

# Geschäftsbericht

31. Dezember 2011



# Bericht der Geschäftsführung

Im Berichtsjahr erfolgte ein **Wechsel der Geschäftsführung**. Frau Sandra Heidemüller hat die Führung an die Herren Lars Drückhammer und Oliver Pradetto übergeben.

Das Wachstum der letzten Jahre hat die personalführenden und strategischen Arbeitsanteile in der Geschäftsführung erhöht und sich somit auf die Aufgabebereiche der Herren Drückhammer und Pradetto verlagert. Der nun auch formell vollzogene Wechsel in der Geschäftsführung folgt damit der praktischen Entwicklung der Führungsaufgaben.

Die Geschäftsführung von blau direkt richtet sich zunehmend **offensiver in der Investitionspolitik** aus und bescherte dem Unternehmen ein Ausbau auf Rekordniveau.

Die Geschäftsführung trägt damit den Erfahrungen aus 2005 Rechnung, in denen eine defensive Planung im Personalbestand zu einem drastischen Service-Einbruch geführt hatte. Die hervorragende Entwicklung des Eigenkapitals und der Finanzreserven in den letzten Jahren veranlasste die Geschäftsführung diesbezüglich zunehmend offensiver vorzugehen.

Kennzeichnend für die zunehmend progressive Ausrichtung ist vor allem der Ausbau des Personalbestandes.

Dieser wurde im Berichtsjahr wieder deutlich erhöht. Die Geschäftsführung setzt im Ausbau in erster Linie auf die eigene Ausbildung und Qualifizierung der Mitarbeiter. So wurde die Vergrößerung des Personalbestandes - wie in den Jahren zuvor - in erster Linie durch die ausnahmslose Übernahme Auszubildender nach bestandener Prüfung gestaltet. Gleichzeitig wurde die Zahl der neu eingestellten Auszubildenden abermals deutlich erhöht. Trotz des ständig steigenden Personalbestandes verbleibt die **Ausbildungsquote stabil bei 40%**.

Diese ungewöhnlich hohe Quote führt zu einer niedrigeren Kostenquote je Beschäftigtem. Allerdings steht dieser Aspekt nicht im Vordergrund der Personalpolitik. Vielmehr trägt der Altersschnitt der Belegschaft von nur 26 Jahren dazu bei, das Unternehmen innerlich jung und flexibel zu halten. Die Erfahrung der Vergangenheit zeigt, dass damit in hohem Maße die Innovationsfähigkeit des Unternehmens gefördert wird. Führungspersonal und Geschäftsführung werden immer wieder mit Trends und Ideen konfrontiert, die zu bewerten und ggf. umzusetzen sind. Die Persönlichkeitsentwicklung der Verantwortlichen wird hierdurch sehr positiv geprägt.

blau direkt bietet 5 verschiedene Berufsbilder zur Ausbildung an. Ab 2012 plant blau direkt dies auszuweiten und auch ein Duales Studium zu fördern. Der demografische Wandel bedingt bei der Personalpolitik von blau direkt zunehmend Attraktivität für junge Leute zu entwickeln, um auch weiterhin das nötige Wachstum vorwiegend mit gut qualifizierten Auszubildenden umsetzen zu können. Dem wird auch Rechnung getragen, indem mittlerweile an allen 3 Standorten von blau direkt ausgebildet wird. Dazu gehören neben der Zentrale Lübeck, wo traditionell die meisten Auszubildenden begleitet werden, auch die Hauptstadt Berlin, mit welcher blau direkt Zugriff auf einen sehr großen Personalmarkt hat. Bislang wurde hier vor allem Nachwuchs für die IT des Unternehmens geworben. Ab 2012 wird blau direkt auch eine kaufmännische Abteilung in Berlin einrichten, um auch an diesem Standort Zugang zum Ausbildungsmarkt zu erhalten und mehr Standbeine für die Personalbeschaffung zu haben.

Im Berichtsjahr selbst wurde erstmalig auch die kaufmännische Ausbildung im strukturschwachen Jessen begonnen. Gerade hier, wo das Personal sich durch großen Erfahrungsschatz auszeichnet, trägt dies zu einer Verjüngung bei und er-

leichtert es, den Standort Jessen langfristig zu festigen. Kontinuität und Nachfolge werden gesichert.

Die starke Ausrichtung auf die **Ausbildung als wesentlicher Faktor zur Personalbeschaffung** stellt das Unternehmen vor eine zentrale Herausforderung. Eine hohe Ausbildungsquote und ein junger Altersschnitt tragen zu einer geringeren Personalkostenbelastung bei. Im Gegenzug ist das Unternehmen mit einer rasanten Kostenentwicklung konfrontiert, denn jüngeres Personal macht höhere Qualifikationsfortschritte und erwartet aus persönlichen Gründen eine dynamische Gehaltsentwicklung. Nur so kann das Unternehmen den **berechtigten Interessen der Mitarbeiter nach Familiengründung, Hausbau und Work-Life-Balance langfristig gerecht werden**. Da es das erklärte Ziel der Geschäftsführung ist, qualifiziertes Personal langfristig zu binden und weiter zu entwickeln, muss das Unternehmen dies in Form stark steigender Personalkosten in die Planung einbeziehen.

Neben dem umfangreichen Ausbau des Personalbestandes haben daher auch überdurchschnittlich hohe Gehaltssteigerungen einen gewaltigen **Einfluss auf die Personalkosten. Diese sind im Berichtsjahr um 35% gestiegen**.

Dass diese Steigerung sich in guter Balance zur Entwicklung des Unternehmens befindet, zeigt die Umsatzentwicklung. So stieg der **Umsatz von 6.430.905,51 Euro auf 8.687.610,19 Euro** an. Dies ent-

# Bericht der Geschäftsführung

spricht einer **Steigerung um 35,2 %** und entspricht damit fast exakt der Steigerung der Personalkosten. Die Übereinstimmung belegt die Planungsgüte in 2011.

blau direkt hat in den letzten Jahren durchgehend zweistellige Zuwachsraten im Umsatz erreicht, dies erforderte im Berichtsjahr bereits ein **Neugeschäftswachstum von über 100 %**. Das wirft die Frage auf, wie ein derart starkes Wachstum mit nachhaltigen Mitteln erreicht werden konnte und welcher Weg auch künftig vergleichbare Zuwachsraten sichert.

Tatsächlich agiert blau direkt aus Überzeugung mit einem stabilen Courtageniveau. 2008 wurden die Courtagen letztmalig in größerem Umfang an die Marktverhältnisse angepasst, um zu aggressiven Marktbegleitern aufzuschließen. Dies blieb nicht ohne Wirkung und hat sicherlich über mehrere Jahre das Wachstum von blau direkt unterstützt. Allerdings verringert es auch den Deckungsbeitrag, den blau direkt im Neugeschäft erwirtschaftet. Dies dürfte einer der Gründe sein, weswegen die durchschnittlichen Deckungsbeiträge je Vertrag seit Jahren sinken und ein Umsatzwachstum sich selbst bei gleichen Kostenquoten nicht im gleichen Verhältnis auf den Gewinn des Unternehmens auswirkt. Zweifelsohne könnte blau direkt es sich dennoch leisten eine offensivere Courtagopolitik zu fahren und noch höhere Sätze an Maklerpartner weiterzureichen. Das wird unter anderem durch eine **Liquidität zweiten Grades in Höhe von 176,86 %** sehr eindrucksvoll bestätigt. Den Verbindlichkeiten in Höhe von 1,9 Millionen Euro stehen dabei Kassen- & Bankvermögen in Höhe von 2,8 Millionen Euro sowie Forderungen von 1,1 Millionen Euro gegenüber. **Es ist beruhigend, dass blau direkt jederzeit mit drastischen Mitteln auf aggressive Courtagenerhöhungen anderer Marktteilnehmer reagieren könnte.**

Allerdings lehnt die Geschäftsführung

von blau direkt Courtagesteigerungen als Mittel zum Umsatzausbau entschieden ab und sieht diese nicht als nachhaltig an. Vielmehr setzt blau direkt auf die Einführung neuer Services für Geschäftspartner und auf die zunehmende Qualifizierung der Maklerpartner. So gewährt blau direkt jedem angeschlossenen Versicherungspartner teils kostenfrei Fortbildungsseminare in Zusammenarbeit mit der Deutschen Makler Akademie und anderen renommierten Bildungsträgern. blau direkt gewährt bis zu 2.000 Euro pro Jahr je Makler an Unterstützung und verlangt hierfür keine verbindliche Gegenleistung. Auch mit der Bevorschussung von Courtagen, die bei blau direkt auf Wunsch bereits bei Antragseinreichung erfolgt, kommt blau direkt einem Bedürfnis der Maklerpartner entgegen.

Diese Services haben die **Beliebtheit von blau direkt erheblich gesteigert**, was auch durch neutrale Bewertungen bestätigt wird. Erstmals hat sich blau direkt beispielsweise über die Plattform von Winlocal einer Bewertung seiner Partner gestellt und wurde dort von allen teilnehmenden Pools mit Abstand am besten bewertet. Die Geschäftsführung glaubt, dass die Zufriedenheit der Partner die wesentliche Ursache der Umsatzsteigerung ist.

Insgesamt fühlt sich die Geschäftsführung bestätigt, dass eine grundsätzliche Haltung des Vertrauens in seine Partner der richtige Weg ist. So hat sich beispielsweise die Höhe der hinzukommenden uneinbringlichen Forderungen im Berichtsjahr

trotz einer Verdoppelung im Neugeschäft halbiert.

Insgesamt steigt die Bilanzsumme gegenüber dem Vorjahr von 3.039.280,09 Euro auf 3.964.769,32 Euro. Besonders stolz ist das Unternehmen auf die Gewinnentwicklung. Die Gewinnentwicklung fällt überraschend positiv aus. **Der Gewinn sprengt mit 1.034.912,93 Euro erstmalig die Millionen-Grenze** und steigt damit trotz vielschichtiger Investitionen um mehr als 23 %.

Die Aussichten für 2012 sind insgesamt positiv, dennoch wird ein Gewinnrückgang kaum zu verhindern sein. Hierfür ist vor allem der Gesetzgeber verantwortlich, welcher die Courtagen für das Krankenversicherungsgeschäft begrenzt. Allein hieraus erwartet die Geschäftsführung Einbußen von rund 450.000 Euro. **Diese Einbußen werden als Dank für die hervorragende Geschäftsentwicklung nicht an die Partner weitergegeben** und allein von blau direkt getragen. Ob es gelingt, diese Mindereinnahmen durch weiteres Wachstum auszugleichen, wird sich herausstellen.

# Bericht der Geschäftsführung

## Sonstige Hinweise

- Posten der Bilanz, die am Bilanzstichtag und bei Gründung keinen Betrag auswiesen, sind nicht aufgeführt.
- Die Gliederung der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht geändert.
- Die Sachanlagen sind zu Anschaffungskosten, vermindert um aufgelaufene Abschreibungen, bewertet.
- Steuerliche Bewertungserleichterungen und Vorschriften bei der Abschreibungsermittlung (Voll- bzw. Poolabschreibung für geringwertige Wirtschaftsgüter im Jahr des Zugangs nach § 6 Abs. 2 EStG) wurden soweit Anschaffungen vorlagen vorgenommen.
- Die Finanzanlagen sind mit dem niedrigeren beizulegenden Wert bewertet.
- Die sonstigen Vermögensgegenstände wurden zum Nennwert angesetzt.
- Bei den Forderungen wurden vom Nennwert Einzelwertberichtigungen und Pauschalwertberichtigungen abgesetzt.
- Rückstellungen wurden nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung gebildet; Verbindlichkeiten sind mit dem Rückzahlungsbetrag passiviert.
- Die Entwicklung des Anlagevermögens ergibt sich aus dem Anlagenspiegel.
- Eigene Haftungsverpflichtungen nach § 251 HGB bestanden nicht.
- In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind keine wesentlichen periodenfremde Erträge enthalten.
- In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind keine wesentlichen periodenfremden Aufwendungen enthalten.
- Alleinvertretungsberechtigt und von den Bestimmungen des § 181 BGB befrei-

te Geschäftsführer waren Herr Lars Drückhammer und Herr Oliver Pradetto (ab 24.03.2011) als Geschäftsführer der blau direkt GmbH. Die Komplementärgesellschaft hat ein gezeichnetes Kapital in Höhe von EUR 25.000,00.

# Bilanz zum 31. Dezember 2011

## Aktiva

## Passiva

		Euro			Euro
<b>A.</b>	<b>Anlagevermögen</b>	<b>69.435,30</b>	<b>A.</b>	<b>Eigenkapital</b>	<b>1.766.455,59</b>
I.	Sachanlagen	26.976,50	I.	Kapitalanteile Kommanditisten	731.542,66
II.	Finanzanlagen	42.458,80	II.	Jahresüberschuss	1.034.912,93
<b>B.</b>	<b>Umlaufvermögen</b>	<b>3.895.334,02</b>	<b>B.</b>	<b>Rückstellung</b>	<b>254.559,47</b>
I.	Forderungen und sonstige Vermögens- gegenstände	1.097.240,48	<b>C.</b>	<b>Verbindlichkeiten</b> davon mit Restlaufzeit bis 1 Jahr	<b>1.943.442,26</b>
II.	Kassenbestand Bundesbank- guthaben bei Kreditinstituten und Schecks	2.798.093,54	<b>D.</b>	<b>Rechnungsabgrenzungsposten</b>	<b>312,00</b>
		<b>3.964.769,32</b>			<b>3.964.769,32</b>

Lübeck d. 28.11.2012

  
Lars Drückhammer (Geschäftsführer)

Lübeck d. 28.11.2012

  
Oliver Pradetto (Geschäftsführer)

# G & V

1.	Umsatzerlöse	8.687.610,19
2.	Sonstige betriebliche Erträge	
	a) Erträge aus Auflösung von Rückstellungen	343,93
	b) Erträge aus Herabsetzung von EWB zu Forderungen	734,84
	c) Versicherungsentschädigungen	
3.	Materialaufwand	-39.124,35
4.	Personalaufwand	-823.474,85
5.	Abschreibungen	-27.422,85
6.	Andere betriebl. Aufwendungen	
	a) Raumkosten	-85.372,59
	b) Versicherungen, Beiträge und Abgaben	-20.664,56
	c) Kosten f. betriebl. Weiterbildung	-124.514,02
	d) Reparaturen und Instandhaltungen	-1.917,60
	e) Fahrzeugkosten	-5.082,86
	f) Werbe- und Reisekosten (mit networkconvention)	-203.902,29
	g) Provisionsaufwendungen und Vertrieb	-6.011.730,39
	h) verschiedene betriebliche Kosten	-114.579,67
	i) Verluste aus Abgang des Anlagevermögens und Wertminderungen des Umlaufvermögens	-61.330,00

# G & V

7.	Zinsen und ähnliche Erträge	40.656,85
8.	Zinsen und ähnliche Aufwendungen	-18,00
9.	Kapitalertragssteuer und Solizuschlag	-9.756,31
10.	Gewerbesteuern	-165.407,54
11.	sonstige Steuern	-135,00
<b>Jahresüberschuss</b>		<b>1.034.912,93</b>

blau direkt GmbH & Co. KG  
Fackenburger Allee 11  
23554 Lübeck

Finanzamt Lübeck  
Steuer-Nr.: 22 286 25901