

**Hauptversammlung  
am 13. Juni 2008**

**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 Vorstands begrüßen wir Sie sehr herzlich zur heutigen Hauptversammlung. Mit ihr legen wir Rechenschaft ab über das erste Geschäftsjahr des 3-Jahres-Programms 'W&W 2009', das auf Effizienz, Wachstum und Rentabilität ausgerichtet ist. Dieses Zukunftsprogramm haben wir aus der Not heraus im Rahmen einer grundlegenden Zäsur 2006 erarbeitet, präsentiert und in Gang gebracht, auf der Basis einer umfassenden Bestandsaufnahme über den ganzen Konzern. Das neue Management erhielt dementsprechend den Auftrag,

- die drückenden Altlasten anzugehen und den Handlungsstau aufzuarbeiten,
- eine Restrukturierung durchzuführen und Marktstandards bei Kosten und Service zu erreichen
- sowie durch Straffung, Optimierung und Investitionen einen wettbewerbsfähigen Konzern zu schmieden, der keine Werte mehr vernichtet, sondern neue Werte schafft, übrigens nicht nur materiell.

Dieses Zukunftsprogramm sollte

- erstens die Verluste unverzüglich stoppen und die Eigenkapitalrendite des Konzerns nach Steuern bis 2009 in einem ersten Schritt auf neun Prozent bringen
- sowie zweitens die langjährigen Marktanteilsverluste in den Geschäftsfeldern BausparBank und Versicherung schrittweise umkehren und neues lukratives Wachstum über das Gesamt-Produkt-Spektrum des Konzerns einleiten.

Dies bedeutet, als zweite Chance die Zielsetzung aus dem Verschmelzungsbericht von Wüstenrot & Württembergische von 1999 doch noch zu erfüllen, in dem vor allem verlangt wird,

- die Vertriebskraft zu stärken und zu erweitern, in Verbindung mit der „Optimierung der Cross-Selling-Möglichkeiten“

- sowie „effiziente und flexible Verwaltungsstrukturen mit möglichst niedrigen Kosten“ zu schaffen.

Meine Damen und Herren,

um es hier gleich zu Anfang klar zu sagen: In 2007, dem ersten Geschäftsjahr unseres 3-Jahres-Programms, haben wir beim Ergebnis den „turnaround“ erreicht, unsere dafür gemachten Ankündigungen haben wir eingelöst, zum Teil sogar übererfüllt, mit einer erwirtschafteten organischen Nachsteuerrendite von 6,1 Prozent, gegenüber knapp 2 Prozent in 2006 und einem genannten Zielwert für 2007 von 5,3 Prozent. Noch nicht realisiert ist indessen der stringente, wettbewerbsstarke Finanzkonzern. Dafür waren die Geburtsfehler zu schmerzhaft und die weiteren Versäumnisse und Verwerfungen zu massiv. Langwierige Altlasten liegen schwer auf dieser Gruppe, materiell wie kulturell. Zusätzliche externe Erschwernisse der jüngeren Zeit durch nochmals verstärkten Wettbewerbs-, Margen- und Prämiendruck, durch die Kapitalmarktkrise und durch regulatorische Einflüsse kommen hinzu. Wir fühlen uns bestätigt, dass es richtig bleibt, sich durch erste Erfolge des Neuanfangs bei W&W nicht zur Euphorie verlocken zu lassen, sondern mit Realismus entschlossen, zielorientiert und konsequent an der Arbeit zu bleiben:

Eine Menge haben wir seit Mitte 2006 und insbesondere in 2007 bereits geschafft:

- Das 'Zielbild der W&W-Gruppe als DER Vorsorge-Spezialist' mit 20 detaillierten Punkten,
- die Fixierung einer schlüssigen Unternehmens- und Risikostrategie für den Konzern,
- die Erarbeitung
  - der 'Fünf Konzernleitlinien', an der Spitze, dass wir 'den Kunden in den Mittelpunkt stellen',
  - der 'Fünf Service-Versprechen des Vorsorge-Spezialisten',
  - der 'Fünf W&W-Führungsversprechen',
  - der 'Zehn Grundsätze der W&W-Gruppe zum Ausbau der Vertriebskraft',

- die Fokussierung auf zwei Geschäftsfelder, verbunden mit dem neuen Markenauftritt,
- die gesellschaftsrechtliche Komprimierung der strategischen Tochtergesellschaften unter dem Dach der W&W AG,
- die Einführung einer durchgängigen Corporate-Governance mit einheitlichem Regularium und Board-Strukturen,
- die Einführung eines konsequenten Zielvereinbarungssystems,
- die Verwirklichung eines ersten ganzheitlichen, systematischen Controllingsystems,
- die Durchsetzung einer ersten erfolgsabhängigen Vergütungsstruktur,
- die Korrektur und Konsolidierung der Bilanzen,
- eine erste Neuordnung des Rechnungswesens, insbesondere unter IFRS-Bedingungen,
- die Etablierung und qualitative Ausrichtung eines umfassenden Enterprise-Risk-Managements,
- die Einführung einer ganzheitlichen Konzernrevision,
- die Einrichtung eines strategischen Personalmanagements,
- die neue Priorisierung der Personalentwicklung, insbesondere im Sinne von Management-Schulung, Talent-Entwicklung und Change-Management,
- die Umkehr in der betrieblichen Altersvorsorge, weg von Festzusagen und hin zu einem beitragsbezogenen System,
- die Einrichtung einer koordinierenden Einheit für Kunden-, Produkt- und Vertriebsmanagement im Konzern einschließlich der Sicherstellung einer geschäftsfeldübergreifenden Produktentwicklung,
- die Durchsetzung einer verlässlichen, konzernweiten Projektorganisation
- und schließlich erste Schritte zur Überwindung der komplexen IT-Landschaft, zur Erneuerung maßgeblicher Instrumente und zur Effizienzverbesserung bei grundlegenden Bearbeitungsprozessen.

Und über allem standen die Neuformierung des Managements und das Bemühen um eine neue Kultur der Verantwortung, des Zutrauens, der Qualität, der Zusammenarbeit, der Verbindlichkeit und des Engagements für das uns anvertraute Unternehmen.

Aber: Nachhaltiges, wirtschaftlich erfolgreiches Wachstum von W&W setzt die Öffnung aller Beteiligten in unserem Konzern voraus: für die neuen Strukturen, für partnerschaftliche Durchlässigkeit, für die aktive Wahrnehmung ganzheitlicher Verpflichtung. Dies zu erreichen, ist erste Führungsaufgabe auf allen Ebenen. Wir müssen die Geschwindigkeit bei unserer Aufholarbeit ein weiteres Stück steigern, um den Abstand zu dynamischeren Wettbewerbern in der geplanten Frist vollends zu schließen. Hierfür ist noch viel zu tun.

Natürlich kommt es auf einem solchen Weg bei uns auch zu Verlierern, im Vergleich zu den Verhältnissen in der Vergangenheit. Die heutigen Verantwortungsträger in unserem Konzern sind so eingestellt, hiermit einwandfrei und fair umzugehen. Wenn dies von Betroffenen im Einzelfall nicht erwidert wird, setzen wir uns zur Wehr. Wir halten Kurs.

Vor dem Hintergrund aktueller Geschehnisse bei großen deutschen Konzernen ist berichtenswert, dass wir auch dem Thema „Compliance“ größere Bedeutung zuschreiben als in der Vergangenheit. So haben wir unsere Aktivitäten hier optimiert und zum Beispiel ein Kompetenzzentrum für die Wertpapiercompliance eingerichtet. Zudem wurde ein Konzern-Compliancebeauftragter installiert, der sich im neu eingerichteten „Group Compliance Committee“ in enger Abstimmung mit der Konzernrevision, dem Risikomanagement sowie den Geldwäschebeauftragten der Gruppe befindet.

Der Entwurf eines neuen, konzernweit einheitlich geltenden Verhaltenskodexes ist vom Management Board der W&W AG verabschiedet worden. Dieser enthält unter anderem Regeln zu rechtskonformem Verhalten, Korruptionsbekämpfung/Annahme und Gewährung von Geschenken, Insiderregeln, Wettbewerbsbeeinflussung/Verbot von Kartellabsprachen und Spenden/Sponsoring.

Als weitere Maßnahmen sind Schulungen im Bereich Insider- und Kartellrecht vorbereitet, die den Unternehmensangehörigen noch mehr Sicherheit für rechtskonformes Verhalten geben sollen. Darüber hinaus werden derzeit Systeme zur verbesserten Betrugs- und Korruptionsbekämpfung evaluiert. Hierzu gehört auch

die Prüfung, inwieweit zusätzlich ein Hinweisgebersystem – bekannt auch unter dem Begriff „Whistleblowing“ – oder ein externer Ombudsmann eingeführt wird.

Meine Damen und Herren,

kommen wir nun zum eigentlichen Vorstandsbericht, der wie folgt gegliedert ist:

1. Marktumfeld
2. Geschäftsentwicklung 2007
3. Stand 'W&W 2009'
4. Zukunftsinvestitionen
5. Neuer Markenauftritt
6. Geschäftsentwicklung 2008

Zunächst zum **Punkt 1**, zu unserem Marktumfeld:

Dass es vielen Bausparkassen 2007 nicht gelungen ist, an die Abschlussergebnisse des Vorjahres heranzukommen, hängt mit den im Jahr 2006 zu verzeichnenden Sondereinflüssen zusammen. Die deutschen Bausparkassen profitierten damals vor allem als Folge der Abschaffung der Eigenheimzulage zum 1. Januar 2006 von Vorzieheffekten.

Diese Sonderentwicklung hat sich 2007 natürlich nicht wiederholt. Dafür setzte sich die schwache Wohnungsbaukonjunktur fort.

Lediglich rund 95.000 Baugenehmigungen für Ein- und Zweifamilienhäuser wurden im vergangenen Jahr beantragt und bewilligt. Das war gegenüber dem Vorjahr ein Rückgang von 35,1 Prozent. Diese Entwicklung spüren alle Baufinanzierer. Hatten in den ersten beiden Monaten des Jahres 2006 die Institute nach Berechnungen der Deutschen Bundesbank noch 35,1 Milliarden Euro an neuen Hypothekendarlehen und Anschlussfinanzierungen für Bauherren ausgereicht, so fiel dieses Volumen im Januar und Februar 2007 bereits auf 30 Milliarden Euro zurück. Im selben Zeitraum 2008 waren es lediglich 28,5 Milliarden Euro.

Für das laufende Jahr lässt sich die Entwicklung der Bausparbranche, aber auch jene der Baufinanzierung schwer abschätzen. Zuversichtlich stimmt, dass weiter mit einem, wenn auch abgeschwächten, konjunkturellen Wachstum gerechnet werden kann. Außerdem dürften die Arbeitslosenzahlen weiter zurückgehen. Beide Effekte versprechen eine leichte Stimulierung. Wachsen dürften die Nachfrage nach Umbau-, Renovierungs- und Modernisierungsmaßnahmen, nicht zuletzt zur verbesserten Energieeffizienz. Der Anteil der Bestandsmaßnahmen an der gesamten Wohnungsbauinvestition beträgt inzwischen mehr als 60 Prozent. Einschränkungen bei der Wohnungsbauprämie – mit einem zu erwartenden Schlussverkaufsszenario in diesem Jahr – stehen der neuen Wohnungsbauförderung durch das Eigenheimrentengesetz gegenüber. All dies geht mit einem noch weiter verstärkten Verdrängungswettbewerb zu Lasten der Rentabilität der privaten Baufinanzierung einher – einige Anbieter steigen bereits aus diesem Segment aus.

Meine Damen und Herren,

auch die Versicherungsbranche konnte nicht von der verbesserten Konjunktur profitieren. Dämpfend auf die Beitragsentwicklung wirkte sich nicht nur der auch hier weiter getriebene Verdrängungswettbewerb, sondern ebenso die Unsicherheit durch politische Reformen aus. Spürbar ist immer noch eine Zurückhaltung der Bevölkerung bei langfristigen Festlegungen in der Altersvorsorge über Versicherungsprodukte.

Die Lebensversicherer einschließlich Pensionskassen und Pensionsfonds blieben 2007 insgesamt nicht von einem Rückgang des Neugeschäfts verschont. Erfreulich ist aber, dass sich der Trend zu langfristig ausgerichteten Vorsorgeverträgen fortsetzte. Insgesamt halten rentenförmige Vorsorgeverträge mit rund 52 Prozent den größten Anteil am Neugeschäft. Besonders die Riester-Rente knüpfte an ihren Vorjahreserfolg an.

In der deutschen Versicherungswirtschaft erzielten 2007 allein die privaten Krankenversicherer ein Prämienwachstum. Allerdings haben sich die Zukunftsbedingungen für die Private Krankenversicherung im zurückliegenden Jahr durch vielfältige und weitreichende gesetzliche Änderungen verschlechtert. So sind

durch das „Wettbewerbsstärkungsgesetz der Gesetzlichen Krankenversicherung“ massive Eingriffe des Gesetzgebers in das Geschäftsmodell der Privaten Krankenversicherung und in die bestehenden Verträge ihrer Versicherten vorgesehen. Auch die aktuelle, öffentlich ausgetragene Grundsatzdiskussion in der Branche trägt zur Verunsicherung bei.

In der Kompositversicherung war die Entwicklung 2007 mehr als eingetrübt. Während die Beitragseinnahmen leicht rückläufig waren, stiegen gleichzeitig die Leistungen aus Schadenfällen kräftig an, denn allein „Kyrill“ sorgte für eine Rekordenschädigung an die versicherten Kunden von insgesamt rund 2,4 Milliarden Euro in Deutschland.

Aufgrund der Vorausschätzungen für die Hauptsparten rechnet die deutsche Versicherungswirtschaft für 2008 insgesamt mit einem verhaltenen Beitragswachstum von 1,5 Prozent. Die Lebensversicherung dürfte dabei ein Plus der Beitragseinnahmen um 2 Prozent erzielen. In der Privaten Krankenversicherung sind die Auswirkungen des GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetzes und die daraus resultierenden Beitragseffekte nach wie vor nur schwer einzuschätzen. Zur Ausweitung des Geschäftsvolumens in der Privaten Krankenversicherung werden 2008 vor allem Beitragsanhebungen infolge steigender Kosten beitragen. Ein Beitragsplus von rund 3 Prozent erscheint realistisch. In der Kompositversicherung werden von der gesamtwirtschaftlichen Konjunktur keine größeren Effekte für die Beitragsentwicklung erwartet. Angesichts des hohen Grads der Marktdurchdringung und des anhaltenden scharfen Preiswettbewerbs droht der Branche hier sogar für 2008 ein leichtes Beitragsminus.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

kommen wir noch zur Investmentbranche. Mit einem zum Jahresende 2007 verwalteten Gesamtvolumen von rund 1,7 Billionen Euro nach gut 1,5 Billionen Euro im Vorjahr verzeichnete diese Branche in Deutschland zum fünften Mal in Folge eine neue Rekordmarke. Mittlerweile bauen mehr als 16 Millionen Bundesbürger auf die Renditestärke und Flexibilität der Fondanlage. Beim Riester-Sparen gewinnt die Investmentbranche weiter Marktanteile. Lag der Anteil im Dezember 2003 erst bei 6 Prozent, so haben aktuell knapp 18 Prozent aller Riester-Sparer einen

entsprechenden Fonds-Vertrag.

Auch für das laufende Jahr ist die Investment-Branche weiter optimistisch gestimmt. Mit Blick auf die am 1. Januar 2009 kommende Abgeltungssteuer wird vom „Jahr der Vermögensumstrukturierung“ gesprochen. Bei renditestarken Anlageklassen sehen die Asset-Manager Nachholbedarf. Untersuchungen zufolge verschenken die Bundesbürger durch eine zu sicherheitsorientierte Asset-Allokation einen zweistelligen Milliarden-Betrag pro Jahr.

Zusammenfassend lässt sich sagen: Die W&W-Gruppe ist in einem schwierigen Umfeld unterwegs. Bausparen, Wohnungsbaufinanzierung und Kompositversicherung verzeichneten 2007 Geschäftsrückgänge im Markt und der Druck auf die Margen und Prämien hat sich deutlich verschärft. Es ist nicht damit zu rechnen, dass sich dieser Trend schnell und nachhaltig umkehren wird.

Zusätzliche Belastungen erfährt das schwierige Branchenumfeld durch die Kapitalmarktkrise. Als Auslöser haben unsolide Finanzierungen für Häuslebauer jenseits des Atlantiks die Bilanzen großer Finanzinstitute über Transformationsstrukturen rund um die Welt heftig durcheinander geschüttelt. In der Folge kam es zur Erhöhung der Risikoprämien, zu Refinanzierungsschwierigkeiten, zu Bewertungsproblemen bis hin zu Ergebniseinbrüchen in Milliardengröße.

Auswirkungen auf die Gesamtwirtschaft können nicht ausbleiben. An Konsequenzen im regulatorischen Bereich für die Finanzwirtschaft wird gearbeitet. Diese muss allerdings schon von sich aus in höchstem Maße an der Wiederherstellung von Transparenz interessiert sein und an neu begründeter Zuversicht, dass auf das Risikomanagement der Finanzinstitute einschließlich der Anreizsysteme künftig wieder solider Verlass ist. Nur so wird Vertrauen an den Finanzmärkten und bei den Kunden zu den Verantwortlichen zurückkehren, worauf Banken und Versicherer wie kaum eine andere Branche angewiesen sind.

Meine Damen und Herren,

beziehen Sie die gesamten verschärften externen Bedingungen in Ihr Urteil über den 2006 eingeleiteten Kurswechsel bei W&W ein: Wo stünden wir heute, wenn das Ruder damals nicht herumgelegt worden wäre?

Lassen Sie mich nun beim **Punkt 2** meiner Ausführungen zur Geschäftsentwicklung, Gewinn- und Verlustrechnung sowie zu besonderen bilanziellen Themen des Jahres 2007 für W&W kommen.

Bei uns werden Kapitalanlagen in Höhe von 35,3 Mrd. Euro disponiert. Für die Kunden unserer Lebensversicherung wurde 2007 eine Nettoverzinsung von 4,9 Prozent erreicht. Die Fortschreibung dieser Leistung wird vor dem Hintergrund der Kapitalmarktkrise schwierig, auch wenn wir mit einem entsprechenden Direktengagement von nur 410.000 Euro von der Subprime-Krise unmittelbar so gut wie nicht betroffen sind. Wir fühlen uns durch die Entwicklung besonders bestätigt, dass es zwingend notwendig und richtig war, unser Risikomanagement im letzten Jahr deutlich auszubauen, auch personell, es zu professionalisieren. Neben den ökonomischen Implikationen müssen parallel zusätzliche regulatorische und bilanzielle Aspekte ganzheitlich im Risikomanagement vereint werden. Dies stellt große Herausforderungen an die Datenbasis und an die Menschen, die in diesem komplexen Umfeld Entscheidungen treffen. Wir werden hier weiter investieren, um dauerhaft dem gewährten Vertrauen unserer Kunden gerecht zu werden.

Jetzt zur Entwicklung unseres Vertriebs:

Während in der Bauspar-Branche 2007 in Deutschland das Brutto-Neugeschäft nach Bausparsumme um 3,6 Prozent zurückging, berichtet die Wüstenrot Bausparkasse über eine Steigerung ihres Brutto-Neugeschäfts um 1,5 Prozent auf 8,1 Milliarden Euro. Übers Jahr gesehen legte das Volumen der Neuabschlüsse mit Wüstenrot in Folge der Restrukturierung der gesamten Außendienstorganisation seit Mai 2007 durchschnittlich um zweistellige monatliche Raten kontinuierlich zu, mit guter Qualität im Vergleich zu früher. Nach vielen Jahren konnte Wüstenrot somit seine Position als Nr. 3 unter den privaten Bausparkassen Deutschlands erstmals wieder festigen.

Auch das Neugeschäft unserer Bausparkasse in Tschechien ist im vergangenen Jahr gesteigert worden, und zwar um 23,3 Prozent auf 658,2 Millionen Euro.

In der privaten Baufinanzierung haben wir im letzten Jahr bei W&W insgesamt ein Kreditvolumen von 4,7 Milliarden Euro herausgelegt, das entspricht einem Zuwachs von 14,9 Prozent. Dieses Neugeschäft gliedert sich wie folgt: 2,7 Milliarden Euro bei der Bausparkasse, was einem Plus von 10,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht; 1,8 Milliarden Euro bei der Bank, ein Plus von 27,4 Prozent gegenüber dem Vorjahr. Ergänzt um knapp 200 Millionen Euro über die Württembergische Lebensversicherung, zählen wir mit dem Neugeschäftsvolumen des Jahres 2007 von 4,7 Milliarden Euro in unseren eigenen Büchern zu den fünf größten Anbietern in Deutschland. Diese Entwicklung ist trotz der geschilderten widrigen Marktverhältnisse erreicht worden.

Im Lebens- und Kompositversicherungsgeschäft konnten wir beim gesamten Prämienaufkommen unsere Position unter den Top 10 in Deutschland halten. Nach einer Phase wertvoller Qualitätsverbesserung mit Substanzstärkung sowie der Integration der Karlsruher mit deutlich überplanmäßigen Kostensynergien wird dieses Geschäftsfeld nunmehr ebenso eine Stärkung der Vertriebskraft angehen, um auch hier die langjährigen Marktanteilsverluste zu drehen.

Die Neubeiträge bei unseren Personenversicherungen erreichten im vergangenen Jahr 552,9 Millionen Euro. Dies entspricht einem Rückgang um 6,6 Prozent. Die gebuchten Bruttobeiträge sanken um 70 Millionen Euro auf 2,4 Milliarden Euro. Ausschlaggebend waren wieder hohe Abläufe der Beitragszahlung in den Beständen, was sich aus der Altersstruktur des Kundenstammes ergibt.

Bei den Kompositversicherungen der W&W-Gruppe lagen die Neubeiträge 2007 mit 180,1 Millionen Euro um 1,4 Millionen Euro über dem Vorjahreswert. Die gebuchten Bruttobeiträge gingen um 136 Millionen Euro auf knapp 1,5 Milliarden Euro zurück. Wesentlicher Grund für diese Entwicklung ist das Beitragsvolumen unserer englischen Niederlassung WürttUK, von der wir uns im Zuge des Ausstiegs aus strategiefremden Beteiligungen mittlerweile getrennt haben.

Demgegenüber konnte das Gesamtvolumen der von den W&W-Vertrieben vermittelten Fonds um 9,1 Prozent auf 422,1 Millionen Euro gesteigert werden.

Das Ausmaß des Verlustes im Bestand unserer Kunden aus den vergangenen Jahren haben wir gestoppt.

Unseren Plan, 400.000 Neukunden für die W&W-Gruppe zu gewinnen, konnten wir 2007 erreichen. Insgesamt ist unsere Kundenanzahl mit rund sechs Millionen inzwischen konstant. Dem Zuwachs steht eine nur noch gleichgroße Anzahl ausgelaufener Kundenbeziehungen gegenüber. Hierzu müssen Sie wissen: Wir haben uns erneut bemüht, inaktive Vertragsbeziehungen aufzulösen; hinzu kommen weitere Abgänge von erledigten Verträgen etwa bei der Baufinanzierung oder im Lebensversicherungsgeschäft. Für 2008 wird der Zielwert von 400.000 Neukunden fortgeschrieben.

Gleichzeitig soll die Intensität der Geschäftsbeziehungen mit dem bestehenden Kundenpotenzial durch Cross-Selling ausgebaut werden. Hierzu möchte ich in Erinnerung rufen, was wir im letzten Jahr gesagt haben: Wir wollen unsere Cross-Selling-Leistung zwischen den Geschäftsfeldern von 2006 bis zum Jahr 2009 auf 460.000 Stück verdoppeln. Zeitanteilig hatten wir uns für 2007 einen Wert von rund 270.000 Stück vorgenommen, den wir mit 266.000 Stück fast erreicht haben. Dies entspricht einem Plus von 15 Prozent, ausgehend von 230.000 Stück in 2006. 2008 sollen dies 400.000 Stück werden. Gleichwohl gilt: Dieses Cross-Selling ist in seiner Bedeutung noch sehr bescheiden. Hier bekommen wir den erforderlichen Quantensprung erst hin, wenn die Grundvoraussetzungen bei den Vertriebswegen dafür stimmen. Darüber hinaus ist dies ein zähes Geschäft des Ausgleichs divergierender interner Interessen. Aber wir wissen, dass insbesondere am Erfolg dieses Cross-Sellings gemessen wird, ob die 2. Chance für W&W genutzt wurde.

Meine Damen und Herren,

nun zur Ertragsentwicklung 2007, ermittelt nach den zum dritten Mal angewandten internationalen Rechnungslegungsvorschriften IFRS. Unser Konzernergebnis konnten wir vor Steuern von 25,7 Millionen Euro 2006 auf 246,5 Millionen Euro verzehnfachen und nach Steuern von 44,5 Millionen Euro um 371 Prozent auf rund 209,5 Millionen Euro steigern. Als a.o. Beiträge sind im Nachsteuerergebnis eingegangen

- 51 Millionen Euro aus der Auflösung der Rückstellungen für das inzwischen eingestellte Spruchverfahren,
- 16,8 Millionen Euro aus dem Verkauf unserer ehemaligen Tochtergesellschaft Erasmus in den Niederlanden und
- vier Millionen Euro aus Abschreibungen auf kleinere Beteiligungen.

Es verbleibt danach ein organisches Nachsteuerergebnis von rund 146 Millionen Euro, das entspricht – wie schon gesagt – einer Eigenkapitalrendite von 6,1 Prozent. Den Ihnen vor einem Jahr bekannt gegebenen Zielwert für 2007 von 5,3 Prozent haben wir damit übertroffen.

Der sachgerechte Vergleichswert für das Nachsteuerergebnis aus 2006 beträgt 89,6 Millionen Euro, denn man muss zu dem damals tatsächlich ausgewiesenen Nachsteuerergebnis des Konzerns von 44,5 Millionen Euro die seinerzeit gebuchten einmaligen Aufwendungen für restrukturierungsbedingte Sonderbelastungen in Höhe von 45,1 Millionen Euro hinzuaddieren. So gerechnet, haben wir in 2007 einen organischen Ergebnisanstieg von 89,6 Millionen Euro um 56,3 Millionen Euro oder 63 Prozent auf 145,9 Millionen Euro erreicht. Hierauf richtete sich – wie gesagt – die erste Priorität unserer Anstrengungen im Rahmen von „W&W 2009“. Der Ergebnisanstieg ist als maßgeblicher Schritt zur 2009 angestrebten Zielrendite von neun Prozent unter erschwerten Marktbedingungen von unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern hart errungen worden.

Ursächlich für den Ergebnisschub waren vor allem

- die um 54,5 Millionen Euro auf 639,0 Millionen Euro gesunkenen Personalaufwendungen, einhergehend mit dem Personalabbau,
- weitere Synergieeffekte durch Strukturoptimierungen, insbesondere auch in Verbindung mit der Integration der Karlsruher,
- eine günstige Steuerung der Schadenentwicklung
- und der Stopp erheblicher Treasury-Verluste der Wüstenrot Bank aus damaliger Verantwortlichkeit.

Der durch die Geschäftseinbußen und Bestandsbelastungen aus früheren Jahren und durch nicht mehr wettbewerbsfähige Organisationsstrukturen unabweisbar notwendig gewordene Abbau von Überkapazitäten bei Wüstenrot, der mit 1.000 Arbeitsplätzen ermittelt wurde, ist von 2006 bis Ende 2007 in Höhe von 650 umgesetzt worden, insoweit schneller als geplant. Bei der Württembergischen ist der vor allem in Verbindung mit der Integration der Karlsruher geplante Abbau von 750 Stellen inzwischen sogar schon abgeschlossen, ebenso wie bei Wüstenrot ohne betriebsbedingte Kündigungen, in diesem Falle sogar fast ausschließlich über natürliche Fluktuation. Von den addiert einzusparenden 1.750 Arbeitsplätzen, die im Rahmen des Zukunftsprogramms W&W 2009 angegeben wurden, sind also bereits 1.400 durch höhere Effizienz kompensiert. Bis Ende 2008 dürfte diese schmerzliche Bewältigung der Vergangenheit hinter uns liegen. Der weitere Teil insgesamt erforderlicher Kosteneinsparungen, die für ein wettbewerbsfähiges Niveau notwendig sind, sollen ganz wesentlich über konzerninterne Strukturumstellungen erreicht werden.

Ein Blick noch auf unsere aktuelle Beschäftigung. Bis Ende 2007 waren für die W&W-Gruppe in Deutschland rund 10.000 Mitarbeiter im Innendienst und gut 6.000 Betreuer im Außendienst tätig, also insgesamt 16.000 Beschäftigte.

Nun noch kurz zu den 2007 erreichten Einzelergebnissen, ebenfalls nach IFRS:

- Die Wüstenrot Bausparkasse kam auf ein Ergebnis von 20,6 Millionen Euro nach einem Vorjahresverlust von 59,1 Millionen Euro.
- Die Wüstenrot Bank erzielte ein Ergebnis von 14,5 Millionen Euro nach einem Vorjahresverlust von 26,3 Millionen Euro.

Wir werden die Einzelergebnisse der beiden Wüstenrot-Gesellschaften künftig stärker im Gesamtzusammenhang des Geschäftsfelds BausparBank sehen.

- Die Württembergische Lebensversicherung kam einschließlich der im Jahr 2007 fusionierten Karlsruher Lebensversicherung auf ein Ergebnis von 21,6 Millionen Euro. Der vergleichbare Vorjahreswert beträgt 18,3 Millionen Euro.
- Die Württembergische Versicherung ist die Ertragsbringerin im Konzern. Trotz Kyrill und zusätzlichen Reservestärkungen beträgt das Ergebnis 64,0 Millionen Euro nach 69,2 Millionen Euro im Vorjahr. Auch hier verstehen sich die Zahlen inklusive der fusionierten Karlsruher Versicherung.
- Die W&W Asset erwirtschaftete ein Ergebnis von 11,4 Millionen Euro, das bedeutet mehr als eine Verdoppelung des Vorjahresergebnisses von 4,9 Millionen Euro.

Das Ergebnis allein der W&W AG, das wir üblicherweise nach HGB ausweisen und das Bemessungsgrundlage für die Dividende ist, beträgt für 2007 80,4 Millionen Euro im Vergleich zu 10,7 Millionen Euro im Vorjahr. Hier haben wir die a.o. Erträge in Verbindung mit dem Spruchverfahren und dem Erasmus-Verkauf verbucht.

Meine Damen und Herren,

vor dem Hintergrund der seinerzeitigen Verluste und Restrukturierungen hatten wir Ihnen im vergangenen Jahr vorgeschlagen, dass der Bilanzgewinn 2006 auf neue

Rechnung vorgetragen und auf die Ausschüttung einer Dividende verzichtet wird. Wir möchten nunmehr dem inzwischen erreichten Ergebnisfortschritt Rechnung tragen und Ihnen eine Dividende von 0,50 Euro je Aktie vorschlagen.

Im Rahmen unserer laufenden Investor-Relations-Arbeit haben wir erfahren, dass dieser Vorschlag angesichts des Dividendenausfalls im Vorjahr zum Teil als zu niedrig empfunden wird. Ich möchte daher noch einmal anführen, dass mit dem Dividendenverzicht im Vorjahr dazu beigetragen wurde, verlorengegangene Substanz des Konzerns ein Stück weit zurückzugewinnen. Die jetzige Dividende erlaubt parallel die Verstärkung des Eigenkapitals in einem schwieriger gewordenen Kapitalmarktumfeld. Dies stärkt unsere Position als Vorsorge-Spezialist. Im Übrigen lösen wir mit dem Dividendenvorschlag genau das ein, was wir letztes Jahr in Aussicht gestellt haben.

An dieser Stelle noch einige Bemerkungen zur W&W-Aktie: Auch wenn 2007 erneut ein gutes Börsenjahr war, verzeichneten die Unternehmen des Finanzsektors eine deutlich schwächere Kursentwicklung als der Gesamtmarkt. Die Aktien des Bankensektors gaben – gemessen am Prime-Branchenindex Banken – im Jahresvergleich 8,7 Prozent ihres Kurswertes ab. Die Titel der Versicherungsbranche verzeichneten gemäß Prime-Branchenindex Versicherungen im Jahresvergleich eine Seitwärtsbewegung. Hintergrund für diese im Vergleich zum Gesamtmarkt schwache Kursentwicklung waren die bereits erwähnte Krise am US-Immobilienmarkt und ihre Folgen für die internationalen Finanzmärkte. So mussten zahlreiche Banken milliardenschwere Abschreibungen auf ihre Wertpapierbestände und in der Folge Bilanzverluste ausweisen, bis hin zum 1. Quartal dieses Jahres.

Die Aktie der W&W AG ist von der Krise am US-Hypothekenmarkt wie gesagt praktisch nicht betroffen, konnte sich im Berichtsjahr dem Branchenumfeld aber nicht entziehen und gab gegenüber dem Vorjahr um 2,7 Prozent nach. Welches Potenzial in der Aktie steckt, wurde jedoch zu Jahresbeginn 2007 deutlich: Bis Ende März war sie von einem Jahresendkurs 2006 von 20,30 Euro auf in der Spitze 26,65 Euro gestiegen, ein Kursanstieg von über 31 Prozent. Doch der zweite Schub der US-Immobilienkrise sorgte dann – wie bei allen Titeln der Finanzbranche – auch bei der W&W-Aktie für einen kräftigen Rückgang auf Kurse von zeitweise unter 18 Euro. Bis

zum Jahresende 2007 konnte sich die Aktie dann bis auf 19,75 Euro erholen. Angesichts der gestärkten Ertragskraft des Konzerns sowie unserer besonderen Marktchancen als Der Vorsorge-Spezialist, eröffnet sich der W&W-Aktie unseres Erachtens weiterhin ein interessantes Kurspotenzial.

Meine Damen und Herren,

zum Abschluss meiner Ausführungen unter Punkt 2 erlauben Sie mir noch einen Hinweis auf ein bilanzielles Thema, welches uns auf der letztjährigen Hauptversammlung intensiv beschäftigt hat und zu dem Sie viele Fragen gestellt hatten. Die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung, abgekürzt DPR, hatte den Teilkonzernabschluss der Württembergischen Lebensversicherung AG für das Jahr 2005 überprüft und verschiedene, vor allem formale Feststellungen zur Bilanzierung getroffen. Die Feststellungen wurden zwar bereits überwiegend durch die Aufstellung des Teilkonzernabschlusses 2006 dieser Gesellschaft erledigt, dennoch wurden sie im elektronischen Bundesanzeiger abschließend noch einmal veröffentlicht. Im Anschluss an diese Überprüfung hatte die DPR begonnen, für 2005 auch den W&W-Konzernabschluss zu überprüfen. Feststellungen hierzu lagen zum Zeitpunkt der letztjährigen Hauptversammlung noch nicht vor. Inzwischen kann ich Ihnen mitteilen, dass auch diese DPR-Prüfung abgeschlossen ist und alle Feststellungen aus damaliger Verantwortung abgearbeitet wurden. In Verbindung mit grundlegenden Personalentscheidungen wurde inzwischen die Qualität der Abschlusserstellung gestärkt, einschließlich entsprechender Know-how-Erweiterung und Prozessoptimierung.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

lassen Sie uns nun unter **Punkt 3** zum konkreten Stand unseres Erneuerungskurses „W&W 2009“ kommen.

Wir haben Ihnen versprochen, Komplexität in unserer Gruppe zu reduzieren, Strukturen und Prozesse zu vereinfachen sowie für Effektivität in der Steuerung der Gruppe zu sorgen. Kern unserer Maßnahmen ist das Programm „W&W 2009“ mit

den beiden Effizienzsteigerungsprojekten „Wüstenrot 2009“ und „Württembergische 2009“, mit dem quer durch die Gruppe laufenden Vertriebsprojekt „SPRING“ und mit dem Projekt für mehr Stringenz im Konzern. In diesem Zusammenhang ist uns besonders wichtig die Stärkung des Selbstverständnisses intern wie extern, dass es sich bei der W&W um eine einzige Unternehmung handelt, einen Finanzdienstleister, der seine Kraft nicht mehr verkennt oder intern verbraucht, sondern diese vollständig und konzentriert im Markt und im Geschäft entfaltet. Wir wissen, dass wir nur so unser besonderes Potenzial nutzen können.

Ich hatte im Überblick am Anfang bereits ausgeführt, dass wir mit der Umsetzung der Maßnahmen aus „W&W 2009“ im Planungskorridor 2007 / 08 unsere Ankündigungen eingelöst haben. Blicken wir miteinander auf einige ausgewählte Projekte und Ergebnisse in den Geschäftsfeldern:

Neben der gemeinsamen Aufstellung mit der Karlsruher sind es die Neugliederung der Verwaltungsgeschäftsstellen und die Neuaufstellung unserer Service-Bereiche über die Optimierung von Front Office und Back Office, welche im Rahmen des wichtigen Effizienzprogramms „Württembergische 2009“ im letzten Jahr angegangen wurden. Die neu erarbeitete Strategie im Kfz-Versicherungsgeschäft soll in diesem Schwerpunktsegment wesentliche Schaden- und Kostenpotenziale heben sowie gleichzeitig eine zielgruppengerechte Produkt- und Preisdifferenzierung sicherstellen. Unsere Personenversicherer haben Kombiprodukte wie „Besser leben“, Vier gewinnt“ oder „Start 65“ auf den Markt gebracht, bei denen sich unter anderem Vermögensbildung und Absicherung intelligent ergänzen. Besonders in Anspruch genommen hat uns in diesem Geschäftsfeld die Umsetzung der Reform des Versicherungs-Vertrags-Gesetzes (VVG).

Auf Seiten von Wüstenrot ist im vergangenen Jahr die angekündigte Funktionszusammenlegung von Bausparkasse und Bank realisiert worden. Insgesamt sind im Zuge der größten Umstrukturierung in der Geschichte von Wüstenrot im letzten Jahr etwa 1.550 Umzüge von Arbeitsplätzen durchgeführt worden. Mit der ersten Stufe der Elektronisierung und Automatisierung von Bearbeitungsprozessen konnten wir in diesem Geschäftsfeld wichtige Aufhol-Schritte zur Branchen-Benchmark erreichen. Die eingeleitete Zentralisierung und

Neuorganisation der Kreditsachbearbeitung in Verbindung mit der sukzessiven Schließung der 19 dezentralen Bearbeitungsstandorte, ein Kern des Effizienzprogramms „Wüstenrot 2009“, geht naturgemäß noch mit Umstellungsschwierigkeiten einher. Diese stehen im Zusammenhang mit der überplanmäßigen Geschwindigkeit des Personalabbaus und mit dem unerwartet hohen Neugeschäft, worüber wir uns gleichwohl freuen. Die inzwischen erreichte Produktivitätssteigerung bei wichtigen Bearbeitungsabläufen von über 25 Prozent kann sich sehen lassen. Die betriebswirtschaftlichen Verhältnisse bei Wüstenrot müssen allerdings darüber hinaus noch weiter deutlich verbessert werden, um die benchmarks des Wettbewerbs überall zu erreichen. Wichtige positive Impulse leistet die attraktive neue Produktentwicklung mit den optionalen Bauspartarifen, den einfachen Bausteinen des Darlehensprogramms und den innovativen life-banking-Angeboten.

Kommen wir nun zur weiteren Stringenz im Konzern: Wir haben uns im Ausland konsequent von strategiefremden Beteiligungen getrennt und unsere Geschäftsstruktur auf Deutschland und Tschechien fokussiert. Zunächst zum Inland:

- Die Karlsruher Lebensversicherung wurde auf die Württembergische Lebensversicherung und die Karlsruher Versicherung auf die Württembergische Versicherung verschmolzen.
- An der Bausparkasse Wüstenrot wurde der W&W-Konzern über ein Squeeze-out alleiniger Eigentümer; dies war eine überfällige Konsequenz, denn wir hielten bis dato bereits 99,96 Prozent des Grundkapitals der Bausparkasse.
- Unsere W&W Asset Management GmbH haben wir innerhalb der Gruppe „umgehängt“. Sie ist nun auch eine 100-Prozent-Tochter der W&W AG. Gleiches gilt inzwischen für die W&W IT GmbH.

Jetzt zur Umsetzung unserer angekündigten Bereinigung im Ausland:

- Die Erasmus Groep in den Niederlanden haben wir im vergangenen Jahr an die Delta Lloyd NV in Amsterdam verkauft, mit einem vereinnahmten a.o. Ertrag von 16,8 Millionen Euro.
- Die Württembergische Versicherung hat sich von ihrer Londoner Niederlassung, der WürttUK, getrennt. Sie wurde an die Muttergesellschaft des neu gegründeten Lloyd's Syndikats „Antares 1274“ verkauft, an der die Württembergische noch mit 18,1 Prozent beteiligt bleibt.
- Unsere Minderheitsbeteiligungen in Mitteleuropa werden von Wüstenrot Salzburg gesteuert und bei uns als reine Finanzbeteiligung weitergeführt. Demgegenüber haben wir in Prag über unser dortiges Mehrheitsengagement einen eigenen – ganz nach dem Muster der W&W in Deutschland aufgestellten – Vorsorge-Spezialisten auf den Weg gebracht. Organisatorisch wurde dort eine strategische Vertrags-Holding für Tschechien geschaffen. Sie besteht aus der Wüstenrot Bausparkasse TBS, der Wüstenrot Hypothekenbank THYP und der Wüstenrot Lebensversicherung TLV sowie der neuen Wüstenrot Sachversicherung TSV, die noch in diesem Jahr ihre Tätigkeit aufnehmen wird. Diese vier Gesellschaften bilden unter einem Dach eine Einheit, die sich Marktanteile zunächst für Bausparen und Baufinanzierung von zehn Prozent bis 2010 zum Ziel gesetzt hat.

Zur weiteren Straffung im Konzern gehören auch organisatorische Weichenstellungen für die Steigerung von Effizienz und Effektivität. Dies betrifft zum einen die gesamte Corporate Governance und zum anderen die Maßnahmen, mit denen wir unsere interne Dienstleistungsfähigkeit bündeln und verbessern.

Im Bereich der Corporate Governance haben wir alles vollzogen, was wir angekündigt haben. Im Mittelpunkt steht dabei die neue Board-Struktur der W&W-Gruppe, bestehend aus dem Management Board, aus den drei Group Boards für Vertrieb, Risiko und Operations sowie aus den beiden Division Boards.

Um die Kostenstruktur auf das Marktniveau vergleichbarer Anbieter zu bringen und entsprechende Arbeitsplätze bei uns zu erhalten, müssen wir interne Dienstleistungen in einer Service-Gesellschaft der Gruppe zusammenfassen.

Vergleichbares haben wichtige Wettbewerber schon vor Jahren erledigt. Die Bündelung der Leistungserbringung und die Umsetzung gruppenweiter Service-Standards schaffen materielle und qualitative Vorteile. Die Service GmbH wird im Wettbewerb zu externen Spezialanbietern stehen. Es ist von entscheidender Bedeutung für die Konkurrenzfähigkeit unserer betriebswirtschaftlichen Basis, dass die Gesellschaft in diesem Jahr ihre operative Tätigkeit aufnimmt. Weitere Verzögerungen würden Ersatzlösungen erforderlich machen. Es geht um Dokumentenmanagement, Boten- und Kurierdienst, Flächenmanagement/Betriebstechnik, Raum- und Arbeitsplatzorganisation, Vertragsservice, Veranstaltungs- und Eventmanagement, Einkauf und Versorgung sowie Konzerngastronomie.

Unabhängig von der Service GmbH nehmen wir weitere Zusammenfassungen und eine Qualitätsstärkung vor im Rechnungswesen, Risikomanagement, Personalmanagement und bei der Revision.

Als Zwischenfazit ist an dieser Stelle zu sagen, dass wir in Bezug auf die drei Zielkategorien des Zukunftsprogramms, also Wachstum, Effizienz, Rentabilität, im ersten Jahr des Neuanfangs die Steigerung von Rentabilität und Effizienz vorn anstellen mussten. Nur so ist die materielle Grundlage, die erforderliche Finanzkraft zu schaffen, auf die wir die notwendigen Investitionen für das dritte, für die Beschäftigung besonders wichtige Ziel stützen können, die Trendwende zu mehr Wachstum.

Damit komme ich noch einmal zu den Geschäftsfeldern und dem Teilprogramm von „W&W 2009“, das sich auf den Vertrieb der Gruppe bezieht, also auf „Spring“.

Vorbildliches ist hier im letzten Jahr von Wüstenrot geleistet worden. Die Umsetzung einer vollständig neuen, stringenten Vertriebsstruktur wurde abgeschlossen, das neue potenzial- und qualitätsorientierte Vergütungssystem wurde angewandt, eine vereinfachte Beratungssoftware wurde eingeführt, die Vertriebsunterstützung wurde wesentlich verbessert und die Schulung der Berater wurde ausgebaut. Die Früchte dieser Arbeit zeigen sich seit gut einem Jahr in deutlich zweistelligen Zuwachsraten beim Bausparneugeschäft, womit Wüstenrot die Branchenentwicklung klar übertrifft.

Besonders freuen wir uns auch über die beiden neuen exklusiven Vertriebskooperationen mit dem Vorsorgewerk des Beamtenbundes und mit dem AWD; in beiden Fällen hat sich Wüstenrot gegenüber Wettbewerbern durchgesetzt.

Die Württembergische liegt mit der Stärkung ihres Vertriebs noch zurück. Hier kam es zu Verzögerungen, insbesondere bei der von ihr angegangenen Wiederbelebung des Maklerkanals, auf den man vor gut drei Jahren noch glaubte verzichten zu können. Hierauf, aber vor allem auf die stärkere Vertriebsausrichtung des gesamten Hauses zugunsten der Potenzialausschöpfung über die Vertreter und Agenturen der sehr loyalen und hoch engagierten Ausschließlichkeitsorganisation der Württembergischen, wird sich der im April dieses Jahres neu eingetretene Vertriebsvorstand, Herr Dr. Kantak, konzentrieren. Er arbeitet daran, die Führungsstruktur dieses Außendienstes zu stärken, die Kommunikation und Abstimmung einfacher und verlässlicher zu gestalten, die Agenturen zu fördern, den Einsatz von Spezialisten zu optimieren, die Produktivität in der Breite zu steigern und die angefangene Reform des Vergütungssystems weiter zu verproben. Das Pfund, mit dem die Württembergische bei ihren Kunden punkten kann und muss, ist ihr Außendienst. Erst in der letzten Woche wurde W&W mit der Württembergischen Versicherung als einer der kundenfreundlichsten Finanzdienstleister ausgezeichnet. Das gibt zusätzlichen Rückenwind. – Nicht zuletzt wurde gute Arbeit im letzten Jahr auch beim Vertrieb über die Bankkooperationen geleistet, mit überdurchschnittlichen Zuwächsen.

Meine Damen und Herren,

für die Ausschließlichkeitsvertriebe von Wüstenrot und Württembergische wurde inzwischen klargestellt, dass jeder Betreuer als erster Ansprechpartner für die Kunden dafür sorgt, dass sein Kundenpotenzial mit dem gesamten Produktspektrum des Konzerns voll bedarfsumfänglich erschlossen wird. Dies wird für ihn interessant gemacht, wobei er es nicht allein tun muss: Eine ergänzende Betreuungsstruktur und Direktaktivitäten, die auf unserer Kundendatenbank basieren, stehen unterstützend zur Verfügung. So wollen wir nach der Stärkung der Einzelvertriebe im nächsten Schritt auch das Cross-Selling deutlicher voranbringen, das dem

Vorsorgespezialisten W&W, aber ebenso den einzelnen Betreuern die wesentlichen Wachstumschancen bietet.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich betonen: Erfolgreiches Cross-Selling setzt voraus, dass zunächst die Grundstrukturen der Vertriebe stimmen. Hierauf hatten und haben wir uns bei der Stärkung der Vertriebskraft primär und vorrangig zu konzentrieren. Wir dürfen kein Cross-Selling zu Lasten der Kernfähigkeiten der Außendienste forcieren. Außerdem brauchen wir für Cross-Selling eine vereinfachte, konfliktfrei laufende Produktlandschaft, einschließlich passgenauer Produktkombinationen. Schließlich muss die Interessenlage der Außendienstpartner mit den Absichten des Konzerns synchronisiert werden. Im Fazit möchte ich hierzu festhalten, dass es nach den vielen verlorenen Jahren auf diesem Gebiet keinen Sinn macht, nunmehr in Aktionismus zu verfallen. Auf der Grundlage neu gestärkter Basis-Strukturen soll es im Rahmen der zweiten Chance für W&W gelingen, schrittweise Schubkraft in unser Cross-Selling bringen.

So hat die Württembergische für ihr jährliches Neugeschäft im Bausparen bis 2010 eine Verdoppelung auf rund 1 Milliarde Euro geplant, Wüstenrot erwidert dies mit einem geplanten Plus von 66 Prozent auf 1 Milliarde Euro Nettobewertungssumme im Lebensversicherungsgeschäft bis 2010.

Auch hierzu soll der Ausbau der beiden Außendienste um jeweils 200 bis 300 Berater bis zum Jahre 2010 beitragen.

Eingebettet sind alle diese grundlegenden Maßnahmen in unseren Zielbildprozess, unser Change-Management. Mit vorwurfsvoller wechselseitiger Ablehnung muss Schluss sein. Wir schaffen konsequent Räume positiver Begegnung, auch und gerade für den Vertrieb, in denen Erfolgsrezepte für Cross-Selling ausgetauscht und weitere Ideen für Erfolgsgeschichten geboren werden. Wichtig ist, dass sich Wüstenroter und Württembergische mit Respekt und wechselseitigem positiven

Interesse begegnen, mit einer aufrichtigen Bereitschaft, voneinander zu lernen und die Chancen des gemeinsamen Potenzials zu nutzen. Hieran wird gearbeitet.

Meine Damen und Herren,

kommen wir damit zu **Punkt 4** unseres heutigen Vorstandsberichts, zu unserem Investitionsprogramm für die Zukunft. Dieses umfasst für die nächsten vier Jahre rund 350 Millionen Euro und konzentriert sich auf den Ausbau unserer Position als der Vorsorge-Spezialist durch entsprechende Stärkung unserer Vertriebskraft, durch die dazugehörige Optimierung unseres Produktsortiments und unserer Informationstechnologie sowie durch die weitere Personalentwicklung als Basis unseres Change-Prozesses.

Über die Stärkung der Vertriebskraft und die Optimierung unseres Produktprogramms hatte ich bereits gesprochen.

Dritte Zielrichtung unseres Investitionsprogramms ist die Nutzung unserer IT. Dabei geht es darum, eine umfassende Sicht auf unsere Kunden zu ermöglichen, die Geschäftspotenziale im Kundenbestand zu ermitteln, die Vertriebe mit einem leicht bedienbaren Beratungs- und Vertriebs-Frontend zu versehen, die Automatisierung voranzutreiben unter Nutzung bewährter Kernsysteme. Leider müssen wir aber auch hier etwas Grundlegendes nachholen, nämlich die in der Vergangenheit nicht vollzogene Konsolidierung unserer IT-Systeme.

Zur vierten, vielleicht wichtigsten Ausrichtung unseres Investitionsprogramms: Zu den Menschen, die in unserer Unternehmung direkt oder indirekt für unsere Kunden arbeiten. Ein erfolgreicher Wandel und die Umsetzung der strategischen Ziele können nur durch spürbare Weiterentwicklung der Fähigkeiten unseres Führungs- und Fachpersonals, unserer Nachwuchskräfte und Potenzialträger quer durch die W&W-Gruppe gelingen. Dies geschieht durch Qualifizierungsprogramme, durch ein systematisches Talent-Management und durch die qualitativ gesicherte Gewinnung neuer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Grundlage für die notwendigen Investitionen ist die Transparenz über die für den Wandel benötigten Fähigkeitenprofile,

insbesondere in den strategisch entscheidenden Funktionen, und eine verlässliche Identifikation und Förderung.

Die W&W-Gruppe will ein begehrter Arbeitgeber sein, mit allerbesten Karrierechancen. Ungewöhnlich viele aktuelle Bewerbungen bestätigen uns. Angesichts der grundlegenden Bedeutung der Qualität und Zufriedenheit engagierter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie der Bindung und Gewinnung von Leistungsträgern wird die strategische Personalverantwortung auf Ebene der Gruppe verankert. Kulturell geht hiermit einher, von divergierendem Verhalten über parallele Ambitionen zu treffendem Zuspiel zu kommen, für den Vorsorge-Spezialisten als Ganzes, jeden Tag.

Für W&W gilt: Unternehmerischer Erfolg geht einher mit der Verantwortung für Menschen. Wir haben nicht nur ein großes Kunden-, sondern vor allem auch ein wertvolles Mitarbeiterpotenzial. Hierin steckt Reichtum an Wissen und Ideen. Diesen zu erschließen und freizusetzen durch Fördern und Fordern, durch Anerkennung und Konsequenz, um frühere Grenzen und Barrieren zu öffnen, dieses hat auf dem Weg des Wandels zu einer neuen Verantwortungskultur für W&W höchste Priorität.

Meine Damen und Herren,

wir wissen, dass nur die Erfolge unserer Mitarbeiter in der Summe die Erfolge des Unternehmens sind.

Nun zu **Punkt 5** meiner Rede – zu unserem neuen Markenauftritt und unserem neuen Selbstverständnis als „DER Vorsorge-Spezialist“. Sie haben es bereits auf Ihrer HV-Einladung und den neuen Fahnen beim Betreten dieser Halle gesehen. Die W&W-Gruppe tritt seit Ende Februar mit einem gemeinsamen Logo für beide Traditionsmarken auf. Mit dieser neuen Markenführung nutzen wir die seit Jahrzehnten gewachsene Bekanntheit der beiden starken Einzelmarken und führen diese zusammen. Denn zu wenig bekannt ist bisher, dass beide Marken seit 1999 einen einzigen Finanzdienstleister darstellen.

Wir haben verstanden, dass wir die Herausforderungen des Wettbewerbs und vor allem die Kundenbedürfnisse der heutigen Zeit nur dann erfolgreich beantworten können, wenn wir Wüstenrot und Württembergische in einer starken Partnerschaft erkennbar und erlebbar verbinden. Mit unserem neuen Markenauftritt bekennen wir uns zu einem gemeinsamen Angebot: Wir sind

„W&W – DER Vorsorge-Spezialist“.

Durch die gleichwertige Kombination unserer beiden Geschäftsfelder bieten wir unseren Kunden eine so in Deutschland einmalige Verbindung. Wir konzentrieren uns auf Vermögensbildung, Wohneigentum, Absicherung und Risikoschutz. Für die Kunden verkörpern wir den verlässlichen Partner, der in diesem komplexen Umfeld Orientierung, Sicherheit und Verlässlichkeit mit attraktiven Finanz- und Versicherungslösungen bietet.

Es geht damit um weit mehr als nur die Änderung von Logos. Die Vorsorgebedürfnisse der Kunden sind ständig neuen Einflüssen unterworfen, die aus veränderten persönlichen Lebenssituationen und aus neuen technologischen sowie gesellschaftlichen Rahmenbedingungen entstehen. Angesichts dieser Komplexität haben viele Kunden den Wunsch nach einem einzigen, glaubwürdigen Partner für die Regelung ihrer finanziellen Vorsorge. Die W&W-Gruppe will diesen Anspruch erfüllen.

Der neue Markenauftritt, mit einheitlicher Schrift, Farbe und gemeinsamem Signet, wird auch nach innen wirksam. Es geht um die optische Unterstützung, wechselseitige Ergänzung und Wertschätzung. So entsteht Identität, das Bewusstsein, in einer einzigen Mannschaft einen wichtigen Beitrag zum Gesamterfolg zu leisten; wir setzen auf Stolz und Freude bei Wüstenrot und Württembergischer.

Meine Damen und Herren,

kommen wir nun zum **letzten Teil** meiner Ausführungen, zum Geschäftsverlauf in den ersten fünf Monaten sowie zum Ausblick auf das gesamte Jahr 2008.

Beim Neugeschäft der Württembergischen im Komposit- und Lebensversicherungsegment liegt man bis Ende Mai noch mit 5,9 Prozent bzw. 13,2 Prozent hinter den anteiligen Vorjahreswerten; dies bedingt durch Umstellungen im entsprechenden Vertrieb. Vor allem der Außendienst verspricht Verlass, so dass hier bis Jahresende doch mit Wachstum beim Neubeitrag gerechnet wird. Dieser muss allerdings alsbald so groß sein, verbunden mit geringen Storni, dass damit auch das Gesamtprämienvolumen der Württembergischen wieder wächst.

Wüstenrot verzeichnet gegen den Markttrend im Bausparneugeschäft für die ersten fünf Monate ein deutliches Plus von 22,5 Prozent. Im privaten Baufinanzierungsgeschäft, das in Deutschland weiter schrumpft, konnte bei uns bis zur aktuellen Gesamterfassung per April ein Zuwachs von 14,7 Prozent erreicht werden.

Die hart errungene Trendwende bei Wüstenrot setzt sich also erfreulich fort, mit neuen Marktanteilsgewinnen; gleichzeitig konnte die Qualitätssteuerung des Bauspargeschäfts gegenüber früher deutlich verbessert werden. Dieser Erfolg der Neuausrichtung wird sich fortsetzen.

Zur Ergebnisentwicklung:

Von Januar bis März 2008 haben wir – wie schon berichtet – einen Konzernüberschuss von 31,8 Millionen Euro erzielt, nachdem im Vorjahreszeitraum 44,2 Millionen Euro erreicht worden sind. Wir sind davon überzeugt, dass wir mit diesem Ergebnis in einem durch die Finanzmarktkrise angespannten Kapitalmarktumfeld ein solides Resultat ausweisen. Für uns zählt das Gesamtjahr und kein Quartals-Aktionismus. Bei der Entwicklung des W&W-Konzernüberschusses spielten günstige und belastende Effekte

zusammen. Wir haben dabei bewusst höhere werbliche Aufwendungen im Vergleich zum ersten Quartal 2007 in Kauf genommen.

Meine Damen und Herren,

neben der Verstärkung des Wachstums peilen wir die nächste Renditesteigerung an. Sie können uns trotz dieses Jahres großer Unabwägbarkeiten erneut an einer konkreten Zahl messen. Auf das mit 6,1 Prozent übertroffene Jahresziel von 5,3 Prozent Eigenkapitalrentabilität nach Steuern in 2007 wollen wir in 2008 6,7 Prozent erreichen. Dies führt uns dann auf die Zielgerade unseres ersten Drei-Jahres-Programms mit 9 Prozent in 2009.

Wir haben im Rahmen der 2. Chance für W&W im Jahr 2007 erstes Neues erreicht. 2008 und 2009 werden für uns noch schwerer:

- Intern erfordern zähleibige Altlasten, Baustellen und Abstimmungsprozeduren zusätzliche Zeit und Kraft. Ungewohnte Veränderungen können zu Überforderungen führen.
- Hinzu kommen verschärfte externe Parameter durch rabiaten Verdrängungswettbewerb, durch politisch veränderte Rahmendaten, durch Unwettergefährdung und durch die anhaltende Kapitalmarktkrise, mit Druck auf Bewertungs- und Zinsergebnisse; Unsicherheiten durch deutlich gestiegene Inflationsrisiken und geldpolitische Zielambivalenz der Notenbanken tragen zu hoher Volatilität an den Zins- und Aktienmärkten bei, so dass unsere Treasurer und Kapitalanleger in ihrer Aufgabe nicht zu beneiden sind.

Eigene Chancen stehen dem gegenüber: Wir können auch in Zeiten begrenzter Marktpotenziale in Deutschland bei W&W im Kundengeschäft aus uns selbst heraus wachsen, aus der vollständigen Erfüllung des Bedarfs unserer eigenen Kunden mit dem gesamten Produktspektrum der Gruppe. Gleichzeitig besitzen wir intern weitere Effizienzreserven und Synergiepotenziale, die für den angepeilten Erfolg zu heben sind.

Meine Damen und Herren,

Dabei zu sein – wenn W&W als „DER Vorsorge-Spezialist“ in schwierigster Zeit das eigene Potenzial mit neuer Kraft angeht – ist Herausforderung und Motivation zugleich.

Vor dem Hintergrund meines Vortrags ist sicher klar, dass es uns mehr denn je ein Anliegen ist, den Führungskräften sowie den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und deren Vertretung aufrichtig zu danken für hohe Einsatzbereitschaft, konstruktives Engagement und für Verantwortungsbewusstsein im Interesse der Zukunft des gesamten Konzerns.

Meine Damen und Herren,

Dankbarkeit bekunden wir vor allem auch gegenüber dem Aufsichtsrat und insbesondere seiner Spitze für die kritische Begleitung, den wertvollen Rat und die Rückendeckung, vor allem, wenn es für die Zielerreichung darum geht, konsequent zu bleiben.

Heute gilt unser wesentlicher Dank Ihnen, unseren verehrten Aktionären, für die Unterstützung und das Vertrauen, das Sie uns bei der Gestaltung der Zukunft Ihres Unternehmens erhalten.

Danken möchte ich an dieser Stelle ausdrücklich der Wüstenrot Holding für die enge Verbundenheit als verlässliche Mehrheitsaktionärin und mit der Wüstenrot Stiftung gleichsam „Sinnggeberin“ für uns als Vorsorge-Spezialist. Sie trägt zu unserer Unabhängigkeit bei und stärkt uns verlässlich auf unserem Weg.

Meine Damen und Herren,  
vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.