

**Hauptversammlung
am 28. Juni 2007**

Rede von Dr. Alexander Erdland

**Vorsitzender des Vorstands
Wüstenrot & Württembergische AG**

(Es gilt das gesprochene Wort.)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
werte Aktionärs-Vertreter,
meine Damen und Herren,

auch seitens des Vorstandes heißen wir Sie zur diesjährigen Hauptversammlung der
Wüstenrot und Württembergische AG herzlich willkommen.

Mit Ihrem zahlreichen Erscheinen zeigen Sie Ihr Interesse an Ihrem Unternehmen
und bringen gleichzeitig Ihre persönliche Wertschätzung uns gegenüber zum
Ausdruck. Dies freut uns und ist Ansporn, die Leistungsfähigkeit der W&W als der
Vorsorge-Spezialist deutlich zu steigern; daran arbeiten wir mit aller Kraft und
Entschlossenheit.

Wir hatten Sie bei der letzten Hauptversammlung im Rahmen einer Generalanalyse
über den damals existierenden Handlungsstau informiert. Qualität, Produktivität und
Rentabilität blieben in wesentlichen Teilen des Konzerns deutlich hinter
vergleichbaren Branchenwerten, hinter unseren eigenen Maßstäben und hinter den
zukünftigen Wettbewerbserfordernissen zurück. Unternehmen der Gruppe verloren
seit Jahren Marktanteile, Beitragsvolumen und Kundenpotenziale. Der Konzern als
Ganzes vergab seine Kraft durch unzureichendes wechselseitiges
Geschäftsverständnis, durch hohe Komplexität bei Produkten, Strukturen, Abläufen
und Instrumenten; und schließlich durch fehlende Stringenz in der
Strategieentwicklung und Steuerung, verbunden mit einem Defizit in der
systematischen, motivierenden und verbindlichen Einbindung der einzelnen Akteure
in eine geschlossene Vorwärtsbewegung.

Hierüber sowie über unser gleichzeitig aufgestelltes Zukunftsprogramm zur
Restrukturierung von Wüstenrot, zur weiteren Stärkung der Württembergischen und
zur Straffung des Konzerns als Ganzes wurde bereits viel berichtet, von den Medien
in sehr konstruktiver Weise, wofür wir dankbar sind. Das Echo hierauf belegte große
Aufmerksamkeit und lebhaftes Interesse, nicht zuletzt bei Investoren und Analysten,
bei Investmentbankern und Consultants, bei potenziellen Kooperationspartnern und
bei Leistungsträgern der Konkurrenz; so fielen durch zahlreiche freihändige Anfragen

best-qualifizierter Bewerber zum Leidwesen der Headhunter Vermittlungsgebühren kaum an. Wir haben uns über all dies gefreut, ohne dass wir auf alles eingehen konnten, wofür wir um Verständnis bitten.

Meine Damen und Herren,

genau wie vor einem Jahr angekündigt, sind wir die genannten Herausforderungen angegangen. Zusammenfassend für unseren heutigen Jahresbericht 2006 lässt sich festhalten:

Der Handlungsbedarf wurde

- im Rahmen der konzernweiten Bestandsaufnahme transparent gemacht, analysiert und bewertet,
- durch das Zukunftsprogramm „W&W 2009“ adressiert, sortiert, in eine Zielplanung überführt und im Rahmen einer grundlegenden Neuausrichtung mit einem detaillierten, ganzheitlichem Maßnahmenpaket angegangen, ergänzt durch ein geschlossenes Umsetzungscontrolling;
- und er wurde, soweit es sich um bilanziellen Nachhol- und Vorsorgebedarf sowie um Restrukturierungsaufwand handelt, aufgearbeitet und gedeckt.

Unsere strategischen und strukturellen Weichenstellungen für die Zukunft haben wir miteinander in dem Programm „W&W 2009“ als ganzheitliche Konzeption festgelegt. Zur Erinnerung: Dieses basiert auf drei Programmschienen:

1. den beiden Kostensenkungs- oder besser Effizienzsteigerungsprojekten „Wüstenrot 2009“ und „Württembergische 2009“, unter einem ganzheitlichen Monitoring,
2. dem Vertriebsprojekt „SPRING“ quer durch die Gruppe und
3. dem Konzernprojekt für die neue Gesamtstruktur,
 - zur weitergehenden Erschließung der Gruppen-Synergien,
 - zur Forcierung der Schlagkraft unseres Konzerns,
 - zur zielkonformen Steuerung der W&W.

Die Wirkung der eingeleiteten Reformen wird sich in dem angegebenen Zeitraum von 2007 bis 2009 sukzessive zeigen: Bis 2009 streben wir für den W&W-Konzern nach Steuern in IFRS eine Eigenkapitalrendite von neun Prozent an, nach knapp zwei Prozent in 2006. Der damit verbundene Ergebnisausbau soll erreicht werden

- durch deutliche Senkung von Sach- und Personalkosten über höhere Effizienz einschließlich mehr Produktivität und über höchstmögliche Synergien,
- durch eine verstärkte Vertriebsleistung mit einem adäquaten Produktmix und
- durch eine neue Dimension des Risiko- und Finanzmanagements.

Mehr hierzu einschließlich der inzwischen bereits benennbaren Meilensteine möchte ich Ihnen darlegen, nachdem wir gemeinsam einen Blick auf den Verlauf des vergangenen Jahres geworfen haben.

Insgesamt ist mein heutiger Bericht in folgende vier Abschnitte gegliedert:

1. Angaben zur Geschäftsentwicklung und Bilanz des zurückliegenden Jahres wie zu unserer Rolle am Kapitalmarkt,
2. Informationen über bereits erreichte Umsetzungsschritte im Rahmen unseres Zukunfts-Programms „W&W 2009“,
3. weitere Markierung unserer Ziele und Herausforderungen und
4. aktuelle Informationen zum Verlauf der ersten fünf Monate des Geschäftsjahres 2007.

Zunächst zu Teil 1, dem Rückblick auf das Geschäftsjahr 2006. Ich beginne mit den Neugeschäftszahlen:

Im Segment Bausparen verringerte sich das eingelöste Neugeschäft auf 7,8 Milliarden Euro nach 8,1 Milliarden Euro im Vorjahr. Auch die Brutto-Abschlüsse lagen mit 8,5 Milliarden Euro unter dem Vorjahreswert von 9,6 Milliarden Euro. Der Marktanteil von Wüstenrot sank in der Folge ein weiteres Mal. Der Rückgang von acht auf 7,6 Prozent entspricht noch einmal dem Schnitt der letzten zwölf Jahre.

Diese jüngste Entwicklung relativiert sich, wenn man beachtet, dass wir nach dem Leitgedanken „Qualität vor Quantität“ gehandelt haben. Das heißt: Wir haben uns bewusst und systematisch von unprofitablem, nicht nachhaltigem Geschäft getrennt. Hätten wir nicht eingegriffen und den negativen Anteil weiterlaufen lassen, wäre das Netto-Bausparneugeschäft um eine Milliarde Euro mehr gewachsen und der Marktanteil erstmals seit langem wieder gestiegen.

Was die Auszahlungen zur Wohnungsfinanzierung im Segment Bausparen anbelangt, so sanken diese im Vergleich zum Vorjahr um 5,5 Prozent auf 3,3 Milliarden Euro. Nahezu konstant blieb der Bestand an Bauspareinlagen mit 15,5 Milliarden Euro.

Im Segment Baufinanzierung betrug das Kreditneugeschäft einschließlich Prolongationen im vergangenen Jahr 1,4 Milliarden Euro gegenüber 1,6 Milliarden Euro im Vorjahr. Bedingt ist dieser Rückgang um 12,5 Prozent gleichfalls durch gesteuerte Maßnahmen zur Verbesserung der Qualität des Geschäfts. Hier wirken aber auch die langjährigen eklatanten Schwächen bei IT-Systemen, Arbeitsprozessen und Bearbeitungszeiten entsprechend negativ; diese lassen sich nur Schritt für Schritt überwinden. Zum Vergleich: Das Neugeschäft in der Wohnungsbaufinanzierung in Deutschland nahm 2006 um 9,6 Prozent zu.

Erfreulich ist allerdings das deutliche Plus der Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank, wenn man die Kreditverlängerungen allein betrachtet. Hier konnten wir in der Steuerung am schnellsten Fortschritte erzielen. Die Prolongationen legten mit 550,7 Millionen Euro um 39,7 Prozent über Vorjahr zu, allerdings wettbewerbsbedingt mit deutlich verringerten Margen. Der Wohnungskreditbestand ging um 0,9 Milliarden Euro auf 23,5 Milliarden Euro zurück.

Im Segment Personenversicherung erreichten wir im Lebensversicherungsbereich gegenüber dem Vorjahr allein für die Württembergische ein klares Plus; ihre Neubeträge übertrafen den entsprechenden Vorjahreswert um 34,9 Prozent. Bezieht man die Karlsruher in diesen Vergleich ein, ergibt sich immer noch ein namhafter Zuwachs um 23,5 Prozent, während die Branche insgesamt drei Prozentpunkte weniger zulegte. Die verdienten Nettobeträge im Segment Personenversicherung

betragen im vergangenen Jahr 2,496 Milliarden Euro gegenüber 2,361 Milliarden Euro in 2005, jeweils mit der Karlsruher. Endlich konnten wir im Geschäftsjahr 2006 den Verkauf unserer Riesterverträge forcieren, deren Stückzahl durch Produktvereinfachung um 231 Prozent gesteigert wurde. Der gesamte inländische Lebensversicherungsbestand umfasste zum Geschäftsjahresende rund 3,2 Millionen Verträge mit laufenden Beiträgen in Höhe von rund 2,0 Milliarden Euro.

Im Krankenversicherungsbereich gelang es, die Neubeiträge trotz des schwierigen Marktumfeldes um fast 22 Prozent auf 14,34 Millionen Euro auszuweiten, wovon 56,5 Prozent auf Krankheitskostenvolltarife entfielen. Die verdienten Nettobeiträge wuchsen insgesamt um rund 15 Prozent auf 72,0 Millionen Euro an. Entsprechende Branchenvergleichswerte gibt es hierfür nicht. Der Versichertenbestand erweiterte sich einschließlich Auslandsreisekrankenversicherung im Berichtsjahr von 234.944 auf 266.843 Personen. Davon waren 17.713 Kunden in der Krankheitsvollversicherung versichert.

Im Segment Kompositversicherung ergab sich ein Rückgang im Neubeitrag um 2,9 Prozent auf 188,3 Millionen Euro, gegenüber einem Minus in der Gesamtbranche von einem Prozent. Bei getrennter Betrachtung des Württembergischen und des Karlsruher Geschäftsanteils zeigt sich ein deutlicher Unterschied. Während bei der Württembergischen Versicherung im Inland ein Wachstum bei den Neubeiträgen um 3,4 Prozent auf 160,4 Millionen Euro zu verzeichnen war, lag die Karlsruher Versicherung hier mit 27,9 Millionen Euro um 10,8 Millionen Euro unter dem Vorjahreswert. Die verdienten Nettobeiträge ergaben 2006 1,201 Milliarden Euro, gegenüber 1,019 Milliarden Euro im Jahr 2005, jeweils einschließlich der Karlsruher. Von den gesamten 1,2 Milliarden Euro verdienter Nettobeiträge entfallen 156,7 Millionen Euro auf das Spezialgeschäft der Niederlassung WürttUK in London. Der Versichertenbestand war mit 7,5 Millionen Verträgen gegenüber dem Vorjahreswert von 7,6 Millionen Verträgen rückläufig.

Im Segment Investmentprodukte legte das Gesamtvolumen der von den W&W-Vertrieben vermittelten Fonds um 25,2 Prozent auf 387,0 Millionen Euro zu. Der Anteil der konzerneigenen W&W-Fonds an diesem Gesamtabsatz erhöhte sich im Vergleich zum Vorjahr von 58,9 auf 65,3 Prozent. Die „Assets under Management“,

das durch die W&W Asset Management GmbH verwaltete Anlagevolumen, erhöhte sich vor allem durch das Hinzukommen der Karlsruher Versicherungen in 2006 auf 24,3 nach 20,1 Milliarden Euro Ende 2005.

Das Segment Holding/Rückversicherung in der W&W AG verzeichnete im Berichtsjahr einen unauffälligen Verlauf. So stiegen – nachdem die Karlsruher Versicherungen ihre Rückversicherungsbeziehungen in einem ersten Schritt in die W&W AG neu eingebracht haben – die verdienten Nettobeiträge um knapp sieben Prozent auf 268,4 Millionen Euro, nach 165,9 Millionen Euro im Vorjahr. Der Schadenaufwand betrug 176,0 Millionen Euro, nach 165,9 Millionen Euro im Vorjahr.

Meine Damen und Herren,

der Rückblick auf das abgelaufene Jahr wäre nicht vollständig, würde man dem Thema, das vor allem bei Bausparkasse und Bank von großer Bedeutung war, keinen ausreichenden Platz einräumen: dem Abbau von 1.750 Stellen innerhalb der W&W-Gruppe bis zum Jahr 2009, wobei 1.000 Stellen auf Bausparkasse und Bank entfallen. Dieser hoffentlich hier einmalige Vorgang war aufgrund des außergewöhnlichen Handlungsstaus bei Wüstenrot zur Sicherung der Zukunft dieses Geschäftsfeldes unvermeidlich. Bei den Versicherungen hingegen geht der Abbau der genannten 750 Stellen vor allem einher mit dem Zusammenschluss von Württembergischer und Karlsruher Versicherungsgruppe.

So sehr uns der Stellenabbau schmerzt, so dankbar sind wir, dass doch auf betriebsbedingte Beendigungs-Kündigungen verzichtet werden konnte. In langen, letztlich sehr konstruktiven Verhandlungen mit den Arbeitnehmervertretern ist es gemeinsam gelungen, Wege zu finden, den Arbeitsplatzabbau im Konsens festzulegen. Wichtig war in diesem Zusammenhang auch, dass das Angebot zum freiwilligen Personalabbau in großem Umfang angenommen wurde. Für den weiteren Erneuerungsprozess ist entscheidend, dass wir bei den Kosteneinsparzielen keine Abstriche vornehmen mussten. Das Programm „Wüstenrot 2009“ wird vor allem auch in diesem Teil konsequent umgesetzt.

Alles in allem haben wir gruppenweit von den angekündigten 1.750 Vollzeitstellen zum jetzigen Zeitpunkt bereits 1.100 abgebaut beziehungsweise deren Abbau vertraglich fixiert, also schon 60 Prozent, wir sind damit schneller vorangekommen als geplant.

Positiv lässt sich beim Thema Personal zudem anmerken, dass in der W&W-Gruppe auch neue Arbeitsplätze geschaffen werden. So wollen wir zur Intensivierung und zum Ausbau unserer Kundenbindungen die Zahl der Außendienstpartner bei Wüstenrot bis Ende 2008 um 300 auf zunächst 3.500 steigern. Zu zusätzlicher Beschäftigung kommt es auch über den Neuaufbau eines Maklervertriebs bei der Württembergischen.

Meine Damen und Herren,

ich komme jetzt zur Gewinn- und Verlustrechnung.

Bei der Ertragsentwicklung des Konzerns und der W&W AG sind zwei wesentliche Effekte zu berücksichtigen: zum einen die Restrukturierungs- und Bewertungsaufwendungen bei der Wüstenrot Bausparkasse AG und der Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank und zum anderen Bilanzierungsänderungen durch kritische Bestandsaufnahmen bei Bausparkasse und Bank. Letztere wirken sich sowohl auf das Jahr 2006 als auch auf die bereits veröffentlichten Zahlen der Jahre 2004 und 2005 aus.

Der Grund für die Bilanzänderung lag bei der Bausparkasse in einer Überprüfung des bisherigen Berechnungsverfahrens zur Ermittlung der Rückstellungen für Zinsbonigewährung und Abschlussgebührenerstattung. Bei der Wüstenrot Bank hat sich im Rahmen einer Überprüfung herausgestellt, dass Sicherungsbeziehungen im Finanzmanagement anders angelegt waren, als sie bis dahin bilanziell behandelt wurden.

Da Sie, meine Damen und Herren, im Konzern-Lagebericht die Details zu den Bilanzierungsänderungen in den Erläuterungen der Segmente „Bausparen“ und

„Baufinanzierung“ finden, beschränke ich mich an dieser Stelle auf eine Zusammenfassung dazu.

Bis zu den Bilanzen des Jahres 2004 mussten die Anpassungen durchgeführt werden, da gemäß den Vorschriften der internationalen Rechnungslegung erforderliche Korrekturen ab dem Zeitpunkt der Erstanwendung von IFRS vorzunehmen sind. Der W&W-Konzern hat konzernintern ab 2004 auf die Rechnungslegungssystematik IFRS umgestellt.

Für das Geschäftsjahr 2004 reduziert sich das Ergebnis durch die Bilanzierungsänderungen im Segment Bausparen um 34,4 Millionen Euro von 29,2 Millionen Euro auf -5,2 Millionen Euro und im Segment Baufinanzierung um 3,5 Millionen Euro von -10,9 Millionen Euro auf -14,4 Millionen Euro. Für den betreffenden Konzernüberschuss bedeutet dies eine Reduzierung um 37,9 Millionen Euro von 79,2 Millionen Euro auf nunmehr 41,3 Millionen Euro.

Das für das Geschäftsjahr 2005 veröffentlichte Ergebnis reduziert sich durch die Bilanzierungsänderungen im Segment Bausparen um 27,6 auf 24,3 Millionen Euro und im Segment Baufinanzierung um 11,3 auf -4,8 Millionen Euro. Für den betreffenden Konzernüberschuss bedeutet dies eine Reduzierung um 38,9 Millionen Euro von 98,3 Millionen Euro auf nunmehr 59,4 Millionen Euro.

Die Zahlenangaben verstehen sich insoweit alle „nach Steuern“.

Für das Geschäftsjahr 2006 ergibt sich aus den Verfahrensänderungen bei der Bausparkasse ein zusätzlicher IFRS-Aufwand von 22,4 Millionen Euro und bei der Bank von 10,0 Millionen Euro, jeweils nach Steuern.

Meine Damen und Herren,

in Verbindung mit den einmaligen Restrukturierungsaufwendungen kommt es

- im Segment Bausparen für 2006 zu einem Jahresfehlbetrag von 48,5 Millionen Euro gegenüber dem genannten Überschuss von 24,3 Millionen Euro in 2005 und

- im Segment Baufinanzierung zu einem Fehlbetrag der genannten 4,8 Millionen gegenüber minus 8,4 Millionen Euro in 2005, ebenfalls jeweils nach Steuern.

Im Segment Personenversicherung hat sich das Segmentergebnis nach Steuern mit 33 Millionen nach 13,2 Millionen Euro im Vorjahr merklich verbessert. Auch im Segment Kompositversicherung hat es sich, hier vor allem durch eine geringere Steuerbelastung, auf 76,8 Millionen Euro nach 45,6 Millionen Euro im Vorjahr deutlich erhöht.

Im Segment Investment konnten wir den Überschuss nach Steuern von 8,5 auf 11,4 Millionen steigern.

Lassen Sie mich an dieser Stelle noch ein Wort zu einem weiteren Thema der Rechnungslegung sagen. Mit der Einführung der internationalen Rechnungslegungsvorschriften wurde auch die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung, abgekürzt DPR, ins Leben gerufen, die unabhängig von den beauftragten Wirtschaftsprüfern die Einhaltung der Bilanzierungsvorschriften überwacht. Die DPR hat den Teilkonzernabschluss der Württembergischen Lebensversicherung AG für das Jahr 2005 überprüft und verschiedene, vor allem formale Feststellungen zur Bilanzierung getroffen. Die Feststellungen sind zwar bereits durch die Aufstellung des Teilkonzernabschlusses 2006 dieser Gesellschaft erledigt, dennoch werden sie in Kürze im elektronischen Bundesanzeiger abschließend noch einmal veröffentlicht. Im Anschluss an diese Überprüfung hat die DPR begonnen, für 2005 auch den W&W-Konzernabschluss zu überprüfen. Feststellungen hierzu liegen noch nicht vor.

Zurück zum Konzernjahresabschluss des vergangenen Jahres.

Der W&W-Konzernüberschuss 2006 beträgt nach der Konsolidierung aller konzerninternen Ergebnisteile 44,5 Millionen Euro und liegt damit unter dem genannten, korrigierten Vorjahresüberschuss von 59,4 Millionen Euro.

Die im Jahr 2006 bei den Tochtergesellschaften der W&W AG angefallenen Bewertungs- und Restrukturierungsaufwendungen haben auch den HGB-

Jahresüberschuss der W&W AG deutlich geprägt. Er verminderte sich auf 10,7 Millionen nach 93,5 Millionen Euro im Vorjahr. Der Ergebnisrückgang steht in Verbindung mit der Abschreibung in Höhe von 45,0 Millionen Euro und dem Verlustausgleich in Höhe von 45,9 Millionen Euro, jeweils für die die Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank. Die W&W AG hatte mit der Bank im Jahr 2005 einen Ergebnisabführungsvertrag geschlossen.

Meine Damen und Herren,

vor dem Hintergrund dieser Zäsur möchten wir Ihnen heute vorschlagen, dass der Bilanzgewinn auf neue Rechnung vorgetragen und auf die Ausschüttung einer Dividende verzichtet wird, nachdem im Vorjahr 0,50 Euro je Aktie gezahlt wurden.

Wenn die Entscheidung auch nicht auf ungeteilte Zustimmung stoßen mag, so möchten wir doch für die Notwendigkeit dieses Schrittes werben, der dazu beitragen soll, die Substanz der W&W AG zu stärken und das Unternehmen auf eine solidere finanzielle Grundlage zu stellen. Dies ist notwendig als tragfähige Ausgangsbasis für unseren Kurs einer nachhaltigen Neuausrichtung.

Mit unserem Zukunftsprogramm sehen wir uns auf einem überfälligen, richtigen und unbedingt notwendigen Weg – auch der Kapitalmarkt scheint uns hier recht zu geben, hat doch der Kurs der W&W-Aktie im zurückliegenden Jahr streckenweise kräftig zugelegt.

Parallel zu Managementveränderungen bei uns ist der Aktienpreis früh im Jahr 2006 zum Jahreshöchstkurs nach oben geklettert. Danach litt die Aktie insbesondere unter einem schwachen Gesamtmarkt und fiel bis Mai auf rund 18 Euro zurück. Unser Zukunftsprogramm und dessen Präsentation in der Öffentlichkeit – beginnend auf der letztjährigen Hauptversammlung vor Ihnen – ermöglichten dann bei einem sich erholenden Gesamtmarkt neue deutliche Kursfortschritte bis 22 Euro pro Aktie im dritten Quartal 2006. Im letzten Quartal trübte eine von der Rating-Agentur Fitch ausgelöste Debatte über kompetitiven Preis- und Margendruck die Stimmung für Finanzwerte. Diesem Trend konnte sich auch unser Wert nicht entziehen und pendelte sich in einem Bereich von 20 Euro ein.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass unser Aktienkurs im Berichtsjahr 2006 von 14,26 Euro Anfang Januar auf einen Höchstpreis von 23,30 Euro am 23. März stieg und das Jahr bei einem Kurs von 19,99 Euro pro Aktie beschloss. Dies ist insgesamt ein erfreulicher Anstieg von knapp über 40 Prozent im Vergleich zum deutschen Gesamtmarkt, der über das Jahr um 24 Prozent zulegen konnte.

Wir sind uns bewusst, dass dieser Kursverlauf Erwartungen vorweg genommen hat. Um diese Erwartungen zu erfüllen und einen weiteren Preisanstieg zu ermöglichen, müssen wir operativ liefern und unseren Reformkurs weiter diszipliniert umsetzen. Dass uns die Financial Community dieses durchaus zutraut, dokumentiert sich in der Kursentwicklung im ersten Halbjahr dieses Jahres.

Ende Februar 2007 haben wir auf unserer Jahrespressekonferenz ausführlich über unser Programm „W&W 2009“, dessen Fortschritt und weitere Maßnahmen berichtet. In der weiteren Folge stieg unser Kurs, zum Teil gegen den Markttrend, auf ein bisheriges Jahreshoch Ende März von 26,65 Euro an. Die sich an diesen Kursanstieg von 12,1 Prozent anschließende Konsolidierung erachten wir als normal. Derzeit rangiert unser Kurs im Bereich von 25 Euro und damit weit oberhalb des Jahreseröffnungskurses.

Am 20. Juni hatten wir Sie per Ad-hoc-Mitteilung darüber informiert, dass uns das Bundesverfassungsgericht mitgeteilt hat, dass es durch Nichtannahmebeschluss die gegen den Beschluss des Oberlandesgerichts Stuttgart gerichteten Verfassungsbeschwerden nicht zur Entscheidung angenommen hat. Demnach muss auf die ehemaligen Aktien der Württembergische AG Versicherungs-Beteiligungsgesellschaft kein Barausgleich geleistet werden. Das Umtauschverhältnis zum Zeitpunkt der Fusion wurde vom Bundesverfassungsgericht als angemessen erachtet.

Im Zusammenhang mit der Überprüfung der Angemessenheit des Umtauschverhältnisses zum Zeitpunkt der 1999 erfolgten Fusion von Württembergische AG Versicherungs-Beteiligungsgesellschaft und Wüstenrot Beteiligungs-AG zur Wüstenrot & Württembergische AG hatte das Oberlandesgericht

Stuttgart zuvor einen Beschluss gefasst, der die Beschwerden der Antragssteller gegen den erstinstanzlichen Beschluss des Landgerichts Stuttgart zurückwies.

Die in diesem Zusammenhang von uns gebildete Rückstellung in Höhe von rund 50 Millionen Euro können wir nun kurzfristig auflösen. Das werten wir als Segen zur weiteren Untermauerung unseres Reformkurses für mehr Wachstum, Effizienz und Rentabilität. Die freiwerdenden Mittel werden entsprechend zur Erreichung der Ihnen bekannten Ziele investiv eingesetzt.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich nun zum zweiten Teil meiner Rede kommen, zu den im vergangenen Jahr erreichten Umsetzungsschritten.

Ich möchte hier mit einigen Bemerkungen zur Strukturierung unseres Beteiligungs-Portfolios beginnen. In unserem aktiven Beteiligungsmanagement haben wir grundsätzlich folgende Punkte entschieden:

Als vier große strategische Tochtergesellschaften führen wir die Wüstenrot Bausparkasse AG, die Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank sowie die Württembergische Versicherung AG und Württembergische Lebensversicherung AG jeweils mit den Karlsruher Versicherungen.

Als fünf kleine strategische Tochtergesellschaften haben wir die Württembergische Krankenversicherung AG, die Wüstenrot Haus- und Städtebau GmbH, unsere Service-Gesellschaften W&W Asset Management GmbH und W&W Informatik GmbH sowie unser einziges strategisches Auslandsengagement, die Wüstenrot-Gesellschaften in Prag definiert.

Konkret haben wir weiter beschlossen,

- die Wüstenrot Bausparkasse, Wüstenrot Hypothekenbank und Wüstenrot Versicherung in Prag über eine Vertragsholding zusammenzufassen. Darauf gehe ich später ausführlicher ein.

- Die Karlsruher Versicherung soll im zweiten Quartal dieses Jahres rückwirkend zum 1. Januar 2007 auf die Württembergische Versicherung, und die Karlsruher Lebensversicherung auf die Württembergische Lebensversicherung verschmolzen werden. Die Fortführung des Produktnamens und der Leistungskraft der Karlsruher wird voll erhalten bleiben und die weitere Zusammenarbeit mit den Genossenschaftsbanken prägen.
- An der W&W Asset Management GmbH hat die W&W AG von anderen Konzerngesellschaften die Anteile übernommen und hält an ihr jetzt 100 Prozent.
- Reaktiviert wurde eine Gesellschaft unter dem Namen Württembergische Vertriebsservice GmbH als neue Maklergesellschaft, die seit April je zur Hälfte im Besitz der Württembergischen Lebensversicherung und der Württembergischen Versicherung ist.
- Reaktiviert wird eventuell eine weitere Gesellschaft als W&W Service GmbH zur Zusammenfassung verschiedener Dienstleistungen im Konzern unter einheitlicher Regie.
- Von nicht strategiekonformen Beteiligungen trennen wir uns konsequent. Aus diesem Grund haben wir unsere 100prozentige Tochtergesellschaft Erasmus Groep B.V im Frühjahr 2007 verkauft.

Zudem prüfen wir neue Investments in unseren beiden Geschäftsfeldern. Es geht dabei um die Vergrößerung von Produktsegmenten zur Herstellung notwendiger kritischer Grundvolumina beziehungsweise um die erforderliche Erweiterung unserer Vertriebswege. Zu diesem Zweck kommen auch neue Partnerschaften, neue Kooperationen in Frage.

Speziell zu unseren osteuropäischen Beteiligungen. Hier haben wir Abstimmungsgespräche mit unserer Schwesterorganisation in Österreich, der Wüstenrot Salzburg, geführt. Wir haben uns darauf verständigt, dass die W&W AG fortan die unternehmerische Führung des gesamten Engagements in Tschechien übernimmt.

Im Rahmen unserer Fokussierungsstrategie und der klaren Erkenntnis, dass im Kern über unseren Zukunftserfolg im Heimatmarkt Deutschland entschieden wird, konzentrieren wir uns im Ausland strategisch bis auf Weiteres vorrangig nur auf Tschechien, zumal wir dort im Wachstumsmarkt der Wohnungsbaufinanzierung auch die größten Chancen haben. Umgekehrt erhält Wüstenrot Salzburg die primäre Zuständigkeit für Wüstenrot-Gesellschaften in der Slowakei und Kroatien, die wir ebenso wie unsere Anteile an der Fundamenta Bausparkasse in Ungarn wegen ihrer Überschaubarkeit lediglich als Finanzbeteiligungen führen.

Bislang gab es in Tschechien weder auf der Ebene der Aktionäre noch auf Ebene der Wüstenrot-Gesellschaften eine einheitliche Führung. Synergien wurden nicht genutzt.

Wir werden hier die drei, bisher parallel laufenden Wüstenrot-Gesellschaften zu einem faktischen Teilkonzern unter einer Führung zusammenfassen. Im Rahmen der rechtlichen Möglichkeiten werden die Bausparkasse, die Hypothekenbank und die Lebensversicherung eine Einheit mit einer Leitung in Personalunion bilden. Dazu werden die Aktionärsrechte der W&W-Seite an der Hypothekenbank und der Versicherung von der Bausparkasse als größter Einzelgesellschaft wahrgenommen. Zur Synergie-Ausschöpfung in Tschechien werden möglichst viele Tätigkeiten in der Bausparkasse zusammengefasst beziehungsweise im Rahmen einer Gemeinschaftslösung genutzt. Unsere Marktposition wollen wir stärken, indem wir dem Vertrieb mehr Schlagkraft verleihen: Wir bauen den Wüstenrot-Außendienst vor Ort aus und verhandeln mit weiteren möglichen Kooperationspartnern.

Vor dem Hintergrund unseres guten Bekanntheitsgrades in Tschechien und der geschilderten Neuordnung in Anlehnung an unser Geschäftsmodell in Deutschland rechnen wir uns in der Moldaurepublik erhebliche zusätzliche Chancen aus.

Meine Damen und Herren,

Hintergrund für die Neuausrichtung durch „W&W 2009“ war unsere Stärken-Schwächenanalyse:

- Für mehr Wachstum haben wir die Kundenbindung zu verstärken, das vorhandene Kundenpotenzial besser auszuschöpfen und das Cross-Selling zwischen den Geschäftsfeldern voranzutreiben.
- Für mehr Effizienz haben wir organisatorische Strukturen zu verschlanken, ablauforganisatorische Prozesse verlässlicher und schneller zu machen sowie Systeme zielgerichteter, konsequenter auszurichten.
- Für bessere Steuerung der Rentabilität der Gruppe insgesamt im Interesse einer höheren eigenen Finanz- und Investitionskraft müssen wir mehr Stringenz schaffen, Effektivität und Qualität konzernweit steigern, auf Basis von Nachhaltigkeit und Verbindlichkeit.

Vorweg haben wir strategisch präzisiert, dass unser Kernmarkt Deutschland ist, wo wir uns auf das breite Privatkunden- und Gewerbegeschäft konzentrieren, ausschließlich in dem Bedarfssegment Wohneigentum, Vermögensbildung, finanzielle Vorsorge sowie Absicherung und Risikoschutz, jeweils für wechselnde Lebensphasen.

Mit dem Konzern-Projekt wurde die vormalige Komplexität der Gruppe erheblich reduziert. Zahlreiche Kommissionen und bürokratische Hemmnisse sind abgeschafft worden.

Die vormals fünf Geschäftsfelder wurden zu zwei zusammengefasst: "Bausparen/Bank" und "Versicherung".

Die beiden Leiter dieser Geschäftsfelder bilden mit dem Vorstand der W&W AG die Konzernleitung in Form eines „Management Board“. Als gruppenweite Führungsinstrumente wurden zwischen dem Management Board und den Geschäftsfeldern drei Group-Boards eingerichtet, für Vertrieb, Risiko und Operations, jeweils geleitet durch den CEO der W&W AG bei Vertrieb, den CRO bei Risiko und den neu berufenen COO bei Operations.

Die Steuerung der Gruppe erfolgt ab 2007 komplett auf Basis eines insgesamt abgestimmten, nach Art einer Pyramide gegliederten, einheitlichen Systems von sogenannten Cockpit-Informationen, standardisiert, als durchgängiges Reporting. Auf

dieser Basis wurde miteinander ein konkret unterlegter Drei-Jahres-Plan für den gesamten Konzern verabschiedet, auf dessen Zielwerte ich in Teil drei der Rede noch eingehe.

Auf Ebene der W&W AG haben wir das Kunden-, Produkt- und Vertriebs-Management in der Abteilung Konzernentwicklung sowie den Vorstandsstab, das Konzernrisikomanagement, die Konzernrevision und ein konzernweites Personalmanagement neu etabliert. Letzteres sichert eine optimale Besetzung der Führungspositionen quer durch die Gruppe, betreibt Führungskräfte- und Nachwuchsentwicklung, etabliert ein strategisches Skill-Management und führt eine ergebnisorientierte Vergütung auf Basis verbindlicher Zielvereinbarungen ein; diese haben wir auf Vorstands- und Geschäftsleitungsebene erstmals für 2007 scharf gestellt. Als Vorstände und Geschäftsführer sind wir uns hier der besonderen Vorbildfunktion bewusst. Die Vorstandsverträge wurden strukturell vereinheitlicht. Die Pensionsregelung, die betriebliche Altersversorgung, wurde ganzheitlich beitragsorientiert umgestellt, mit erheblichen Entlastungswirkungen für den Konzern in der Zukunft.

Die Vorstandspositionen bei den vier großen strategischen Tochtergesellschaften haben wir von 19 auf zwölf reduziert. Trotz der erheblichen Erweiterung in der Funktionalität der W&W AG als Strategische Management Holding wurden die dortigen Personalstellen netto bisher nur um acht erweitert, weil gleichzeitig bei den bisherigen Tätigkeiten durch Effizienzgewinn 18 Stellen eingespart werden konnten.

Meine Damen und Herren,

unsere Effizienz- und Wachstumsprojekte haben bereits zu erheblichen Konsequenzen bei Vertrieb, Produktentwicklung und Abläufen geführt:

Im Vertrieb wurden die Aufbaustrukturen stringent und schlanker gemacht, die Zielvereinbarungen und Vergütungssysteme potentialorientiert und auf Wertschöpfung, auf Nachhaltigkeit hin angepasst; die Vertriebsunterstützung bis hin zur Beratungs-Software, zum Kundendaten-Management sowie zu den Serviceprozessen wurden professionalisiert.

Die Anforderungen an unsere Kundenberater und deren Schulungen sind gestiegen, verbunden mit höheren Verdienstchancen.

Effizienzgewinne im Vertrieb stecken wir als Investitionen neu in die Erhöhung der Schlagkraft unserer Außendienstorganisationen. Darüber hinaus arbeiten wir an weiteren Vertriebskooperationen mit Banken, an Direktvertriebsaktivitäten und an dem Ausbau des neu installierten Makler-Vertriebs für die Versicherer, als separaten Kanal, in den wir das erfolgreiche Maklergeschäft der Karlsruher einbinden; hierfür haben wir zwei erfahrene und anerkannte Geschäftsführer gewonnen und besetzen gerade die neuen, bundesweit fünf Maklerzentren.

Die Produktentwicklung wird innerhalb der Geschäftssparten als permanenter, qualitätsgesicherter Prozess organisiert und transparent gemacht. Gleichzeitig wird sie über die beiden Geschäftssparten hinweg über das gemeinsame Vertriebsboard koordiniert, entlang einer dreidimensionalen Produkt-Matrix: Diese bildet den Kundenbedarf entlang von Lebensphasen ab und ordnet ihm Wertigkeiten und Vertriebswege zu. Weiße Flecken werden auf diese Weise geschlossen ungewollte Überschneidungen eliminiert; vor allem wird die Kombination verknüpfbarer Produkte, das sogenannte Product-Bundling, technisch geschickt und preislich attraktiv vorangetrieben.

Im Rahmen unserer neu strukturierten Kundenorientierung haben wir unter anderem ein konzernweites Teilprojekt initiiert, das auf Kunden mit einem frei verfügbaren Vermögen von über 25.000 Euro zielt. Dies trifft für etwa 30 Prozent der W&W-Kunden zu. In einer ersten Stufe soll das Wiederanlage-Management von auslaufenden Lebensversicherungen sowie fälligen Bausparverträgen verbessert werden.

Dieses Teilprojekt „Kleine Vermögende“ wurde ebenso im Rahmen des Querschnitts-Programm „SPRING“ eingerichtet, wie das Teilprojekt „Direct Banking“, wo wir prüfen, inwiefern das aktuelle Produktangebot durch online-fähige Leistungen ergänzt werden kann. Neben dem bereits online angebotenen Top-Giro bietet sich hierbei in einem ersten Schritt die Einführung eines online-fähigen Tagesgeldkontos an. Das Tagesgeldkonto kann sowohl über die Ausschließlichkeits-Organisationen

als auch direkt über die Internetseiten der Wüstenrot und der Württembergische vertrieben werden, um den zunehmenden Bedarf der Kunden nach kurzfristigen, risikofreien Geldanlagen zu bedienen. Als positiver Nebeneffekt ergibt sich durch die Einführung eines Tagesgeldkontos eine Stärkung der Einlagenseite der Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank. Darüber hinaus untersuchen wir in diesem Zusammenhang auch Produktangebote über das Tagesgeldkonto hinaus. Diese werden in eine mittelfristige „Direct Banking“-Strategie eingebettet. Die hiermit bezweckte Befruchtung der Passivseite der Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank wird neben der Profitabilisierung der Baufinanzierung ganz wesentlich über den zukünftigen Erfolg dieses Konzernteils entscheiden. Last but not least prüfen wir auch eine Direct-Insurance-Option.

Meine Damen und Herren,

Um uns auf intakte, nachhaltige Kundenbeziehungen zu konzentrieren, wurde im letzten Quartal 2006 auch eine gezielte und sehr umfangreiche Bestandsbereinigung vorangetrieben. Betroffen waren vor allem Kunden mit negativen Deckungsbeiträgen, hohen Schadenquoten sowie dauerhaft inaktive Kunden. Rechnet man diese Sondereffekte heraus, lässt sich feststellen, dass sich der negative Kundentrend bei der Bausparkasse umkehrt. In unserem Geschäftsfeld Versicherungen verzeichnen wir eine stabile Kundenbasis.

Insgesamt führen wir konzernweit mehrere Pilotprojekte zur Neugewinnung von 400.000 Kunden in der W&W-Gruppe im Jahr 2007 durch. Die Teilprojekte unter „SPRING“, mit denen wir unsere Konzeption zur intensivieren Nutzung unseres Kundenpotentials vorantreiben, hatte ich geschildert.

Im Cross-Selling sind wir 2006 schon ein erstes Stückchen weitergekommen. So haben wir die Produkte der Geschäftsfelder von Wüstenrot und Württembergische über Kreuz durch den jeweiligen Schwesterbetrieb auf insgesamt rund 230.000 Produkte steigern können. Im Vergleich zum Vorjahr ist dies eine Wachstumsrate von mehr als 20 Prozent. Bis zum Jahr 2009 soll dieser Überkreuz-Vertrieb in der W&W-Gruppe im Vergleich zu heute verdoppelt werden, gestützt ganz

wesentlich auf die im Rahmen von „SPRING“ angelegten Initiativen. Erfreulich ist übrigens, dass die Anzahl der Versicherungen pro Kunde im letzten Jahr auf durchschnittlich 3,6 gesteigert werden konnte, was im Branchenvergleich Respekt auslöst.

Meine Damen und Herren,

innerbetrieblich haben wir bei Wüstenrot und Württembergische Prozesse spezifiziert, verschlankt, zum Teil auch zusammengelegt, etwa zwischen Karlsruher und Württembergischer oder zwischen Wüstenrot Bausparkasse und Bank. Im Kundeninteresse optimieren wir das Verhältnis zwischen Front- und Back-Office, dezentrale Bearbeitungs- und Verwaltungsstellen bauen wir ab, um künftig über verstärkte elektronische Verarbeitung und ein einheitliches Auskunftsniveau im zentralen Kunden-Service-Center schneller und verlässlicher für den Kunden zu werden. Aus der Kombination von

1. der besonderen Kundennähe durch unseren Vertrieb,
2. einem verlässlichen und effektiven Service sowie
3. aus Innovationsvorsprüngen auch durch höhere Flexibilität

müssen wir die entscheidenden Wettbewerbsvorteile für uns nutzen. Denn wir können uns mit Blick auf unsere mittlere Größe weder als Discounter noch als Exklusiv-Boutique abgrenzen.

Klar ist, viele der genannten Erfolgshebel sind nicht von heute auf morgen umgelegt. Sie stellen vielmehr eine nachhaltige Herausforderung dar, an der wir täglich mit Sachverstand und Fleiß zu arbeiten haben.

Meine Damen und Herren,

ich komme damit zum dritten Teil meiner Ausführungen, den Hinweisen zu unseren Zielen und weiteren Herausforderungen:

Bereits im vergangenen Jahr sagten wir, dass wir 2009 eine Kapitalrendite für den

Konzern nach Steuern von neun Prozent und danach von zehn Prozent anstreben. Parallel wollen wir in der gleichen Zeit ein jährliches Neugeschäftswachstum von durchschnittlich fünf Prozent schaffen.

Für 2007 haben wir uns für den Konzern eine entsprechende Kapitalrendite von 5,3 Prozent als Ziel gesetzt, nach den korrigierten 2,6 Prozent in 2005 und zwei Prozent in 2006.

Die Herausforderungen für uns sind die großen Umbrüche in der Baufinanzierungs- und Versicherungsbranche bei Vertrieb, Produktentwicklung, Prozessorganisation und Steuerung. Wir wollen hier mitgestalten, aus eigener Finanzkraft und Unabhängigkeit heraus.

Die demografische Entwicklung, das sich verändernde Kundenverhalten, die neuen technologischen Optionen prägen unsere Geschäftschancen, parallel zu einflussreichen regulatorischen Veränderungen. Wir sind als Vorsorgespezialist für private und gewerbliche Kunden in wettbewerbsintensiven Konsolidierungs- und Verdrängungsmärkten unter hohem, zum Teil extremen Margen- und Prämiendruck engagiert, vor allem in der Baufinanzierung und im Kfz-Versicherungsgeschäft. Hier werden wir nicht in Randbereichen, sondern jeweils in einem Kernbereich unserer beiden Geschäftssparten auf die entscheidende Probe gestellt. Diese werden wir nur bestehen, wenn wir tabulos vorgehen und bereit sind, alte Zöpfe abzuschneiden. Wir müssen hier so effizient wie eben möglich arbeiten und Kosten einsparen, um so erreichte Spielräume im Preiskampf kundenorientiert einzusetzen und sie für Produktinnovation, neue Vertriebsansätze und bezahlbaren Service zu nutzen.

Meine Damen und Herren,

die gesetzten Ziele zu erreichen und die anstehenden Herausforderungen zu meistern, wird uns gelingen. Klar ist hierbei: Die neue Strategie von Wüstenrot und Württembergische und die damit verbundenen ehrgeizigen Ziele erfordern ein starkes Miteinander im Konzern. Dieses funktioniert nur mit einer gemeinsamen Unternehmenskultur, mit einem gemeinsamen Wertesystem, das Mitarbeitern und Führungskräften eine verbindende Orientierung gibt. Denn nur, wenn wir als eine

Unternehmung planen und handeln, wird unsere Neuausrichtung Erfolg haben. Daher haben wir fünf gemeinsame Konzernleitlinien formuliert. Diese sind:

1. Kunden in den Mittelpunkt stellen: Jeder von uns ist angespornt, sein Verhalten jederzeit am Interesse des Kunden auszurichten bei Qualität, Effektivität, Geschwindigkeit und Verlässlichkeit. So wollen wir die Erwartungen der Kunden noch übertreffen.
2. Spitzenleistungen schaffen: Wir haben den Anspruch an uns selbst, besser zu sein als die Konkurrenz. Deshalb bringt jeder Einzelne stets seine persönliche Höchstleistung ein.
3. Teamgeist erlebbar machen: Wir sind eine starke Mannschaft. Deshalb arbeitet jeder Einzelne engagiert und konstruktiv mit den anderen zusammen.
4. Courage für das Neue zeigen: Bei Innovationen wollen wir dem Markt stets einen Schritt voraus sein. Deshalb hinterfragen wir Bestehendes, entwickeln neue Ideen und jeder von uns setzt Verbesserungen entschlossen um.
5. Verantwortung übernehmen: Wir sind dem Kunden und unserem gemeinsamen Erfolg verpflichtet. Dieses übersetzen wir in verbindliche Ziele und konkrete Maßnahmen, für deren Verwirklichung jeder persönlich einsteht.

An diesen Werten soll sich unser tägliches Handeln als Vorsorgespezialist in einem gemeinsamen Konzern orientieren. Handlungsdruck, Verantwortungsbewusstsein und höhere Erwartung an uns selbst schweißen zusammen.

Durch eine neue, kombinierte Markenführung werden wir die Einheit von Wüstenrot und Württembergische auch nach außen bekannt machen, wo die Zusammengehörigkeit bisher kaum präsent ist.

Meine Damen und Herren,

dass wir bereits auf einem guten, aber auch mühevollen Wege sind, zeigt der Blick

auf einige Zahlen für die ersten fünf Monate des Jahres 2007, wobei ich die Einschätzung vorausschicken möchte, dass wir unsere Steigerungsziele für das Gesamtjahr erreichen werden.

Einen kräftigen Schub im Neugeschäft konnten unsere Personenversicherer verzeichnen. So stiegen die Neubeiträge im Segment Leben inklusive der Karlsruher gegenüber dem Vorjahr um 32,9 Millionen Euro auf 220,0 Millionen Euro. Die verdienten Nettobeiträge wuchsen um 27,2 Millionen Euro auf 886,4 Millionen Euro. Unser Krankenversicherer konnte seine verdienten Nettobeiträge gegenüber dem Vorjahr um 17,3 Prozent auf rund 571.000 Euro steigern.

Im Segment Kompositversicherung konnte im Zeitraum Januar bis Mai 2007 bei den Neubeiträgen inklusive der Karlsruher ein Wachstum um 10,7 Prozent auf 90,2 Millionen Euro verzeichnet werden. Die insgesamt verdienten Nettobeiträge wuchsen von 491,5 Millionen Euro im Vorjahr auf 494,2 Millionen Euro. Einige Verträge der Londoner Niederlassung der Württembergischen Versicherung AG konnten nicht verlängert werden. Dies ist eine Folge aus der Rating-Anpassung von Standard & Poor's im Dezember 2006, die das Rating der W&W-Gruppe erklärtermaßen nach jahrelanger Enttäuschung über nicht eingehaltene Versprechen herabgesetzt hat. Auf das Rating komme ich später noch einmal zurück.

Im Segment Investmentprodukte steigerten die W&W-Vertriebe den Fondsabsatz auf 167,1 Millionen Euro. Dieser lag damit um 17,5 Millionen Euro über dem Vorjahreswert von 149,6 Millionen Euro.

Im Segment Bausparen verzeichnen wir für die ersten fünf Monate insgesamt noch einmal einen Rückgang im Bruttoneugeschäft von 22,4 Prozent auf 3,2 Milliarden Euro. Das eingelöste Neugeschäft verringerte sich entsprechend von rund 3,5 Milliarden Euro auf rund 2,7 Milliarden Euro. Hier ist jedoch zu beachten, dass das anteilige Vorjahresergebnis vom Vorzieheffekt aus der Tarifänderung zum 1. April 2006 geprägt war. Wichtig zur Zeit: Die Bausparbranche verzeichnet im Neugeschäft 2007 bis jetzt zweistellige Einbußen; Wüstenrot erreicht seit Mai diesen Jahres wieder Wachstumsraten.

Im Segment Baufinanzierung blieb das Neugeschäft inklusive Prolongationen nach 783,1 Millionen Euro im Vorjahr mit 783,3 Millionen Euro nahezu konstant; insgesamt ist die Wohnungsbaufinanzierung in Deutschland rückläufig.

So viel zu den Neugeschäftszahlen für die ersten fünf Monate 2007.

Ich möchte an dieser Stelle noch kurz zum Thema Rating zurückkehren. Im ersten Quartal 2007 unterzog sich die Württembergische Versicherung AG einem weiteren Rating der anerkannten Agentur A.M. Best und erhielt von dieser Agentur ein "A-" - Rating, der Ausblick wurde mit stabil beurteilt. Mit dieser Rating-Einstufung konnte bei WürttUK ein höherer Anteil an Erneuerungen abgeschlossen und somit die Kundenbasis wieder stabilisiert werden. Im Übrigen: Fitch Ratings bestätigte im Dezember 2006 die Finanzstärke-Ratings unserer Versicherungsgesellschaften und der W&W AG mit "A" für die operativen Versicherungsgesellschaften WL, WV, WK beziehungsweise "A-" für die W&W AG. Darüber hinaus freuen wir uns, dass erst dieser Tage das Rating der Hypotheken Pfandbriefe der Wüstenrot Bank AG Pfandbriefbank von „AA+“ auf „AAA“ angehoben wurde. Damit haben nun alle Pfandbriefkategorien der Bank das Top-Rating am Kapitalmarkt.

Für ein neuerliches up-grading bei S&P muss W&W die angegangenen Fortschritte nachweisen für

- sein Konzernrisikomanagement
- sein Cross-Selling und
- seine Profitabilität.

Meine Damen und Herren,

die im W&W-Konzern eingeleiteten strategischen und operativen Weichenstellungen des vergangenen Jahres zeigen erste Erfolge. Parallel zu Erledigung unserer Hausaufgaben kämpfen wir allerdings mit dem aktuellen Marktdruck und der vorausseilenden Veränderungsdynamik von Wettbewerbern. Um so entschlossener müssen wir unsere Restrukturierung und Neuausrichtung vorantreiben. Die für das

Jahr 2007 angestrebte Rendite von 5,3 Prozent wird erreicht. Das bestätigt unsere aktuelle Hochrechnung mit einem Jahresüberschuss von 120 Millionen Euro. Damit kommt es mit der nächsten Hauptversammlung auch wieder zu einer Dividendenzahlung.

Meine Damen und Herren,

bevor ich meine Ausführungen schließe, gehe ich noch auf die Tagesordnung ein.

TOP 1 bis 4 beinhalten die Ihnen bekannten, alljährlich wiederkehrenden Tagesordnungspunkte, wie die Beschlussfassung über die Verwendung des Bilanzgewinnes sowie die Entlastung von Vorstand und Aufsichtsrat.

In TOP 5 soll die Satzung insoweit geändert werden, um den elektronischen Versand von Informationen an unsere Aktionäre zu ermöglichen. Voraussetzung für den elektronischen Versand von Informationen, insbesondere von Hauptversammlungsunterlagen, durch die Gesellschaft an ihre Aktionäre ist neben einer individuellen Zustimmung der einzelnen Aktionäre aufgrund neuer gesetzlicher Vorgaben auch die Zustimmung der Hauptversammlung. Hierzu müssen wir die Satzung ergänzen.

In TOP 6 wollen wir im Rahmen der Neuordnung und Aktualisierung der Corporate Governance im W&W Konzern weitere Bestimmungen der Satzung ändern. Die Neufassung dient insbesondere der Vereinfachung und der Vereinheitlichung der Satzungen im Konzern und damit der Steigerung der Effizienz der Entscheidungswege.

Einige Vorschläge zur Satzungsänderung sind lediglich redaktioneller Art oder dienen der Klarstellung. Auf einzelne Satzungsänderungen möchte ich aber gleichwohl kurz eingehen.

Hier ist insbesondere darauf hinzuweisen, dass der Aufsichtsrat ermächtigt werden soll, einzelnen oder allen Mitgliedern des Vorstandes Alleinvertretungsmacht

einzuräumen. Weiterhin soll der Aufsichtsrat einzelne oder alle Mitglieder des Vorstandes allgemein, für bestimmte Arten von Rechtsgeschäften oder im Einzelfall von den Beschränkungen des § 181 BGB 2. Alternative zu befreien. Um an dieser Stelle mögliche Missverständnisse gleich auszuräumen: Keinesfalls soll ein einzelner Vorstand ermächtigt werden, mit sich selbst einen Vertrag abzuschließen zu dürfen. Die Befreiung von den Beschränkungen des § 181 BGB soll lediglich dergestalt erfolgen, dass ein Vorstand ermächtigt wird, auch als Vertreter eines Dritten, etwa insbesondere eines anderen Konzernunternehmens, ein Rechtsgeschäft vorzunehmen.

Eine weitere Satzungsänderung betrifft die Haftpflichtversicherung zugunsten der Aufsichtsräte, die "D&O-Versicherung". Dazu hat uns ein Gegenantrag erreicht mit der Begründung, dass eine solche Versicherung das unternehmerische Handeln zur Alibifunktion verkommen lassen würde. Aus unserer Sicht stellt die D&O-Versicherung im Gegenteil gerade die unternehmerische Handlungsfreiheit der Aufsichtsräte sicher.

Des weiteren enthält die Neufassung Erleichterungen für Entscheidungsprozesse und Stimmabgaben; so ermöglicht die Satzung, Ihnen, sehr geehrte Damen und Herren Aktionäre, Ihre Stimmrechtsvollmachten auch per Telefax zu erteilen, was bisher nur schriftlich, also im normalen Briefwege, möglich war. Auch ist nunmehr beispielsweise die Stimmabgabe im Aufsichtsrat per Email möglich.

Wir sind der Meinung, dass die Gesellschaft mit dieser neuen Satzung auch in statuarischer Hinsicht gut für die Zukunft aufgestellt ist.

Meine Damen und Herren,

den Kurs, den der Wüstenrot & Württembergische-Vorsorgekonzern vor einem Jahr eingeschlagen hat, ist kein leichter – aber der einzig mögliche, um sich in einem immer schärferen Wettbewerb erfolgreich behaupten zu können. Wir danken allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, deren Vertretung für hohes Verantwortungsbewußtsein, große Loyalität mit ihrem Unternehmen und für loyales, engagiertes und kreatives Mittun.

Ein aufrichtiges Anliegen ist es darüber hinaus, der Aufsichtsratsspitze und dem gesamten Aufsichtsgremium für seine kritische Begleitung, seinen wertvollen Rat und seine grundsätzliche Rückendeckung zu danken.

Unser besonderer Dank gilt an dieser Stelle Ihnen, unseren verehrten Aktionären, für das gewährte Vertrauen und die Unterstützung. Über die Verbindung der LBBW mit uns und dem damit unterlegten Kooperationspotenzial sind wir besonders froh. Sehr dankbar sind wir für die enge Verbundenheit der Wüstenrot Holding mit uns, der deutlichen Mehrheitsaktionärin und quasi „Sinnggeberin“ unseres Konzerns als Vorsorgespezialist. Sie trägt zu unserer Unabhängigkeit bei und stärkt uns auf dem Weg unausweichlicher Erneuerungsschritte ohne Abstriche verlässlich den Rücken.

Meine Damen und Herren,

packen wir es weiter an. Begleiten Sie uns dabei.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.