

BORIS GEHLEN

Bausparkassen – eine (typisch) deutsche Finanz-innovation?*

ABSTRACT: Bausparkassen – a (typically) German Financial Innovation?

The 'Bausparkassen' (building and loan associations) were innovations through adaption in the Schumpeterian sense because they created a new combination of existing lending and residential housing principles. From the housing market, the 'Bausparkassen' took over the subordinated building loan as a business principle; from the banking industry it took the long-term lending business of mortgage and savings banks; also from the latter, regular savings; in addition, the long-term and mathematically-based accumulation of wealth from life insurance companies, and the principle of collective self-help from cooperatives. The innovation was 'typically German' insofar as the adopted principles had been constitutive for individual segments of the financial market. It was hence also 'typically German' because the juxtaposition of public and private providers was a characteristic feature of the German financial markets. And it was hence 'typically German' because it transformed along existing regulatory paths and assimilated into a market that was coordinated less by competition than by agreement between providers, demanders and the state and which was integrated in welfare state aims. From a historical viewpoint, at least two 'German' phenomena were defining for the 'Bausparkasse' innovation. First, the traditionally low home ownership rate, and second, the destruction of real capital in the world wars and the destruction of monetary capital in the subsequent inflationary periods.

Die Frage nach Divergenzen beziehungsweise nationalen Ausprägungen in und von Wirtschafts- und Finanzsystemen ist seit längerem en vogue. Freilich nehmen die meisten Beiträge eine Makroperspektive ein und arbeiten systematisch und in typisierender Absicht Unterschiede zwischen (Gruppen von) Volkswirtschaften heraus,¹ ohne dabei vermeintlich nebensächliche Sonderentwicklungen, Eigenheiten und institutionelle Ausprägungen in den Blick zu nehmen (die wiederum Historikerinnen und Historiker häufig besonders interessieren). Beispielsweise fokussieren zahlreiche Beiträge, die sich des deutschen Finanzsystems annehmen, vornehmlich auf Universalbanken,

* Der Beitrag ist die überarbeitete Fassung eines Vortrags, der auf dem Wissenschaftlichen Workshop der Wissenschaftsförderung der Sparkassen-Finanzgruppe e. V. in Kooperation mit der LBS Landesbausparkasse Baden-Württemberg ‚Eigenes Heim aus eigener Kraft? Finanzinstitutionen für den privaten Wohnungsbau‘ am 18. und 19. September 2014 in Stuttgart gehalten wurde.

1 Statt vieler Peter A. Hall / David Soskice, An Introduction to the Varieties of Capitalism, in: id. (Eds.), Varieties of Capitalism. Oxford 2001, pp. 1–68.; für Deutschland unter anderem Ralf Ahrens / Boris Gehlen / Alfred Reckendrees (Hrsg.), Die ‚Deutschland AG‘. Historische Annäherungen an den bundesdeutschen Kapitalismus (Bochumer Schriften zur Unternehmens- und Industriegeschichte 20). Essen 2013; Volker R. Berghahn / Sigurt Vitols (Hrsg.), Gibt es einen deutschen Kapitalismus? Tradition und globale Perspektiven der sozialen Marktwirtschaft. Frankfurt am Main 2006.

langfristige Kreditbeziehungen und bisweilen auch auf das Drei-Säulen-Modell der Kreditwirtschaft, jedoch kaum zum Beispiel auf die Realkreditmärkte.²

Auch die Finanz- und Bankengeschichte behandelt Hypothekenbanken und Bausparkassen – trotz der offenkundigen Bedeutung des Realkredits für die wirtschaftliche Entwicklung seit der Industrialisierung – meist nur am Rande.³ Beinahe noch ernüchternder als für den Realkredit im Allgemeinen fällt der Befund für die Bausparkassen im Speziellen aus, läge nicht mit Martin Müllers ausgezeichnete Darstellung zumindest für die erste Phase deutscher Bauspargeschichte ein Standardwerk vor.⁴

Gerade die Vor- und Frühgeschichte des Bausparens bietet zahlreiche Ansatzpunkte, über Spezifika des deutschen Finanzsystems insgesamt nachzudenken. Denn dass das deutsche Bausparwesen sich von den zumeist angloamerikanischen Vorbildern erheblich unterschied, war für sachkundige Beobachter bereits in den 1920er- und 1930er-Jahren völlig unstrittig. Beispielsweise stellte Karl Simon mit einer gehörigen Portion Skepsis 1932 fest: „... die deutschen Bausparkassen arbeiten überwiegend nach Grundsätzen, die schon vor vielen Jahrzehnten in England und Amerika als unzweckmäßig erkannt worden sind. [...] Wenn aber die deutschen Bausparkassen in einigen Jahren immer mehr unzufriedene und enttäuschte Bausparer gezüchtet haben werden, so liegt das nicht nur in der schwierigen Wirtschaftslage, sondern noch mehr darin begründet, daß die deutschen Bausparkassen ihren Betrieb nicht rechtzeitig in der Weise umstellten, wie es die inzwischen bekannt gewordenen Erfahrungen der englischen und amerikanischen Bausparkassen verlangt hätten.“⁵ Diese fatalistische Einschätzung sollte sich zwar als unbegründet, ja als grandiose Fehleinschätzung erweisen, doch

- 2 Exemplarisch Paul Windolf (Hrsg.), Finanzmarkt-Kapitalismus. Analysen zum Wandel von Produktionsregimen (Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 45). Wiesbaden 2005; Susanne Lütz, Der Staat und die Globalisierung von Finanzmärkten. Regulative Politik in Deutschland, Großbritannien und den USA (Schriften des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung Köln 43). Frankfurt am Main / New York 2002.
- 3 Eine Ausnahme stellt die vorzügliche Darstellung Borchardts über den Pfandbriefmarkt dar, die – wenn auch in die Jahre gekommen – noch weitgehend den aktuellen Forschungsstand widerspiegelt. Dort finden sich auch hinreichend Belege für den Beitrag des Realkredits zum Wirtschaftswachstum. Vgl. Knut Borchardt, Realkredit- und Pfandbriefmarkt im Wandel von 100 Jahren, in: Rheinische Hypothekenbank in Mannheim (Hrsg.), 100 Jahre Rheinische Hypothekenbank. Frankfurt am Main 1971, S. 105–196. Freilich gibt es zahlreiche, hinsichtlich ihrer Qualität naturgemäß divergierende Institutsgeschichten von Hypotheken- und Landesbanken als Hauptträgerinnen des langfristigen Realkredits, die allerdings häufig nur von Spezialisten rezipiert werden. Vgl. für zahlreiche weiterführende Hinweise hierzu neuerdings Institut für Bank- und Finanzgeschichte (Hrsg.), 100 Jahre Bundesverband Öffentlicher Banken Deutschlands 1916–2016. Stuttgart 2016.
- 4 Martin L. Müller, Bausparen in Deutschland zwischen Inflation und Währungsreform 1924–1948. Wohnungsbaufinanzierung im Spannungsfeld zwischen Staat und privaten und öffentlichen Bausparunternehmen (Schriftenreihe zur Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 4). München 1999, nimmt sich auf gut 40 Seiten auch der Vorgeschichte bis 1924 an. Als weitere historische Beiträge sind ferner zu nennen Werner Lehmann, Abriß der Geschichte des deutschen Bausparwesens, in: Bankhistorisches Archiv 2 (1981), S. 30–50 [wiederabgedruckt als Werner Lehmann, Abriß der Geschichte des deutschen Bausparwesens, hrsg. von Achim Zink. Bonn 1983], sowie zeitgenössisch Herbert Kleinschmidt, Geschichte, Ideengehalt und sozialökonomische Bedeutung des Bausparkassenwesens. Leipzig 1934. Aus der Frühphase des Bausparwesens liegen ferner zahlreiche ökonomische und juristische Schriften, meist Dissertationen, vor, die häufig auch einen kurzen geschichtlichen Abriss enthalten, ehe sie sich Detailproblemen widmen. Vgl. generell zum ernüchternden Forschungsstand Müller, Bausparen (a. a. O.), S. 21–25.
- 5 Karl Simon, Das Bausparen und seine Gefahren. Eine unabhängige Kritik. Karlsruhe 1932, S. 46.

enthalten Simons Ausführungen einige interessante Beobachtungen, die einen ersten Zugriff auf die Spezifik des „deutschen Bausparens“⁶ ermöglichen.

Erstens entstanden die Bausparkassen in Deutschland nicht durch eine grundlegend neue Idee. Der Gedanke, dass sich Sparer zusammenschließen, um mit kollektiven Mitteln den Erwerb ihrer Eigenheime zu finanzieren, wurde seit dem ausgehenden 18. Jahrhundert durch die englischen ‚Building Societies‘ verbreitet. Zweitens unterschieden sich die in den 1920er-Jahren gegründeten deutschen Bausparkassen hinsichtlich Organisation und Strategie offensichtlich von den englischen ‚Building Societies‘ sowie den amerikanischen ‚Savings and Loan Associations‘, die sich seit den 1830er-Jahren etabliert hatten.⁷ Drittens verweist Simon auf das schwierige wirtschaftliche Umfeld der ersten Bausparkassengründungen – im Detail: Inflation, Banken-, Weltwirtschaftskrise –, viertens stehen seine Vorbehalte stellvertretend für eine generelle Skepsis in der Implementationsphase des Bausparens⁸ und fünftens schließlich eignet sich seine – wie wir heute wissen: unzutreffende – Schlussfolgerung dazu, eine genau entgegengesetzte Frage zu formulieren: Obwohl sie anderen Prinzipien als ihre angloamerikanischen Vorbilder folgten, waren die deutschen Bausparkassen nicht der Fehlschlag, den Simon erwartet hatte. Lag der Erfolg der deutschen Bausparkassen mithin gerade darin begründet, dass sie den Vorbildern nicht folgten, sondern nur die Idee, nicht aber die Organisationsform adaptierten? Lag also demnach die deutsche Innovationsleistung nicht in der Invention, sondern vielmehr in einer zweckmäßigen Adaption?

Mit Joseph Schumpeter gesprochen ist bekanntlich nicht jede Invention auch eine Innovation; diese ergibt sich erst durch eine erfolgreiche Durchsetzung am Markt. Grundsätzlich begreift Schumpeter Innovation als eine neue Kombination von Produktionsfaktoren. Er schließt die Schaffung neuer Absatzmärkte ebenso ein wie die Neuorganisation bereits bekannter Produktions- und Handelstechniken – in Schumpeters Worten eine „*Andersverwendung des Produktionsmittelvorrates einer Volkswirtschaft*“.⁹ Daher – so die Ausgangsthese – sind die deutschen Bausparkassen zwar Ergebnis einer Adaption, stellen aber zugleich eine Neukombination einzelner kredit- und wohnungswirtschaftlicher Prinzipien, Zielsetzungen und Techniken dar, die sich im Deutschland des 19. Jahrhunderts etabliert hatten und – paradoxerweise – die Entstehung eines flächendeckenden Bausparkassenwesens zunächst verhindert hatten.

- 6 So bereits – noch eher ungewollt programmatisch – Arved Krahn/Bodo Kaltenboeck, *Das deutsche Bausparen*. Berlin 1931; in der Folge nahm in bisweilen völkischer Überhöhung die Betonung der Gemeinwohlorientierung als einem Wesensmerkmal deutscher Bausparkassen zu. Beispielsweise verwarfte sich Fritz Steinberg gegen die „*rein-ökonomischen*“ Perspektiven früherer Beiträge und ließ sich „*von dem Ziel eines Einbaues der Bausparkassen in die auf die Gesamtheit von Volk und Staat gerichtete Volkswirtschaft leiten*“. Vgl. Fritz Steinberg, *Versuch einer volkswirtschaftlichen Würdigung der Aufgaben der privaten Bausparkassen unter den beherrschenden Gesichtspunkten organischer Volkswirtschaftslehre und Volkswirtschaftspolitik*. Würzburg 1938, S. 1.
- 7 Vgl. als deutschsprachigen Überblick vor allem Kleinschmidt, *Geschichte* (wie Anm. 4), S. 1–44.
- 8 Hierzu stellvertretend auch zum Beispiel Hilda Penkuhn, *Das Bausparkassenwesen in Deutschland. Entwicklung und Probleme*. Tübingen 1934; Jan K. Lagutt, *Pro und contra Bausparkasse. Versuch einer Darstellung der Prinzipien der schweizerischen Bausparkassen*. Basel 1936. Die Beiträge sind insofern typisch, als alle zeitgenössischen Darstellungen – nicht nur für den deutschen Fall – Defizite des Bausparens explizit thematisieren. Dies ist überdies ein Indikator für die Komplexität der Vertragsbeziehungen im Bausparwesen.
- 9 Joseph Schumpeter, *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung. Eine Untersuchung über Unternehmergewinn, Kapital, Kredit, Zins und den Konjunkturzyklus*. Berlin 1997, S. 103 [Erstauflage 1911].

Um die These zu fundieren und die aufgeworfenen Fragen zu beantworten, spürt der Beitrag im ersten, längeren Teil den historischen Vorläufern der Bausparkassen nach und fragt nach bausparkassentypischen Prinzipien. Der zweite Teil skizziert die historischen Konstellationen, die zur Gründung von Bausparkassen in den 1920er-Jahren führten, und der dritte und vierte Teil beleuchten die politisch induzierte Einbettung der Bausparkassen in die bundesdeutsche Finanz- und die Wohnungsmarktordnung.

I. Kein Bedarf? Finanz- und wohnungswirtschaftliche Hemmnisse für Bausparkassengründungen im langen 19. Jahrhundert

Der zentrale Unterschied zwischen deutschen Bausparkassen und angelsächsischen Institutionen liegt in der Identität von Sparern und Darlehensnehmern, dem Bausparkollektiv. Sparen ist hierbei zweckgebunden und darauf ausgerichtet, zu einem späteren Zeitpunkt ein Bauspardarlehen in Anspruch zu nehmen. Hingegen öffneten sich die angelsächsischen Pendanten im Zeitverlauf auch für Sparer, die gar nicht beabsichtigten, Darlehen für wohnungswirtschaftliche Zwecke zu erhalten und sich nur für eine Kapitalverzinsung interessierten. Vereinfacht ausgedrückt, entwickelten sie sich tendenziell zu Intermediären zwischen Sparwilligen auf der einen und Baukreditnachfragern auf der anderen Seite. Der Vorteil dieses Vorgehens lag darin, dass durch das zusätzlich hereingekommene Kapital die Wartezeiten für die Darlehensnehmer verkürzt werden konnten, dass also der Einzelne schneller bauen konnte.¹⁰

Für die angelsächsische Baufinanzierung war dies innovativ gewesen, aber in Deutschland existierten bereits seit dem ausgehenden 18. Jahrhundert Einrichtungen, die Spargelder hereinnahmen, um – unter anderem – den Wohnungsbau zu finanzieren. Bezeichnenderweise bemerkte auch der Bausparkritiker Karl Simon, dass die britischen und amerikanischen Institute „*im wesentlichen Aufgaben [erfüllten], die im Deutschen Reich den öffentlichen Sparkassen, den Hypothekenbanken und anderen Bodenkreditanstalten zufallen.*“¹¹

Die institutionelle Ausgestaltung der Finanzmärkte und damit auch der Wohnungsbaufinanzierung war in Deutschland und England beziehungsweise den USA unterschiedlich: Vor dem Ersten Weltkrieg hatten beispielsweise Pfandbriefe, in der nachfolgenden Tabelle unter den Emissionen von Kreditinstituten aufgeführt, im Deutschen Reich in der Regel einen Anteil von 25 bis 50 Prozent an den jährlichen Wertpapierneuemissionen, während dieses Instrument in anderen Volkswirtschaften weniger und in Großbritannien und den USA gar nicht genutzt wurde.

10 Knapp und systematisch zu Bauspartypen Holger Berndt, *Die Bausparkassen. Bausparfinanzierung und Bausparförderung (Taschenbücher für Geld, Bank und Börse 5)*. Frankfurt am Main 1994, S. 9 f., 41 ff.; Helmut Jenkis, *Grundlagen der Wohnungsbaufinanzierung*. München/Wien 1995, S. 20–25.

11 Simon, *Bausparen (wie Anm. 5)*, S. 14.

Tabelle: Struktur der Wertpapieremissionen ausgewählter Staaten nach Emittentengruppen (1910)

	Staat	Finanzinstitute	Aktiengesellschaften
Britisches Empire	35 %	4 %	61 %
Frankreich	33 %	11 %	67 %
Deutsches Reich	42 %	29 %	29 %
Westeuropa	37 %	13 %	50 %
Ost-/Südeuropa	61 %	18 %	21 %
USA	3 %	1 %	96 %
Südamerika	51 %	17 %	32 %

Quelle: Ranald Michie, *Different in Name Only? The London Stock Exchange and Foreign Bourses, c. 1850–1914*, in: *Business History* 30 (1988), S. 46–68, hier S. 54.

Mit Pfandbriefen und Schuldverschreibungen refinanzierten private Hypothekenbanken und staatliche beziehungsweise öffentlich-rechtliche Landschaften die Vergabe von Hypothekarkrediten.¹² Ferner flossen aufgrund gesetzlicher Bestimmungen im Gegensatz zu anderen Staaten weitere Mittel in die deutschen Wohnungsmärkte: Die Sparkassen legten, freilich mit regionalen Unterschieden, etwa 60, die privaten Lebensversicherungen über 80 Prozent und die staatliche Rentenversicherung etwa ein Viertel ihrer Mittel in Hypotheken an.¹³

Kurzum, ein Großteil der Kapitalmarktmittel stand direkt oder indirekt dem Wohnungsmarkt zur Verfügung. Ein grundsätzliches Knappheitsproblem gab es in der Wohnungsbaufinanzierung des Kaiserreichs daher nicht – und insofern auch keinen unmittelbaren Bedarf für Bausparkassen. Daher war auch nicht zu erwarten, dass die etablierten Finanzinstitute einen weiteren Akteur im Hypothekenmarkt vorbehaltlos begrüßt hätten. Für die Sparkassen kam hinzu, dass die potenziellen Bausparer sich mit ihrer Klientel überschneiden, wenn nicht deckten. Daher war von den bestehenden Marktakteuren niemand ernsthaft daran interessiert, die Bausparkassenidee nachhaltig zu fördern.

Allerdings litt die deutsche Wohnungsbaufinanzierung vor dem Ersten Weltkrieg trotz einer beachtlichen Bauleistung unter strukturellen Problemen. Erstens war der Wohnungsbau nicht staatlich reguliert, sondern allein durch Investitionsentscheidungen privater Immobiliengesellschaften geprägt, die fast ausschließlich auf Fremdmittel, mithin Hypothekarkredite, zurückgriffen. Die Realkredite reichten aber, zweitens, nicht hin, um Immobilien voll zu finanzieren, da erstrangige Hypotheken maximal 60 Prozent des Grundstückswerts abdecken durften. Die übrigen Mittel

12 Grundlegend zum Realkreditmarkt hier und im Folgenden Borchardt, *Realkredit- und Pfandbriefmarkt* (wie Anm. 3).

13 Für die Versicherungen siehe Peter Borscheid / Anette Drees (Hrsg.), *Versicherungsstatistik Deutschlands 1750–1985* (Quellen und Forschungen zur Historischen Statistik von Deutschland 4). St. Katharinen 1988, S. 100 f., 570 ff.; für die Sparkassen Hans Pohl, *Die Wohnungsbaufinanzierung der Sparkassen von den Anfängen bis zur Gegenwart*, in: Mura, Jürgen (Bearb.), *Die Wohnungsbaufinanzierung der Sparkassenorganisation. Historische Entwicklung und Zukunftsperspektiven. Sparkassenhistorisches Symposium 1997 am 17./18. September 1997 in Mannheim* (Sparkassen in der Geschichte, Abt. 1: Dokumentation 15). Stuttgart 1998, S. 29–54, hier S. 34 f.

mussten durch Eigenkapital oder zweitrangige Hypotheken aufgebracht werden. Während aber für ersterangige Hypotheken zahlreiche institutionelle Anleger existierten, fehlten solche für zweitrangige Hypotheken.¹⁴

Nach der Jahrhundertwende, einer Realkreditkrise, Fehlspekulationen und Insolvenzen von Baugesellschaften machte sich dieses Defizit besonders bemerkbar,¹⁵ da private Anleger nicht mehr in hinreichendem Maße in zweitrangige Hypotheken investierten. Dies verschärfte, drittens, die Fehlallokation besonders in den großstädtischen Wohnungsmärkten: Die Bauinvestoren finanzierten dort vor allem vermeintlich sicher vermietbare Wohnungen für mittlere und obere soziale Schichten, vernachlässigten aber den Kleinwohnungsbau für untere Schichten, besonders für un- und angelernte Arbeiter.

Dies führte, viertens, zu einem Mismatch von Wohnungsangebot und -nachfrage. Rechnerisch wurde zwar hinreichend Wohnraum gebaut (vgl. auch Abbildung 1), aber im gehobenen Segment überstieg das Angebot die Nachfrage, wohingegen die Nachfrage nach Kleinwohnungen weder quantitativ noch qualitativ befriedigt werden konnte. Die Knappheit in diesem Segment führte zu Preissteigerungen und tendenziell dazu, dass die unteren Schichten einen immer höheren Anteil ihres Einkommens für qualitativ immer schlechteren Wohnraum aufwenden mussten.¹⁶

Die offensichtliche Fehlallokation beziehungsweise die schlechte Wohnraumversorgung unterer Bevölkerungsschichten war in der Industrialisierung bekanntlich ein sozialpolitisches Problem ersten Ranges. Doch die meisten bürgerlichen Sozialreformer misstrauten reinen Selbsthilfeorganisationen wie sie die ‚Building Societies‘ darstellten. Frühe genossenschaftliche Konzeptionen beurteilten das Bausparen beziehungsweise Bausparkollektive skeptisch. Sie begrüßten zwar eine gemeinschaftliche Kapitalsammlung für Zwecke des Wohnungsbaus, doch war eher daran gedacht, dass begüterte Bevölkerungsschichten gegen moderate Verzinsung Kapital bereitstellten, um Wohnraum für ärmere Bevölkerungsschichten zu schaffen. Damit entsprach diese paternalistische Konzeption eher gemeinnützigen Wohnungsbaugesellschaften als Bausparkassen, auch wenn – nicht zuletzt aus erzieherischen Gründen – der Eigenheimerwerb unterer Bevölkerungsschichten explizit bezweckt wurde.

Die größten Gegner bausparkassenähnlicher Zusammenschlüsse kamen daher aus der Genossenschaftsbewegung selbst. Ihre führenden Köpfe, etwa Ludwig Parisius oder Hermann Schulze-Delitzsch, bekämpften Bauspargenossenschaften politisch, propagierten hingegen Baugenossenschaften. Dafür gab es nicht nur inhaltliche Gründe, sondern die Genossenschaftsbewegung war gespalten und die verschiedenen Genossenschaftsverbände konkurrierten um Mitglieder. Zusätzliche Wettbewerber in Form von Bausparkassen waren daher nicht gewünscht.¹⁷ Baugenossen-

14 Vgl. hierzu und zum Folgenden Müller, Bausparen (wie Anm. 4), S. 58–69; ferner allgemein Clemens Zimmermann, Von der Wohnungsfrage zur Wohnungspolitik. Die Reformbewegung in Deutschland 1845–1914 (Kritische Studien zu Geschichtswissenschaft 90). Göttingen 1991.

15 Vgl. hierzu auch Alexander Nützenadel, Städtischer Immobilienmarkt und Finanzkrisen im späten 19. Jahrhundert, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 2011/1, S. 97–114.

16 Vgl. etwa die Daten für Hamburg bei Clemens Wischermann, Wohnen in Hamburg vor dem Ersten Weltkrieg (1983). GESIS Köln, Deutschland ZA8474 [2011]; für Nürnberger Arbeiterhaushalte auch Wolfram Fischer / Jochen Krengel / Jutta Wietog, Sozialgeschichtliches Arbeitsbuch. Materialien zur Statistik des Deutschen Bundes 1815–1870. München 1982, S. 169 f.

17 Instrukтив hierzu neuerdings Institut für bankhistorische Forschung (Hrsg.), Sozialreformer, Modernisierer, Bankmanager. Biografische Skizzen aus der Geschichte des Kreditgenossenschaftswesens. München 2016.

schaften waren nicht auf Eigenheimerwerb gerichtet, sondern auf den Bau von Wohnungen. Sie beschränkten sich nicht auf die Finanzierung, sondern bauten selbst. Die Mitglieder konnten die erbauten Wohnungen zu günstigen Mieten beziehen oder, wenn auch deutlich seltener, die Wohnung erwerben. Doch in der Regel blieb die Genossenschaft Eigentümerin. Individuelles Eigentum in Form von Eigenheimen wurde so nicht geschaffen – und sollte auch nicht geschaffen werden.

Das überrascht einigermaßen, verkörperten doch die ‚Building Societies‘ und die später realisierten Bausparkassen genossenschaftliche Prinzipien in Reinkultur. Das Bausparkollektiv und die Identität von Kapitalgebern und Darlehensnehmern sind nichts anderes als genossenschaftliche, mitgliederorientierte Selbsthilfe. Freilich gab es vereinzelte Ausnahmen, die Darlehen an Mitglieder für den Eigenheimerwerb vergaben, so in Darmstadt und Breslau, doch blieben sie trotz ihres zumindest temporären Erfolgs ebenso Ausnahmen wie die erfolgreichen Bodelschwingh'schen Anstalten in Bielefeld. Diese waren bausparkassenähnlich organisiert, aber zogen über vergleichsweise hohe Sparzinsen Anleger an, die nicht an Darlehen interessiert waren oder ohnehin statuarisch ausgeschlossen waren, da nur Arbeiter Darlehen beziehen konnten.¹⁸

Insgesamt fanden sich somit zwar in den Finanz- und Wohnungsbaumärkten durchaus bereits jene Prinzipien, die in den 1920er-Jahren für die Bausparkassen typisch wurden, aber sie fanden noch nicht zueinander. Ein zentrales Ergebnis dieser Entwicklung war eine geringe und im 19. Jahrhundert zurückgehende Eigenheimquote. Beispielsweise lag in Großstädten wie Berlin und Hamburg die Eigentumsquote um die Jahrhundertwende nur im einstelligen Bereich – 1905 in Berlin zum Beispiel bei 3,19 Prozent.¹⁹

Die geringe Eigentumsquote war in erster Linie ein städtisches Phänomen. Im Zuge von Binnenmigration und Urbanisierung führte dies freilich beinahe zwangsläufig zu einer schleichenden Enteignung weiter Teile der Bevölkerung, wenn beispielsweise das Wohneigentum in einer Landgemeinde beim Wegzug aufgegeben und statt dessen eine Mietwohnung in der Stadt bezogen wurde oder werden musste. Die negativen Folgen einer solchen Entwicklung hoben Sachkenner explizit hervor: *„Daß in weiten Kreisen der Eigenheimgedanke einschummern konnte, daß unser Volk erst das Wohnungselend durchkosten mußte, um sich des Wertes des Eigenheims bewußt zu werden, ist eine der traurigsten Folgen der allzu schnellen Wandlung eines Agrarstaates zu einem führenden Industriestaat.“*²⁰

III. Mangel als Motor der Bausparkassen Gründungen in den 1920er-Jahren

Die strukturellen Defizite des Wohnungsbaus und seiner Finanzierung traten nach dem Ende des Ersten Weltkriegs deutlich zutage: Das Wohnungsangebot war in qualitativer Hinsicht nicht bedarfsgerecht, da Wohnraum für untere Bevölkerungsschichten fehlte. Doch auch in quantitativer Hinsicht waren in Weltkrieg und Inflation zu wenige Wohnungen gebaut worden, um der weiter steigenden Nachfrage begegnen zu können. Als sehr grober Indikator für die Bauentwicklung im Deutschen Reich werden in Abbildung 1 die Entwicklung von Bevölkerung und Wohnungsbestand

18 Zum Vorstehenden und zum Verhältnis von Bausparen und Genossenschaftsbewegung Müller, Bausparen (wie Anm. 4), S. 53–58.

19 Borchardt, Realkredit- und Pfandbriefmarkt (wie Anm. 3), S. 115 f.

20 Paul Schneider, Bausparen. Diss. Köln 1931, S. 15.

verglichen. Es zeigt sich zum einen, dass in der Kaiserzeit der Wohnraumbestand etwas rascher wuchs als die Bevölkerungszahl. Dies reichte aber nicht hin, den Wohnraummangel nachhaltig zu beheben.

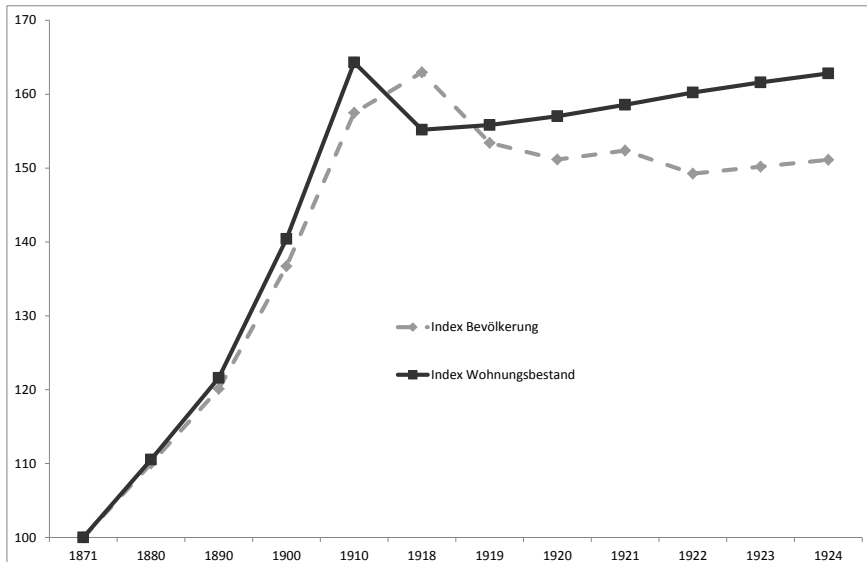


Abbildung 1: Index des Wohnungsbestands und der Bevölkerung im Deutschen Reich (jeweilige Grenzen) 1871–1924 (1871 = 100)

Quelle: Jürgen Sensch, histat-Datenkompilation online: Bautätigkeit und Wohnungen, Deutschland 1871 bis 1976. GESIS Köln, Deutschland ZA8405.

Zum anderen verringerte sich der Wohnungsbestand bis 1918 bei zunächst weiter wachsender Bevölkerung, sodass sich die Bedarfslücke erkennbar vergrößerte. Im Ersten Weltkrieg hatte besonders Materialknappheit den Neubau von Wohnraum erschwert. Mit zunehmender Inflation nahm zudem die Bereitschaft der Gläubiger als den ‚geborenen Verlierern‘ einer Geldentwertung ab, langfristige Kredite zu vergeben. Kurzum, die Wohnraumsituation im Deutschen Reich verschlechterte sich weiter.²¹

Erstmals trat daher der Staat in größerem Umfang als Akteur im Markt auf und stellte Steuermittel für den Wohnungsbau zur Verfügung. Diese Eingriffe sowie zusätzliche Lenkungsmaßnahmen konnten zumindest kurzfristig den Mangel beheben. Die 1914 eingeführte Mietpreisbindung, Mieterschutzbestimmungen, vereinzelte Wohnraumzuteilungswirtschaft sowie das hohe Zinsniveau in der Weimarer Zeit bewirkten allerdings langfristig, dass die wichtigsten Bauinvestoren der Kaiserzeit, die privaten Baugesellschaften, kaum noch Investitionsanreize besaßen.

²¹ Vgl. hierzu und zum Folgenden neben Müller, Bausparen (wie Anm. 4), S. 64–69, und Borchardt, Realkredit- und Pfandbriefmarkt (wie Anm. 3), S. 129–138, auch Karl Christian Führer, Mieter, Hausbesitzer, Staat und Wohnungsmarkt. Wohnungsmangel und Wohnungszwangswirtschaft in Deutschland 1914–1960 (Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Beiheft 119). Stuttgart 1995.

Das hohe Zinsniveau war Ausdruck der enormen Kapitalknappheit nach der Hyperinflation. Beispielsweise betrug der Wert des Pfandbriefumlaufs nach der Währungsreform nur noch etwa drei Prozent des Vorkriegswertes. Dadurch waren Hypothekenbanken und öffentlich-rechtliche Realkreditinstitute im Markt für erstrangige Hypotheken zunächst geschwächt. Ähnliches gilt für die Sparkassen, deren Möglichkeit, Hypotheken zu vergeben, vornehmlich vom Bestand der Spareinlagen abhing. Letztere waren aber durch die Inflation weitgehend vernichtet worden. Sie stiegen nach 1924 erst allmählich wieder an. Entsprechend erhöhte sich der Anteil von Hypothekarkrediten an der Bilanzsumme der Sparkassen von fünf (1924), über 20,6 (1926) und 35,3 (1930) auf 39,6 Prozent (1932); er blieb aber deutlich unter dem Vorkriegswert von über 60 Prozent.²²

Schließlich sahen sich auch weitere bisherige Stützen des Realkreditmarkts, namentlich die Lebensversicherungen, veranlasst, ihre Anlagepolitik zu verändern. Hatten 1913 die privaten Lebensversicherungen 82,8 Prozent ihrer Mittel in Hypotheken angelegt, waren es 1928 nur noch 71,2 Prozent und 1936 nur noch 49,3 Prozent.²³ Weiterhin waren private Kapitalanleger und Rentiers, die vor dem Ersten Weltkrieg im Markt für zweitrangige Hypotheken aktiv gewesen waren, als Folge der Hyperinflation faktisch ausgefallen, sodass die Nachfrage nach zweitrangigen Hypotheken ebenfalls kaum mehr bedient werden konnte.

Dieses Faktorenbündel aus finanz- und wohnungswirtschaftlichen Mangelercheinungen bildete letztlich den Nährboden für den Erfolg der deutschen Bausparkassen. Es traf auf eine zunehmende gesellschaftliche Präferenz für den Eigenheimbau, der nun auch als sozialpolitisches Mittel größere Beachtung erlangte. Zum einen stellte er eine Möglichkeit dar, den beengten Verhältnissen in vielen Großstädten zu entfliehen und insgesamt die Wohnverhältnisse zu verbessern, zum anderen schien nicht wenigen Befürwortern privates Eigentum in Arbeitnehmerhand ein probater Schutz vor sozialistischen und kommunistischen Strömungen zu sein.

Daher war die Gründung der ersten privaten Bausparkassen, so jene der ‚Gemeinschaft der Freunde Wüstenrot‘ (GdF), stark sozialreformerisch motiviert. Öffentliche Bausparkassen als Abteilungen von Girozentralen, Landesbanken oder Sparkassen- und Giroverbänden entstanden mit Verzögerung, dann aber direkt flächendeckend 1929. Die Sparkassenorganisation hatte das Bausparen zunächst als Konkurrenz für das eigene Spar- und Hypothekarkreditgeschäft wahrgenommen und wollte es deshalb nicht propagieren. Auch traute sie dem kollektiven Sparen weniger als dem etablierten Individualsparen und hielt die häufig noch unausgereifte Bausparteknik für nicht vereinbar mit den Geschäftsprinzipien einer soliden Sparkasse. Doch zum einen belehrten sie die wirtschaftlichen und baulichen Erfolge der soliden Bausparkassen eines Besseren und daher wollten die Sparkassen, zum anderen, den Markt nicht allein privaten Anbietern überlassen.²⁴

22 Hans Pohl, Die Sparkassen vom Ausgang des 19. Jahrhunderts bis zum Ende des Zweiten Weltkriegs, in: ders. / Bernd Rudolph / Günther Schulz, Wirtschafts- und Sozialgeschichte der deutschen Sparkassen im 20. Jahrhundert (Sparkassen in der Geschichte, Abt. 3: Forschung 18), S. 21–248, hier S. 125.

23 Borscheid/Drees, Versicherungsstatistik (wie Anm. 13), S. 102 f.

24 Günther Schulz, Die Wohnungsbaufinanzierung der Landesbausparkassen, in: Mura, Wohnungsbaufinanzierung (wie Anm. 13), S. 89–125, hier S. 89–96; Karl Schmidt, Deutschlands öffentliche Bausparkassen. Stand und Grundlinien ihrer Neugestaltung. Diss. Berlin 1939.

III. Best Practice, Regulierung und die Einbettung der Bausparkassen in eine korporative Marktverfassung

Die frühen Bausparkassen suchten freilich noch ihre Rolle im institutionellen Gefüge und das richtige Geschäftsmodell. Manche boten Vollfinanzierungen an, manche beschränkten sich bereits auf die nachrangige Baufinanzierung, manche gewährten zinslose Darlehen und manche kalkulierten schlicht unsolide, einige waren gar betrügerisch geführt. Die bisweilen fragwürdigen Geschäftsmodelle sowie Zusammenbrüche einzelner Institute, besonders jener der – betrügerischer Absichten im Kern unverdächtigen, weil in kirchlicher Trägerschaft agierenden – Devaheim, der Deutschen Evangelischen Heimstättengesellschaft, riefen zahlreiche Kritiker sowie schließlich den Staat auf den Plan.²⁵

Die Regulierung der Bausparkassen erinnert dabei in Vielem – und wohl nicht von ungefähr – an die Regulierung der Lebensversicherungen zu Beginn des 20. Jahrhunderts. Eine für Deutschland innovative Finanztechnik mit langfristigem Planungshorizont wurde in den Märkten erprobt, bis sich eine Best Practice herauskristallisierte, die der Staat unter Beibehaltung der Marktstrukturen regulierte und in die der Staat über öffentlich-rechtliche Unternehmen selbst mittelbar als Akteur eintrat.²⁶

Die Unterstellung der privaten Bausparkassen unter die Versicherungsaufsicht 1931 überrascht daher nur auf den ersten Blick, weil in beiden Märkten letztlich Vertragsabschluss und Versicherungsfall beziehungsweise Zuteilung zeitlich weit auseinander liegen können und so die Anleger – beziehungsweise ihre Rechtsansprüche – eines besonderen Schutzes bedürfen. Mit der Aufsicht über die privaten Bausparkassen wurde – nebenbei bemerkt – eine typisch deutsche Form der Regulierung gewählt: marktspezifische Gesetzgebung, Konzessionierung und Fachaufsicht.²⁷ Ebenfalls typisch für die gesamte Finanzmarktregulierung war die Begrenzung der staatlichen Fachaufsicht auf private Anbieter, während für die öffentlich-rechtlichen Lebensversicherungen wie auch die öffentlich-rechtlichen Bausparkassen die Anstaltsaufsicht der Länder als hinreichend betrachtet wurde.

Dies war in dogmatischer Perspektive wettbewerbspolitisch fragwürdig: Die Bausparkassenaufsicht bestimmte maßgeblich die Konditionenpolitik der Bausparkassen, die Konzessionspraxis stellte eine rechtliche, der Eigenkapitalbedarf eine strukturelle Marktzutrittsbarriere dar; ferner standen die öffentlichen Bausparkassen aufgrund des Regionalprinzips nicht im Wettbewerb miteinander, sondern sie konkurrierten nur mit den privaten Bausparkassen. In historischer Perspektive war diese Entwicklung Bestandteil einer kreditwirtschaftlichen Problemlösungsstrategie, die auf Marktversagen in Form von Publikumsüberteilung sowie ruinösem Wettbewerb reagierte. Re-

25 Jan Körnert / Klemens Grube, Die Deutsche Evangelische Heimstättengesellschaft (Devaheim). Aufstieg und Fall einer kirchlichen Bausparkasse von 1926 bis 1931, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte 56 (2011), S. 3–28.

26 Vgl. Ludwig Arps, Auf sicheren Pfeilern. Deutsche Versicherungswirtschaft vor 1914. Göttingen 1965; Peter Borscheid, Die Entstehung der deutschen Lebensversicherungswirtschaft im 19. Jahrhundert. Zum Durchsetzungsprozeß einer Basisinnovation, in: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 70 (1983), S. 305–330; Michael Tigges, Geschichte und Entwicklung der Versicherungsaufsicht. Diss. Münster 1984.

27 Vgl. hierfür im größeren Zusammenhang Boris Gehlen, Der Deutsche Handelstag und die Regulierung der deutschen Wirtschaft 1861–1914 [voraussichtlich Tübingen 2017].

gulierung und Standardisierung beziehungsweise die Konsolidierungspolitik seit 1931 hatten zahlreiche Marktaustritte zur Folge. Der Bestand privater Bausparkassen reduzierte sich von 266 (1931) auf 38 (1938).²⁸

Letztlich fügten sich die Bausparkassen, wenn man so will, in den regulatorischen deutschen Zeitgeist ein, der nicht Wettbewerb, sondern bedarfsorientierte, korporativ ausgehandelte Versorgung mit Finanzdienstleistungen zum vorrangigen Ordnungsprinzip erhob. Die Marktverfassung im gesamten Kreditwesen, zumal nach der Bankenkrise 1931, den nachfolgenden Notverordnungen, der Einführung der Devisenbewirtschaftung und dem Kreditwesengesetz 1934, trug vornehmlich dirigistische beziehungsweise korporative Züge; und bestand in dieser Form grundsätzlich bis in die 1960er-Jahre.²⁹

Beispielhaft hierfür ist die nachmalige Standardvertragsbestimmung für Bausparkassen, nachrangig besicherte Baukredite zu vergeben. Damit stellten sie in den angestammten Märkten von Sparkassen, Hypothekenbanken und Realkreditinstituten keine Konkurrenz mehr dar, sondern ergänzten deren Kreditangebote. Hierbei waren die Landesbausparkassen Vorreiterinnen gewesen. Sie hatten nicht zuletzt aus Rücksicht auf die erstrangigen Hypotheken der Sparkassen seit Beginn der 1930er-Jahre Bauspardarlehen nur noch als nachrangige Kredite vergeben. Die privaten Bausparkassen griffen dies auf und seit der Bausparreform 1938 war die Zweckbestimmung der Bausparkassen, nachrangiger Baufinanzierung zu dienen, auch gesetzlich festgeschrieben. Damit hatte sich bis zum Beginn des Zweiten Weltkriegs die Bausparkasse als komplementäres Instrument der Wohnungsbaufinanzierung nachgerade organisch in die institutionelle Struktur des Finanzmarkts eingefügt.³⁰

IV. Bausparkassen als Instrument des bundesdeutschen Wohlfahrtsstaates

Nur ganz kurz ist abschließend auf die Entwicklung in der Bundesrepublik einzugehen beziehungsweise sind drei Aspekte noch hervorzuheben. Erstens stellten sich nach der Währungsreform 1948 und der erheblichen Zerstörung von städtischem Wohnraum im Zweiten Weltkrieg die gleichen Knappheitsprobleme wie nach 1918 beziehungsweise 1924 – in freilich weit größerem Ausmaß: Der Fehlbestand an Wohnungen betrug nun nicht mehr wie in den 1920er-Jahren einige Hunderttausend, sondern etwa sechs Millionen. In einer Situation, in der alle gesellschaftlichen Ressourcen für den Wohnungsbau mobilisiert wurden, waren die Bausparkassen ein naheliegendes Instrument, um Kapital zu bilden und Wohnungsbau mitzufinanzieren.

28 Müller, Bausparen (wie Anm. 4), S. 207.

29 Umfassend Christopher Kopper, Zwischen Marktwirtschaft und Dirigismus. Bankenpolitik im ‚Dritten Reich‘ 1933–1939. Bonn 1995; zum Wettbewerbsproblem ferner Heinz Hörner, Die Stellung der privaten Bausparkassen in der Kreditwirtschaft. Diss. Mannheim 1958; Erich Fein, Die Wettbewerbssituation der Bausparkassen in der Bundesrepublik. Diss. Erlangen-Nürnberg 1965; Jürgen Schmid, Die Bausparkassen in der Bundesrepublik Deutschland. Ein Beitrag zum Wettbewerb im Realkreditsektor (Aachener ökonomische Studien 1). Frankfurt am Main 1979.

30 Vgl. Müller, Bausparen (wie Anm. 4), S. 206–242; ferner Albert Heim, Staat und Bausparkasse. Eine staats- und wirtschaftswissenschaftliche Untersuchung über die Verhältnisse in Deutschland. Plieningen-Stuttgart 1936, S. 34 ff.

Mit derselben Motivation weitete, zweitens, der Staat die Förderung von Wohnungsbau und Bausparen erheblich aus. Zwar hatte er bereits seit 1934 Bausparen steuerlich gefördert, doch Dimension, Förderinstrumente, Förderziele und Zielgruppen veränderten sich in der Bundesrepublik deutlich. Neben einem ‚Wohlstand für Alle‘ war gleichsam auch ‚Eigentum für Jeden‘ Ziel der Bundesregierung. Über Bausparprämien und steuerliche Abzugsmöglichkeiten fügten sich die Bausparkassen seit Anfang der 1950er-Jahre in die wohlfahrtsstaatliche Förderpolitik ein, die in besonderem Maße bezweckte, unteren Einkommensschichten den Eigenheimerwerb zu ermöglichen.³¹

Der Erfolg dieser Politik lässt sich, drittens, nicht zuletzt an der allmählich steigenden Eigentumsquote festmachen, die von etwa 25 Prozent (1950) auf etwa 40 Prozent (1990) angestiegen ist.³² Die Bausparkassen leisteten zu dieser Entwicklung einen erheblichen Beitrag. Von den 1950er- bis in die 1990er-Jahre war ihr Anteil an der Wohnungsbaufinanzierung höher als jener der übrigen Kapitalsammelstellen, seit Mitte der 1960er-Jahre trugen sie meist mehr als 40 Prozent zur Wohnungsbaufinanzierung bei, gefolgt mal von den Sparkassen, mal von den Pfandbriefinstituten, die jeweils Anteile um die 25 Prozent aufwiesen; der Beitrag der Lebensversicherung lag mit wenigen Ausnahmen durchweg unter zehn Prozent.³³

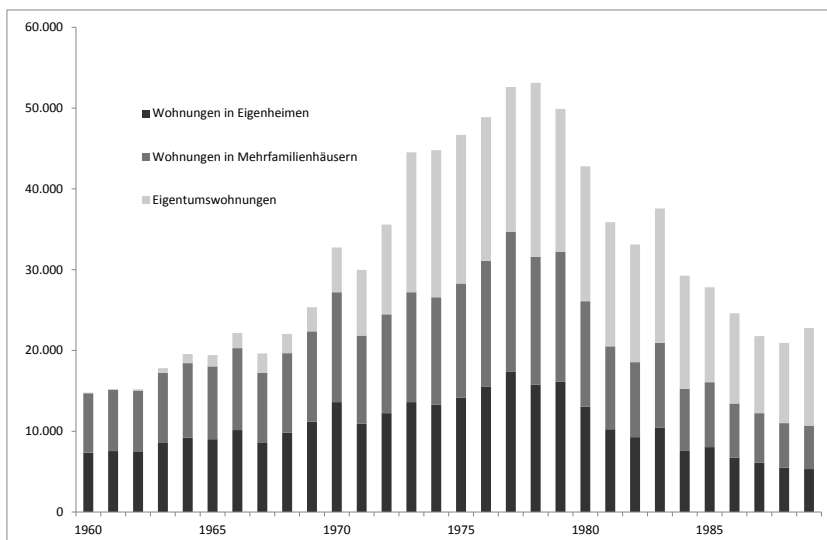


Abbildung 2: Von öffentlichen Bausparkassen mitfinanzierter Eigenheimerwerb (1959–1996)

Quelle: Schulz, Wohnungsbaufinanzierung (wie Anm. 24); Daten hier nach GESIS Köln, Deutschland ZA8371.

31 Umfassend hierzu Günther Schulz, Wiederaufbau in Deutschland. Die Wohnungsbaupolitik in den Westzonen und der Bundesrepublik von 1945 bis 1957 (Forschungen und Quellen zur Zeitgeschichte 20). Düsseldorf 1994; ferner Yorck Dietrich, Eigentum für Jeden. Die vermögenspolitischen Initiativen der CDU und die Gesetzgebung 1950–1961 (Forschungen und Quellen zur Zeitgeschichte 29). Düsseldorf 1996.

32 Reiner Braun / Ulrich Pfeiffer, Haushalts- und personenbezogene Wohneigentumsquoten in Deutschland. Empirica im Auftrag der LBS Berlin. Berlin 2004, S. 4.

33 Hans Laux, Das gemeinschaftliche Bausparen in seiner deutschen Ausprägung innerhalb und außerhalb unserer Grenzen (Frankfurter Vorträge zum Versicherungswesen 26). Karlsruhe 1994, S. 12.

Alleine die Landesbausparkassen (vgl. Abbildung 2) finanzierten in den 1960er-Jahren durchschnittlich 18.500 Wohnungskäufe pro Jahr, in den 1970er-Jahren 53.200 und in den 1980er-Jahren 43.000 Wohnungskäufe jährlich. Die Zunahme des Erwerbs von Eigentumswohnungen deutet zudem auf eine zunehmende Eigentumsbildung in den Städten, den Problemkindern des Eigenheimerwerbs, hin. Insofern trugen – aus der Not geboren – die Bausparkassen mit dazu bei, das typisch deutsche Problem geringer Eigentumsquoten zu mindern, auch wenn Deutschland noch heute im internationalen Vergleich auf den hinteren Plätzen rangiert.³⁴

V. Fazit

Die Bausparkassen waren eine Innovation im Schumpeter'schen Sinne, und zwar tatsächlich eine Innovation durch Adaption, weil sie bestehende kredit- und wohnungswirtschaftliche Prinzipien neu kombinierte. Aus der Wohnungswirtschaft übernahmen die Bausparkassen die nachrangig besicherten Baudarlehen als Geschäftsprinzip, aus der Kreditwirtschaft übernahmen sie das langfristige Kreditgeschäft von Realkreditinstituten und Sparkassen, von letzteren zusätzlich das planmäßige Sparen, ferner den langfristig und mathematisch fundierten Vermögensaufbau der Lebensversicherungen und das Prinzip der kollektiven Selbsthilfe der Genossenschaften.

Die Innovation war in systematischer Hinsicht insofern ‚typisch deutsch‘, als die übernommenen Prinzipien konstitutiv für einzelne Finanzteilmärkte gewesen waren. Sie war auch deshalb ‚typisch deutsch‘, weil die Struktur mit öffentlichen und privaten Anbietern ein Wesensmerkmal der deutschen Finanzmärkte war. Und sie war deshalb ‚typisch deutsch‘, weil sie regulatorisch auf bestehenden Pfaden wandelte und sich in einen Markt einfügte, der weniger durch Wettbewerb als durch Abstimmung von Anbietern, Nachfragen und Staat koordiniert sowie in wohlfahrtsstaatliche Ziele eingebunden wurde. Zumindest bis in die jüngste Vergangenheit gilt ein gelenkter und korporativer Kapitalismus bekanntlich ebenfalls als ‚typisch deutsches‘ Wirtschaftsmodell.

In historischer Hinsicht waren mindestens zwei – in Dimension und Bedeutung singulär ‚deutsche‘ – Phänomene für die Innovation Bausparkassen prägend. Erstens die traditionell niedrige Eigenheimquote, und zweitens, freilich eng damit verknüpft, die wiederholte Realkapitalvernichtung in den Weltkriegen und die wiederholte Geldkapitalvernichtung in den darauf folgenden Inflationen. Hinsichtlich Zielsetzung und Volumen konnten sich die Bauparkassen in der realisierten Form daher wohl nur in Deutschland entwickeln. Insofern waren die Bausparkassen tatsächlich eine wenn nicht ‚typisch deutsche‘ Finanzinnovation, so doch zumindest eine für Deutschland typische Innovation.

PD DR. BORIS GEHLEN

Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, Institut für Geschichtswissenschaft,
Abt. VSWG, Konviktstraße 11, D-53113 Bonn

34 Jonathan Ben Shlomo, *Unterschiede in den Eigentumsquoten von Wohnimmobilien. Erklärungsversuche und Wirkungsanalyse* (Schriften der Wissenschaftlichen Hochschule Lahr 26). Lahr 2011.