

Im Blickfeld

Westimmo macht sich verkaufsfein

Wenn eine Immobilienbank in diesen Tagen zum Verkauf steht, dann ist an ihr entweder etwas faul oder sie gibt sich im Buhlen um eine neue Anbindung besonders fleißig. Da anzunehmen ist, dass sich für die Tüchtigen tendenziell mehr Bewerber interessieren und das Brautgeld deshalb höher ausfällt, geben sich die Feilgebotenen alle Mühe, ihre beste Seite zu präsentieren. Insofern dürfte sich die WestLB über ihre Mainzer Tochter Westdeutsche Immobilienbank (Westimmo), von der sie sich im Gegenzug für die Inanspruchnahme staatlicher Stützungsmaßnahmen trennen muss.

So legte der Spezialfinanzierer für das Jahr 2009 eine Bilanz vor, die mindestens respektabel zu nennen ist. Während Wettbewerber im Neugeschäft Federn lassen mussten, packten die Mainzer auf das Vorjahresvolumen von 5,5 Milliarden Euro 13 Prozent drauf und bewilligten insgesamt 6,2 Milliarden Euro Hypothekenkredite. Dass davon lediglich 12,5 Prozent Prolongationen waren, ist im Vergleich mit anderen gewerblichen Immobilienfinanzierern im derzeitigen Marktumfeld ungewöhnlich wenig.

Selbstverständlich kann es sein, dass die Mainzer einen besseren Kundenzugang haben, mehr Vertrauen genießen oder schlichtweg aufgrund einer günstigeren Kostenstruktur im Betrieb, im Eigenkapital und in der Refinanzierung den Wettbewerbern eine Nasenlänge voraus sind. Es ist allerdings auch nicht ungewöhnlich, dass ein Institut, das eine neue Heimat sucht, noch mal zeigen will, was es alles auf der Pfanne hat. Nicht immer haben die in der Vergangenheit so verfahrenen Institute dabei auf die Risikopräferenzen geachtet. Deshalb beeilt sich der Vorstand um Peter Knopp damit, auf die gesunkenen Beleihungsausläufe (Loan to value, LTV) im Neugeschäft zu verweisen. Hatten Kredite mit einem LTV von bis zu 60 Prozent in den Vorjahren stets einen Anteil am Neugeschäft von etwa 40 Prozent, so waren es 2009 mehr als die Hälfte. Gleichzeitig sank der Anteil der Kredite, deren LTV größer als 60, aber unter 80 Prozent ist, auf 40 Prozent. Auch im Bestandsportfolio, so wird betont, ist die Qualitätsstruktur ähnlich konservativ: 78 Prozent der Kredite haben einen LTV unter 80 Prozent.

Im Reigen der deutschen Pfandbriefbanken fällt die Westimmo auch mit ihrer unverändert globalen Ausrichtung aus dem Rahmen. So finanziert die Bank nach wie vor in Märkten, aus denen sich andere (notgedrungen) zurückzogen: Nordamerika, West- und Osteuropa, Asien. 2009 entfiel immerhin die Hälfte des Neugeschäfts auf das europäische Ausland. Vor allem in Großbritannien sowie Zentral- und Osteuropa nahmen die Zusagen stark zu. Das Hauptgeschäft findet jedoch auch bei der Westimmo in Deutschland statt. Mit 1,6 Milliarden Euro machten die Bewilligungen im Inland gut ein Viertel des neu zugesagten Kreditvolumens aus.

Dabei kommt den Sparkassen – vor allem in Nordrhein-Westfalen – eine besondere Rolle zu. Zusammen mit den Sparkassen sagten die Mainzer im vergangenen Jahr Darlehen in einem Gesamtvolumen von 250 Millionen Euro zu. Dieser Zuwachs um immerhin 20 Prozent spiegelt nach Aussage des Vorstands die zunehmende Bereitschaft der Sparkassen wider, sich bei gewerblichen Immobilienfinanzierungen zu engagieren. Dazu passt auch, dass das von der Westimmo an die Sparkassen syndizierte Geschäftsvolumen von 91 auf 143 Millionen Euro stieg.

Die Nähe zu den Sparkassen hilft der Bank auch im passiven Neugeschäft. Im Jahresverlauf 2009 platzierte das Institut rund 4,3 Milliarden Euro, nachdem im Jahr zuvor lediglich Refinanzierungsmittel in Höhe von zwei Milliarden Euro abgesetzt wurden. Wichtigstes Instrument war dabei der Pfandbrief, den auch Sparkassen fleißig zeichneten. Inklusive zweier Emissionen, die jeweils eine Größenordnung von 500 Millionen Euro hatten, betrug das Volumen der hypothekarisch besicherten Refinanzierung 2,9 Milliarden Euro.

Auch bei den operativen Erträgen will das Institut glänzen. Dabei half die aus Bankensicht erfreuliche Margenentwicklung, den Zinsüberschuss um elf Prozent auf 198,7 Millionen Euro zu steigern. Aufgrund des höheren Syndizierungsvolumens nahm zudem der Provisionsüberschuss um ein Viertel auf 32,4 Millionen Euro zu. Allerdings bleiben die offensichtlichen Sorgen hinsichtlich der weiteren Konjunktorentwicklung und deren Wirkung auf das Kreditportfolio: Die Risikovorsorge wurde von 27,3 auf 66,2 Millionen Euro mehr als verdoppelt.

Für die Verwaltung wandten die Mainzer mit 87,7 Millionen Euro im Berichtsjahr rund sieben Millionen Euro mehr auf als im Jahr 2008 und erzielten vor Steuern ein Ergebnis von 74,8 Millionen Euro – 38 Prozent weniger als im Jahr zuvor. Nach Abzug der Steuern bleiben 83,4 Millionen Euro als Konzerngewinn stehen. Gegenüber den 96,7 Millionen Euro aus dem Jahr 2008 sind das 14 Prozent weniger. Die Düsseldorfer Mutter dürfte sich trotzdem über seine wohlgeratene Tochter freuen, schließlich werden für 2009 – aufgrund des gestiegenen HGB-Ergebnisses – rund 69 Millionen Euro als Dividende ausgeschüttet. Im Jahr zuvor waren es 56 Millionen Euro gewesen.

Allerdings hat auch die sich schlank und fit präsentierende Westimmo ein paar Pfunde, die sie gerne los hätte. Neben dem 400 Millionen Euro schweren Corporate-Finance-Geschäft sind das vor allem die privaten Baufinanzierungen mit einem Volumen von rund 4,2 Milliarden Euro. Bis vor ein paar Monaten sah der Diät-Plan den Verkauf der Portfolios vor. Letzteres stellte sich jedoch als äußerst schwierig heraus, da die Privatkundenkredite ein wesentlicher Teil im Deckungsstock der Pfandbriefe sind.

Die Lösung des Problems bot die WestLB mit der Schaffung einer Auslagerungs- und Abwicklungsanstalt, in die auch die Westimmo das Corporate-Finance- und das Baufinanzierungsgeschäft übertragen hat. Da die Kredite aber weiterhin von der Bank betreut werden und auf deren Kreditbuch bleiben, stehen sie auch künftig für die Pfandbriefdeckung zur Verfügung. Da die Garantien zuvor gebundenes Eigenkapital der Bank freimachen, kann es zur Unterlegung weiteren Neugeschäfts in der gewerblichen Immobilienfinanzierung genutzt werden.

Dass das Neugeschäft und die operativen Erträge in den ersten beiden Monaten des laufenden Jahres über denen des Vorjahres lagen ist zwar erfreulich, sollte angesichts des – nach der Lehman-Pleite – in der gesamten kapitalmarktorientierten Kreditwirtschaft schwachen Jahresstarts 2009 aber auch nicht anders zu erwarten gewesen sein. Immerhin sagten die Mainzer bis Ende Februar bereits 800 Millionen Euro neue Kredite zu – ein Drittel mehr als im Vergleichszeitraum.

Wenn Töchter, die offensichtlich fleißig sind und gut zu haushalten verstehen, so begehrt sind, wie das zu erwarten ist, müsste die WestLB eigentlich die Qual

der Wahl unter den Bewerbern haben. Zahlreiche Gespräche soll es dem Vernehmen nach zwar gegeben haben, nur ein Bräutigam war bis zur Präsentation der Geschäftszahlen noch nicht verkündet worden. Der Markt für Firmenübernahmen ist noch immer schwierig. Zudem haben potenzielle Interessenten derzeit reichlich Pfandbriefbanken zur Auswahl: Der Bankenverband will die Düsseldorf Hyp losschlagen, Lone Star sucht den Exit für die Corealcredit, die Commerzbank muss die Eurohypo abgeben und auch die HRE soll nur auf Zeit im Staatseigentum bleiben. Für die Westimmo bleibt also vorerst nur, sich weiter zu empfehlen. Dazu will sie laut Reuters auch Staatsgarantien beantragen.

L.H.

Wildern bei Wettbewerbern

Für die LBS sind Hessen und Thüringen ein schwieriges Terrain. Zumindest gelingt es der öffentlich-rechtlichen Bausparkasse, in diesem Geschäftsgebiet die Marktführerschaft zu halten und gegen die genossenschaftliche Bausparkasse Schwäbisch Hall zu verteidigen, doch liegt der Marktanteil der LBS Hessen-Thüringen mit knapp 33 Prozent wichtige sechs Prozentpunkte unter dem Durchschnitt der öffentlich-rechtlichen Schwesterinstitute. Um das zu ändern, haben sich die Stäbe in Offenbach eine kühn anmutende Vertriebsoffensive überlegt. Sie wollen erstens neue Bausparvertriebsprofis anwerben und diese dann – zweitens – in den Sparkassen vor Ort platzieren.

Der LBS-eigene Außendienst ist zwar emsig unterwegs, wie die Absatzzahlen vor allem bei den Finanzierertarifen und außerkollektiven Finanzierungen regelmäßig zeigen, doch muss er das größtenteils außerhalb des Kundenbestands der Sparkassen tun. Allenfalls geben die verkaufsorientierten Sparkassenberater die aufwendige, aber wenig einträgliche Betreuung der Bausparkunden an die LBS-Vermittler ab. Speziell vor dem Hintergrund der Einführung von Wohn-Riester, der aus Sicht der Bausparkassen vor allem deshalb attraktiv ist, weil er die Loyalität der Kunden erhöht, mag es ratsam sein, die Bausparkassenmitarbeiter näher am Bankschalter zu positionieren. Schließlich werden über die Beratertische tagtäglich Kapitalanlagen, Vorsorgeverträge und eben auch Riester-

produkte verkauft. Dabei hin und wieder die Aufmerksamkeit der Berater auch auf Wohn-Riester zu lenken, kann dem Bausparabsatz zumindest nicht schaden.

Damit die Sparkassenberater Bausparen und Wohn-Riester stärker als bislang „auf dem Schirm“ haben, um die Produkte im Kundengespräch auch immer wieder anzusprechen, erhöhen die Landesbausparkassen ihre physische Präsenz in den Sparkassenfilialen. Unter dem Stichwort „Gemeinschaftsgeschäft“ sitzen die LBS-Mitarbeiter bei den Sparkassen und vermitteln gemeinsam mit diesen Bausparen und Baufinanzierungen. Für beide Seiten soll sich das am Ende des Tages lohnen. In Hessen und Thüringen haben sich von 50 Sparkassen immerhin 38 Institute zum Gemeinschaftsgeschäft mit der LBS entschlossen. Das Betreuungsmodell gestartet haben im vergangenen Jahr 18 Sparkassen, ihre Zahl erhöhte sich bis Mitte April auf 29. In deren Zweigstellen rückten rund 40 LBS-Außendienstler als Bezirksleiter Bausparen ein. Bis zum Jahresende soll diese Vertriebsmannschaft auf 70 Personen anwachsen.

Das in die Sparkassen entsandte Vertriebspersonal holt sich die LBS Hessen-Thüringen jedoch nicht aus den eigenen Reihen, sondern will sie hauptsächlich bei der Konkurrenz abwerben. Gefragt sind erfahrene Bausparprofis, um die sich freilich auch private Bausparkassen bemühen. Mit ihrem margenarmen Geschäft können die Bausparkassen aber allein mit der Provision pro Vertragsabschluss kaum gute Verkäufer gewinnen. Zu groß sind die Risiken, sich dabei nicht-nachhaltiges Geschäft hereinzuholen, das weder die Bausparkasse noch den Kunden glücklich macht. So ist der Sprecher der Geschäftsleitung der Landesbausparkasse Hessen-Thüringen, Peter Marc Stober, überzeugt, dass das große, aber für das Bausparen bislang noch zu wenig erschlossene Kundenpotenzial der beteiligten Sparkassen genügend Anreiz liefert, bei der LBS anzuhornern.

Allerdings sollte die LBS gut wählen. Denn die hohe Fluktuation in den Bausparaußendiensten ist heikel. Zwar dürfte dadurch die angestrebte Personalstärke tatsächlich erreicht werden, doch können diese Vertriebsmitarbeiter ebenfalls relativ schnell durch ein aussichtsreicheres Angebot aus dem Markt zum erneuten Wechsel ihres „Arbeitgebers“ motiviert werden. Zudem wird es entscheidend sein, zwischen den Beteiligten ein Vertrauensverhältnis zu schaffen, damit die Sparkasse bereit ist, ihr wertvollstes Asset – die eigenen Kunden – an den Bau-

sparprofi der LBS heranzulassen. Schon manche gute Idee ist an atmosphärischen Störungen auf zwischenmenschlicher Ebene gescheitert.

Gelingt der Coup und das Gemeinschaftsgeschäft mit den Sparkassen entwickelt sich wie gewünscht, erwartet die LBS Hessen-Thüringen in diesem Jahr ein Neugeschäft von 2,6 bis 2,8 Milliarden Euro. Gegenüber 2009 wäre das ein beachtliche Steigerung. Denn nach dem besonders guten Bausparjahrgang 2008 vermochte sich auch die LBS in Hessen und Thüringen erwartungsgemäß nicht dem Markttrend zu entziehen und verzeichnete einen deutlichen Neugeschäftsrückgang: Rund 82 400 abgeschlossene Verträge über eine Bausparsumme von 2,24 Milliarden Euro bedeuten einen Rückgang in der Stückzahl um 29,1 Prozent und in der Bausparsumme um 16,5 Prozent. Dieses Minus erklärt die Bausparkasse auch mit Kapazitätsengpässen im Zuge der Anfang 2009 erfolgten Umstellung der EDV bei den Sparkassen auf OS Plus.

Die durch die Neuregelung der Wohnungsbauprämie erzeugte Abschlusswelle zum Jahresende 2008 kam größtenteils erst 2009 zur Einlösung. Deshalb lag das Netto-Neugeschäft mit 83 900 Verträgen und einer Bausparsumme von 2,17 Milliarden Euro „nur“ um 18,4 beziehungsweise 10,3 Prozent unter dem Vorjahr. Gleichzeitig erhöhte sich die durchschnittliche Bausparsumme um 17,9 Prozent auf 27 000 Euro, da mehr Finanzierer- und Riesterverträge abgeschlossen wurden. Die Altersvorsorgeverträge hatten mit rund 7 800 Stück und einer Bausparsumme von 242 Millionen Euro einen Anteil am Gesamtabatz von 9,4 respektive 10,8 Prozent.

Dass das Bauspargeschäft ausgesprochen risikoarm ist, bestätigte sich in der Finanzmarktkrise. Die Risikovorsorge blieb mit 1,2 Millionen Euro stabil. Der Anteil der leistungsgestörten Kredite ging sogar zurück und gemessen am Gesamtkreditbestand lagen die Forderungsausfälle bei 1,7 Promille. Aufgrund des „Turnaround“ genannten Kostensenkungsprogramms verbesserte sich die Cost-Income-Ratio von 79 auf 77 Prozent und die Eigenkapitalrentabilität stieg um 0,1 Prozentpunkte auf 5,1 Prozent. Das Betriebsergebnis nach Risikovorsorge und Bewertungen übertraf mit 12,1 Millionen Euro das Vorjahresergebnis um 1,4 Prozent und der Jahresüberschuss belief sich auf rund sieben Millionen Euro. Die Bilanzsumme blieb mit 4,1 Milliarden Euro nahezu unverändert.

L.H.