

Zeitschrift: Wohnen
Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger
Band: 8 (1933)
Heft: 9

Artikel: Grenzen des Möglichen im Bausparen
Autor: Weiss
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-100830>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 15.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

DAS WOHNEN

SCHWEIZERISCHE ZEITSCHRIFT FÜR WOHNUNGSWESEN

OFFIZIELLES ORGAN DES SCHWEIZERISCHEN VERBANDES FÜR WOHNUNGSWESEN UND WOHNUNGSREFORM

Abonnemente: Schweiz Fr. 5.-; Ausland Fr. 7.50
Inserate: 30 Cts. pro 4-gesp. Millimeterzeile

Erscheint monatlich einmal

Verlag und Redaktion: NEULAND-VERLAG A.-G.
ZÜRICH 4, Stauffacherstraße 45

An unsere Verbandsmitglieder, alle Leser und Abonnenten!

Auf 1. Oktober 1933 tritt ein Wechsel im Verlag unseres Verbandsorgans ein. Auf Grund gütlicher Vereinbarungen wird das Vertragsverhältnis mit dem Neuland-Verlag Zürich nach 7¾-jähriger Dauer vorzeitig aufgehoben. Die Herausgabe der Zeitschrift geht auf diesen Zeitpunkt auf den

Schweizerspiegel-Verlag

Firma Guggenbühl & Huber, Zürich,

über, welche weitherum bekannt geworden ist durch die treffliche Monatsschrift »Der Schweizer Spiegel«. Wir hoffen sehr, daß aus diesem Wechsel für die Weiterentwicklung und das Gedeihen unseres Organs nur Gutes erwachse, und daß unsere Genossenschaften und deren Mitglieder und nicht zuletzt auch deren Familien vermehrtes Interesse zeigen an ihm und an allen darin zu behandelnden Fragen des Wohnungs- und Genossenschaftswesens. Tätige und freudige Mitarbeit ist stets willkommen!

Ueber manchen unangenehmen Erfahrungen, die wir mit dem Neuland-Verlag gemacht haben, wollen wir in diesem Rückblick dessen Verdienste nicht vergessen. Wir wollen gerne anerkennen, daß er vor 8 Jahren das

Risiko der Herausgabe eines sehr billigen Blattes auf sich nahm und durch steten Ausbau bis zur heutigen Zeitschrift entwickelte, immerhin unter der redaktionellen Führung durch unsern Verband. Der Wohnungsverband hat am Organ eine gute Stütze; wir wünschen, daß diese gerade in diesen schweren Zeiten weiter ausgebaut und vertieft werde.

Der neue Verlag bedarf für die Vorarbeiten genügender Zeit. Die Oktober-Nummer kann daher nicht normal erscheinen. Wir werden eine vereinigte Oktober-November-Nummer herausgeben, in etwas verstärktem Umfange, die *ungefähr Ende Oktober erscheinen* wird. Der neue Verlag wird der Zeitschrift ein *neues Aussehen* geben, sowohl Umschlag als Format werden ändern; der Zeit entsprechend, werden wir zum Normalformat übergeben.

Wir bitten unsere Mitglieder und Abonnenten, unserer Zeitschrift Treue und Interesse zu bewahren und recht kräftig mitzuarbeiten.

4. September 1933

Der Zentralvorstand.

Die Redaktion.

Grenzen des Möglichen im Bausparen¹⁾

Von Baurat Weiß, Stuttgart.

Es wäre eine reizvolle Aufgabe, die Werbeschriften der deutschen Bausparkassen daraufhin zu prüfen, was als möglich in Aussicht gestellt wird. Bausparkassen, die nicht stark übertreiben, sind selten, sehr viele versprechen Unmögliches, wobei manchmal einige Einschränkungen versteckt und unauffällig mitlaufen. Mancher wird zur Entschuldigung der Bausparkassen sagen, daß man Werbeschriften nicht mit einem zu strengen Maßstab prüfen dürfe. Man dürfe ihnen eine gewisse Ruhmredigkeit wohl zugestehen, im übrigen seien doch nur die

Geschäftsbedingungen maßgebend. Unterzieht man aber auch diese einer Durchsicht, so findet man vieles, das geflissentlich zum Zwecke des Mißverständnisses so ausgedrückt ist, daß sich der künftige Bausparer ein falsches Bild seiner Erwartungen machen muß.

Die wissenschaftliche Erforschung der Probleme des Bausparens ist soweit gediehen, daß die Hauptfragen als geklärt gelten können. Um die mathematische Behandlung der Fragen haben sich u. a. v. Beckerath, von Behr, Blumenthal, A. und E. Krahn, Kühne, Picard, Riebesell und Schwegler verdient gemacht. Die Schlußfolgerung aus den Untersuchungen bestätigt, was ohne spezielle Mathematik schon mit Hilfe rein logischer Ueberlegungen festgestellt werden konnte. Das ideale Bauspar-

¹ Anmerkung der Red.: Wir entnehmen diesen allgemein interessierenden und allgemeingültigen Artikel der »Wohnung«, Heft Nr. 4/1932 (Berlin). Er betrachtet das Problem des Bausparens unter den einfachsten aber wichtigsten Gesichtspunkten.

system ist sehr einfach. Es ist so einfach, daß man seine Anwendung scheut, weil es auf den Bausparer zu ernüchternd wirkt. Einstweilen sind die deutschen Bauspar-systeme mit wenigen Ausnahmen absichtlich verwickelt und unübersichtlich aufgezogen, daß der Bausparer sie nicht durchschauen kann und sich, bestärkt durch entsprechende Werbeschriften, alle möglichen und unmöglichen Vorteile erhofft. Man kann nicht behaupten, daß der dadurch hervorgerufene Zustrom von neuen Bausparern der Sache nütze und damit das möglich mache, was zunächst »theoretisch« als unmöglich erscheine. Man muß vielmehr beim Bausparen nicht nur an die nächste, sondern auch an eine fernere Zukunft denken. Die Frage ist: wie stellt man die Bausparer auf Jahre hinaus zufrieden, wobei man mindestens die nächsten 10 Jahre ins Auge fassen muß. Heute schon haben wir Zehntausende von Bausparern, die zu glauben beginnen, daß sie hereingefallen sind. Bald wird ihre Zahl die Zahl der andern überflügeln, die das Glück hatten, beim Bausparen einen Vorteil zu finden. Ihr Hosianna wird dann von dem Wutgeschrei der Enttäuschten übertönt werden. Die wenigen guten Bausparkassen tun deshalb gut daran, die Werbung und den Geschäftsplan auf ferne Sicht einzustellen und die Möglichkeit, daß eines Tages ungestüm fordernde Bausparer in Massen auftreten und das Geschäft zerschlagen, durch weise Voraussicht auszuschließen. Das Bausparen wird an dem Tage erledigt sein, an dem der Ruf enttäuschter Bausparer: »Nie wieder Bausparen!« überall gehört wird.

Es soll daher einmal an dieser Stelle ohne jede geschäftliche Rücksicht und in aller Nüchternheit auf einige fest gegründete Grenzsteine des Bausparens hingewiesen werden. Man muß das tun, wenn man die gute Sache des Bausparens retten will. Gerade weil es, wie das Sparen überhaupt, eine hohe volkswirtschaftliche Bedeutung hat, bedarf es der Förderung und Pflege, aber auch der Säuberung von allem Ungesunden.

Zunächst ein wichtiger Satz:

Satz 1: Der geldliche Vorteil eines Bausparers ist stets der geldliche Nachteil eines andern Bausparers.

Der Satz ist unumstößlich. Jeder Sparer, der in eine Kasse eintritt, in der man ihm allerlei Vorteile verspricht, muß sich daher die Frage vorlegen: welche Gewähr habe ich dafür, daß ich, wenn mir nicht bald ein Vorteil zufällt, nicht zu denjenigen gehöre, die den Nachteil haben müssen? Es trifft zu, daß zunächst bei allen deutschen Bausparkassen nur die Vorteile in Erscheinung treten, solange die Kassen noch jung sind oder ein sehr lebhafter Neuzugang erfolgt. Die künftig sich zeigenden und ganz unvermeidlichen Nachteile für die Bausparer sind zunächst aufgeschoben, aber nicht aufgehoben. Man kann bei einer Bausparkasse seinen Vorteil finden durch Zufall, durch Spekulation oder überdurchschnittliche Leistungsfähigkeit, je nach der Technik des Zuteilungsverfahrens und der Höhe des Zinses innerhalb der Sparerkreise. Am erträglichsten ist noch die Auslese durch den Zufall, wenn der Bausparer sich diesem bewußt aussetzt und er damit die Befriedigung hat, daß ihm kein anderer aus irgendwelchen Gründen absichtlich vorgezogen wird. Weniger einwandfrei ist schon die Spekulation, insbesondere wenn die Bedingungen für ihr Gelingen der Mehrzahl der Bausparer verborgen sind. Am verwerflichsten ist es, wenn in einer Bausparkasse die überdurchschnittliche Leistungsfähigkeit eine ausschlaggebende Rolle spielt. Gewöhnlich wird dabei die Werbung so aufgezogen, daß man gleichzeitig den einen Bausparer glauben macht, daß er zu den überdurchschnittlichen gehöre, obwohl es nicht zutrifft, und anderseits den andern, daß er von der überdurchschnittlichen

Leistung der übrigen Mitsparer einen besondern Vorteil habe. Es ist das berüchtigte Wettsparsystem, das heute noch die Stütze und das Rückgrat der meisten Bausparkassen ist.

Der Umstand, daß es tatsächlich möglich ist, den Zeitpunkt des Eintreffens der Nachteile hinauszuschieben und auf die etwas später eintretenden Sparer abzuwälzen, gibt den Anlaß, die Richtigkeit des Satzes 1 zu bestreiten. Er trifft zum Beispiel für die ersten Jahre einer neugegründeten Bausparkasse oder für eine ältere Kasse mit starkem Neuzugang scheinbar nicht zu. Der Bausparer wird dadurch veranlaßt, entweder stets die jüngste Kasse aufzusuchen oder diejenige alte, die den höchsten Neuzugang hat. Eine alte Kasse mit hohem Neuzugang kann es aber bald nicht mehr geben, weil eine alte Kasse sich nur auf die Dauer behaupten kann, wenn sie ihre alten Bausparer hält, indem sie dieselben vor Nachteilen schützt. Dies hat aber zur Folge, daß die Kasse den jungen Sparern keine Vorteile mehr bieten kann, wodurch der Neuzugang von selbst auf ein natürliches, bescheidenes Maß zurückgeht. Beispiele sollen hier nicht genannt werden, jeder Fachmann kennt sie. Der Drang, stets die jüngste Kasse aufzusuchen, hemmt den Zugang zu den nächstälteren Kassen und führt schließlich ad absurdum durch die Gründung unendlich vieler erst rasch wachsender und nachher noch rascher stockender Kassen. Auch hierfür gibt es schon Beispiele genug.

Wir fassen zusammen: in der Gründerzeit der Bausparkassen konnte das Bausparen mit Aussicht auf spekulativen Erfolg betrieben werden. Die Gründerzeit ist aber vorüber, eine anständige Spekulation ist nicht mehr möglich.

Getrieben von der Erkenntnis der Grundwahrheit des Satzes 1, haben einige der ernsthaften Bausparkassen nach Mitteln und Wegen gesucht, die Nachteile zu vermeiden, die bisher vorhanden waren. Man hat in die Tarifsysteme gewisse »Ausgleiche« eingebaut, die entweder in Zins oder, bei sogenannten zinslosen Kassen, in Barzahlung oder »Sparhilfe« oder dergleichen bestehen. Wenn dieser Ausgleich in wirklich ausreichender Höhe vorgesehen wird, so führt er zu einer völligen Wegsteuerung der Vorteile der andern Bausparer. Tut er das nicht, so bleibt Satz 1 bestehen, wenn auch in abgeschwächter Form.

Aus Satz 1 läßt sich nach vorstehendem durch Umkehrung folgern:

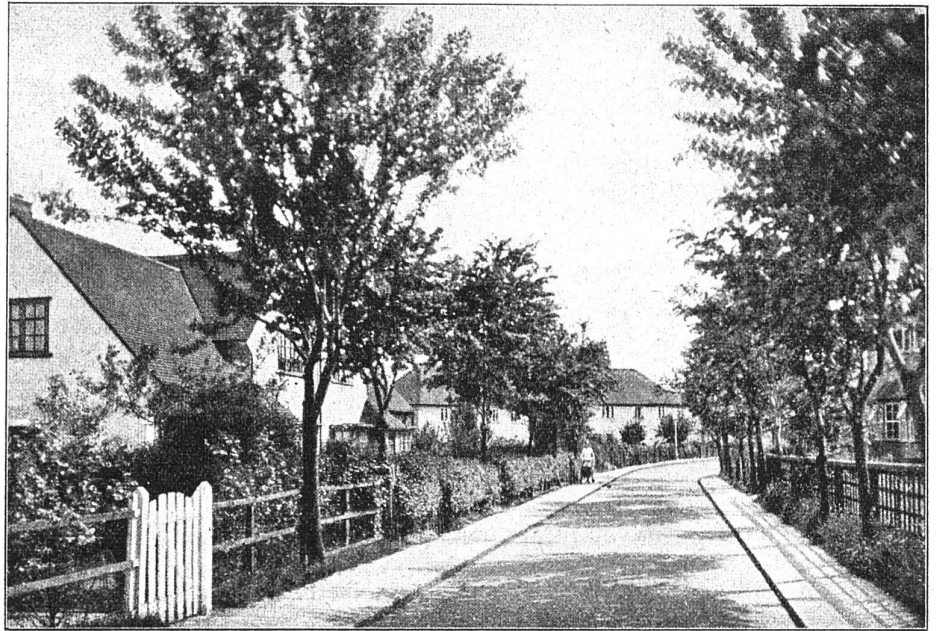
Satz 2: Eine Bausparkasse, bei der kein Bausparer einen geldlichen Nachteil hat, kann auch keinem Bausparer einen geldlichen Vorteil bieten.

Wenn man als selbstverständlich fordert, daß es Bausparkassen mit einem geldlichen Nachteil für eine Anzahl der Bausparer nicht geben darf, so folgt daraus:

Satz 3: Bausparkassen, die dauernd und einer Mehrzahl von Bausparern einen geldlichen Vorteil bieten, kann es überhaupt nicht geben.

Dieser Satz gilt für Kassen mit richtigem Ausgleich, aber auch für Kassen mit schlechtem Ausgleich (Wettspars- und Spekulationskassen) im entwickelten oder Beharrungszustand.

Der Begriff des geldlichen Vorteils in Satz 1 bis Satz 3 muß noch geklärt werden. Man kann zwei verschiedene Maßstäbe für den geldlichen Vor- und Nachteil wählen. Stellt man sich auf den Standpunkt, daß die Bausparer einen geschlossenen Wirtschaftskreis bilden, der sich nicht nach den Untugenden der mammonistischen Außenwelt zu richten habe, so sieht man den Vorteil der Bausparer darin, daß sie früher als ihre Mitsparer ein Eigenheim erhalten und damit den Geldaufwand für eine Miet-



Ansicht aus einer englischen Gartenstadt

wohnung ersparen. Der Geldwert dieses Vorteils ist zur Zeit mit etwa 4 Prozent der Baukosten jährlich anzuschlagen. Wenn man also die Bedingung des Satzes 2 erfüllen will, muß man im gegenseitigen Verhältnis der Bausparer einen Zins oder Ausgleich von 4 Prozent der Vertragssumme jährlich wählen, und zwar muß diese zusätzliche Leistung über den Betrag der Vertragssumme hinaus erfolgen. Mit diesem Wert rechnen zum Beispiel die öffentlichen Bausparkassen, wo bekanntlich alle Sparer während der ganzen Sparzeit an Sparbetrag plus Miete im fremden oder eigenen Haus dauernd die gleiche Summe bezahlen, einerlei, ob sie Baugeld erhalten haben oder nicht.

Der genannte Ausgleich ist eine Mindestforderung. Von zinslosen Kassen wird die Zinslosigkeit zur Weltanschauungsfrage gemacht, das zinslose Darlehen als moralische Forderung aufgestellt, dabei aber vergessen, daß das zinslose Sparen, das heißt die Außerachtlassung des eben genannten Ausgleiches, ein schweres moralisches Unrecht gegen ihre Sparer ist. Auch für zinslose Kassen gilt der Satz 1, für sie sogar am allermeisten.

Die Bausparer leben nicht für sich allein auf einer Insel der Seligen. Sie sind als Einkommensbezieher, als Mieter und sehr häufig auch als Hypothekenschuldner eng mit der allgemeinen Geldwirtschaft verbunden. Es wird daher kein Unrecht sein, wenn man den Vergleich der geldlichen Vor- und Nachteile notgedrungen in der allgemeinen Geldwirtschaft sucht und findet, mag man sie, wie die Zinsgegner, innerlich noch so sehr ablehnen. Der Maßstab für einen gerechten Ausgleich ist dann einfach ein ungefähr normaler Sparzins, wobei man sich zweckmäßig mehr der unteren Grenze als der oberen nähern wird. Es wird auch richtig sein, den Maßstab veränderlich zu machen, damit er nie den leider beweglichen Boden der allgemeinen Wirtschaft verliert.

Die ideale Bausparkasse ist diejenige, welche die Vor- und Nachteile unter den einzelnen Bausparern voll ausgleicht. Der Gradmesser für den Ausgleich soll der zweitgenannte sein, also ein normaler Sparzins². Der Sparzins bedingt auch die Höhe des Darlehenszinses.

² Ein richtiger Ausgleich ist auch das System Eigenheim der Berliner Beamtenbausparkasse, bei dem jeder Sparer gleich lange Darlehensgeber und Darlehensnehmer ist.

Wir gewinnen damit die Bedingungen für die ideale und gerechte Bausparkasse. Sie lauten:

Satz 4: Alle Guthaben müssen den gleichen effektiven Sparzinsfuß genießen, einerlei, ob sie lange oder kurz im Zins laufen.

Satz 5: Alle Darlehen müssen mit dem gleichen effektiven Darlehenszinsfuß belastet sein, einerlei, ob sie lange oder kurz im Zins laufen.

Unter »effektivem« Zinsfuß ist derjenige Zins zu verstehen, der sich unter Berücksichtigung aller einmaligen und laufenden Unkosten und etwaiger Zinsverluste ergibt.

Satz 6: Aus Satz 4 und 5 folgt von selbst, daß die Unkosten ausschließlich aus einer Spanne zwischen Soll- und Habenzinsen gedeckt werden sollten oder aus Zahlungen, die gleichartig wirken.

Satz 7: Die Tilgungsdauer soll für die Angehörigen der gleichen Tarifgruppe die gleiche sein.

Der letzte Satz bezweckt die Förderung der Ausdauer im Sparen und eines freiwilligen Wartens auf die Zuteilung.

Ein Beispiel für eine solche ideale Bausparkasse nach Satz 4 bis 7 ist in ganz unverbindlichen Zahlen: Sparzins 4 Prozent, Darlehenszins 7 Prozent, keine besonderen Unkostenbeiträge. Tilgung etwa 8 bis 10 RM. v. T. des Darlehens (nicht der Vertragssumme) monatlich.

Das ist zu einfach, um Anklang zu finden. Es ist ja genau dasselbe wie beim individuellen Sparen! Wo bleibt da das vielgepriesene kollektive System mit all seinen Vorteilen?

Wenn alle deutschen Bausparkassen zu einem derartigen System übergehen würden, würden sich ihre Sparer nicht schlechter stellen, als bei der bisherigen Art der Geldaufbringung und Geldverteilung. Das gilt auch für die zinslosen Kassen. Weil aber die Zinslosigkeit und der niedrige Zins noch ein Werbemittel von besonderer Zugkraft ist³, wird die bessere Einsicht unterdrückt und die einfachste Lösung vermieden. Die deutschen Bausparsysteme sind mit wenigen Ausnahmen nichts anderes als gekünstelte finanztechnische Gebilde

³ Besonders bei Entschuldungsverträgen.

zur Verschleierung spartechnischer Wahrheiten. Sie sind dazu bestimmt, dem Bausparer besondere Vorteile vorzutäuschen und ihm das eigene Verständnis zu erschweren. Diese Taktik wird sich in einigen Jahren bitter rächen.

Die ideale Bausparkasse nach Satz 4 bis 7 besteht noch nicht, mit Ausnahme einiger weniger Kassen, die eine ähnliche Struktur zeigen. Die ideale Bausparkasse sollte aber zum mindesten als Prüfstein für alle bestehenden Kassen dienen. Die Prüfung bestehender Bausparsysteme durch Vergleich mit der idealen Bausparkasse hätte wie folgt zu geschehen: Wir nehmen verschiedene Wartezeiten an. Die kürzeste Wartezeit für Neueintretende dürfte bei den meisten bestehenden Bausparkassen schon über 5 Jahre betragen. Die Wartezeit im »Beharrungszustand« und die Höchstwartezeit bei Aufhören des Mitgliederzuganges sind mathematisch bestimmbar und ebenfalls für die nachstehende Vergleichsrechnung zu benutzen. Wir rechnen dann mit zum Beispiel 4 Prozent Sparzins den Wert aller einmaligen und laufenden Einzahlungen samt Unkostenbeiträgen bis zum Ende der Wartezeit. Der Unterschied zwischen dem effektiven Sparguthaben und der Vertragssumme ergibt das effektive Darlehen. Es ist gleich dem Barwert aller einmaligen und laufenden Tilgungs- und Unkostenzahlungen in der Abzahlungszeit, wenn sie mit einem bestimmten Zinssatz den Tag der Wertstellung des Guthabens diskontiert werden. Daraus läßt sich der Zinsfuß ermitteln. Er entspricht dem effektiven Darlehenszins. Wenn man einmal diese Rechnung auf eine Anzahl von Bausparkassen anwendet, staunt man, welche hohen Darlehenszinsen unter der Flagge »billiges Baugeld« segeln. Bei einer zinslosen (!) Bausparkasse zum Beispiel wurden effektive Darlehenszinsen von 13 bis 18 Prozent ermittelt (»Deutsche Sparkassenzeitung« 1932, Nr. 39/40). Bei Anwendung des geschilderten Bewertungsverfahrens findet man:

Satz 8: Es gibt keine einzige Bausparkasse in Deutschland, welche einer Mehrzahl von neueintretenden Bausparern billige Darlehen verschaffen könnte.

Merkwürdig ist es, daß man gerade unter den zinslosen Bausparkassen die teuersten Darlehen findet. Halbwegs normale Darlehen findet man außer bei den öffentlichen Bausparkassen nur bei wenigen andern Kassen. Satz 8 gilt unter Berücksichtigung der Wartezeiten bei einer entwickelten Bausparkasse bzw. der durchschnittlichen Wartezeiten bei Kassen, die ihre Darlehen nach einem Verhältnisverfahren unter Verwendung des Loses zuteilen.

Aus Satz 8 folgt auch, daß ein viel benutzter Reklameschlager aller Bausparkassen unwahr ist. Man kann in allen Drucksachen lesen: »Warum zur Miete wohnen, wenn man mit billigerem Gelde im Eigenheim wohnen kann?« Wenn aber die Darlehen aus der Bausparkasse im allgemeinen teurer sind als auf dem freien Markt, so ist es unmöglich, mit diesem Gelde billiger zu wohnen als in der Miete. Damit soll nichts gegen die Eigenheimbewegung gesagt sein. Man soll nur nicht glauben, daß die Bausparkassen imstande seien, Eigenheime zu verschenken.

Der wichtigste Geschäftszweig der Bausparkassen sind zur Zeit die Hypothekenablösungen (Entschuldungsverträge), weil die wirtschaftliche Not den Bau neuer Häuser nahezu unterbunden hat. Diese Kassen mögen sich einmal den Satz 8 betrachten und dabei überlegen, ob sie es noch wagen dürfen, ihr teures Geld zur Ablösung von unter Umständen viel billigeren Hypotheken anzubieten. Jedenfalls ist dem Bausparer damit ein schlechter Dienst getan, und viele Bausparkassen müssen

sich auf einen Sturm des Unwillens gefaßt machen, wenn nach einigen Jahren ihre Ohnmacht bei der Hypothekenablösung offenbar wird.

Die Hypothekenablösung durch Bausparkassen kann nur unter gewissen Bedingungen in Frage kommen. Die letzteren können zur Zeit nur von den öffentlichen Bausparkassen erfüllt werden, die ein brauchbares Instrument werden können, um die eigenen Hypotheken der Sparkassen allmählich flüssig zu machen.

Bisher herrschte die allgemeine Anschauung vor, daß die kollektiven Bausparkassen schnelles Geld und billiges Geld beschaffen könnten. Was es mit dem »billigen« Geld auf sich hat, zeigt die Rechnung, deren Ergebnis in Satz 8 niedergelegt ist. Die Meinung, daß die Darlehen rascher beschafft werden könnten, als bei individuellem Sparen, gründet sich auf das bekannte Schulbeispiel, nach dem 10 Sparer Geld zusammenlegen und es sofort wieder zu Darlehen unter sich verwenden. Nur einer von den zehn muß so lange auf das Darlehen warten, als er gebraucht hätte, wenn er das Geld allein gespart hätte. Alle andern erhalten ihr Darlehen früher, einer sogar sehr früh. In der Praxis der Bausparkassen sieht die Sache aber so aus, daß bei Auslosungskassen im Durchschnittsfall 40 bis 50 Prozent des Darlehens von dem Darlehenssucher selbst gespart sein müssen, ehe es gegeben wird, bei Schlüsselzahlkassen, die nicht mehr im Gründungszustand sind, muß jeder Bausparer so lange warten, und bei Wettparsystemen muß der kleine Sparer, dessen Leistungen unter dem Durchschnitt liegen, sogar noch länger warten. Wer sich aber 40 bis 50 Prozent einer Summe aus eigener Kraft erspart hat, ist kreditfähig und bekommt ein Darlehen auch ohne Bausparkasse. Dabei besteht nur noch der kleine Unterschied, daß für freie Darlehen höhere Sicherheiten verlangt werden, als bei einer Bausparkasse. Dieser Umstand wird sich allmählich zum Teil ausgleichen, weil die Bausparkassen, durch die Erfahrung genötigt, mit der Beleihung vorsichtiger werden müssen, und andererseits, weil die übrigen Kreditinstitute (nach Eintritt besserer Zeiten) bei Tilgungshypotheken von den übersteigerten Sicherheitsansprüchen etwas nachlassen könnten. Einstweilen gilt aber noch:

Satz 9: Die Bausparkassen sind im allgemeinen nicht imstande, den heute neu beitretenden Mitgliedern schneller Geld zu verschaffen, als diese es auf anderem Wege auch erhalten können.

Spekulative oder Zufallsergebnisse sind allerdings bei Bausparkassen möglich, ihnen steht aber immer auch das Risiko gegenüber, daß eine empfindliche Verzögerung der Darlehenszuteilung eintreten kann.

Als eine günstig liegende Besonderheit des kollektiven Sparens wird oft der Umstand betrachtet, daß Sparer mit großen und kleinen Einzahlungen vorhanden sind, wodurch nach dem Grundsatz »einer für alle und alle für einen« die Gesamtheit einen Vorteil haben soll. Diese Anschauung steht im Widerspruch mit Satz 1. Sie ist auch tatsächlich unrichtig. Entweder hat der stärkere Einzahler, wir wollen ihn Sonderzahler nennen, einen Sondervorteil, dann wird der kleine Sparer in der Reihenfolge der Darlehensvergebungen zurückgedrängt und damit benachteiligt. Oder aber der kleine Sparer genießt den Geldeingang aus Sonderzahlungen, dann wird der Sonderzahler geschädigt und jeder Anreiz zu Sonderzahlungen verschwindet. In den Werbeschriften wird aber gleichzeitig den Sonderzahlern eine schnellere Geldbeschaffung in Aussicht gestellt und dem kleinen Sparer vorgegaukelt, daß er von den Leistungen seiner stärkern Brüder profitiere. Beides gleichzeitig ist natürlich unmöglich. Bei einem gerechten Zuteilungsverfahren wir-

ken sich die Sonderzahlungen neutral aus. Jeder Bausparer kann nur den Erfolg von seiner Kasse haben, der seinen eigenen Leistungen entspricht. Nicht mehr, aber auch nicht weniger.

Ein ganz neuer Vorzug der Bausparkassen wurde erst vor kurzer Zeit mathematisch untersucht. Es läßt sich schon voraussehen, wie er in der Werbung mißbräuchlich dargestellt werden wird. Die Kündigungen der Guthaben von Bausparern können unter gewissen Voraussetzungen die Wirkung haben, daß die Aussicht der treu gebliebenen Sparer auf Darlehenszuteilung verbessert wird. Das rührt daher, daß diese Guthaben bei Kassen ohne oder mit niedrigem Zins den Charakter billigen Fremdgeldes haben, durch das, wie bekannt, die Darlehenszuteilung beschleunigt wird. Man darf sich jedoch nicht zu dem Schlusse verleiten lassen, daß eine Bausparkasse um so günstiger stehe, je mehr Austritte sie aufweise. Außerdem ist zu bedenken, daß die sofortige Rückzahlung eines Guthabens stets wie die bevorzugte Zuteilung einer Abschlagszahlung auf das Darlehen wirkt, dem außerdem keine Tilgung gegenübersteht. Dadurch werden jedesmal bestimmte Bausparer, die durch das Los oder wegen ihrer Schlüsselzahl oder wegen ihrer langen Wartezeit Aussicht auf Zuteilung gehabt hätten, mit der Darlehensgewährung hinausgeschoben.

Ein wesentlicher Umstand bei diesen »vorteilhaften« Kündigungen ist bisher übersehen worden: die Sparer, die aus Not oder Unglauben das nutzlose Sparen aufgegeben haben, sind in den meisten Fällen schwer geschädigt. Sie haben große Verluste an Zins und vergebens aufgewendeten Unkosten gehabt. Man stelle sich einmal vor, welche Summe von Unwillen sich gegen den Bauspargedanken im Laufe der Zeit ansammeln wird, wenn das Heer der enttäuschten und ausgetretenen Bausparer wächst. Heute schon hat sich eine gefährliche Gegenbewegung unter den ehemaligen Bausparern entwickelt. Und alle die Wohltaten, die den Glücklichen zuteil geworden sind, die bisher schnell und billig ein Darlehen erhalten haben (schon mischt sich auch »langsam« und »teuer« ein), sind erkaufte mit den Verwünschungen der vielen Bausparer, die ausgetreten sind und noch austreten werden.

Es ist also nicht ratsam, auf die theoretisch günstige Wirkung der Austritte (Storni) zu sehr zu bauen, vielmehr sind alle Anstrengungen darauf zu richten, austretende Mitglieder nach Möglichkeit vor Schaden zu bewahren und sie zu ihrer Zufriedenheit abzufertigen.

Hieraus ergibt sich ein Fingerzeig für das materielle Bausparen. Dem ganzen Spuk der falschen Hoffnungen, der unlauteren Reklame und der Schädigung gläubiger Bausparer kann der Boden entzogen werden durch geeignete Vorschriften über die Kündigung. Auch von den Bausparkassen ist eine der besondern Art ihres Geschäftsbetriebes angemessene Liquidität zu verlangen. So wird dem enttäuschten Sparer die Möglichkeit gegeben, das Feld rechtzeitig zu räumen. Bei ausreichendem Veröffentlichungszwang wird der Stand und die Güte jeder Bausparkasse auf diese Weise sehr bald offenbar. Dann behauptet sich nur noch die gute Bausparkasse, die keine Sparergruppe bevorzugt und keine benachteiligt, die einen gerechten Ausgleich hat und die in der Werbung nicht geschwindelt hat.

Fast das ganze materielle Bausparrecht könnte sich auf die Kündigung beschränken. Man verlangt heutzutage im Sparwesen im allgemeinen zu viel an Liquidität. Daran sind die schlechten Zeiten schuld. Eine hundertprozentige Liquidität hat nur der Sparstrumpf. Daß er das Ende alles Kredits und alles Wirtschaftslebens bedeutet, ist bekannt. Von einer Bausparkasse,

die ihr Geld möglichst zu 100 Prozent in unkündbaren Tilgungshypothesen angelegt haben soll, kann man nicht verlangen, daß sie jeden Tag bereit sei, alle Sparguthaben zurückzuzahlen. Man kann aber sehr wohl verlangen, daß sie so rückzahlt, wie sie selbst ihre Rückzahlungen erhält. Man könnte also etwa vorschreiben:

»Die Bausparkassen sind verpflichtet, gekündigte Guthaben mit einer Frist von einem Jahr in einer Summe zurückzuzahlen, soweit der volle laufende Geldeingang an Tilgungen, Darlehenszinsen und etwaigen Bankzinsen dazu ausreicht. Auch Bankguthaben sind dazu zu verwenden, soweit sie den Betrag der Einzahlungen der nichtbeteiligten Bausparer binnen des letzten Halbjahres übersteigen. Soweit die genannten Geldbestände und Eingänge nicht ausreichen, sind Guthaben bis zu 500 RM. voll, die übrigen in Raten auszuzahlen. Alle Raten sollen dem gleichen Prozentsatz der einzelnen Guthaben entsprechen.«

Es wären dabei noch einige weitere Ausführungsvorschriften notwendig, u. a. auch die Bedingung, daß die gekündigten Guthaben vom Tage der Kündigung an den gleichen Zins genießen wie vor der Kündigung.

Bei einer derartigen gesetzlichen Vorschrift wären die Bausparkassen in wenigen Jahren unter dem Druck der Bausparer und durch die Einschaltung der regulierenden Wirkung von Angebot und Nachfrage reformiert. Alles Faule wäre bald ausgeschnitten. Mehr und mehr würde es sich zeigen, daß nur die Bausparkassen »mit gerechtem Ausgleich« sich dauern halten könnten. Sie würden etwa dem Typ nach Satz 4 bis 7 entsprechen. Es wären sogenannte halbkollektive Kassen, die auch erhebliche Beträge an Fremdgeld zur Verfügung haben könnten, so daß die Zuteilungen wesentlich beschleunigt würden und schließlich nur noch von der Erfüllung der Sicherheitsvorschriften abhingen. Führend würden nach wie vor die öffentlichen Sparkassen sein, bei denen die grundsätzliche Einführung von Tilgungshypothesen mit einer Tilgungszeit von 12 bis 15 Jahren ohne weiteres möglich wäre.

Mit den vorstehenden Ausführungen ist in den berauschenden Wein der Bausparkassen sehr viel Wasser geschüttet worden. Viele werden fragen: wenn das alles so ist, hat das Bausparen überhaupt noch einen Sinn? Und die Antwort wird lauten: es ist trotz allem ein gesunder Optimismus am Platze. Die Tilgungshypothek ist ein Anlaß und ein Antrieb zum Sparen und die Wegbereiterin zum Eigenheim. Sparzwang durch Verschuldung ist ein erwünschter und nützlicher Zwang. Verschuldung zum Zwecke der Konsumfinanzierung ist vom Uebel. Verschuldung zum Zwecke des Eigenheimbaues, mit Umsicht und Bedacht eingeleitet, bedeutet eine mächtige Sparförderung und höchstes volkswirtschaftliches Gut.

Wenn auch die Vorteile des Bausparens nicht in dem bestehen, was gemeinhin behauptet wird, so sind doch andere Vorzüge da, die diese Einrichtung förderenswert machen.

Die Vorteile des Bausparens auf gesunder Grundlage sind:

- a) die monatliche Zahlungsweise;
- b) die Ausweitung des Kredits durch Ausdehnung der Beleihungswürdigkeit auf alle Personen, die den Befähigungsnachweis als Sparer liefern;
- c) die Möglichkeit etwas höherer Beleihung der Einzelobjekte, weil es sich um rasch tilgbare Hypothesen und um Eigenheime handelt;
- d) die Unkündbarkeit der Hypothesen, solange sie gesichert sind;

- e) der Sparzwang, der in der Wartezeit zunächst noch locker ist, dann aber durch die Aufnahme einer Schuld fest begründet wird und den Sparer davor schützt, im Sparen nachzulassen.

Die deutschen Bausparkassen der Zukunft werden bedeutend einfacher und durchsichtiger sein als die heu-

tigen. Sie werden Ähnlichkeit mit den englischen und amerikanischen Bausparkassen haben, jedoch ohne die Umständlichkeit, die sich dort aus einer langen historischen Entwicklung ergeben haben. Anzustreben ist, daß der Zins nicht über demjenigen vergleichbarer Sparkassen liegt.

Wie die genossenschaftlichen Organisationen sich behauptet haben

Die Tatsache, daß unter den gegenwärtigen wirtschaftlichen und sozialen Verhältnissen genossenschaftliche Organisationen verschiedener Art, das heißt Verbände und wirtschaftliche Unternehmungen gerade der am meisten durch die Arbeitslosigkeit und Absatzstokung, durch die Lohn- und Preissenkung betroffenen Bevölkerungsschichten, sich nicht nur behaupten, sondern auch ständig weiter entwickeln konnten, verdient zweifellos eine besondere Beachtung.

Eine einfache Aufzählung der genossenschaftlichen Organisationen, insofern es sich um eine Aufzählung handelt, die die Gesamtheit der Länder umfaßt, genügt, um die Lebenskraft dieser Organisationen aufzudecken. Es besteht zwar keine internationale Statistik, die über alle Genossenschaften unterrichtet. Doch förderte eine kürzlich zum Zwecke der Neuauflage des *Internationalen Jahrbuches der Genossenschaftsorganisationen* vorgenommene Zählung der in Verbänden zusammengeschlossenen Genossenschaften, das heißt des fortgeschrittensten und in jeder Hinsicht wichtigsten Teiles der Genossenschaftsbewegung, ausreichende und sehr bezeichnende Einzelheiten zutage. Danach bestanden in einzelnen Ländern, die bei der Zählung erreicht werden konnten, im Jahre 1931 604,684 Genossenschaften aller Arten mit insgesamt 151,724,710 Mitgliedern; allein der Handelsumsatz dieser Genossenschaften (Verkauf an die Mitglieder und Absatz der Erzeugnisse der Mitglieder) erreichte im gleichen Jahre 25,244,887,000 Dollar.

Wenn man, um den verschiedenen Voraussetzungen für die Entwicklung des Genossenschaftswesens Rechnung zu tragen, zwischen den außereuropäischen und den europäischen Ländern unterscheidet und innerhalb Europas der UdSSR. einen besondern Platz anweist, so können die vorstehenden Zahlenangaben wie folgt aufgeteilt werden:

	Europ. Länder ohne U. d. S. S. R.	U. d. S. S. R.	Außereurop. Länder	Zusammen
Zahl der angeschlossenen Genossenschaften . . .	150,693	325,895	128,096	604,684
Zahl ihrer Mitglieder	39,079,913	96,483,396	16,191,401	171,724,710
Getätigter Umsatz in tausend Dollar .	3,247,727	11,863,896	10,133,264	25 244,887

Das trotz den Schwierigkeiten der letzten Jahre fortgesetzte Wachstum der Genossenschaftsbewegung ist aus den Veränderungen der Zahl und der Mitgliederbestände der Genossenschaften während des Zeitabschnittes zwischen der vorletzten (1929) und der soeben erschienenen Ausgabe (1933) des Jahrbuches ersichtlich. Die Vergleiche beziehen sich somit auf die Jahre 1929 und 1931. Hierbei sind nur Angaben verwandt worden, die wirklich miteinander vergleichbar sind und von den genossenschaftlichen Zentralverbänden und -organisationen, die in beiden Ausgaben des Jahrbuches erscheinen, zur Verfügung gestellt wurden. Unberücksichtigt geblieben sind etwa 300 Zentralorganisationen mit ihren angeschlossenen Genossenschaften und ihren Mitgliederbeständen, die in der neuen Ausgabe zum ersten Male aufgeführt werden, bei der Zusammenstellung der vorhergehenden

Ausgabe aber noch nicht bestanden oder dem Amt nicht bekannt waren. Selbstverständlich würde ohne diese Ausscheidung der, wenn auch nicht besonders auffällige, so doch eindeutige Fortschritt viel mehr zur Geltung kommen. In dem Zeitabschnitt von 1928 bis 1931 hat die Zahl der Genossenschaften in den europäischen Ländern ohne Sowjetrußland um 6 Prozent zugenommen, die Zahl ihrer Mitglieder um 11,6 Prozent in den außereuropäischen Ländern um 12,8 Prozent bzw. 5,4 Prozent. In den europäischen Ländern mit ihrer schon älteren Genossenschaftsbewegung ist der Zuwachs an Mitgliedern ein größerer als derjenige an Genossenschaften. Eine Umkehrung dieser Lage findet man in den außereuropäischen Ländern, in denen die Genossenschaftsbewegung im allgemeinen noch jüngeren Datums ist.

Welche Ausmaße die kaufmännische und finanzielle Tätigkeit der Zentralorganisationen angenommen hat, ist aus den nachstehenden Zahlen — die sämtlich die Angaben für Sowjetrußland unberücksichtigt lassen — ersichtlich.

Die Umsatzziffern der Großeinkaufsgesellschaften und der Zweckgenossenschaften der *Konsumvereine* erreichte 912,193,000 Dollar, wovon 889,457,000 Dollar auf die europäischen Länder entfallen. Die Eigenproduktion der Großeinkaufsgesellschaften in den europäischen Ländern, einschließlich der Eigenproduktion der Zweckgenossenschaften, belief sich auf 268,550,000 Dollar. Die Gesamtsumme der Bilanzen der Genossenschaftsbanken, die ausschließlich oder hauptsächlich mit den Konsumgenossenschaften desselben Landes zusammenarbeiten, ist auf 5,482,120 Dollar gestiegen.

Der Wert der von den allgemeinen oder nach Produkten spezialisierten *landwirtschaftlichen Genossenschaftszentralen* abgesetzten Erzeugnisse belief sich für alle Länder auf 842,021,000 Dollar. Auf diesem Gebiete kommen die außereuropäischen Länder mit 645,713,000 Dollar an erster Stelle. Der Wert der für den landwirtschaftlichen Betrieb, und in manchen Fällen auch für die Bedürfnisse des Haushalts erforderlichen Artikel und Waren, die von diesen Zentralen an ihre Mitglieder verteilt worden sind, ist auf 298,364,000 Dollar (280,619,000 Dollar in den europäischen Ländern) gestiegen. Der gesamte Geschäftsumsatz (Absatz- und Bedarfsdeckung) dieser allgemeinen und besonders landwirtschaftlichen Genossenschaftszentralen erreichte somit 1,140,385,000 Dollar (476,929,000 Dollar in den europäischen und 663,458,000 Dollar in den außereuropäischen Ländern).

Die Verbände der Gewerbe- und Handwerker-Genossenschaften, Kleinhändlergenossenschaften, Fischereigenossenschaften usw.) hatten einen Geschäftsumsatz von 64,465,000 Dollar (davon 61,950,000 Dollar für die Versorgung mit Rohstoffen, Geräten usw.), der fast ausschließlich von den europäischen Organisationen getätigt worden ist.

Die Gesamtbilanz der *Zentralkassen ländlicher Kreditgenossenschaften* schließt mit 1,030,855,000 Dollar ab. Ihr Gesamtumsatz belief sich auf 11,040,424,000 Dollar. Die europäischen Genossenschaftsorganisationen, bei