

Bausparen

W&W will im Bausparen wieder wachsen

Resolut drängt Alexander Erdland als Vorstandsvorsitzender der Wüstenrot & Württembergische AG (W&W) den Konzern auf dem eingeschlagenen Integrations- und Sanierungskurs voran. Denn er will bis 2009 mit der Gruppe aus Bank, Bausparkasse, Versicherung und Asset Manager dorthin kommen, wo seine einstige Wirkungsstätte, die Bausparkasse Schwäbisch Hall, heute schon bei Ertragskraft und Effizienz, in der Vertriebskompetenz und im Cross-Selling steht.

Turnaround bei Rentabilität und Effizienz geschafft

Nachdem im Jahr 2006 der W&W-Vertrieb und die Stabebenen neu sortiert wurden, ist im vergangenen Geschäftsjahr mit der Umsetzung des „Zukunftsprogramms W&W 2009“ begonnen worden. Konkret habe das Unternehmen bereits 200 der insgesamt 530 vorgesehenen Maßnahmen des Drei-Jahres-Plans verwirklicht, wobei zunächst die Zielkategorien Rentabilität und Effizienz im Vordergrund standen, während das Wachstum noch warten musste.

Zumindest hinsichtlich der Rentabilität ist der Turnaround im Jahr 2007 geschafft worden, weil deutlich bei den Kosten gespart wurde. Entsprechend dem offiziell noch nicht testierten Jahresabschluss liefert die Gruppe ein Vorsteuerergebnis von 251 Millionen Euro, was im Vergleich zum Vorjahr, als nur 25,7 Millionen Euro ausgewiesen wurden, immerhin einer Verzehnfachung entspricht. Nach Abzug der Steuern verbleiben voraussichtlich rund 210 Millionen Euro, sodass sich ein Plus von 471 Prozent errechnet.

In diesem Nachsteuerergebnis sind allerdings außerordentliche Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen in Höhe von 51 Millionen Euro enthalten. Ohne diese Sondereffekte verbleiben rund 146 Millionen Euro, die gegenüber dem sachgerechten Vergleichswert für das Jahr 2006 in Höhe von 89,6 Millionen Euro ein Plus von 63 Prozent bedeuten. Insgesamt sieht Erdland mit einer auf diesen Werten berechneten Eigenkapitalrendite von 6,1 Prozent den für 2007 gesteckten Zielwert von 5,3 Prozent übertroffen. Bis

zum Jahr 2009 sollen es neun Prozent werden.

Einsparungen erreichte der Konzern vor allem bei den Personalaufwendungen infolge des erheblichen Stellenabbaus. So sind von den 1 000 bei Bank und Bausparkasse vorgesehenen Stellenstreichungen bereits 650 umgesetzt worden. Bei der Württembergischen sind angekündigte Kürzungen um 750 Stellen sogar schon abgeschlossen. Bis Ende 2008 sollen weitere 350 Stellen im Konzern durch effizientere Prozessorganisation eingespart werden. Zum Jahresende 2007 beschäftigte die W&W-Gruppe rund 10 000 Mitarbeiter im Innen- und gut 6 000 Betreuer im Außendienst.

Von der Subprime-Krise in den USA und deren Folgen ist W&W sowohl direkt als auch indirekt betroffen. So ist der Konzern mit 410 000 Euro unmittelbar an Subprime-Finanzierungen beteiligt. Darüber hinaus belastet ein ABS-Fonds die Neubewertungsrücklage mit 4,5 Millionen Euro. Zudem wurden IKB-Papiere in Höhe von 24 auf zwölf Millionen Euro abgeschrieben.

Bank und Bausparkasse wieder im Plus

Zur Ertragsentwicklung haben im vergangenen Geschäftsjahr auch die Bank und Bausparkasse wieder positive Beiträge geleistet. Während die Wüstenrot Bausparkasse AG, Ludwigsburg, nach einem Vorjahresverlust von 59,1 Millionen Euro für 2007 ein Ergebnis von 20,6 Millionen Euro erzielte, kam die Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank, Ludwigsburg, auf 14,5 Millionen Euro, nachdem im Jahr 2006 noch ein Minus von 26,3 Millionen Euro verbucht worden war. Allerdings liegt die Kosten-Ertrags-Relation im Geschäftsbereich Bausparkasse/Bank mit über 70 Prozent noch deutlich über dem Wert, den die Bausparkasse Schwäbisch Hall erreicht (2007: 47,7 Prozent).

Gleichwohl sind bei Wüstenrot Fortschritte in Richtung Effizienz zu erkennen. Neben der Funktionszusammenlegung von Bausparkasse und Bank sind im vergangenen Jahr 1 550 Arbeitsplätze bei Bank und Bausparkasse verlegt und

gebündelt worden. Zudem erfolgen standardisierbare Bearbeitungsprozesse jetzt elektronisch und automatisiert. Gleichzeitig wurde die Kreditsachbearbeitung zentralisiert, was mit der Schließung aller 19 dezentralen Bearbeitungszentren einherging.

Weitere Einsparungen soll eine zentrale Service GmbH bringen, in der alle Dienstleistungen gebündelt werden, die nichts mit dem originären Geschäft der Finanzierungs- und Versicherungsgesellschaften zu tun haben. Beispielsweise ließen sich Dokumentenmanagement, Boten- und Kurierdienst, Flächenverwaltung und Betriebstechnik und Gastronomie auf diese Weise bündeln.

Steigerung der Neuabschlüsse

Durchaus bemerkenswert ist, dass die älteste deutsche Bausparkasse trotz (oder vielleicht auch gerade wegen) der Restrukturierung ihrer Vertriebsorganisation das Brutto-Neugeschäft im vergangenen Jahr gegen den Markttrend steigerte und damit die anhaltenden Marktanteilsverluste stoppen konnte. Während der gesamte Bausparmarkt um schätzungsweise vier Prozent zurückging, legte Wüstenrot um 1,5 Prozent auf 8,1 Milliarden Euro neu abgeschlossener Bausparsumme zu. Damit setzten sich die Ludwigsburger auch vom Konkurrenten Schwäbisch Hall ab, dessen Neugeschäft mit 27,4 Milliarden Euro um 3,2 Prozent unter dem Vorjahreswert lag.

Allerdings begann das Bausparneugeschäft im vergangenen Jahr auch für Wüstenrot schleppend. Erst ab Mai zog der Absatz an, bescherte dann aber durchschnittlich zweistellige Wachstumsraten. Vor allem gegen Jahresende hat die Bausparkasse von der Diskussion um die Änderungen bei der Wohnungsbauprämie profitiert. So lag die im Monat Dezember 2007 abgeschlossene Bausparsumme um 28 Prozent über dem Vergleichsmonat des Vorjahres. Dadurch ist der Bruttoabsatz erheblich höher als das bis Jahresende tatsächlich eingelöste Neugeschäft. Hier schaffte Wüstenrot 6,6 Milliarden Euro, was etwa zehn Prozent weniger als im Jahr 2006 sind. Insgesamt sieht Erdland die Position des Unternehmens als Nummer drei unter

den privaten Bausparkassen nach Schwäbisch Hall und BHW gefestigt.

Hauptabsatzweg für Wüstenrot-Bausparverträge ist traditionell der eigene Außendienst, über den 88,1 Prozent des Neugeschäfts akquiriert wurde. Über die Württembergische Versicherung wurden 5,6 Prozent vermittelt. Die übrigen Anteile entfallen auf sonstige Absatzkanäle. Bis 2010 will der Konzern den eigenen Vertriebsapparat weiter stärken, indem bei Wüstenrot von 3 300 auf 3 700 Mitarbeiter aufgestockt wird. Dabei nutzt der Konzern vor allem die hohe Fluktuation im Außendienst der Wettbewerber.

In der privaten Baufinanzierung wurde im Jahr 2007 durch Bank und Bauspar-

kasse ein Kreditvolumen von 4,6 Milliarden Euro herausgelegt. Dies entspricht einem Zuwachs um 16,7 Prozent. Daran hatte die Bausparkasse einen Anteil von 2,7 Milliarden Euro, was einem Plus von 10,6 Prozent entspricht, und auf die Bank entfielen 1,8 Milliarden Euro, was um 27,4 Prozent über dem Vorjahreswert lag. Hinzu kommen Hypothekenkredite in Höhe von 200 Milliarden Euro, die von der Württembergischen Lebensversicherung abgeschlossen wurden. Mit insgesamt 4,8 Milliarden Euro Baufinanzierungen sieht sich W&W als einer der fünfgrößten Anbieter in Deutschland.

Im Cross-Selling hat sich der Konzern bis zum Jahr 2009 eine Verdopplung auf rund 460 000 Verträge vorgenommen,

von denen 270 000 Abschlüsse im Jahr 2007 erreicht werden sollten. Tatsächlich geschafft hat der Konzern 266 000 Stück, was zum Vorjahr einem Zuwachs um 15 Prozent entspricht. Für das laufende Geschäftsjahr hat sich die Gruppe 400 000 Cross-Selling-Verträge zum Ziel gesetzt.

Zusätzliche Neugeschäftsimpulse erwartet die Bausparkasse in diesem Jahr von der Kooperation mit dem Vorsorgewerk des Deutschen Beamtenbundes und der Tarifunion des öffentlichen Dienstes, das seit 1. Januar 2008 exklusiv Wüstenrot-Produkte im Bereich Baufinanzierung vermittelt. Wüstenrot tritt hierbei an die Stelle des bisherigen Kooperationspartners BHW.