

Hauptversammlung
Wüstenrot & Württembergische AG

am 10. Juni 2010

Rede von Dr. Alexander Erdland
Vorsitzender des Vorstands
Wüstenrot & Württembergische AG

(Es gilt das gesprochene Wort.)

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
werte Aktionärsvertreter,
meine Damen und Herren,

auch im Namen des gesamten Vorstands begrüße ich Sie herzlich zur diesjährigen Hauptversammlung der Wüstenrot & Württembergische AG.

Auf den heutigen Tag, an dem wir vor unseren Aktionären Rechenschaft ablegen über die abschließende Umsetzung unseres dreijährigen Restrukturierungsprogramms „W&W 2009“, hat der gesamte Konzern seit 2006 mit großem Einsatz und ganzer Leidenschaft hingearbeitet. Voller Erleichterung und auch mit einem Stück Stolz können wir zusammenfassend heute gleich zu Anfang feststellen: Die mit dem unausweichlich notwendigen Neuanfang 2006 bekanntgegebenen Ziele und Anforderungen sind erreicht und erfüllt worden; dieses gelang durch die konsequente Umsetzung unseres umfangreichen Maßnahmenpakets, dessen Erfolg letztlich auch durch die inzwischen eingetretene, unerwartete, große ökonomische Krise nicht ins Wanken geriet.

Konkret:

- Die für 2009 gemäß IFRS angepeilte Konzern-Eigenkapital-Rendite nach Steuern von 9 Prozent wurde im Rahmen einer soliden Bilanzierung mit 9,1 Prozent sogar leicht übertroffen.
- Mit dem entsprechenden Ergebnis von rund 222 Millionen Euro in 2009 hat der Konzern das beste Resultat seiner gesamten Unternehmensgeschichte erreicht. Jedes Geschäftsfeld hat annähernd den gleichen Beitrag dazu geleistet, nämlich etwa 100 Millionen Euro. Die kleineren strategischen Gesellschaften zeichnen für den Rest verantwortlich.
- Noch zur Erinnerung: Seit dem ersten vollen Geschäftsjahr der W&W, dem Jahr 2000, bis zum Neubeginn in 2006, gab es niemals ein dreistelliges Jahresergebnis, es gab zwei Verlustjahre, das durchschnittliche Jahresergebnis für diese Zeit betrug 16 Millionen Euro. Dem steht ein Durchschnittsergebnis von 2007 bis 2009 von 166 Millionen Euro gegenüber, ein Quantensprung, bei massiv erschwerten externen Bedingungen.

- Damit geht einher, dass wir die Bilanz-, Bestands- und Marktverluste der Vergangenheit hinter uns lassen konnten. Neues Wachstum in beiden Geschäftsfeldern wurde erreicht. Die Württembergische hat die Karlsruher Versicherung erfolgreich integriert und sich damit – wenn zum Teil auch nur knapp – unter den TOP 10 Versicherern für das Komposit- und Lebengeschäft in Deutschland etabliert, gemessen jeweils an den gesamten jährlichen Prämieinnahmen. Wüstenrot ist im Bauspar-Neugeschäft zur Nummer zwei in Deutschland geführt worden, mit Verstärkung durch zwei Zukäufe.

- Für den gesamten Konzern kann darüber hinaus festgestellt werden:
 - Es konnte eine Steuerungsfähigkeit etabliert werden, von der Führungsstruktur über das Navigationssystem bis zum Risikomanagement, ohne das wir die Finanzkrise im Übrigen bis dato so nicht hätten meistern können.

 - Defizite in Bezug auf Qualität und Transparenz wurden abgebaut.

 - Existenziell erforderlicher Kostenabbau ist gelungen und wichtige Ertragspotenziale konnten angesteuert werden.

 - Insgesamt ist eine neue materielle, strukturelle, personelle und kulturelle Basis geschaffen worden.

Meine Damen und Herren,

die zweite Chance für W&W wurde erfolgreich genutzt. Wüstenrot und Württembergische haben zueinander gefunden, arbeitsteilig und kooperativ, mit dem gemeinsamen Ziel als „DER Vorsorge-Spezialist“. Es geht nicht mehr um die Frage, ob dieses Geschäftsmodell Sinn macht, sondern es geht ausschließlich noch darum, wie wir es – vorbehaltlos – erfolgreich weiterentwickeln.

Wegen dieser für uns existenziell so ausschlaggebenden Bestätigung will ich meinen sonst erst am Ende des Berichts üblichen Dank an alle Beteiligten dieses Mal an den Anfang stellen:

- Für den Erfolg haben die Führungskräfte, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und deren Vertretungen, die Vertriebe und allen voran die beiden Ausschließlichkeitsorganisationen auch mit ihren Interessenvertretungen sowie die Geschäftsleitungen, Vorstände und Aufsichtsräte unserer Tochtergesellschaften Großartiges geleistet. Tiefempfundenen Dank und höchste Wertschätzung bringen wir als Vorstand der W&W AG hierfür zum Ausdruck.
- Unsere Dankbarkeit bekunden wir ganz besonders auch gegenüber unserem Aufsichtsrat und insbesondere gegenüber seiner Spitze für die kritisch-loyale Begleitung, für wertvollen fachlichen Rat und immer wieder für die Rückendeckung, wenn es für die Zielerreichung darum ging, konsequent zu bleiben.
- Vor allem aber auch Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, haben zu uns gestanden und weiter auf uns gesetzt, mit Vertrauen und Unterstützung, allen voran unsere Mehrheitseigentümerin, die Wüstenrot Holding. Diese Verbundenheit, ergänzt um stabile Mitaktionäre, schafft uns Unabhängigkeit und Autonomie, so dass wir uns mit ganzer Kraft auf die Weiterentwicklung unseres Konzerns und auf die Marktchancen konzentrieren können. Dies ist im Vergleich zu anderen Verhältnissen ein unschätzbare Wert, dem wir mit aufrichtigstem Dank und großem Verantwortungsbewusstsein weiter gerecht werden wollen.

Meine Damen und Herren,

damit steige ich in die Einzelheiten meines Berichts zur Geschäftsentwicklung und zur weiteren strategischen Ausrichtung ein und gehe nach folgender Gliederung vor:

- Geschäftsentwicklung 2009
 - Neugeschäft
 - Ergebnisse
- W&W-Aktie
- Zukunftsprogramm „W&W 2012“
 - Ziele
 - Rahmenbedingungen
 - DER Vorsorge-Spezialist
 - Investitionen
- Lehren aus der „Krise“
- Multi-Kanal-Management
- Geschäftsentwicklung 2010

Ich komme zunächst zu unserem Bericht über die Geschäftsentwicklung 2009. Zuerst zum Geschäftsfeld BausparBank:

- Das Bauspargeschäft von Wüstenrot konnte im letzten Jahr brutto um 9,8 Prozent auf eine Bausparsumme von 11 Milliarden Euro zulegen. Dazu hat die hinzu erworbene Vereinsbank Victoria Bausparkasse mit etwa 1 Milliarde Euro beigetragen. Aber auch ohne diese Akquisition hat Wüstenrot ein Plus von 0,3 Prozent erzielt.
 - Die Bausparbranche insgesamt ist demgegenüber im zurückliegenden Jahr in Deutschland im Bruttobereich um 14,7 Prozent auf etwa 95 Milliarden Euro geschrumpft. Der Marktanteil von Wüstenrot im Bausparen ist gleichzeitig auf 11,6 Prozent gestiegen, nachdem er 2006 noch bei 7,8 Prozent lag.
 - Im Nettoneugeschäft war Wüstenrot 2009 ebenfalls erfolgreich. Die Bausparsumme legte um 5,6 Prozent auf 8,4 Milliarden Euro zu. Damit schnitt Wüstenrot auch hier deutlich besser ab als die Branche, deren Nettoneugeschäft im letzten Jahr um rund 10 Prozent zurückging und nur noch 88 Milliarden Euro ausmachte. Auf einzelne Leistungen der Vertriebswege, die neben dem Außendienst von Wüstenrot ganz wesentlich zum Erfolg beigetragen haben, komme ich noch.
- Sehen lassen können wir uns auch mit unserem Baufinanzierungsgeschäft (hier ohne Bauspardarlehen). Hier stieg das Neugeschäft konzernweit um fast 9 Prozent auf gut 4 Milliarden Euro. In der ersten Jahreshälfte hätte uns das noch keiner zugetraut, denn in dieser Zeit waren unsere Bearbeitungskapazitäten spürbar überlastet; es kam zu Rückständen, die dann aber durch verschiedene Steuerungsmaßnahmen wieder abgebaut werden konnten.
- Erlauben Sie mir zu diesem Geschäftsfeld einen kurzen Blick auf Tschechien. Hier erzielten wir im Bausparneugeschäft ein Plus von 22 Prozent auf 992 Millionen Euro. Das bedeutet, dass wir unseren Marktanteil dort auf 10 Prozent ausgebaut haben. Die Baudarlehen sind in Tschechien trotz widrigster Markt- und Refinanzierungsverhältnisse mit insgesamt 378 Millionen Euro ebenfalls ein Stück gewachsen.
 - Als sich durch die Finanzmarktkrise Refinanzierungsengpässe für das profitable Hypothekenbankgeschäft in Tschechien ergeben haben, wurde eine konzerninterne Finanzierung aus dem Liquiditätsüberschuss anderer Konzerngesellschaften sichergestellt.

- Mit Hilfe der konzerninternen Finanzierungshilfe konnten die Wüstenrot-Gesellschaften in Tschechien, insbesondere die Hypothekenbank, Marktanteile gewinnen, während viele Konkurrenten dort zu drastischen Einschnitten im Neugeschäft gezwungen waren, weil ihre Muttergesellschaften Refinanzierungsmittel nicht bereitstellen konnten oder wollten. Das hat so zum Einbruch im Markt von 40 Prozent geführt. Grundsätzlich ist es erforderlich, die Refinanzierungskonzepte unserer tschechischen Hypothekenbank zu überarbeiten. Wir prüfen auch, ob es sinnvoll wäre, das Geschäft als Niederlassung der Wüstenrot Bank Deutschland zu betreiben.
- Umgekehrt hilft Prag inzwischen bei der IT-Neugestaltung eines innovativen Lebensversicherungsproduktes für den Fall steigender Zinsen, weil in Ludwigsburg und Stuttgart alle fachkundigen Mitarbeiter durch andere Aufgaben gebunden sind. Wir gewinnen auf diese Weise Tempo bei der Produktentwicklung und bereiten parallel die Möglichkeit vor, das innovative Produkt auch in Tschechien einzuführen. Trotz der Sprachbarrieren funktioniert die Zusammenarbeit hervorragend. Das Projekt liegt voll im Plan.

Meine Damen und Herren,

im Vertrieb für das Geschäftsfeld Versicherung haben wir ebenfalls einen Turnaround erreicht. Es wurde sowohl in Komposit als auch in Leben ein Bestandsbeitragszuwachs erzielt.

- Im Kompositgeschäft stieg der gesamte gebuchte Bruttobeitrag um 1,4 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro und damit auch hier stärker als in der Branche, die lediglich ein Plus von 0,2 Prozent verzeichnete.
 - Ursache der guten Entwicklung ist zum einen die Neugeschäftssteigerung um etwa 18 Prozent, gemessen als neuer Jahresbestandsbeitrag, und zum anderen die Stornoentwicklung, die trotz der nicht gerade einfachen wirtschaftlichen Rahmenbedingungen nahezu auf Vorjahresniveau blieb.
 - Die Schadenentwicklung verlief insgesamt ausgesprochen günstig.

- In der Lebensversicherung erzielten wir dank eines kräftigen Einmalbeitragsgeschäftes eine Steigerung des gesamten gebuchten Bruttobeitrags um 3,7 Prozent auf 2,3 Milliarden Euro.
 - Im gestiegenen Einmalbeitragsgeschäft registrieren wir eine sehr hohe Nachfrage nach Rentenversicherungen. Kurzfristige Kapitalisierungsprodukte zeichnen wir nicht.
 - Die Stornoquote der Württembergische Leben liegt mit 5,7 Prozent für das Jahr 2009 (nach 4,8 Prozent im Jahr 2008) unterhalb des Branchenwerts von 6,2 Prozent für das Jahr 2009.

- Unsere Beratungs- und Produktqualität schlägt sich auch in einem großen Vertrauensbonus nieder, den uns unsere Kunden einräumen. Nach einer repräsentativen Umfrage des Hamburger Instituts für Management- und Wirtschaftsforschung belegt die Württembergische Versicherung beim Kundenvertrauen mit der Note 1,8 den zweiten Platz (nach der Debeka). Das ist sicher insbesondere auch ein Verdienst unseres Ausschließlichkeitsvertriebs. Für die Branche ergibt sich im Durchschnitt nur die Note 3.

- Darüber hinaus haben wir im vergangenen Jahr eine Reihe von Auszeichnungen für unsere Produkte erhalten, sowohl die Württembergische als auch Wüstenrot:
 - Unser neuer PKW-Tarif, den wir zum Wechselgeschäft 2008/2009 auf den Markt gebracht haben, erhielt von der Zeitschrift Versicherungsmagazin die Auszeichnung „Produkt des Monats Januar 2009“.
 - Unsere Genius Privatrente erhielt die Bestnote „hervorragend“ vom Rating-Institut Franke & Bornberg, die Finanzfachzeitschrift Focus Money bewertete das Produkt mit „Top Rente“ und „Top Kapitaleistung“.
 - Unsere fondsgebundene Basisrente und Rentenversicherung erhielt von Morgen & Morgen ein „Top-Ranking“. Die Berufsunfähigkeitsversicherung der Württembergische Lebensversicherung gehört schon seit Jahren zu den bestbewerteten Produkten am Markt und bekam daher auch 2009 von der Stiftung Warentest ein „sehr gut“ und von Morgen & Morgen fünf Sterne. Auch die WürtttKranken erhielt Bestnoten der Ratingagenturen.

- Unser Wohn-Riester-Bausparvertrag wurde von Focus Money als „bester Wohn-Riester-Bausparvertrag“ ausgezeichnet; bei Öko-Test belegten wir Rang 1. Beste Platzierungen erreichten auch die Fonds der W&W Asset. So schaffte es der W&W Europa Fonds aufs Siegereppchen bei der Verleihung des „Goldenen Bullen“ – einer Auszeichnung der Wirtschaftsmagazine „Euro“ und „Euro am Sonntag“. Auch Girokonto und Tagesgeld der Wüstenrot Bank erreichten bei diversen Finanz- und Verbraucherportalen vordere Plätze.

Meine Damen und Herren,

dem Cross-Selling kommt im Rahmen unseres Geschäftsmodells bekanntlich eine zentrale Bedeutung zu. Im Kern verstehen wir darunter den Verkauf der Produkte des einen Geschäftsfeldes an Kunden des anderen Geschäftsfeldes und den Verkauf von Ergänzungsprodukten.

- Die Betreuungsstruktur, die Produkte, die Incentivierung, aber vor allem die Wertschätzung unseres Cross-Sellings durch die Kunden – all das hat uns hier im vergangenen Jahr neue Steigerungen und Erfolge gebracht. Zunächst im Vergleich zu 2006: Wir haben in dieser Zeit die Schnittmenge gemeinsamer Kunden der beiden Geschäftsfelder auf 7 Prozent gebracht. Und wir haben die Anzahl der im Cross-Selling verkauften Produkte wie geplant von 230.000 auf 486.000 mehr als verdoppelt.
- Auch im Vergleich zum Vorjahr haben wir 2009 unser Cross-Selling ausgebaut:
 - Dem Außendienst von Wüstenrot ist eine Steigerung in der Vermittlungsleistung im Kompositgeschäft um 14,8 Prozent und in der Krankenversicherung um 23,9 Prozent gelungen.
 - Die Außendienstorganisation der Württembergischen fuhr im Bausparen ein weiteres Plus von 0,2 Prozent auf 672 Millionen Euro Bruttobausparsumme ein. Das ist das beste Ergebnis, das dieser Vertriebsweg je erreicht hat. Er ist auch der erfolgreichste Außendienst einer Versicherung im Bausparneugeschäft.
 - In der Baufinanzierung hat die AO der Württembergischen sogar eine Steigerung um 27,5 Prozent geschafft.

- Hervorragend ist das Bankeinlagengeschäft gelaufen. Hier haben wir im Vergleich zum Vorjahr bei der Wüstenrot Bank eine Steigerung um 80 Prozent von 1,7 auf mehr als 3 Milliarden Euro erzielt.
 - Dahinter stehen 22.000 neue Einlagenkunden, darunter 13.000 Neukunden allein über den Direktvertrieb.
 - Dies hat uns an dieser Stelle auch enorm genutzt in der Sicherung der Liquidität der Bank.

Meine Damen und Herren,

im Jahr 2009 stieg die Mitarbeiterzahl im W&W-Konzern leicht von 8.134 auf 8.267 Mitarbeiter – gerechnet nach Arbeitskapazitäten. Hinzu kommen weitere rund 6.000 Außendienstpartner. Darüber hinaus bildet der W&W-Konzern 479 Auszubildende aus.

Die Personalaufwendungen erhöhten sich in 2009 von rund 573 Millionen Euro auf 585 Millionen Euro.

Meine Damen und Herren,

damit bin ich bei der Entwicklung und Zusammensetzung des IFRS-Konzernjahresergebnisses von 221,7 Millionen Euro.

Das Geschäftsfeld BausparBank hat hierzu mit 112,6 Millionen Euro und das Geschäftsfeld Versicherung mit 97,5 Millionen Euro beigetragen. Der Rest (11,6 Millionen Euro) wurde von den kleinen strategischen Gesellschaften erwirtschaftet.

In den wesentlichen Positionen der Konzern-G+V ergibt sich folgendes Bild:

Das Finanzergebnis ist gegenüber dem Vorjahr deutlich von 462,1 Millionen Euro auf 1,5 Milliarden Euro angestiegen. Der Vorjahreswert war – bedingt durch die Turbulenzen an den Kapitalmärkten – von Abschreibungen sowie höheren Veräußerungsverlusten geprägt.

Die verdienten Beiträge haben sich aufgrund der stark angestiegenen Einmalbeiträge in der Lebensversicherung auf 3,8 Milliarden Euro erhöht.

Die Leistungen aus Versicherungsverträgen konnten durch das deutlich erholte Finanzergebnis auf 3,7 Milliarden Euro gesteigert werden.

In der Schaden-/Unfallversicherung führten die geringen Belastungen aus Elementarschäden und das verbesserte Schadenmanagement zu einem erfreulichen Rückgang der Leistungen um 122,8 Millionen Euro.

Im Rahmen unseres Programms „W&W 2009“ konnten wir unsere Verwaltungsaufwendungen gegenüber 2006 bis 2008 um über 100 Millionen Euro reduzieren. Im vergangenen Geschäftsjahr stiegen unsere Verwaltungsaufwendungen wieder etwas an, um rund 3 Prozent auf 1 Milliarde Euro. Die Ursache liegt insbesondere in der Integration der Vereinsbank Victoria Bauspar AG, mit allein rund 20 Millionen Euro Aufwand, in Beitragserhöhungen des Pensionssicherungsvereins sowie in Mehrbelastungen für eine höhere Bearbeitungsleistung im Kreditgeschäft.

Der Konzernjahresüberschuss ist in 2009 noch durch einen Sondereffekt geprägt. So hat die Vereinsbank Victoria Bauspar AG zwar auf der einen Seite die Verwaltungskosten erhöht, auf der anderen Seite aber Erträge vor allem im Finanzergebnis erwirtschaftet. Insgesamt konnten wir bei der Erstkonsolidierung einen Badwill verbuchen, der das Konzernergebnis um 17 Millionen Euro erhöhte.

Ich komme jetzt zu unserem Nachsteuerergebnis gemäß HGB der W&W AG. Sie wissen, wie groß die Ergebnisunterschiede zwischen IFRS und HGB sein können. Wettbewerber, zum Beispiel andere Bausparkassen, berichten bisher ohnehin nur auf HGB-Basis:

- Die Konzernmuttergesellschaft W&W AG, für die eine Bilanzierung nach HGB bisher üblich ist, kam demgemäß 2009 auf ein Ergebnis von 115,1 Millionen Euro, verglichen mit 97,5 Millionen Euro für 2008. Dank dieses Anstiegs sehen wir uns auch in der Lage, Ihnen für 2009 eine höhere Ausschüttung vorzuschlagen und zwar eine unverändert stabile Dividende von 0,50 Euro sowie einen zusätzlichen Bonus von 0,10 Euro je Aktie für den erfolgreichen Abschluss von W&W 2009 – insgesamt also 0,60 Euro je Aktie.

- Des Weiteren erreichten wir bei unseren strategischen Tochtergesellschaften für 2009 folgende HGB-Ergebnisse nach Steuern:
 - Wüstenrot Bausparkasse: 70,0 Millionen Euro (13,9 Millionen Euro 2008).
 - Wüstenrot Bank Pfandbriefbank: 17,9 Millionen Euro (8,9 Millionen Euro 2008).
 - Württembergische Lebensversicherung: 15,2 Millionen Euro (12,2 Millionen Euro 2008).
 - Württembergische Versicherung: 144,3 Millionen Euro (50,9 Millionen Euro 2008).

Zum Abschluss unserer Ergebnisdarstellung 2009 noch Zahlen entsprechend IFRS:

- Die Württembergische Lebensversicherung AG, die als Teilkonzern auch am IFRS-Ergebnis gemessen wird, kommt auf ein Nachsteuerresultat von 15,1 Millionen Euro, nach 12,9 Millionen Euro für 2008.
 - Diese Gesellschaft, als einzige Konzerngesellschaft selbst auch an der Börse notiert, ist mit ihrer Verantwortung für ihr umfangreiches Kapitalanlagemanagement seit Ausbruch der Finanzmarktkrise besonders herausgefordert.
 - Unterm Strich haben sich bei der WürttLeben die Reserven der Kapitalanlagen im letzten Jahr stark erhöht. Gesamtreserven und Solvabilitätsquote befinden sich auf einem guten Niveau.
 - Für 2009 bietet die WürttLeben ihren Kunden auch nach der marktweiten Absenkung der Überschussbeteiligung eine im Vergleich zum aktuellen Zinsniveau attraktive Gesamtverzinsung einschließlich Schlussüberschuss an. Wir sehen uns damit am Markt gut positioniert.
- Die Wüstenrot Gesellschaften in Tschechien erreichten entsprechend 11,6 Millionen Euro, 2008 waren es 8,9 Millionen Euro.

Erlauben Sie mir an dieser Stelle einige Bemerkungen zur W&W-Aktie. Für die Finanzwerte war 2009 ein Jahr mit Höhen und Tiefen und diese Entwicklung wird auch in den Kursen unserer Aktie sichtbar. Für das Gesamtjahr ergibt sich ein Kursrückgang um 7,2 Prozent.

- Allerdings waren im Kursverlauf der W&W-Aktie analog zu den Bewegungen der Finanzwerte insgesamt starke Veränderungen zu beobachten. So gab die Notierung bis April 2009 von einem Schlusskurs Ende 2008 von 18,05 Euro auf ein Jahrestief von 14,22 Euro nach. Tatsächlich gehörten in den ersten vier Monaten des vergangenen Jahres die Finanzwerte zu den großen Verlierern.
- Danach erholte sich unsere Aktie bis Ende August analog der allgemeinen Trendwende am Aktienmarkt bis auf 17,50 Euro. Bis Oktober kamen die Finanzwerte und damit auch die Aktie der W&W AG wieder kräftig unter Druck, im November machte sich dann wieder eine Erholungstendenz bemerkbar. Sie reichte aber nicht aus, um bis zum Jahresende die zuvor erlittenen Einbußen völlig aufzuholen.
- Im ersten Quartal 2010 kannte die Kursentwicklung der W&W-Aktie eine klare Richtung: nach oben. Sie verzeichnete eine Erhöhung von 16,75 auf 20,40 Euro und damit einen Zuwachs von knapp 22 Prozent. Mit dieser weit über dem Marktdurchschnitt liegenden Wertentwicklung honorierte die Börse den sehr positiven Geschäftsverlauf der W&W im Jahr 2009. Die stabile Kursentwicklung hielt auch in den vergangenen, zum Teil turbulenten Wochen und Tagen an. Die Aktie schloss zeitweise sogar bei knapp 23 Euro. Insgesamt profitiert die W&W-Aktie erkennbar und deutlich vom Erfolg unseres Restrukturierungsprogramms „W&W 2009“ und ist auch mit Blick auf unser weiteres Zukunftspotenzial ein attraktives Investment.

Meine Damen und Herren,

ich möchte Sie jetzt über das Zukunftsprogramm „W&W 2012“ und dessen Kernpunkte informieren. Dieses ist ein Wachstumsprogramm, das auf der neu erreichten materiellen Grundlage aufbaut. Prämissen und Anspruch dieses Programms richten sich auf Werthaltigkeit und Nachhaltigkeit. Dafür haben wir einige grundsätzliche Anforderungen formuliert:

- Die W&W-Gruppe erreicht ein nachhaltiges IFRS-Konzernergebnis nach Steuern von 250 Millionen Euro jährlich.
- Die W&W-Gruppe erzielt in jedem Jahr dauerhaft profitables Wachstum über dem Marktdurchschnitt.
- Die W&W-Gruppe zeichnet sich durch ein überdurchschnittliches Risikomanagement aus.
- Schließlich: Die W&W-Gruppe ist als „DER Vorsorge-Spezialist“ im Markt bekannt.

Diese Ziele sollen insgesamt bis 2012 verwirklicht sein. Sie hängen eng miteinander zusammen:

- So können wir das Wachstum nur angehen, wenn wir es mit ausreichendem Eigenkapital unterlegen, wofür in der Zukunft regulatorisch mehr verlangt wird als bisher. Dieses Kapital wollen wir weitestgehend selbst erwirtschaften, wobei wir die geforderte Solvenzquote aus Stabilitätsgründen mit einem Puffer übererfüllen wollen. Es soll auch ein Stück Spielraum da sein für die sinnvolle Prüfung weiterer Zukaufoptionen.
- Für das geforderte Wachstum und das geforderte Ergebnis ist ein durchgängig wettbewerbsstarkes Preis-Leistungs-Verhältnis zum Kunden hin notwendig, was eine benchmark-gerechte Kosten- und Serviceeffizienz verlangt, verbunden mit hervorragendem Risikomanagement. Wir wissen: In der Regel sind es die Unternehmen mit überdurchschnittlicher Effizienz, die auch die wachstumsstärksten sind.
- Schließlich gelingt Wachstum auf überdurchschnittlichem Niveau umso eher, wenn wir mehr in die Waagschale werfen als andere: Das wollen wir durch weiteres Erschließen unseres großen, eigenen gemeinsamen Kundenpotentials als „DER Vorsorge-Spezialist“ tun, ergänzt um das optimale Management aller anderen Vertriebswege, die jeweils nur die Württembergische bzw. die Karlsruher oder Wüstenrot betreffen.

Meine Damen und Herren,

wir sind überzeugt, dass wir mit diesem Zukunftsprogramm die richtigen strategischen Weichen stellen im Hinblick auf die externen Rahmenbedingungen und auf unsere eigenen Potenziale, Notwendigkeiten und Grenzen.

- Zu den langfristigen externen Rahmenbedingungen zählen weiter die demographische Entwicklung ebenso wie Klimawandel, Energie, technologische Entwicklung, Flexibilisierung der Arbeitswelten und vor allem das sich verändernde Kundenverhalten.
- Auch die volkswirtschaftliche Entwicklung in der Welt, in Europa und in Deutschland muss in unserem Programm berücksichtigt werden. Die Schuldenkrise macht die Grenzen der Leistungsfähigkeit des Sozialstaates deutlich und drückt z.Zt. auf die Stimmung der Märkte. Wir gehen nur noch von einem insgesamt langsamen Wirtschaftswachstum in Deutschland aus. Es wird drei, vier Jahre dauern, bis wir wieder die Leistungsfähigkeit unserer Volkswirtschaft zurückgewonnen haben, wie sie noch 2007 oder Anfang 2008 bestand.
- Auch unsere Wettbewerber zählen zu den externen Komponenten, die unser Programm beeinflussen. Zwar gibt es keinen anderen Vorsorge-Spezialisten als W&W, aber dennoch müssen wir uns mit unseren Spartenwettbewerbern auseinandersetzen. Im Versicherungsbereich, vor allem aber im Bankensektor, wird zur Zeit kräftig umgebaut, z.T. mit schmerzhaften Einschnitten. Aus der seinerzeitigen eigenen Notwendigkeit heraus sind wir früher als andere in die Restrukturierung gegangen und können jetzt unseren leichten Vorteil ausbauen, wenn wir mit Nachdruck „am Ball bleiben“.
- Langfrist-Trends, Konjunktur, Wettbewerber – ein wichtiger Punkt bei den externen Kräftefeldern ist auch die weitere Regulation für die Finanzbranche als politisch verständliche Konsequenz aus der Finanzkrise.
 - Ich möchte hierzu die Stichworte nur grob anreißen. Wir als W&W erleben dieses Thema im Brennglas von allem, was erlassen wird für Versicherungen, für Bausparkassen, für Banken und für unser Fondsgeschäft. Es kommt bei uns als Finanzkonglomerat alles zusammen: Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) und an Compliance, Veränderungen bei den Bilanzierungsregeln, Verschärfung bei den Eigenkapitalanforderungen (sowohl quantitativ wie qualitativ), höhere Anforderungen an das Liquiditätsmanagement, Konsequenzen für Vergütungssysteme, weitergehende Haftungsregeln, umfassendere Berichts-, Kontroll- und Eingriffsrechte der Aufsicht, zusätzliche Anforderungen und Kontrollen für Produkte und Geschäfte; soweit für uns im Einzelnen relevant, ist trotz erst noch anstehender finaler Entscheidungen schon jetzt absehbar, dass die Umsetzung uns einen deutlich zweistelligen Millionenbetrag kostet. Den müssen wir zusätzlich erwirtschaften.

- Erlauben Sie mir einige ergänzende Anmerkungen hierzu: Die Versicherungsbranche in Deutschland zählt nicht zu den Verursachern dieser Krise, sie ist vielmehr stabilisierender Faktor und wir meinen, dies hängt auch damit zusammen, dass hier die Regulation funktioniert hat und das Geschäftsmodell auf langfristige Stabilität angelegt ist. Dies gilt auch für das Bauspargeschäft. Eher sind wir Betroffene, vor allem durch das in Folge der Krise so niedrige Zinsniveau, das unsere Geschäftsfelder vor besondere Herausforderungen stellt.
- Außerdem: Als ein grundsätzliches Kräftefeld für die Verwerfungen an den Märkten dürfen die extremen saldenmäßigen Ungleichgewichte zwischen den Ländern und Wirtschaftsregionen der Welt nicht übersehen werden. Insgesamt ist ein international abgestimmtes Vorgehen erforderlich, wegen der globalen Dimension der Finanzmärkte. Dieses macht zügiges, konsequentes Handeln so schwer. Ein aktuelles Beispiel ist, dass die großen Divergenzen zwischen Bilanzierungsregeln nach IFRS und US GAAP auch bis 2011 noch nicht überwunden werden können, nach jüngster Mitteilung der jeweiligen Standardsetzer; von einer entsprechenden Vereinheitlichung hängt aber die einheitliche Wirkung verschiedener anderer, darauf aufsetzender Regulierungsmaßnahmen ab, wie z.B. die Effekte der Eigenkapitalregeln.

Meine Damen und Herren,

in Verlängerung der Bankenkrise stecken wir mitten in der Krise hochverschuldeter Staaten des Euro-Raumes, deren Anleihepreise täglich damit zu tun haben, ob die EZB in diesem Markt aktiv ist, wie schon zur Stabilisierung des Interbankenmarktes.

Es muss bewusst sein: Für Staatsanleihen gilt bei der Bewertung nach IFRS die Credit-event-Relevanz. D.h.: Sobald ein Zahlungsausfall oder eine Umschuldung angekündigt ist, müssen die Bestände auf den Barwert der nur noch voraussichtlichen künftigen Zahlungseingänge nach unten korrigiert werden; was für die Banken und Versicherer auch in Deutschland erneut milliardenschwere Abschreibungen bedeuten würde. Gut, dass wir in Staatsanleihen der sogenannten PIIGS-Staaten nur weit unterdurchschnittlich mit 1,9 Prozent der Bilanzsumme und speziell im Fall Griechenland nur mit 0,3 Prozent engagiert sind.

Auch der Verbraucherschutz spielt politisch – zu Recht – eine zunehmende Rolle. Wir beschränken uns hierbei nicht nur auf die Umsetzung formaler Belange, die oft sehr bürokratisch wirken.

Von unmittelbarem praktischem Mehrwert für den Kunden ist die Verwirklichung des Zielbildes von W&W als DER Vorsorge-Spezialist, weil damit das immer wieder belegte Interesse an einer bedarfsorientierten, ganzheitlichen Vorsorgeberatung erfüllt und der rein produktbezogene Verkauf überwunden wird. Lösungen für Wohneigentum, Vermögensbildung, Zukunftssicherung und Risikoschutz werden bei uns mit Bezug auf die jeweiligen Lebensbelange der Kunden kombiniert. Wir setzen hierfür auch eine entsprechende Beratungssoftware ein und qualifizieren unsere Außendienstpartner an der Universität in Passau mit dem speziellen Ausbildungsprogramm als „zertifizierte Vorsorge-Spezialisten“.

Meine Damen und Herren,

unser Zielbild, Wüstenrot & Württembergische – gemeinsam sind wir DER Vorsorge-Spezialist – leistet darüber hinaus viel mehr:

- Unsere Führungskräfte, Mitarbeiter und Außendienstpartner finden darin eine neue Orientierung und einen inneren Sinn für ihre Arbeit. Für sie alle gemeinsam ist dieses Zielbild wertvoll; es vermittelt Sicherheit in unruhigen Zeiten.
- DER Vorsorge-Spezialist ist zudem das glaubwürdige, verbindende, kulturelle Band für Wüstenrot und Württembergische, was in den Anfangsjahren gefehlt hat; es ist nicht von einem dem anderen aufgesetzt; es ist gemeinsam aus beiden Wurzeln abgeleitet und aus der Kompetenz beider Partner glaubwürdig, chancenreich und messbar ausgeformt.
- Darüber hinaus steht im Zentrum, dass wir als DER Vorsorge-Spezialist das entscheidende Differenzierungsmerkmal zu den verschiedenen Spartenwettbewerbern prägen und aktiv einsetzen können. Primär auf diesen Vorteil setzen wir, wenn wir zur Sicherung, Erneuerung und zum Ausbau werthaltiger Bestände überdurchschnittliches Wachstum erreichen wollen.
- Das Zielbild ist auch unser Aushängeschild Richtung Arbeitsmarkt, ausgehend von einer soliden, eigenständigen Basis, mit einmaligen Entwicklungs- und Karrierechancen, für TOP-Leute, Fachkräfte, Talente, insbesondere auch für Frauen, mit flexiblen Angeboten, und alles mit verbreiterten Einkommenspotenzialen.
- Als DER Vorsorge-Spezialist übernehmen wir darüber hinaus gesellschaftspolitische Verantwortung in einer Zeit, in der unser Staat seine sozialen Sicherungssysteme konsolidieren muss. Die Stabilität unseres Gemeinwesens erfordert private Vorsorge, für die allerdings bei den Menschen genügend finanzielle Spielräume bleiben müssen.

- Schließlich ist das Zielbild, W&W als DER Vorsorge-Spezialist in Deutschland und Tschechien erlebbar zu machen, eine klare Botschaft an unsere Aktionäre, dass W&W auch in ungewissen Zeiten Stabilität und Verlässlichkeit mit Kreativität und Entschlossenheit verbindet.

Meine Damen und Herren,

damit komme ich zurück auf „W&W 2012“. Wir wollen unsere Zielsetzung besonders zügig erreichen, um am Markt und als DER Vorsorge-Spezialist erfolgreicher zu sein als andere; wir wollen unseren Wettbewerbsvorteil nutzen. Dafür setzen wir zusätzliches Geld ein. „W&W 2012“ ist also auch ein Investitionsprogramm:

- Diese Investitionsmittel dienen ganz wesentlich zur Unterlegung unseres Wachstumsplans durch Ausbau von Vertriebskraft, durch Produktinitiativen und Vermarktungskonzepte, durch Optimierung unseres Preis-Leistungsverhältnisses, bis hin zur Darstellung einmaliger Angebote, die nur DER Vorsorge-Spezialist für seine Kunden erlebbar machen kann.
- Damit zusammen hängen unsere Initiativen für die Menschen, die bei und für uns arbeiten oder die sich dafür interessieren. Hier geht es um die Sicherung und Entwicklung der erforderlichen Fähigkeiten bei uns für heute und morgen, es geht um Kommunikation, um Orientierung, um Förderung, um Anerkennung.
- Weiter müssen wir zusätzliches Geld in die Hand nehmen für den Abbau von Altlasten, die wir in den vergangenen Jahren der Restrukturierung noch nicht voll umfänglich bereinigen konnten; vor allem geht es hier um die Konsolidierung unserer komplexen IT-Basis und um die weitere Anpassung unserer Strukturen in der Gruppe.
- Dies hängt eng zusammen mit der Sicherstellung einer wettbewerbsstarken Kostenstruktur und der damit verbundenen Effizienz unseres Service. Hierfür ist bei uns noch einiges zu tun; dies kostet zunächst zusätzliches Geld.
- Nicht nachlassen dürfen wir in der Anstrengung, unsere Steuerungsfähigkeit, unser Risikomanagement kontinuierlich auf dem bereits erreichten hohen Niveau zu sichern und die Wertorientierung dabei noch zu stärken.
- Schließlich kostet die erweiterte Regulation zusätzliches Geld, wie schon ausgeführt.

Meine Damen und Herren,

280 Millionen Euro wollen wir für dieses Investitionsprogramm im Rahmen von „W&W 2012“ zusätzlich auf die Beine stellen. Daraus ergibt sich, dass wir saldiert mit den parallel zu realisierenden, weiteren deutlichen Einsparungen von Kosten zunächst einen Nettoaufwand zu Lasten unserer G+V haben. Unter dem Strich rechnen wir für unser Gesamtkonzernergebnis in der Investitionsphase 2010 und 2011 mit 140 beziehungsweise 180 Millionen Euro nach Steuern. Das Investitionsprogramm wird sich mehr als rechnen, wenn wir damit unsere Zielsetzung erfüllen, ab 2012 die 250 Millionen Euro nach Steuern als Jahresergebnis nachhaltig zu erreichen. Das wäre der nächste Quantensprung.

Meine Damen und Herren,

ist insoweit auch wirklich alles getan, was wir aus der in ihrer Art nie dagewesenen großen weltweiten Finanzkrise an Konsequenzen und neuen Prioritäten zu lernen und zu beachten haben?

Wir müssen uns, so unsere Einschätzung, verstärkt auf urplötzliche Änderungen im relevanten ökonomischen Umfeld einstellen. Insofern sind mehr denn je zwei Maximen von ausschlaggebender Bedeutung, und zwar die Kombination aus Flexibilität für eventuell erforderliche Korrekturen oder für die Wahrnehmung von Chancen und aus Stabilität für ausreichende Widerstandsfähigkeit und Belastbarkeit.

Unsere bereits erreichte Stabilität drückt sich für den Konzern aus in unserer soliden Solvenzquote von zur Zeit 127 Prozent, in unseren gestärkten Reserven, in unserer konservativen Steuerung der Risikotragfähigkeit. Zu der Substanzstärkung bei W&W hat nicht nur unsere Thesaurierungspolitik, sondern auch die kleine, aber wichtige Kapitalerhöhung des letzten Jahres mit beigetragen, als besonderer Vertrauensbeweis. Welches Finanzinstitut hat in den Marktturbulenzen des letzten Jahres eine Kapitalerhöhung hingekriegt, von den zahlreichen Kapitalhilfen aus massiven Notfällen heraus natürlich abgesehen. Den Aktionären, die hier tatkräftig mitgeholfen haben, mit der Wüstenrot Holding an der Spitze, sei an dieser Stelle besonders gedankt. Auch insofern sind wir unsererseits besonders in der Verantwortung, unseren Beitrag zur weiteren Stärkung der Stabilität zu leisten, durch Nachhaltigkeit bei der werthaltigen Steuerung des Geschäfts und beim strukturellen Abbau noch zu hoher Kosten.

Für die zweite Maxime, die Fähigkeit zur Flexibilität, müssen wir sicher noch mehr tun; durch die weitere Verknüpfung unserer Governance-Strukturen haben wir die Voraussetzungen dafür ein weiteres Stück verbessert. Daraus ist stärkere Reaktions- und Handlungskompetenz abzuleiten, auf allen Führungsebenen.

Immerhin: Die Nutzung der Zuerwerbschancen durch den Kauf der Vereinsbank Victoria Bausparkasse München und der Allianz Dresdner Bausparkasse Bad Vilbel sind eindrucksvolle Belege für flexibles Handeln, wenn sich Zeitfenster für besondere Chancen bieten. Dabei haben wir unsere drei strategischen Grundvoraussetzungen für Zukäufe genau eingehalten:

- Der Schritt muss zu unserem Geschäftsmodell passen, es ergänzen.
- Wir müssen die neue Gesellschaft in unsere Corporate Governance einbeziehen können, also in unsere Führungsstrukturen, die wir ja gerade erst neu aufgebaut haben.
- Ein Zu-Erwerb muss wirtschaftlich von eindeutigen und nachhaltigen Vorteilen sein.

Mit beiden Zukäufen haben wir unsere Vertriebskraft für das Bausparen deutlich erhöht und damit die Basis des Geschäftsfeldes BausparBank massiv gestärkt. Gefordert ist damit von uns, wie schon durch den Kauf der Karlsruher Versicherungsgruppe, erneut eine erhebliche Integrationsleistung, die natürlich zunächst Ressourcen kostet.

Wegen der Gesamtbedeutung für unseren Konzern ist hier für den inzwischen erreichten Multikanalvertrieb ein kurzer Überblick erforderlich:

- Als Vertriebswege stehen uns primär unsere zwei Außendienste zur Verfügung. Sie bilden weiter, um das deutlich zu sagen, den Kern unserer Vertriebsstärke, worüber wir das Angebot der gesamten W&W anbieten können, ergänzt um das Online-Banking. Hinzu kommt der Vertrieb über Makler, über Banken wie BW-Bank, HVB, Commerzbank sowie Dresdner Bank, Bank Santander, aber auch Genossenschaftsbanken vor allem im Badischen, über andere Versicherungsaußendienste wie Allianz und Ergo sowie über weitere Kooperationspartner wie den AWD als Finanzvertrieb oder, ganz anders, über den Beamtenbund. Über diese Vertriebswege werden ausschließlich, und das ist wichtig, nur diejenigen Produkte angeboten, die mit den betreffenden Vertriebspartnern abgestimmt sind. Im Gegensatz zu unserem eigenen Außendienst, wo wir alles, was wir haben, anbieten können.

- Wir haben also hier einen gewichtigen, breit aufgestellten, und nach unserer Einschätzung sogar den größten Multikanalvertrieb eines Finanzdienstleisters in Deutschland; wir erreichen hiermit brutto addiert 66 Millionen Kunden. Unter Herausrechnung von Mehrfachzählungen dürften es immerhin noch gut 40 Millionen Kunden sein, also die Hälfte der Republik. Für Wüstenrot oder die Württembergische können die fast 6 Millionen unserer Kunden über die beiden eigenen Außendienste angesprochen werden. 23 Millionen Kunden über die kooperierenden Banken und 31,5 Millionen über die kooperierenden Versicherungen. Die übrigen 5,5 Millionen jetzt noch einmal auf die 66 gerechnet, kommen von den Maklern und den weiteren Kooperationspartnern.
- Insofern arbeiten Wüstenrot bzw. die Württembergische insgesamt mit 70.000 Vermittlern und Bankberatern zusammen. Dabei handelt es sich, wie gesagt, um unsere rund 6.000 Außendienstpartner in den Ausschließlichkeitsvertrieben von Wüstenrot und Württembergischer sowie seitens aller Kooperationspartner um 24.000 Berater der Banken, 23.000 der Versicherungen, 9.000 der Finanzvertriebe und 8.000 der Makler.

Natürlich, diesen Multikanalvertrieb mit den jeweiligen Prämissen seiner einzelnen Vertriebswege zu steuern, vor allem auch zur Wahrung unseres Herzstückes der beiden Ausschließlichkeitsvertriebe, das verlangt höchste Konzentration.

Meine Damen und Herren,

ich komme gegen Ende unseres Berichts jetzt zum aktuellen Geschäftsverlauf des Jahres 2010, über den wir Sie im Zwischenbericht für das erste Quartal schon informiert haben. Hier nun die Neugeschäftsentwicklung von Januar bis April 2010, die zeigt, dass unsere Dynamik am Markt anhält:

- Gemessen an den ersten vier Monaten 2009 – damals noch ohne Vereinsbank Victoria Bauspar AG – haben wir ein Plus von 24,1 Prozent auf 3,9 Milliarden Euro Brutto-Bausparsumme im Neugeschäft erreicht. Nach gleicher Rechnung ergibt sich im Netto-Bausparneugeschäft ein Plus von 8,5 Prozent auf 2,7 Milliarden Euro. Rechnet man die Allianz Dresdner Bauspar AG noch hinzu, so ist die W&W-Gruppe im Bausparen brutto wie netto noch deutlich mehr gewachsen.
- In der Baufinanzierung (ohne Bauspardarlehen) stieg das Neugeschäft konzernweit ebenfalls weiter, und zwar um 8 Prozent auf 1,3 Milliarden Euro.

- Auch im Segment Schaden-/Unfallversicherung hat sich die erfreuliche Entwicklung fortgesetzt. Das Neugeschäft, gemessen am Jahresbestandsbeitrag, kletterte um 6,1 Millionen Euro oder 7,1 Prozent auf 92,2 Millionen Euro.
- Ebenso in der Lebensversicherung wurde weiteres Wachstum verbucht; Branchenüblich gemessen am Annual Premium Equivalent (APE), betrug das Neugeschäft 69,6 Millionen Euro gegenüber 58,8 Millionen Euro in den ersten vier Monaten des Vorjahres, eine Steigerung um 18,3 Prozent.

Meine Damen und Herren,

bis heute klettern unsere Wachstumsraten sogar noch ein Stück. Wir können nur bestätigen, was die Börsen-Zeitung gestern schrieb: „Die starke Risikoaversion beflügelt sichere Anlagen.“

Schließlich zur Entwicklung unseres Ergebnisses:

Von Januar bis März 2010 haben wir einen Konzernüberschuss nach IFRS von 48,4 Millionen Euro erzielt (Vorjahreszeitraum: 53,7 Millionen Euro). Dies liegt über dem anteiligen Wert des geplanten Jahresergebnisses von 140 Millionen Euro. Aufgrund des bisher positiven Geschäftsverlaufs im Jahr 2010 dürfte jedoch ein Ergebnis von rund 160 Millionen Euro erreichbar sein, sofern keine überraschenden besonderen Schaden-, Kredit- oder Kapitalmarktereignisse das IFRS-Ergebnis belasten.

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 ist eine Beschlussfassung über die Billigung des Systems zur Vergütung der Mitglieder des Vorstands vorgesehen. Das Gesetz zur Angemessenheit der Vorstandsvergütung vom 31. Juli 2009, kurz: VorstAG, ermöglicht es, dass die Hauptversammlung über die Billigung des Systems zur Vergütung der Vorstandsmitglieder beschließt. Einzelheiten zum Vergütungssystem können Sie der Ihnen vorliegenden Tagesordnung entnehmen.
- TOP 6 beinhaltet eine Beschlussfassung über die Grundvergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats, die von derzeit 7.500 Euro auf 10.000 Euro angehoben werden soll. Damit wird den in den letzten Jahren gestiegenen Anforderungen an die Tätigkeit als Aufsichtsrat ein Stück Rechnung getragen.
- In TOP 7 werden schließlich mehrere Satzungsänderungen vorgeschlagen. Insbesondere aufgrund der Regelungen des Gesetzes zur Umsetzung der Aktionärsrechterichtlinie, kurz: ARUG, wird eine Anpassung der Satzung an die aktuelle Gesetzeslage vorgenommen.

Meine Damen und Herren,

im vergangenen Jahr hat die Hauptversammlung zudem in einem gesonderten Tagesordnungspunkt die Schaffung eines genehmigten Kapitals beschlossen. Das genehmigte Kapital gilt bis zum Jahr 2014 und lautete zunächst auf maximal 100 Millionen Euro.

Im August 2009 wurde das genehmigte Kapital in Höhe von rund 30 Millionen Euro ausgenutzt und das Grundkapital der Gesellschaft dadurch auf rund 481 Millionen Euro erhöht, worauf ich bereits eingegangen bin. Ausgegeben wurden dabei Bezugsrechte für 5.749.538 neue Aktien. Die Kapitalerhöhung erfolgte zu dem Zweck, die Finanz- und Investitionskraft der Gesellschaft zu stärken. Der Emissionspreis der neuen Aktien betrug 15 Euro je Stück. Das Bezugsverhältnis lag bei 15:1, das heißt, je 15 Aktien gewährten das Recht zum Bezug einer

neuen Aktie. Den Aktionären wurde zudem ein Überbezugsrecht gewährt. Durch die Kapitalmaßnahme flossen der Gesellschaft brutto insgesamt rund 86,2 Millionen Euro zu.

Das genehmigte Kapital besteht daher aktuell noch in Höhe von rund 70 Millionen Euro. Konkrete Pläne für eine weitergehende Ausnutzung des genehmigten Kapitals bestehen derzeit nicht.

Soweit zu den übrigen Punkten der Tagesordnung.

Damit bin ich am Schluss unseres diesjährigen Hauptversammlungsberichts.

Nachdem wir unser Restrukturierungsprogramm erfolgreich abgeschlossen haben, können Sie als unsere Aktionäre umso gewisser sein, dass wir alles daran setzen, auch „W&W 2012“ als Zukunftsprogramm für Wachstum, Werthaltigkeit und Nachhaltigkeit zum Erfolg zu führen. Die hierfür notwendigen Anstrengungen sind im Vergleich zu der ersten Etappe keinesfalls geringer.

Meine Damen und Herren,

wir alle stehen im globalen Kontext am Beginn eines neuen Jahrzehnts mit größeren Ungewissheiten, mit veränderten Anforderungen, aber auch mit neuen Optionen. Dafür, dass W&W aus diesem Spannungsbogen als glaubwürdiger, stabiler Finanzdienstleister mit Gewinn hervorgeht, werden wir weiter unser Bestes geben.

Ich danke Ihnen.