

# Bausparen 2000 – eine Ideologie am Ende?

Walter Seuferle

**Vor acht Jahren schon hat die Redaktion ihren geübten Mitherausgeber Walter Seuferle mit diesem Thema zum offenen Bekenntnis aufgefordert: Warum Bausparen denn mehr sei, als eine ziemlich altmodische Finanzdienstleistung? Die Antwort: weil Bausparen den Weg zur Befriedigung eines anthropologischen Bedürfnisses erleichtere! (Siehe Text). Sicher rein zufällig feiert der Autor seinen Geburtstag jetzt mit dem Start für „Wohn-Riester“ – der Neuauflage (s)einer schönen Ideologie.**

Wer heute, im Jahr 2000, einen „Verein für das Wohnen im Eigentum“ gründen wollte, wäre sich des Mitleids der Finanzwelt sicher. Würde er stattdessen zu den vielen schon vorhandenen Aktiönärsclubs einen weiteren hinzugründen, fände er allseitigen Beifall.

## Geänderte Zeiten

Wer dagegen 1920 oder 1945 oder noch in den 70er Jahren dem Eigenheim zuzuliebe agierte, stieß auf eine starke Resonanz. Ein Aktienclub hätte zu diesen Zeiten keinen großen Zulauf gefunden. Wer in diesen Jahren für eine staatliche Förderung des Bausparens eintrat, konnte – selbst im Lager der konkurrierenden Sparformen – mit Zustimmung rechnen. Im Zwecksparen und seiner Auswirkung auf die Finanzierung des Wohneigentums wurden vielfältige positive Effekte gesehen: kulturelle, gesellschafts- und sozialpolitische, wohnungspolitische, allgemeine wirtschaftliche und bauwirtschaftliche. Die Ratio des (Vor-)Sparens mit seinem disziplinierenden Charakter, was den Umgang mit Geld angeht, kam verstärkend hinzu. Der dem Bausparen immanente Vorzug eines Anspruchs auf ein Baudarlehen mit festen Zinsen, die von den Schwankungen am Kapitalmarkt unabhängig sind, überzeugte.

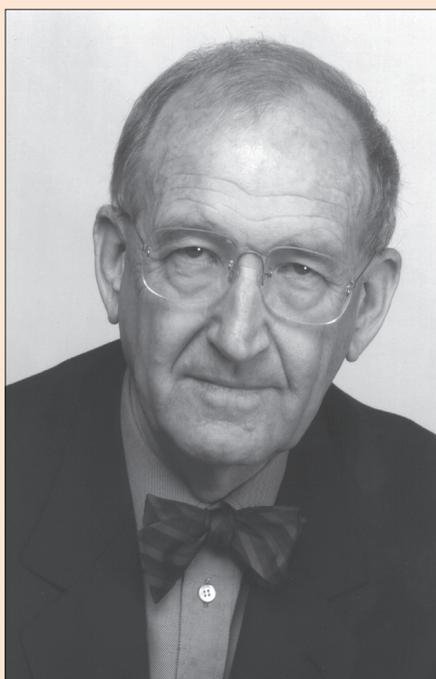
Gilt das alles heute auch noch

- bei einer gestiegenen Wohneigentumsquote?

- für eine Generation von Eigenheim-Erben?
- bei der heute lebensnotwendigen Mobilität?
- bei der hohen Ergiebigkeit des Kapitalmarktes?

Darf das Bausparen, dürfen seine Protagonisten also immer noch damit werben,

- dass das Leben in den eigenen vier Wänden mehr Lebensglück bedeutet und eine Freiheit bringt (genauer: bringen kann), die nicht ausschließlich rational begründbar ist?
- dass eine Lebensplanung auf ein Ziel hin, das Glück und Wohlbefinden (zum Beispiel das der eigenen Familie) erhöht, einen anderen immateriellen Wert hat als ein sich immer steigender Konsum?
- dass das Wohneigentum einen durchaus mühsamen Sparprozess voraussetzt, der die materielle Wohlfahrt und die Lebenssicherheit erhöht?



Dr. Walter Seuferle, Vorsitzender der Aufsichtsräte, Wüstenrot Holding AG/Wüstenrot Bausparkasse AG, Ludwigsburg

Ja, natürlich darf das das Bausparen! Warum sollte es seine „meta-ökonomischen“ Qualitäten verschweigen wie auch seine ureigentlichen Ideen, die ja der „Old Economy“ des Bodenwertes (und die der Bodenreform zu Grunde liegenden Vorstellung) angehören? Warum sollten gerade die Protagonisten dieses Finanzproduktes, an dessen Wiege eben nicht der alleinige rechenhafte Vorzug stand und stehen wollte, etwa nicht darüber sprechen, dass dessen Hauptqualität – unabhängig vom Vergleich zu anderen Sparprodukten, den es nicht scheuen muss – in seinem für jedermann erkennbaren und von fast jedermann akzeptierten breiten Nutzen liegt?

Und warum sollte in einem Land, in dem die private Altersvorsorge immer größer geschrieben werden muss, diese fast natürlichste Sicherung der späteren Jahre nicht gefördert werden, solange überhaupt gefördert wird und werden kann? Diese Frage kann doch auch im Jahr 2000 und danach mit wenig Emotionen und viel Ratio kaum kontrovers und kaum anders als mit „Ja, warum denn nicht!“ beantwortet werden!

## Entscheidender Anteil an der Wohneigentumsbildung

Wirtschaft bedeutet: Konkurrenz von Ideen. Die Idee des Bausparens ist die, den Weg zum eigenen Heim zu bahnen. In ihrem Mittelpunkt steht ja nicht das Finanzprodukt an sich, dort steht die Erleichterung des Weges zur Befriedigung eines anthropologischen Bedürfnisses: sichere vier Wände um sich zu haben!

Die Konkurrenz für das Zwecksparen ist hart. Das ist gut so. Nur der, der es schafft, aus häufig flüchtigen Kundeninteressen eine dauerhafte Nachfrage zu machen, wird bestehen und soll bestehen. Wie man weiß, kann man am Gelde, wenn man es einmal hat, auf vielfältige Weise Freude haben; es kann in vielfältiger Weise Nutzen stiften. Natürlich hat das Bausparen mit steigendem Wohlstand und steigendem privaten Geldvermögen im Vergleich zu anderen Anlage

und Darlehensformen relativ an Boden verloren. Seiner eigentlichen Zielsetzung nach aber hat es über die Jahrzehnte hinweg haushoch gewonnen und gewinnt täglich weiter!

Vor allem durch die Überzeugungsarbeit der Bausparkassen (Wohneigentum und Bausparen werden in Deutschland faktisch miteinander gleichgesetzt) genießt das Wohnen im Eigentum im Bewusstsein der Deutschen hohe und höchste Wertschätzung. Sein Anteil am Gesamtvermögen der privaten Haushalte in Deutschland garantiert einen unangefochtenen ersten Platz. Dies ist der wichtigste Erfolg des deutschen Bausparens.

### Nutzen in den Mittelpunkt stellen

Ich rate also den Kollegen der Bausparwirtschaft nicht, ihre Angebote („Tarife“) den anscheinend so schnell wechselnden Finanzbedürfnissen und Konkurrenzangeboten der Kreditwirtschaft anzupassen. Ich rate vielmehr, so zu handeln wie die Gründerväter, die ohne Wissen um modernes Marketing eben genau dieses betrieben: nämlich Ziel und Inhalt des Zwecksparangebots in den Mittelpunkt ihres Wirkens zu stellen. Denn Güter und Dienstleistungen für den kurz-, mittel- oder langfristigen Bedarf haben doch immer dann das höchste Ansehen und den höchsten Umsatz erreicht, wenn es ihren Produzenten gelungen ist, nicht das Produkt selbst, sondern seinen Nutzen in den Mittelpunkt der Nachfrage zu stellen.

Nicht das Eis von Mövenpick, sondern sein köstlicher Geschmack, nicht die Creme von Nivea, sondern die Hoffnung auf Schönheit, nicht das Hotel auf Mallorca, sondern Sommer, Sonne und Flirt, nicht das Auto als Fortbewegungsmittel, sondern als Symbol von Kraft und Freiheit sind der tiefere Nutzen dieser Güter! Und so sollte das Bausparen, umgeben von vielerlei verführerischen Möglichkeiten, Geld und Kredit auszugeben, sich nicht als finanztechnisches Produkt anpreisen, sondern als ein Produkt, durch das vor allem Unabhängigkeit, Sicherheit und Altersvorsorge sowie andere Lebensfreuden ermöglicht werden: Bausparen als ein Weg, durch eigene Kraft, eigene Anstrengung und eigenen Willen eine hohe Lebensqualität zu schaffen.

Glückauf dem Bausparen – 2000 und später!

## Persönliches

### Zum Geburtstag von Walter Seuferle

Ganz ohne Zweifel ist Walter Seuferle viel zu vornehm, viel zu klug und auch viel zu menschenfreundlich, um sich jetzt zu freuen: Nein, er wird die Finanzmarktkrise nicht als ein besonderes Geschenk zu seinem achtzigsten Geburtstag feiern! Aber immerhin – eine bescheidene Genugtuung über die furchtbare Niederlage der rasenden Renditejäger, die außer „25 Prozent plus x“ so gar nichts Gutes und Schönes dieser Welt mehr sehen können, die wird die wissende alemannische Physiognomie vielleicht jetzt doch ab und an durchleuchten. Sonst nämlich wäre dieser Walter Seuferle ganz unmöglich einer der großen Alten des deutschen Bausparens geworden.

Runde fünfzig Jahre, ein in „modernen Zeiten“ fast unvorstellbar langes Berufsleben, hat er bei und für Wüstenrot gearbeitet, nirgendwo anders. Dabei durfte er auf seinem Weg vom Sachbearbeiter zum Vorsitzenden allerdings mindestens zwei gewaltige Vorzüge genießen. Erstens nämlich: Bausparleute sind ganz ohne Zweifel Sendboten des Guten. Der alte, schöne Spruch „Zum Glück berät Sie Wüstenrot“ hat es unnachahmlich ausgedrückt, wenn man für das Wohlbefinden auf Erden Fleiß und Sparsamkeit, geregeltes Familienleben, gute Nachbarschaft und der Wertschätzung des Eigenen als die allerbesten Voraussetzungen definiert.

Freilich ruht der Teufel nie. Immer wieder gelingt es ihm, mit seinem Höllefeuer braven Erdlingen die Sitzflächen zu überheizen und die Sinne zu verräuchern. Dann finden die Irregeleiteten das ganze Bausparen so mausetotlangweilig, dass sie ausgerechnet an Bausparabschlüssen und Bausparbeiträgen sparen.

Der zweite Vorzug, den Walter Seuferle genießen durfte, trägt eindeutig den Namen Wüstenrot. Auch wenn Schwäbisch Hall und die Landesbausparkassen heute stärker sind als die älteste deutsche Kasse, auch wenn das einst so stolze „Beamtenheimstättenwerk“ heute als BHW via Post- und Deutsche Bank eine gesicherte Zukunft haben müsste: Sie alle sind nur (noch) Vasal-

len. Wüstenrot dagegen ist souverän. Und diese Selbstständigkeit gegen mancherlei Versuchungen und Verwüstungen mit bewahrt zu haben, dieselbe aber vor allem auch als etwas Erhaltenswertes propagiert zu haben, das ist Seuferles Verdienst. Vielleicht und im Nachhinein sind ein paar Ludwigsburger Zögerlichkeiten beim teuren Nach-

#### Dr. Walter Seuferle

Geboren am 22. November 1928, Notariatsassessor und Studium VWL in Tübingen, Promotion summa cum laude

- 1956 Sachbearbeiter bei der Bausparkasse Wüstenrot
- 1961 Geschäftsführer bei der Hausbau Wüstenrot, 1972 auch bei der Wüstenrot Städtebau- und Entwicklungsgesellschaft
- 1975 Geschäftsführer der Bausparkasse und der Wüstenrot Holding
- 1989 Co-Sprecher
- 1993 Aufsichtsrat der Bausparkasse und der Holding, seit 1995 Vorsitzender
- 1999 AR-Vorsitzender der Wüstenrot & Württembergischen

Präsident der IHK Ludwigsburg, Vizepräsident der Deutschen Schillergesellschaft u.a.

bauversuch des eigenen Bankgeschäfts erinnerlich.

Vielleicht wären Württembergische Versicherung samt Leonberger etwas billiger zu bekommen gewesen. Vielleicht verführt die Erfahrung des Bausparens als eines „geschlossenen Systems“ dazu, auch die Unternehmung Bausparkasse als möglichst abgekoppelt von Effizienzoptimierung, Renditeorientierung, Eigenkapitalstärkung und Marktanteilen zu führen.

Dass jedoch nach der Finanzmarktkrise die Charakteristika eines anständigen(!) Finanzbetriebs andere sein werden als vorher, ist mitnichten bloße Spekulation. Walter Seuferle feiert deshalb in hoffnungsvoller Zeit. (Red.)