

Geschäftsentwicklung der DVAG

Stand: April 2013

Die Daten sind den Geschäftsberichten oder Presseveröffentlichungen der DVAG entnommen, Angaben zu den Vermittlern integrierter Vertriebe stammen aus Presseveröffentlichungen. In den Diagrammen und Analysen wurde immer der maximal mögliche Zeitraum betrachtet für den Daten vorliegen.

Die Geschäftsberichte aus den Jahren 2002 und früher hatten einen anderen Berichtsumfang als die seither veröffentlichte Form. Alleine schon dadurch sind längere Betrachtungszeiten einzelner Werte nicht möglich.

Erstellt von „Schleudersitz“ aus dem Forum „Geprellte Strukkis“; selbst Ex-DVAGler und heute zufriedener Makler.

Das Basisjahr 2004 für indizierte Darstellungen ist willkürlich gewählt, möglicherweise unbewußt da Schleudersitz in diesem Jahr seine Tätigkeit für die DVAG begonnen hatte. Ebenso sind die Vergleichsmaßstäbe eines Wachstums von 3 % bzw. 6 % pro Jahr willkürlich gewählt.

Dieser Bericht setzt ein gewisses Grundlagenwissen über die Aufstellung, Arbeitsweise und die verschiedenen Strukturstufen der DVAG voraus.

Rohdaten für eigene Auswertungen können bei Schleudersitz per PN über das Forum angefordert werden.

Umsatz und Gewinn

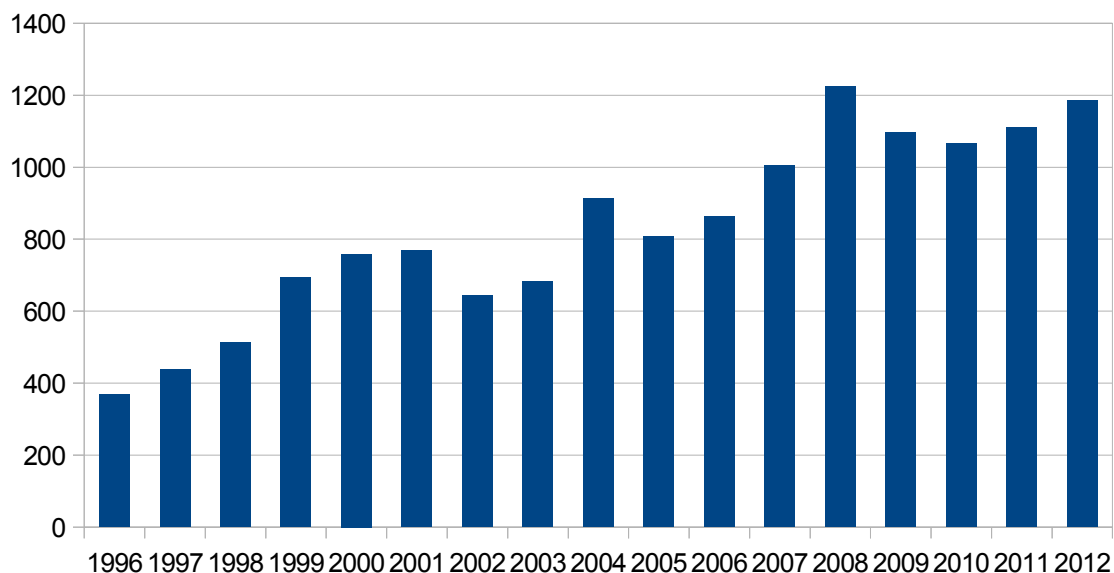


Abbildung 1: Umsatzerlöse in Mio. €

Den höchsten Umsatz in der Firmengeschichte erreichte die DVAG 2008. Allerdings wohl weitestgehend nicht aus eigener Kraft, sondern durch die Integration der Vertriebe von AM und Badenia sowie – in geringerem Umfang – durch die letzte Erhöhung des maximal geförderten Beitrages in der Riester-Rente.

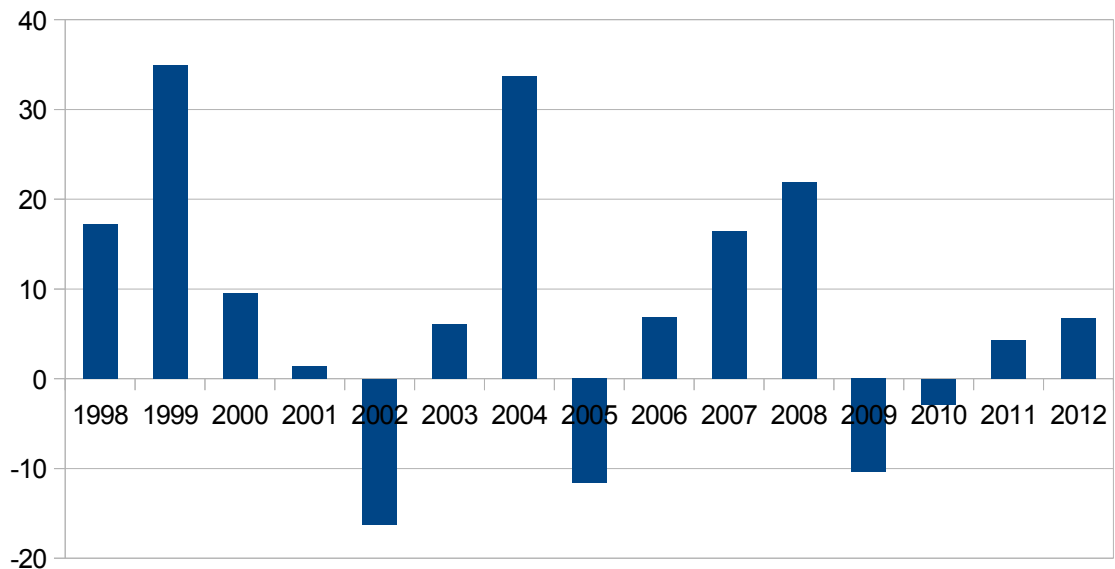


Abbildung 2: Umsatzwachstum (in %) im Vergleich zum Vorjahr

Im Vergleichszeitraum (15 Jahre) hatte die DVAG in 30% aller Jahre ein zweistelliges Wachstum vorzuweisen.

Dabei ist dann noch zu berücksichtigen, dass in mehreren Jahren Sondereffekte zum Tragen kamen, die stark vertriebsunterstützend waren bzw. Ereignisse die nicht vom Stammvertrieb ausgelöst wurden:

- 1999 Änderung der LV-Besteuerung
- 2004 Änderung der LV-Besteuerung, Schlussverkaufsstimmung in der Branche
- 2008 Integration des Vertriebes der AachenMünchener

Diese Sondereffekte sind mit den vorliegenden Daten nur sehr grob schätzbar. Doch kann davon ausgegangen werden dass die DVAG selbst – also ohne z.B. massive Berichterstattung in der Presse oder Aquisitionen – nicht in der Lage ist aus eigener Kraft ein Umsatzwachstum >20% zu erreichen. Ein Umsatzwachstum von mehr als 10% ist aus eigener Kraft zwar möglich, scheint aber sehr stark von Zufällen abzuhängen.

Die starken Umsatzschwankungen verdeutlichen die große Abhängigkeit von Neuabschlüssen.

Die Umsatzsteigerung von 6,7% zum Vorjahr 2011 sieht auf den ersten Blick gar nicht schlecht aus. Berücksichtigt man aber dass aufgrund der Unisexthematik 2012 ebenfalls viele verkaufsfördernde Aktivitäten durchgeführt wurden, dann erscheint es zweifelhaft ob zukünftig überhaupt noch zweistellige Umsatzzuwächse verzeichnet werden können.

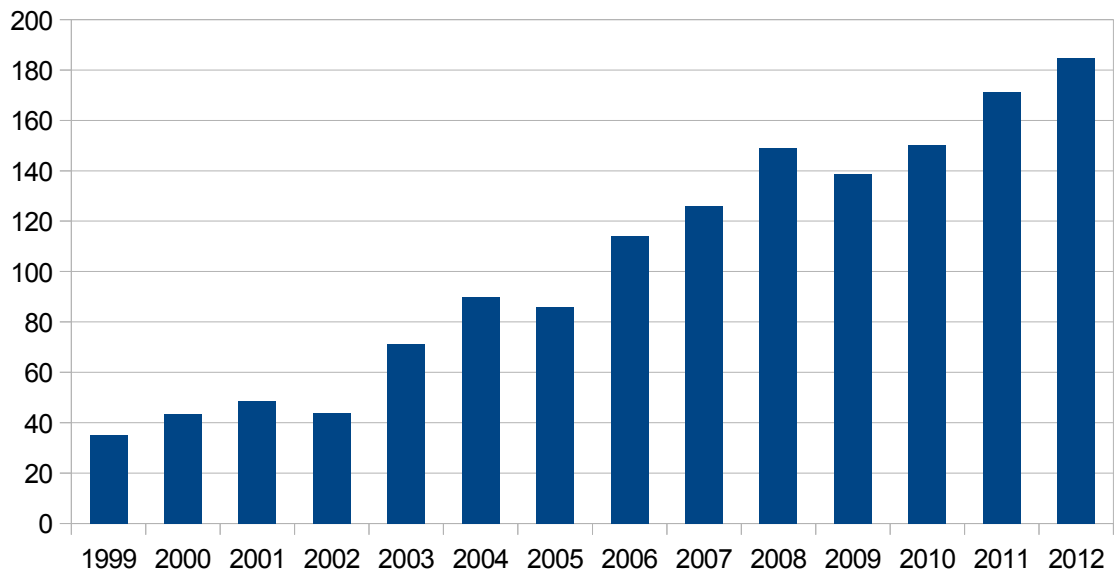


Abbildung 3: Jahresergebnis in Mio. €

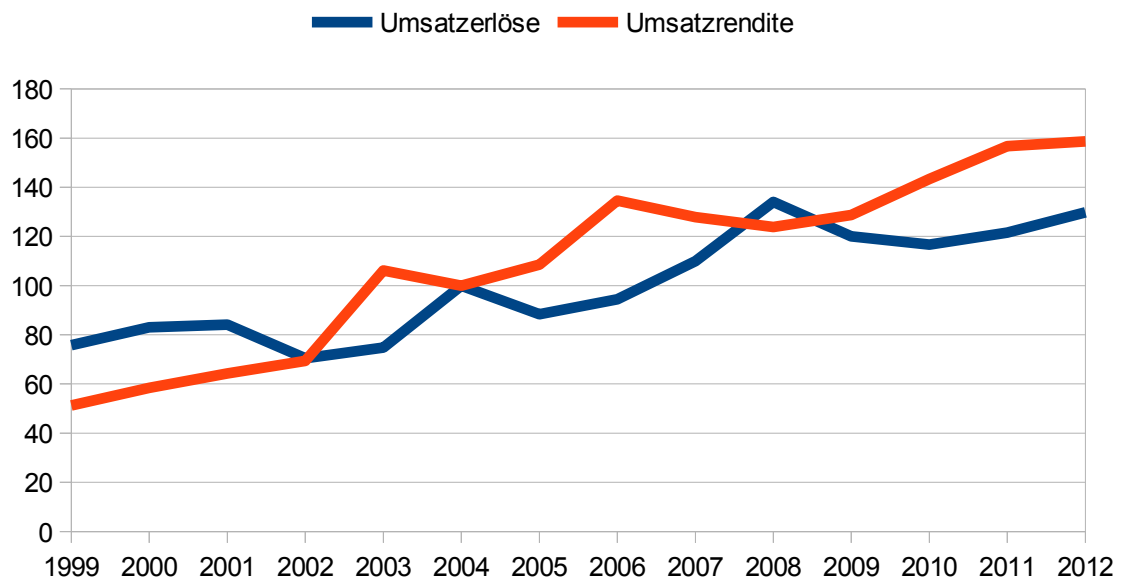


Abbildung 4: Umsatzerlöse und Umsatzrendite, Index 2004=100

Wie sich in der Gegenüberstellung von Umsatzerlösen und -rendite zeigt, wird die DVAG mit fast jedem Jahr profitabler – für die Eigentümer (Familie Pohl und AM). Die Umsatzrendite stieg von 5% im Jahr 1999 auf fast 16% 2012.

Dass es für die Vermittler nicht so rosig aussieht ist ja bereits im anderen Bericht nachzulesen.

Versionshistorie

August 2012 – erste Veröffentlichung

April 2013 – Ergänzung der Geschäftszahlen für 2012

Urheberrecht und Weitergabe

Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt.

Es darf nach den Bedingungen des creative commons Lizenzvertrages CC BY-SA 3.0 verwendet und verbreitet werden.

Details dazu sind auf der Webseite der creative commons Initiative aufgeführt:

<http://creativecommons.org/licenses/by-sa/3.0/de/>

Eine Weitergabe an DVAG-Vermittler ist ausdrücklich erwünscht. Vielleicht erkennt der/die Eine oder Andere ja die Realität...

Wer Zugriff auf Geschäftsberichte der DVAG aus den Jahren 2004 und früher hat, ist herzlich eingeladen Daten beizusteuern. Ebenso sind natürlich alle anderen Datenquellen (z.B. „Unser Weg“) willkommen. Kontakt über das Forum Geprellte Strukkis Neu.