

# Hauptversammlung der MLP SE

Ausführungen von  
Dr. Uwe Schroeder-Wildberg,  
Vorstandsvorsitzender

Wiesloch, 24. Juni 2021

Redetext vorab veröffentlicht am 16. Juni 2021

Es gilt das gesprochene Wort.

Das Vorabmanuskript kann von der gehaltenen Rede abweichen.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,  
sehr geehrte Aktionärsvertreter,  
meine sehr geehrten Damen und Herren,

auch von meiner Seite herzlich willkommen zu unserer diesjährigen Hauptversammlung. Statt im Palatin Kongresszentrum spreche ich auch in diesem Jahr aus dem Hörsaal der MLP Corporate University zu Ihnen. Im Zuge der Corona-Pandemie haben wir uns im zweiten Jahr in Folge dazu entschieden, diese Hauptversammlung virtuell durchzuführen. Dadurch kann der persönliche Austausch leider nicht unmittelbar stattfinden. Mir und uns war und ist der Dialog mit Ihnen aber sehr wichtig. Daher sind wir auch bewusst über die Minimalanforderungen, die der Gesetzgeber aufgestellt hat, hinausgegangen. Ein Beispiel ist, dass wir meine heutige Rede bereits vor gut einer Woche für Sie im Internet veröffentlicht haben und Sie die Möglichkeit hatten, Videos in unserem Aktionärsportal hochzuladen.

Während der gesamten Pandemiezeit war es uns als Unternehmen wichtig, unserer gesellschaftlichen Verantwortung als Konzern bei der Eindämmung der Pandemie gerecht zu werden. Dazu haben wir so weit wie möglich auf Anwesenheit im Büro und persönliche Treffen verzichtet, Beratungen haben größtenteils online stattgefunden genauso wie zahlreiche Veranstaltungen.

### **Folie: Überblick Geschäftsjahr 2020**

Im Rückblick war das Jahr 2020 ein – zugegeben unfreiwilliger – Stresstest für unsere Strategie und unser Geschäft, das auf mehreren Säulen ruht. Wandlungsfähigkeit, Digitalisierung sowie Stabilität im Geschäftsmodell

waren die Erfolgsfaktoren. Diesen Test, auf den wir wie alle gerne verzichtet hätten, haben wir mit Bravour bestanden. Die Grundlage dazu haben wir in den vergangenen Jahren gelegt. MLP ist im Jahr des 50. Jubiläums da, wo wir hinwollten, als wir 2005 unseren Aufbruch begonnen haben. Aufbauend auf dem Kern der Gründungsidee ist MLP mittlerweile ein anderes Unternehmen, ein neues MLP. Durch die Erschließung weiterer Kundengruppen, die deutliche Verbreiterung unserer Umsatzbasis und die Vernetzung der mitunter neu aufgebauten Geschäftsbereiche untereinander haben wir eine hohe Widerstandsfähigkeit aufgebaut. Parallel dazu investieren wir weiterhin massiv in unsere Zukunft, vor allem in unser junges Geschäft. Aber dazu später mehr.

Zunächst möchte ich auf die drei wesentlichen Entwicklungen im Geschäftsjahr 2020 eingehen:

- Erstens: Die Gesamterlöse haben um 8 Prozent auf 767,3 Mio. Euro zugelegt. Dies ist das siebte Jahr Wachstum in Folge und der höchste Wert seit dem Verkauf unserer Versicherungstöchter.
- Zweitens: Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern – EBIT – liegt mit 59,4 Mio. Euro um 26 Prozent über dem Vorjahr. Damit konnte MLP sogar die Ursprungsprognose, die wir vor der Corona-Zeit gegeben hatten, deutlich übertreffen.
- Und – drittens – bleiben wir für Sie, unsere Aktionärinnen und Aktionäre, ein sehr attraktiver Dividentitel. Heute schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat vor, die Auszahlung erneut zu erhöhen – auf nunmehr 23 Cent pro Aktie. Damit untermauern wir auch unser großes Zukunftsvertrauen.

Bei allen Erfolgen ist es mir aber auch sehr wichtig zu betonen, dass das zurückliegende Geschäftsjahr ein sehr intensives war und dem gesamten Team sehr viel abverlangt hat. Auch deshalb ist es mir ein besonderes Anliegen, in diesem Jahr gleich zu Beginn allen Kundinnen und Kunden für ihr Vertrauen und allen Kolleginnen und Kollegen im MLP Konzern herzlich für ihre außergewöhnliche Leistung zu danken.

Das Erreichte war auch deshalb möglich, weil wir in den vergangenen Jahren sehr konsequent unsere Abläufe digitalisiert haben. Im Corona-Jahr 2020 haben wir unter anderem davon profitiert, in sämtlichen Teilen des Konzerns ohne weitere Rüstzeiten sofort fit für das Homeoffice gewesen zu sein und unsere Kundinnen und Kunden über unsere neu entwickelte Applikation vollumfänglich via Online-Beratung betreuen zu können. Kunden identifizieren sich über ein Video-Verfahren, Spezialisten aus unserer Zentrale können sich bei Bedarf in die Beratung zuschalten und der komplette Unterschrifts- und Beantragungsprozess läuft papierlos ab. All dies eröffnet uns auch für die Zeit nach dem Ende der Corona-Beschränkungen enorme Möglichkeiten: Geht es um grundlegende, komplexe Themen setzen sich Kunde und Berater im Regelfall persönlich zusammen. Zwischen diesen Terminen finden Abstimmungen per Videoberatung statt; einfache Fragestellungen können Kundinnen und Kunden – so sie es wünschen – online erledigen. Dieses Zusammenspiel verbessert das Kunden- und Beratungserlebnis weiter und erhöht die Produktivität in unserer Beratung.

**Folie: FY 2020: Gesamterlöse auf neuen Höchstwert gestiegen**

Neben der Digitalisierung haben wir 2020 von der schon angesprochenen Breite unseres Geschäftsmodells profitiert. Die Gesamterlöse stiegen um 8,3

Prozent auf 767,3 Mio. Euro, sodass wir im siebten Jahre in Folge gewachsen sind.

### **Folie: FY 2020: Vermögensmanagement mit dem höchsten Umsatzanteil**

Erstmals ist das Vermögensmanagement – nach elf Jahren Steigerung in Folge – auf Jahressicht das größte Beratungsfeld. Dies resultiert sowohl aus der sehr positiven Entwicklung im MLP Privatkundengeschäft als auch bei FERI. Hinzu kommen deutlich erhöhte erfolgsabhängige Vergütungen für den Anlageerfolg der FERI-Investmentkonzepte. Den größten prozentualen Zuwachs erzielte MLP im vierten Jahr hintereinander in der seit 2014 gestärkten Immobilienvermittlung, in der die Erlöse um 67 Prozent auf fast 40 Mio. Euro stiegen. Die zweithöchste Zuwachsrate weist das Vermögensmanagement mit einer Steigerung von 17 Prozent auf, die dritthöchste Zuwachsrate die Sachversicherung mit einer Zunahme von 8 Prozent. Durch das Wachstum in diesen und anderen Feldern konnten wir auch den Rückgang in der Altersvorsorge deutlich überkompensieren. Grund für die geringeren Erlöse in der Altersvorsorge war die coronabedingt marktweit sehr verhaltene Entwicklung vor allem in der betrieblichen Altersvorsorge. Denn viele Unternehmen hatten angesichts der Pandemie kurzfristig andere Prioritäten zu setzen.

### **Folie: Wachstum bei Familienkunden sowie Firmen- und institutionellen Kunden**

Die MLP Gruppe betreute zum 31. Dezember rund 554.900 Familienkunden. Die Zahl der brutto neu gewonnenen Familienkunden belief sich im Gesamtjahr auf knapp 18.400. Damit liegt die Neukundenzahl zwar coronabedingt unter dem Vorjahr. Führt man sich aber die schwierigen Rahmenbedingungen vor Augen, sind wir mit der Neukundenentwicklung

zufrieden. Darüber hinaus ist auch die Zahl unserer Firmen- und institutionellen Kunden auf rund 22.500 weiter gewachsen.

### **Folie: FY 2020: EBIT deutlich gestiegen**

Sehr erfreulich hat sich unser EBIT entwickelt. Mit einem Wert von 59,4 Mio. Euro haben wir selbst unsere vor der Corona-Zeit veröffentlichte Prognose deutlich übertroffen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass wir uns nach wie vor in einer sehr investiven Phase befinden und für das junge Segment alleine 2020 brutto rund 11 Mio. Euro zusätzlich aufgewendet haben. Das Konzernergebnis legte im abgelaufenen Geschäftsjahr auf 43,2 Mio. Euro zu.

### **Folie: Eigenkapitalrendite legt auf 9,9 Prozent zu**

Die Eigenkapitalquote betrug zum 31. Dezember 14 Prozent. Bezogen auf das Konzernergebnis liegt die Eigenkapitalrendite bei 9,9 Prozent – und damit mehr als einen Prozentpunkt über Vorjahr. Unsere Eigenmittelquote betrug zum Stichtag 21,3 Prozent. Kurz: Wir verfügen über eine starke wirtschaftliche Basis im Konzern.

### **Folie: Vorstand und Aufsichtsrat schlagen Dividende von 23 Cent pro Aktie vor**

Die positive Geschäftsentwicklung, die starke wirtschaftliche Basis und unser Zukunftsvertrauen kommen auch in unserem Dividendenvorschlag zum Ausdruck: Wir schlagen eine Ausschüttung von 23 Cent pro Aktie vor – nach 21 ausgeschütteten Cent je Aktie im Vorjahr bedeutet dies erneut eine Steigerung. Die Ausschüttungsquote liegt mit 58 Prozent des Konzernergebnisses in der Mitte des angekündigten Rahmens. Auch die Dividendenrendite ist mit 4,3 Prozent sehr attraktiv.

Außerdem haben wir im Zuge eines Aktienrückkaufs im Zeitraum vom 4. Januar bis zum 12. März Aktien im Wert von rund 3,4 Mio. Euro über die Börse erworben. Diese setzen wir für unser Beteiligungsprogramm für MLP Geschäftsstellenleiter und MLP Berater ein.

Abschließend zu unserem Aktienkurs: Nach mitunter schwierigen Monaten im vergangenen Jahr hat sich der Kurs vor allem seit Jahresbeginn sehr positiv entwickelt. Der Kapitalmarkt hat damit nicht nur unsere sehr gute Entwicklung im zurückliegenden Jahr honoriert, sondern greift auch zunehmend unsere Wachstumsperspektiven für das Jahr 2022 auf.

### **Folie: Gezielte Verbreiterung des Geschäftsmodells**

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, vor 50 Jahren haben Manfred Lautenschläger und Eicke Marscholke MLP gegründet. Aufbauend auf ihrer Gründungsidee haben wir einen Konzern geformt, der Partner in allen Finanzfragen ist. Dazu haben wir das Leistungsspektrum unserer MLP Beraterinnen und Berater deutlich ausgeweitet und systematisiert. Und wir haben uns durch Zukäufe weitere Marktsegmente erschlossen. Wir haben die verschiedenen Bereiche passgenau verzahnt und ein funktionierendes Räderwerk geschaffen. Bei all dem war und ist uns eines immens wichtig: Ausgangspunkt ist der Nutzen für unsere Kunden, als Ergebnis steht ein größerer Erfolg für das Unternehmen und für Sie, die Aktionärinnen und Aktionäre.

Die Folie zeigt Ihnen die wesentlichen Schritte der vergangenen Jahre. Mit FERI als Investmenthaus, mit dem Assekurateur DOMCURA, mit DEUTSCHLAND.Immobilen in der Vermittlung und Entwicklung von Anlageimmobilien, der TPC im Bereich betriebliche Vorsorge und natürlich

unserer Kernmarke MLP sind wir eine starke Gruppe. Vergleicht man die Umsatzverteilung mit dem Jahr 2005, so zeigt sich eine wesentlich breitere Basis – von der wir im abgelaufenen Geschäftsjahr und unter den besonderen Bedingungen der Corona-Pandemie so umfangreich profitiert haben wie niemals zuvor. Damit einher geht eine deutliche Steigerung der wiederkehrenden Erlöse – also der Erlöse, für die keine erneute Unterschrift eines Kunden notwendig ist.

### **Folie: Positive Entwicklung wichtiger Bestandsgrößen**

Gleiches gilt für unsere beiden wesentlichen Bestandsgrößen: Mit einem betreuten Vermögen von 42,7 Mrd. Euro Ende Dezember 2020 bzw. 48,2 Mrd. Euro Ende März 2021 befinden wir uns auf Augenhöhe mit renommierten Privatbanken und mit einem Prämienvolumen in der Sachversicherung von rund 430,8 Mio. Euro Ende Dezember 2020 bzw. 434,4 Mio. Euro Ende März 2021 in der Größenordnung eines mittelständischen Sachversicherers.

### **Folie: Deutliche Weiterentwicklung innerhalb des MLP Konzerns**

Wenn wir den MLP Konzern durch Zukäufe erweitern, agieren wir immer unter einer doppelten Prämisse: Das übernommene Unternehmen benötigt ein starkes eigenes Geschäftsmodell mit einem nachhaltigen Ergebnisbeitrag, gleichzeitig bestehen Potenziale für ein verstärktes Zusammenwirken innerhalb der Gruppe. Hinzu kommt, dass wir von einer ausgewiesenen Kompetenz in sehr anspruchsvollen Kundengruppen wie institutionellen Investoren profitieren und diese Erkenntnisse auf unsere anderen Kundengruppen übertragen können. Die Übersicht zeigt Ihnen anhand der Beispiele FERI und DOMCURA, wie es uns gelungen ist, diese



Potenziale auszuschöpfen oder – um es in anderen Worten zu sagen: strategische Synergiechancen zu heben.

### **Folie: Gezielte Wertschöpfung innerhalb der MLP Gruppe**

Wie konkret sieht unsere MLP Wertschöpfungskette nun aus? Nukleus ist immer das MLP Privatkundengeschäft. Jeder Teil der Gruppe bringt dafür einen Mehrwert ein, der auf der Folie dargestellt ist. Dazu gehören Know-how-Transfer und Prozessvorteile. Ein weiteres greifbares Beispiel ist, dass ein MLP Berater jederzeit einen Experten aus dem Konzern hinzuziehen kann – beispielsweise von FERI bei umfassenden Anlagesituationen oder von TPC, wenn es um komplexe Versorgungssituationen bei einem Arbeitgeber geht. Für das jeweilige Tochterunternehmen ergibt sich dadurch ein erhöhtes Geschäftsvolumen. Aber auch untereinander gibt es zahlreiche Ansatzpunkte. TPC und unser jüngstes Gruppenmitglied RVM betreuen beide mittelständische Arbeitgeber – die einen in Vorsorge-, die anderen in Absicherungsfragen. Gleichzeitig kann DOMCURA Deckungskonzepte für RVM auflegen. Und sowohl DOMCURA als auch DEUTSCHLAND.Immobilien haben mehr als 5.000 Vermittler im Markt, denen sie Angebote unterbreiten können. Kurzum: Durch eine gemeinsame und mitunter auch vertiefte Wertschöpfung sowie Größenvorteile ergibt sich eine Situation, die einen deutlichen Mehrwert für jeden Konzernteil an sich und die Gruppe insgesamt erzeugt.

### **Folie: RVM: Maklergruppe auf Augenhöhe mit den Top Ten etablieren**

Mit unserer jüngsten Akquisition, der RVM, erschließen wir ein weiteres für uns und unsere Aufstellung attraktives Segment: den Bereich Industrierversicherung. Auch für diese Übernahme gelten die gerade aufgezeigten Leitplanken: Wir haben ein sehr vitales Unternehmen

übernommen, das unter derselben Marke vom bewährten Management fortgeführt wird. Dabei bringt das neue Segment einen mittleren einstelligen Millionenbetrag als EBIT mit in die Gruppe ein. Sehr interessante Anknüpfungspunkte bestehen sowohl zum Firmenkundengeschäft in der betrieblichen Vorsorge als auch zu unserem Privatkundengeschäft. Wichtig für die Bewertung der Transaktion ist aber auch, dass dies nur der erste Schritt ist, um den Industrierversicherungsmarkt systematisch zu bearbeiten. An RVM möchten wir weitere, kleinere Marktteilnehmer anbauen und damit mittelfristig eine Maklergruppe etablieren, die auf Augenhöhe mit den Top Ten in Deutschland agiert. Einen ersten Schritt haben wir Mitte Mai mit der Übernahme eines Firmenverbands in Hamburg bereits vollzogen, mit dem wir zugleich unsere Präsenz in Norddeutschland stärken.

#### **Folie: Prognose 2021 – EBIT im Bereich des hohen Vorjahreswerts erwartet**

Wie sehen die konkreten Aussichten für das Jahr 2021 und darüber hinaus aus? Wie schon bei der Hauptversammlung 2020 vorgestellt, steht bei der Ergebnisplanung das Jahr 2022 im Fokus. Unsere wesentlichen Wachstumshebel sind auf 2022 ausgerichtet, so dass wir zu diesem Zeitpunkt nicht nur einen deutlichen Ergebnissprung erwarten – sondern ihn schon heute über die wesentlichen Frühindikatoren herleiten können.

Für das Jahr 2021 erwarten wir eine Ergebnisentwicklung auf dem hohen Niveau des Jahres 2020 und liegen damit in dem Rahmen, den wir gesetzt haben, als wir unsere Mittelfristplanung aufgesetzt hatten. Konkret rechnen wir mit einem EBIT im Korridor zwischen 55 Mio. Euro am unteren und 61 Mio. Euro am oberen Ende.

## Folie: Wachstumsfelder 2022 im Überblick

Den entscheidenden Schritt machen wir im Folgejahr. Für 2022 planen wir nach wie vor mit einem EBIT in der Bandbreite von 75 bis 85 Mio. Euro. In der Übersicht sehen Sie die Wachstumsfelder, die ich Ihnen vor einem Jahr vorgestellt hatte. In allen Bereichen sind wir voll auf Kurs.

- In unserem jungen Bereich erwarten wir, 2021 erstmals in den positiven Ergebnisbereich zu kommen. In den vergangenen Jahren haben wir kumuliert mehr als 30 Mio. Euro investiert und ernten nun die Früchte unserer Arbeit. Wie schon erwähnt, ist die Beraterzahl 2020 um netto mehr als 100 auf 2.086 gestiegen. Zum Jahreswechsel hatten wir rund 440 Berater im jungen Bereich und gehen davon aus, dass diese Zahl bis Ende 2022 auf bis zu 600 steigt. Dies soll zu einem sichtbaren Ergebnisbeitrag im Jahr 2022 führen. Ein Hinweis ist mir an dieser Stelle auch in diesem Jahr sehr wichtig: Unser Beraterwachstum geht nicht zu Lasten der Qualität. Vielmehr profitieren wir gerade in diesen Zeiten davon, dass wir von jungen Bewerbern wie von Branchenteilnehmern als stabiles und zukunftsorientiertes Unternehmen wahrgenommen werden.
- Ein zweiter, wesentlicher Block ergibt sich aus steigenden Umsatzerlösen. Hier ist zu berücksichtigen, dass wir sowohl 2021 als auch 2022 nicht davon ausgehen können, vergleichbar hohe erfolgsabhängige Vergütungen im Vermögensmanagement zu erhalten wie 2020. Allerdings gibt es zahlreiche positive Effekte – vor allem im Immobiliengeschäft. Zum einen entwickelt sich das vermittelte Immobilienvolumen weiterhin positiv und wir sind gut unterwegs, um im Jahr 2022 die angestrebten 600 bis 700 Mio. Euro Volumen zu erreichen. Neben der Vermittlung haben wir mittlerweile auch das Projektgeschäft etabliert – vor allem im wachstumsstarken

Segment des altersgerechten Wohnens und der Pflege. Dabei erwirbt DEUTSCHLAND.Immobilien in einem Prozess mit mehreren Prüfschritten Objekte oder Grundstücke, auf denen gemeinsam mit Bauunternehmen oder Projektpartnern Immobilien errichtet werden. Für jedes Vorhaben wird jeweils eine Projektgesellschaft gegründet. Bereits mit Baugenehmigung startet der Verkauf der einzelnen Einheiten über die bei der DEUTSCHLAND.Immobilien angeschlossenen Vermittler und natürlich auch über unsere MLP Berater. Mit diesem Vorgehen reduzieren wir den Kapitaleinsatz. Darüber hinaus erwarten wir in 2021 eine Fortsetzung des stetigen Wachstums über die anderen Beratungsfelder, so wie wir es auch in den vergangenen Jahren erreicht haben.

Hinzu kommen die Potenziale aus dem neuen Segment Industriemakler, in dem wir ab dem Jahr 2022 sichtbare Ergebniseffekte erwarten.

**Folie: Weiterhin EBIT von 75 bis 85 Mio. Euro für 2022 geplant**

Die konkret geplanten Auswirkungen auf das EBIT sehen Sie auf Seite 16 der Präsentation. Wir setzen unser straffes Kostenmanagement fort und rechnen mit einer insgesamt stabilen Kostenentwicklung. Im konservativen Fall und ohne den Ergebnisbeitrag aus dem neuen Segment Industrierversicherungsmakler planen wir, das untere Ende der Spanne zu erreichen. Im Optimalfall unserer Planung landen wir am oberen Ende der genannten 75 bis 85 Mio. Euro. Wie das zurückliegende Jahr gezeigt hat, besteht hier durchaus ein Chancenpotenzial für höhere Erträge. Aber: Wir sind abhängig von der Entwicklung der Märkte, deshalb fühlen wir uns mit einer vergleichsweise konservativen Planung wohl. Unter dem Strich steht

eine starke Botschaft: Wir sind nicht nur entschlossen, sondern auch sehr gut vorbereitet, MLP auf die nächste Ebene beim Ergebnis zu bringen.

### **Folie: Nachhaltigkeit bei MLP**

Ein wichtiger Teil unserer Agenda 2022 ist auch, CO<sub>2</sub>-Neutralität für den Konzern zu erreichen. Der Fokus liegt auf der Verringerung und Vermeidung von CO<sub>2</sub>-Emissionen. Ein wichtiger Schritt hierfür war die Umstellung der Stromversorgung auf erneuerbare Energien im vergangenen Jahr. Für das Geschäftsjahr 2020 haben wir zudem erstmalig alle bislang im Konzern erfassten CO<sub>2</sub>-Emissionen durch Unterstützung von Klimaschutzprojekten ausgeglichen. Vorausgegangen war die deutliche Weiterentwicklung der Datenerfassung von Emissionen. All dies machen wir aus der Überzeugung, dass nur derjenige dauerhaft ökonomisch erfolgreich ist, der auch ökologisch, sozial und gesellschaftlich verantwortlich handelt. Umso mehr freuen wir uns, dass die MLP SE vor wenigen Monaten zum ersten Mal den „Prime“ Status beim Nachhaltigkeits-Rating des Institutional Shareholder Services – kurz ISS – erreicht hat. Damit empfiehlt sich die MLP Aktie auch speziell für nachhaltig ausgerichtete Portfolios.

Erlauben Sie mir an dieser Stelle eine Anmerkung: Wie Sie meinen Ausführungen entnehmen können, unterstützen wir den Weg hin zu einer nachhaltigen Wirtschaft explizit und aus Überzeugung. Dabei ist auch der Weg zu Klimaneutralität richtig und wichtig. Aber gerade in einem Wahljahr wie diesem ist es bedeutend, sich eines immer wieder vor Augen zu führen: Effizienter Klimaschutz lässt sich nicht gegen den Markt, sondern nur mit dem Markt erreichen. Der Markt ist geübt, mit begrenzten Ressourcen umzugehen. Wenn alle relevanten CO<sub>2</sub>-Emissionen in eine handelbare Einheit, also Zertifikate, gebracht worden sind, und das im Optimalfall

global, ist der Weg geebnet. Denn Unternehmen müssen dann im Fall teurer werdender CO<sub>2</sub>-Rechte entweder einen steigenden Preis für ihre Waren und Dienstleistungen durchsetzen oder Innovationen hervorbringen. Immer neue Vorschläge für Vorschriften und Verbote, mit denen sich die Parteien mitunter überbieten, sind dagegen nicht zielführend – sondern führen ausschließlich zu weiterer Bürokratie. Anders gesagt: Mehr Vertrauen in die Selbstregulierungskräfte des Marktes, in die Innovationskraft und Lösungskompetenz der Unternehmen und in die Urteilsfähigkeit der Bürger würden staatlichen Dirigismus in vielen Fällen überflüssig machen – und die Umwelt würde profitieren.

#### **Folie: Q1 2021: Gesamterlöse um 14 Prozent gestiegen**

Meine Damen, meine Herren. Bereits im Auftaktquartal 2021 hat MLP an die erfolgreiche Entwicklung der vorherigen Monate angeknüpft: Die Gesamterlöse stiegen um 14 Prozent auf 221,4 Mio. Euro. Dabei haben wir Zuwächse in allen Teilen des Konzerns und in nahezu allen Beratungsfeldern erzielt. In diesem Zug haben wir das EBIT auf 21,8 Mio. Euro mehr als verdoppelt. Insgesamt steigt nach dem erfolgreichen ersten Quartal die Wahrscheinlichkeit dafür, dass wir zum Jahresende in den oberen Bereich der von uns gegebenen Spanne unserer EBIT-Prognose für 2021 gelangen. Gleichzeitig bestehen aber auch weiterhin coronabedingte Risiken.

#### **Folie: Zusammenfassung**

Meine Damen und Herren, lassen Sie mich zum Ende kurz zusammenfassen:

- 2020 war ein außergewöhnliches und ein außergewöhnlich erfolgreiches Jahr für MLP.
- Im Jubiläumsjahr 2021 ist die MLP Gruppe so stark und so breit aufgestellt wie nie zuvor.

- Unser Fokus liegt auf 2022 – alle Weichen sind gestellt, um MLP beim Gewinn auf die geplante nächste Ebene zu bringen.

Abschließend danke ich – auch im Namen meiner Vorstandskollegen – Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, herzlich für Ihr Vertrauen. Wir würden uns sehr freuen, wenn Sie uns auf unserem Weg weiterhin begleiten.