

Bilanzen

LBS Hessen-Thüringen unter Branchenschnitt

Der intensive Wettbewerb bei privaten Baufinanzierungen zwingt auch die LBS Hessen-Thüringen zum Ausbau des Vertriebsapparates. Von derzeit 128 auf etwa 150 Finanzberater sollen die Kapazitäten aufgestockt werden. Dabei will die Bausparkasse vor allem Mitarbeiter aus den Sparkassen rekrutieren, die sich insbesondere der Neukundengewinnung außerhalb des Sparkassenlagers widmen sollen. Damit hofft das Unternehmen das im Branchenvergleich unterdurchschnittliche Neugeschäft zu forcieren.

Denn das 77. Geschäftsjahr der LBS Hessen-Thüringen war geprägt von hohen Volumina bei gleichzeitig rückläufiger Zahl neu abgeschlossener Bausparverträge. Insofern folgt die zur Landesbank Hessen-Thüringen gehörende Bausparkasse zwar dem allgemeinen Trend der Branche, allerdings blieb das Institut im **Nettoneugeschäft** insgesamt unterhalb des Branchenschnitts, denn sowohl die Zahl der eingelösten Bausparverträge reduzierte sich um ein Zehntel auf 109 767 Stück als auch deren Bausparsumme unterschritt mit 2,53 Milliarden Euro das Vorjahresniveau um 0,7 Prozent.

Im Gegensatz dazu wurden von allen 26 deutschen Bausparkassen im vergangenen Jahr 3,7 Millionen Neuverträge über zusammen 96,4 Milliarden Euro abgeschlossen und eingelöst, was in der Stückzahl „nur“ einem Rückgang um 6,5 Prozent und im Volumen eine Zunahme um ein Prozent entspricht. Auch im internen Vergleich der elf Landesbausparkassen blieben die Hessen und Thüringer unterhalb des Gruppenschnitts. Die insgesamt 1,4 Millionen neuen Bausparverträge über 35 Milliarden Euro in der Gruppe bedeuten ein Minus in der Anzahl um acht Prozent und einen Anstieg in der Bausparsumme um ein Prozent.

Gleichwohl ist zu berücksichtigen, dass das Geschäftsgebiet der LBS Hessen-Thüringen dipolar ist. So wurden in **Hessen** netto 78 211 Neuverträge abgesetzt. Das sind 7,6 Prozent weniger als 2005, aber dafür lag das Volumen dieser Abschlüsse mit 1,97 Milliarden Euro um 1,9 Prozent über dem Vorjahr. Dagegen adiierten sich die Neuverträge in **Thüringen** mit 31 556 Stück auf über 560 Millionen Euro, was im Jahresvergleich 15,4 Prozent beziehungsweise 9,1 Prozent

weniger ist. Folglich ging der LBS-Marktanteil – nach Stückzahl – in Hessen von 31,9 auf 31,1 Prozent und in Thüringen von 35,7 auf 33,6 Prozent zurück.

Wichtigster **Vertriebsweg** der Bausparkasse sind traditionell die Sparkassen, die in beiden Bundesländern zusammen Bausparabschlüsse in Höhe von 1,95 Milliarden Euro absetzten. Damit bauten sie ihren Vermittlungsanteil in Hessen von 74,8 auf 76,6 Prozent und in Thüringen von 79,6 auf 79,7 Prozent aus. Dabei stieg aufgrund des verstärkten Verkaufs von Finanzierertarifen die durchschnittliche Bausparsumme in Hessen um 10,3 Prozent auf 25 200 Euro, und in Thüringen um 7,4 Prozent auf 17 700 Euro wuchs.

Mit einem Plus von zehn Millionen Euro auf 64,2 Millionen Euro legte das – mit Bauspartarifen unterlegte – **Vorfinanzierungsgeschäft** kräftig um 17,2 Prozent zu. Weit mehr, nämlich 133 Millionen Euro Kreditvolumen, vermittelte dagegen der operativ rund 170 Mitarbeiter starke und an 66 Standorten tätige LBS-Außendienst an die Sparkassen. Ebenso der „Verbundpflege“ diente der Absatz weiterer Produkte im Cross-Selling. So vermittelte die Bausparkasse im vergangenen Jahr insgesamt rund 5 500 Verbundprodukte, davon waren 3 600 Versicherungen, 1 200 Privatgirokonten, 430 DeKa-Fonds und 80 Immobilien.

Analog zur Neugeschäftsentwicklung ermäßigte sich die Zahl der im **Bestand** verwalteten Bausparverträge zum Jahresende 2006 um 1,4 Prozent auf 861 809 Policen, deren Bausparsumme mit 18,2

Milliarden Euro jedoch um 0,4 Prozent über dem Jahresabschluss 2005 lag.

Zwar hat die Bausparkasse im abgelaufenen Jahr 56 460 Verträge über ein Gesamtvolumen von 1,069 Milliarden Euro **zugeteilt** – 2,1 Prozent mehr als im Vorjahr –, doch ging die Darlehensnachfrage gleichzeitig zurück. Mit 164 Millionen Euro wurden im Berichtsjahr zwei Prozent weniger Bauspardarlehen ausgereicht als 2005. Auch das außerkollektive Geschäft litt unter der schwachen Baukonjunktur und ermäßigte sich um 2,6 Prozent auf 93 (95) Millionen Euro.

Für **2007** hat sich die LBS vorgenommen, dank des erweiterten Außendienstes den Marktanteil um fünf Prozent auszuweiten. Fokussieren wird sich die Bausparkasse vor allem auf das Angebot von Finanzierertarifen. Dazu wurde zum 1. Juni 2006 der neue Niedrigzinstarif Classic F aufgelegt, der im Gesamtjahr immerhin einen Anteil von 23 Prozent am Bruttoneugeschäft erreichte. Dagegen werden die Renditetarife weiter zurückgefahren werden. Ihr Absatzanteil, der 2006 noch 3,3 Prozent betrug, soll im laufenden Jahr auf 2,5 Prozent sinken.

Zudem will die LBS ihre Produktpalette von sieben Tarifvarianten in den Bereichen Classic und Vario auf vier Varianten unter dem Label Classic straffen. Diesbezüglich läuft bereits die Abstimmung mit der BaFin. Mit dem personell verstärkten Vertrieb und der schlankeren Tarifstruktur soll die Bausparkasse als Ertragsbringer des Helaba-Konzerns frühere Stärke zurückgewinnen.

Geschäftsentwicklung der LBS Hessen-Thüringen im Jahr 2006

	2006 in Millionen Euro	2005	Veränderung in Prozent
Bruttoneugeschäft (einschließlich Erhöhungen)	2 707	2 752	- 1,6
Nettoneugeschäft	2 527	2 546	- 0,7
Geldeingang	1 110	1 168	- 4,9
davon Spargeldeingang	692	703	- 1,6
davon vermögenswirksame Leistungen	118	117	0,5
davon Zins- und Tilgungsleistungen	301	348	- 13,5
Auszahlungen	977	923	5,9
davon Vor- und Zwischenkredite	92	94	- 2,6
Einlagenbestand	3 175	3 086	2,9
Darlehens- und Kreditbestand	1 500	1 652	- 9,2
Engelöster Vertragsbestand	18 195	18 126	0,4
davon nicht zugeteilt	15 157	14 836	2,2
davon zugeteilt	3 038	3 290	- 7,6
Bilanzsumme	4 212	4 168	1,1

Quelle: LBS Hessen-Thüringen

Bilanzen

WIB will mehr Investmentbanking

Die in Mainz ansässige Westdeutsche Immobilienbank (WIB), die seit 1. Januar 2007 als AG firmiert, wird sich künftig neben der Kapitalmarktcompetenz ihres Mutterkonzerns, der WestLB AG, auch auf verstärktes Produkt-Know-how im eigenen Hause stützen. Dies kündigte der WIB-Vorstandssprecher Hubert Beckmann auf der Bilanzpressekonferenz des Unternehmens an.

Mit Peter Knopp, der voraussichtlich erst Mitte der zweiten Jahreshälfte von der Eurohypo AG, Eschborn, in den WIB-Vorstand wechselt, kommt deshalb ein ausgewiesener Experte für Syndication und Securitization an Bord. Damit käme die Bank dem Wunsch der Investoren nach, die zunehmend kurzfristige und kapitalmarkttaugliche Strukturen nachfragen. Dabei hofft die WestLB-Tochter zudem, das Neugeschäft weiter zu stärken.

Mit einem zugesagten Kreditvolumen in Höhe von 8,1 Milliarden Euro hat die Bank zumindest schon 2006 eine neue Höchstmarke erreicht. Insbesondere die Forcierung ihrer internationalen Aktivitäten trug dazu bei, dass das Bewilligungsvolumen um 2,4 Milliarden Euro beziehungsweise 42 Prozent über dem Vorjahr lag. Dabei wurde das Geschäft mit nationalen gewerblichen Immobilieninvestoren um 33 Prozent auf 2,8 (2,1 Milliarden Euro) erweitert. Hier habe sich vor allem die positive wirtschaftliche Entwicklung und das deutlich ver-

besserte Investitionsklima am deutschen Markt bemerkbar gemacht.

Mit 4,2 (2,7) Milliarden Euro verzeichnete allerdings das internationale Geschäft eine noch höhere Wachstumsrate – plus 56 Prozent. Folglich nahm der Anteil des Auslandsgeschäfts am gesamten Neugeschäftsvolumen auf 51 Prozent zu, nachdem er im Jahr 2005 noch bei 47 Prozent gelegen hatte. Neben ihren europäischen Zielregionen Großbritannien, Frankreich, Iberische Halbinsel, Benelux sowie Polen, Tschechien und Ungarn hat die Bank ihr Geschäft in Amerika ausgeweitet. Erstmals wurden auch Kunden nach Australien, Mexiko und Japan begleitet. Von der Eröffnung einer Repräsentanz in Warschau zu Beginn des laufenden Jahres und der geplanten Repräsentanz in Prag erwartet der Vorstand, dass die Ausleihungen in Zentral- und Osteuropa weiter zunehmen. Zudem soll eine Tochtergesellschaft in Tokio entstehen, um auch in der Region Asien-Pazifik stärker Geschäft zu akquirieren.

Erstmals die Milliardengrenze überschritten haben die privaten Wohnungsbaufinanzierungen, deren Volumen um 22 Prozent auf 1,1 (0,9) Milliarden Euro zunahm. Der Hauptteil dieser Finanzierungen wurde von Kooperationspartnern und Hypothekenbrokern vermittelt, während die Bank auch selbst über das Tochterunternehmen Immobank Direkt bundesweit standardisierte Baufinanzierungen im Internet anbietet.

Durch den 2006 gegründeten Geschäftsbereich Sparkassen habe die Bank – dem Konzernauftrag gemäß – den Kontakt zu

diesen Instituten intensiviert und den Sparkassen ein Finanzierungsvolumen von rund 200 Millionen Euro zugesagt. Vor allem bei gewerblichen und privaten Immobilienfinanzierungen, Immobilien-Joint-Ventures, Public Private Partnerships und in der Refinanzierung wollen die Mainzer den vorwiegend nordrhein-westfälischen Sparkassen als Partner zur Verfügung stehen. Bereits 2006 wurde mit vier Pilotsparkassen ein Projekt zur Emission von Hypothekendarlehen vorbereitet. Ab 2008 soll diese Refinanzierungsform dann allen interessierten Sparkassen angeboten werden.

In der Bilanzierung unterscheidet die WIB zwischen Bank und Konzern, der zwar zu etwa 95 Prozent von der Bank geprägt ist, aber auch noch kleinere Beteiligungen enthält. Während die Bank nach HGB bilanziert, wird für den Konzern seit 2005 ein IFRS-Abschluss (International Financial Reporting Standards) aufgestellt. Von der positiven Neugeschäftsentwicklung wurde insbesondere das nach HGB ermittelte Zinsergebnis der Bank beflügelt, das von 138,2 Millionen Euro im Jahr 2005 auf 151,5 Millionen Euro zulegte. Den gleichfalls verbesserten Provisionserträgen von 20,7 (16,3) Millionen Euro standen geringfügig höhere Provisionsaufwendungen von 21,3 Millionen Euro gegenüber, die im Wesentlichen aus Vermittlungen privater Baufinanzierungen beziehungsweise dem starken Wachstum der Bank in diesem Bereich resultierten.

Den Anstieg der Verwaltungsaufwendungen um 5,5 Prozent auf 77,1 (73,1) Millionen Euro war vor allem auf den Perso-

Aus den Bilanzen und GuV von WIB und AHBR

	Westdeutsche Immobilienbank			AHBR		
	2006 in Millionen Euro	2005 in Millionen Euro	Veränderung in Prozent	2006 in Millionen Euro	2005 in Millionen Euro	Veränderung in Prozent
Aus der Bilanz						
Forderungen an Kreditinstitute	1 612,0	2 596,0	- 37,9	5 512,4	10 961,8	- 49,7
Forderungen an Kunden	17 954,0	17 217,0	4,3	24 007,7	36 849,6	- 34,8
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	4 517,0	4 890,0	- 7,6	2 425,6	16 438,0	- 85,2
Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	5 333,0	4 209,0	26,7	10 820,9	8 820,1	22,7
Eigenkapital	891,0	852,0	4,6	640,7	239,8	167,2
Bilanzsumme	22 740,0	22 903,0	- 0,7	38 827,7	67 377,8	- 42,4
Aus der Ertragsrechnung						
Zins- und Provisionsüberschuss	152,6	138,7	10,0	- 62,6	141,1	- 144,4
Verwaltungsaufwand	77,1	73,1	5,5	86,6	98,2	- 11,8
Betriebsergebnis vor Risikovorsorge	75,6	67,5	12,0	- 141,8	221,2	- 164,1
Risikovorsorge (Saldo)	- 27,7	- 27,3	1,5	- 34,0	- 235,9	- 85,6
Jahresüberschuss	39,0	26,3	48,3	- 575,1	- 1 083,4	- 46,9

Quellen: WIB, AHBR

nalaufwand zurückzuführen, der aufgrund der Kapazitätsausweitung im dritten Quartal 2005 sowie Tarif- und Kaufkraftanpassungen in 2006 auf 44,6 (39,6) Millionen Euro zunahm. Die Zahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Bank lag mit 503 (504) auf Vorjahresniveau. Einsparungen wurden dagegen bei den Sachaufwendungen durchgesetzt, sodass diese inklusive der entsprechenden Abschreibungen auf 32,5 (33,5) Millionen Euro sanken. Folglich verbesserte sich die Cost-Income-Ratio nur leicht von 52 auf 51 Prozent.

Das operative Ergebnis verbesserte sich um zwölf Prozent von 67,5 auf 75,6 Millionen Euro. Zufrieden mit der Entwicklung, aber unzufrieden mit der absoluten Höhe ist Beckmann mit dem Ergebnis vor Steuern, das gegenüber dem von Sondereffekten geprägten Jahr 2005 um 20 Prozent von 40,1 auf 47,9 Millionen Euro zunahm. Der Jahresüberschuss der Bank erhöhte sich um 48,3 Prozent auf 39,0 (26,3) Millionen Euro. Die Bilanzsumme blieb mit 22,7 (22,9) Milliarden Euro annähernd auf Vorjahresniveau, wobei die Kundenforderungen auf 18,0 (17,2) Milliarden Euro stiegen.

Der nach IFRS ermittelte Konzernjahresüberschuss reduzierte sich auf 29,1 (33,9) Millionen Euro. Die aus der erstmaligen Anwendung der IFRS-Rechnungslegung in 2005 noch resultierenden positiven Bewertungseffekte wurden zur Reduzierung der Volatilität künftiger Ergebnisse der Bank in 2006 durch Gegenmaßnahmen zum Teil korrigiert.

Letzte Bilanz der AHBR

Die Tage der Allgemeine Hypothekbank Rheinboden AG, Frankfurt am Main, sind gezählt: Auf der Hauptversammlung am 19. Juni 2007 wird das Institut in Corealcredit Bank AG umfirmieren, um damit auch nach außen den Neuanfang zu symbolisieren. Demnach wird das Unternehmen künftig als Spezialist für gewerbliche Immobilienfinanzierungen in Deutschland positioniert, das sich sämtlicher am Kapitalmarkt verfügbarer Instrumente bedienen und diese auch seinen Kunden anbieten will. Neben der Fokussierung auf nur ein Geschäftsgebiet soll eine sehr schlanke Organisation den Erfolg gewährleisten. Daher gibt

es unterhalb des Vorstands nur noch eine Führungsebene. Die Kundenbetreuung sollen Experten-Teams übernehmen, die alle Kundenwünsche abzudecken haben, um das „Wandern von Kreditakten“ einzudämmen.

Um dieses Geschäftsmodell umzusetzen, trennte sich die Bank von allen übrigen Geschäftsfeldern und verkaufte im Berichtsjahr Portfolios in einer Größenordnung von 6,6 Milliarden Euro. Davon betroffen war auch das gesamte Auslandsfinanzierungsgeschäft in Höhe von 3,1 Milliarden Euro. Zudem wurde der Verkauf von weiteren Portfolios im Volumen von 3,5 Milliarden Euro vereinbart, aber erst 2007 realisiert. Den Restbestand an privaten Baufinanzierungen will die Bank im Laufe dieses Jahres vollständig zurückführen. Nachdem die Übertragung des kompletten Staatskreditportfolios an die Depfa scheiterte, werden daraus wohl kleinere Pakete geschnürt und veräußert, kündigte der Vorstand an. Durch diese Maßnahmen wurde der Gesamtbestand an Immobilienfinanzierungen um 42 Prozent auf 13,4 Milliarden Euro zurückgeführt und das Staatskreditportfolio von 33,5 Milliarden Euro auf 18,1 Milliarden Euro annähernd halbiert.

Damit das „neue“ Unternehmen ohne Altlasten durchstarten kann, waren im vergangenen Jahr nochmals Korrekturen wegen der Zinsfehlspekulationen in der Vergangenheit notwendig. Folglich weist das Kreditinstitut wie schon vor Jahresfrist angekündigt einen Fehlbetrag von 575,1 Millionen Euro aus. Dafür werden erneut die Inhaber von Genussrechten kräftig zur Kasse gebeten, wobei sie für 2006 „nur“ noch mit 103,9 Millionen Euro in Anspruch genommen werden, während es 2005 noch 360 Millionen Euro waren.

Weitere 56 Millionen Euro schultern die stillen Einlagen, die nach dem Vergleich mit der DZ Bank und anderen aber fast vollständig von der AHBR-Muttergesellschaft Lone Star gehalten werden. Lediglich die Volksbank Heilbronn besitzt noch stille Beteiligungen in Höhe von 5,1 Millionen Euro, weil sie den Vergleich nicht akzeptieren wollte. Seitdem wird nach Auskunft des Vorstands weiter über eine Lösung verhandelt. Der verbleibende Jahresfehlbetrag von 415,2 Millionen Euro ergibt zusammen mit dem Verlustvortrag 2005 in Höhe von 441,6 Millionen Euro einen Bilanzverlust von 856,8 Millionen Euro.

Aufgrund der negativen Zinsmargen des Derivate-Altbestands und erhöhter Refinanzierungskosten belief sich das Zins- und Provisionsergebnis 2006 auf minus 62,6 Millionen Euro, nachdem für 2005 noch plus 141,1 Millionen Euro ausgewiesen wurden. Gleichzeitig sank der Verwaltungsaufwand um zwölf Prozent auf 86,6 (98,2) Millionen Euro. Denn durch den Abbau von 62 Stellen wurden die Personalkosten um 9,4 Millionen Euro auf 30,2 Millionen Euro zurückgeführt, während die Sachkosten mit 56,4 Millionen Euro nur leicht unter dem Vorjahresniveau lagen. Zuzüglich sonstige Erträge und Aufwendungen errechnet sich ein Betriebsergebnis vor Risikoversorge von minus 141,8 (plus 221,2) Millionen Euro.

Die Risikoversorge ermäßigte sich infolge der Neubewertung von Immobilienkreditbeständen, veränderter Kreditverwertungsstrategie und verbessertem Marktumfeld von 347,1 Millionen Euro auf 52,1 Millionen Euro. Saldiert mit dem Wertpapierergebnis von 18,1 Millionen Euro ergab sich eine operative Risikoversorge von 34,0 (235,9) Millionen Euro. Dazu kommen Verluste von 496,6 Millionen Euro aus dem Abbau der Derivatebestände, 107,5 Millionen Euro aus Pfandbriefrückkäufen und 101,4 Millionen Euro aus Rückstellungen. Diesen standen außerordentliche Erträge aus dem Verkauf von Wertpapierportfolios und Schuldscheindarlehen in Höhe von 226,1 Millionen Euro und Hypothekarkreditbeständen von 118,4 Millionen Euro.

Das bilanzielle Eigenkapital betrug zum Jahresende 2006 640,7 Millionen Euro. Dazu hatte Lone Star die Kapitalrücklage um 872,5 Millionen Euro aufgestockt sowie Nachrangmittel über 211,0 Millionen Euro zugeführt. Durch die großen Portfolioverkäufe und die Rückführung des Staatsfinanzierungsgeschäfts verringerte sich die Bilanzsumme von 67,4 auf 38,8 Milliarden Euro.

Für das laufende Jahr peilt die Bank ein ausgeglichenes Ergebnis an, um 2008 wieder in die Gewinnzone zurückzukehren. Dazu wird ein dynamisches Neugeschäftswachstum angestrebt. Für 2007 hat sich das Kreditinstitut ein Zusagevolumen von 750 Millionen Euro vorgenommen. Bereits in den ersten drei Monaten dieses Jahres lag das Neugeschäftsvolumen über 100 Millionen Euro, teilte der Vorstand mit. In den folgenden Jahren sollen die Zusagen jeweils mindestens verdoppelt werden. ■