

# IMMOBILIEN FINANZIERUNG

— DER LANGFRISTIGE KREDIT —

MITHERAUSGEBER  
DZ HYP

GEMEINSAM  
FÜR DIE  
NÄCHSTEN

10 JAHRE



Genossenschaftliche FinanzGruppe  
Volksbanken Raiffeisenbanken

# FONDS HAFFEN

Unsere Initiativen als Verwahrstelle:  
**hervorragende Bonität und Full-Service aus  
einer Hand.**

DZ BANK und DZ PRIVATBANK unterstützen Sie mit langjähriger Erfahrung und hoher Qualität im Verwahrstellengeschäft. Wir handeln verlässlich und denken vorausschauend. Profitieren Sie von einem deutschsprachigen Full-Service mit zentralen Ansprechpartnern und Dienstleistungen, die wir an Ihre Bedürfnisse anpassen können. Erfahren Sie mehr unter [www.fondshafen.de](http://www.fondshafen.de)

 DZ PRIVATBANK

 **DZ BANK**  
Die Initiativbank

## LEITARTIKEL

## AD MULTOS ANNOS

„Lust verkürzt den Weg.“ So schön formulierte es einst der englische Dichter und Dramatiker William Shakespeare in Heinrich VI. Er legte es dem englischen König Eduard IV. in den Mund, der damit seiner Zuversicht auf einen Erfolg bei der anstehenden Schlacht von Barnet Ausdruck verlieh, weil auf dem Weg mehr und mehr Truppen zum Heer stoßen würden. Man kann es aber auch recht mühelos auf diese oder jene Unternehmensgeschichte übertragen. Denn ohne Lust, ohne kreative Ideen, ohne Mut, ohne Begeisterung würde keine Unternehmung starten. Ohne Durchhaltevermögen, ohne Wandlungsbereitschaft, ohne klare Ziel- und Wertevorstellungen nicht überleben. Wenn man Dinge gerne tut, ist die Qualität der Ergebnisse besser, man geht überzeugter ans Werk und hält auch länger durch.

Nun könnte man – ganz leicht böswillig – fragen, ob Hypothekenbanken, wir wollen sie an dieser Stelle bewusst noch so nennen, diese Lust auch brauchen. Denn nicht ohne Grund prahlte ein früherer Hypothekensbankvorstand, er könne mühelos im Januar Bilanzpressekonzferenz machen. Die Sensation daran: Nicht für das abgelaufene, sondern für das laufende Geschäftsjahr. Denn er wisse selbstverständlich schon nach den ersten Tagen des neuen Geschäftsjahres recht genau, wie Bilanz und GuV am Jahresende aussehen werden. So berechenbar, so langweilig, weil langfristig, ist halt das Geschäft der Hypothekenbanken. Nein, nicht ist. War es.

Denn mit dem Jahr 2005 hat sich manches verändert. Das alte Spezialbankprinzip, was so wunderbaren Schutz vor allerlei Übel des gewöhnlichen Bankentags bot, war endgültig gefallen. Aus dem Hypothekensbankgesetz wurde ein Pfandbriefgesetz. Es galt fortan nicht mehr der Schutz der Institution, sondern des Produktes. Musste das vorhersagbare Ende der Hypothekenbanken beweint werden? Nein, nicht wirklich. Zum Ersten haben sich die vermeintlichen Spezialisten schon in den neunziger Jahren mehr und mehr aus dem Geschäft der gewöhnlichen privaten Immobilienfinanzierung verabschiedet, dieses Feld mehr und mehr den Universellen überlassen und ihr Heil in der Gewerbefinanzierung im Ausland, wo lukrativere Margen als im deutschen Wohnungsbau winkten, gesucht. Zum Zweiten drohte der Pfandbrief durch den irrsinnigen Wettbewerb zwischen den klassischen „Hypothekenspfandbriefbanken“ und den modern gewordenen „öffentlichen Pfandbriefbanken“ um immer höhere Volumina Schaden zu nehmen. Bekanntermaßen rächte sich die nicht fristenkongruente Refinanzierung dann in Form von Liquiditätsengpässen fürchterlich. Von den

ehemaligen „Zins-Zocker-Häusern“ gibt es kein einziges mehr. Und drittens bestand kein Grund zur Trauer, weil die listigen Formulierungen des neuen Produktgesetzes die schriftliche Erlaubnis zum Betreiben des Pfandbriefgeschäfts an Bedingungen knüpfte, die durchaus als restriktiv zu bezeichnen sind und alle nun ganz gewöhnlichen Emittenten, gleichgültig ob Banken oder Sparkassen, ausschließlich der hohen Qualität des Pfandbriefs verpflichten.

Wenn nun eine Hypothekenbank – Verzeihung, Immobilienbank – im Jahr 2021 ihren 100. Geburtstag feiert, ist das allemal ein schöner Erfolg. Von daher ist die DZ Hyp und sind alle ihre Verantwortlichen zu beglückwünschen. Nicht aus Höflichkeit, sondern aus echter Anerkennung heraus. Denn der Weg war keineswegs einfach: Gestartet in Zeiten der Hyperinflation in den zwanziger Jahren des 20. Jahrhunderts, laufen gelernt während der Weltwirtschaftskrise, die Nazi Herrschaft mehr oder weniger gut beziehungsweise schlecht überstanden, in Hamburg eine neue Heimat gefunden und mit dem Wirtschaftswunder aktiv gewachsen, weil sehr erfolgreich in der Wohnimmobilienfinanzierung. 2001 erfolgte dann der Schwenk auf die gewerbliche Immobilienfinanzierung, der spätestens mit der Finanzkrise und der gescheiterten Fusion mit der Münchener Hypothekensbank bedenkliche Spuren in Bilanz und GuV hinterließ.

Doch wer eine starke Familie hinter sich hat, schafft auch das. Und die Einbindung in die genossenschaftliche Finanzgruppe und die DZ Bank Gruppe ist sicherlich der entscheidende Baustein für die durchweg positive Entwicklung seit 2008, die durch die Fusion mit der WL Bank ein „i-Tüpfelchen“ erhielt. Auch wenn der eine oder andere an der einen oder anderen Stelle in der DZ Hyp noch etwas „Sortierungsbedarf“ erkennen vermag, für die Kreditgenossenschaften, aber auch für die deutsche gewerbliche Immobilienfinanzierungscommunity ist es gut, wieder einen großen, starken und erfolgreichen Spieler zu haben. Das zeigen auch alle Beiträge in dieser ganz besonderen Ausgabe, die die Redaktion für diesen feierlichen Anlass aufbereiten durfte.

Aber: Nichts ist so vergänglich wie der Ruhm vergangener Tage. Das wissen Sportler ebenso wie Politiker, Manager genauso wie Künstler. Oder wie es Johann Wolfgang von Goethe einmal mehr wunderbar ausdrücken wusste: „Das Jahrhundert ist vorgerückt; jeder Einzelne aber fängt doch von vorne an.“ In diesem Sinne: Ad multos annos DZ Hyp!



PHILIPP OTTO  
CHEFREDAKTEUR



- 1 Ad multos annos**  
Philipp Otto
- 6 „Wir haben ein tragfähiges Geschäftsmodell und klare Strukturen“**  
Dr. Georg Reutter, DZ Hyp
- 9 „Die 2020er Jahre sollten ein Jahrzehnt der Investitionen werden“**  
Olaf Scholz, Bundesminister der Finanzen
- 10 Man muss die Feste feiern, wie sie fallen**  
Peter Tschentscher, Erster Bürgermeister der Freien und Hansestadt Hamburg
- 11 Chancen und Herausforderungen im Immobilienfinanzierungsgeschäft**  
Marija Kolak, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR)
- 14 „Die DZ Hyp ist aus der genossenschaftlichen Familie nicht wegzudenken“**  
Uwe Fröhlich, DZ Bank
- 15 Herausforderung Wohnen und Perspektiven für Wohnungsbaugenossenschaften**  
Uwe Flotho, Vereinigte Wohnstätten 1889 eG
- 18 „Viele Themenbereiche funktionieren nur mit einem starken Verbund an unserer Seite“**  
Ralf Schierenböken, Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg
- 21 Die DZ Hyp: ein starker Player im Markt um öffentliche Kunden**  
Christian Schuchardt, Oberbürgermeister der Stadt Würzburg
- 23 Selten waren Pfandbriefbanken und der Pfandbrief so wichtig wie heute**  
Jens Tolckmitt, Verband deutscher Pfandbriefbanken (vdp)
- 26 Über Zyklen hinweg erfolgreich sein: zur Geschichte der DZ Hyp**  
Dr. Friederike Sattler, Goethe-Universität Frankfurt am Main

**Meilensteine** (4)

**Personalien** (30)

**Buchbesprechung „Die DZ Hyp“** (32)

**Impressum** (32)




**100 Jahre DZ HYP:  
Eine stolze Leistung!  
Herzlichen Glückwunsch.**

**Morgen  
kann kommen.**

**Wir machen den Weg frei.**

**1843** In Deutschland liegt die Wiege der Kreditgenossenschaften. Die erste wurde im württembergischen Öhringen von 50 Bürgern unter dem Namen „Öhringer Privatspar- und Leihkasse“ gegründet, die später in der heutigen Volksbank Hohenlohe aufging.

**1849**  Hermann Schulze-Delitzsch gründet mit einer Schuhmachergenossenschaft in Delitzsch seine erste Genossenschaft und führt die Genossenschaft als unternehmerische Rechtsform ein. Die Grundlage für die Entstehung zahlreicher genossenschaftlich organisierter Spar- und Konsumvereine ist geschaffen.

**1852**  Friedrich Wilhelm Raiffeisen ruft den „Heddesdorfer Wohlthätigkeitsverein“ ins Leben, aus dem 1864 der „Heddesdorfer Darlehnskassenverein“ hervorgeht.

**1862** Das Braunschweigische Ritterschaftliche Creditinstitut, späterer Fusionspartner, wird gegründet.

**1877** Unter Führung von Burghard Freiherr von Schorlemer-Alst, dem Gründer des Westfälischen Bauernvereins, tun sich westfälische Landwirte zusammen und schaffen die Westfälische Landschaft, den Vorgänger der späteren WL Bank. Ihr Geschäftszweck ist die Vergabe von Hypothekendarlehen an die adelige und bäuerliche Landwirtschaft Westfalens, um eine Kreditnot in der Provinz zu vermeiden.

**1895** Der preußische Staat gründet die Preußische Zentralgenossenschaftskasse als Ausgleichsstelle für das Kreditgenossenschaftswesen, die sich schnell zum Zentralinstitut der kreditgenossenschaftlichen Organisation entwickelt.

**1896** Der spätere Fusionspartner Schleswig-Holsteinische Landschaft Körperschaft des öffentlichen Rechts geht an den Start.

**1921** 

Die Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank wird mit dem Ziel gegründet, eine Lücke im genossenschaftlichen Kreditwesen zu schließen: Sie soll die auf den kurzfristigen Personalkredit spezialisierten Genossenschaften mit dem langfristigen Realkredit versorgen. Die Bank ist eine Tochter der Preußischen Zentralgenossenschaftskasse und zunächst in deren Hauptgebäude Am Zeughaus 1-2 in Berlin untergebracht. Sie soll aber, anders als die Muttergesellschaft, über die Grenzen Preußens hinaus im gesamten Reich tätig sein.



**1924** Trotz der Herausforderungen der politischen Unsicherheiten der Weimarer Republik, der Hyperinflation der frühen 1920er Jahre und der Weltwirtschaftskrise am Ende des Jahrzehnts fasst die Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank im Geschäft FuB. Im Geschäftsbericht 1924 heißt es, dass man die Tätigkeit nun „voll aufnehmen“ könne. Ende Juli 1924 werden die ersten beiden Pfandbriefserien über je eine Million Goldmark zu acht beziehungsweise zehn Prozent für den Handel zugelassen.

Für die Beamtensiedlung Cäcilienhöhe in Potsdam wird die erste Baufinanzierung der Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank abgeschlossen.

Das erste Kommunaldarlehen wird vergeben.

Ein wichtiger Schritt zu mehr Selbstständigkeit: Die Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank zieht in das Raiffeisenhaus nahe dem Potsdamer Platz und damit in ihre ersten eigenen Räumlichkeiten.

Mit der Machtübernahme durch die Nationalsozialisten beginnen schwierige Zeiten für die Genossenschaftsbewegung in Deutschland. Kraft der Genossenschaftsnovelle von 1934 haben sich auch die letzten ungebundenen Genossenschaften, es sind rund zehn Prozent, einem Dachverband anzuschließen. Die Betriebsprüfung wird obligatorisch. Im Zuge der verordneten Gleichschaltung müssen die genossenschaftlichen Vorstände in ihrer Mehrheit durch altgediente NSDAP-Mitglieder ersetzt werden. Zugleich schränken neue Gesetze sowohl die Kreditvergabe als auch die Emission neuer Hypothekendarlehen deutlich ein.

Bei einem Fliegerangriff auf Berlin wird das Bankgebäude der Deutschen Genossenschafts-Hypothekenbank in der Köthener Straße nahezu vollständig zerstört.

Neubeginn in Hamburg in den ehemaligen Räumen der Zentralkasse nordwestdeutscher Volksbanken eGmbH. Dieser Schritt ist notwendig geworden, da aus Berlin und damit aus der sowjetischen Besatzungszone Geschäftsbeziehungen zu den drei Westzonen nicht aufrechterhalten werden können.

Erst im Jahr der Teilung Deutschlands und der Gründung der Bundesrepublik kann die Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank, die nun unter dem Kürzel DGHYB auftritt, offiziell die Sitzverlagerung nach Hamburg beantragen. Am 12. Oktober 1949 erkennt die Hamburger Bankaufsichtsbehörde die DGHYB rückwirkend zum 10. Oktober 1947 als ein verlagertes Institut mit zusätzlichem Sitz in Hamburg an und erteilt ihr die Erlaubnis für die Wiederaufnahme der bankgeschäftlichen Tätigkeit im Währungsgebiet. Die Bank bezieht 1950 Räume im „Sprinkenhof“ am Johanniswall 4.

1924

1925


1930

1933

1945

1947

1949

**1953**  In den frühen 1950er Jahren wird die Geschäftstätigkeit der Bank wesentlich vom staatlich geförderten Wohnungsbau getrieben, der enorme Investitionen erfordert. Mit „DGHYB im Doppelkreis“ verfügt das Institut nun auch über ein eigenes Logo.

**1954** Die Deutsche Genossenschaftskasse, die 1949 als Anstalt des öffentlichen Rechts gegründet wird und die Tätigkeiten der sich in Abwicklung befindlichen Deutschen (ehemals Preußischen) Zentralgenossenschaftskasse übernehmen soll, erwirbt im September 1954 die DGHYB, die sich fortan mittelbar im Eigentum der Genossenschaften befindet.

**1977** Der Fachbeirat, dem rund 20 Mitglieder der Geschäftsführungen von Volksbanken und Raiffeisenbanken in allen Bundesländern angehören, wird etabliert. Um ihre stärkere Verbundorientierung auch im äußeren Auftritt sichtbar zu machen, wechselt die Bank im Herbst das Corporate Design von DGHYB zu DG Hyp und in den Farben der Volksbanken und Raiffeisenbanken.



**1979** Die Digitalisierung beginnt mit dem Onlinebetrieb in der Darlehensverwaltung. 1979 werden die computergestützte Darlehenszusage und anschließend die computergestützte Konditionenanpassung eingeführt.



Die Bank erwirbt den neuen, jedoch nie genutzten Hauptsitz der „Neuen Heimat“ in der Rosenstraße. Der Einzug erfolgt 1984. Da die zur Verfügung stehende Fläche schon bald belegt ist, wird sie in zwei ergänzenden Bauabschnitten vergrößert. Mit einem Fest im Wintergarten des Erweiterungsbaus wird 1994 die endgültige Fertigstellung gewürdigt. Noch heute beherbergt das Objekt den Hamburger Hauptstandort der Bank.

**1987** Die Westfälische Landschaft Bodenkreditbank wird in eine Aktiengesellschaft umgewandelt und als Tochterunternehmen in den Konzern der damaligen WGZ Bank integriert.

**1991** Das elektronische Informations- und Kommunikationssystem „Hypofix“ beschleunigt die Bearbeitung von Darlehensanträgen und wartet mit einer täglich bis 22 Uhr erreichbaren Hotline für minutenschnelle Zusagen zu tagesaktuellen Konditionen auf.

Die Braunschweigische Ritterschaftliche Hypothekenbank AG (bis 1988 Braunschweigisches Ritterschaftliches Creditinstitut) wird in die DG Hyp integriert. **1993**

Die Bausparkasse Schwäbisch Hall und die DG Hyp führen ihre IT- und Processingabteilungen in der VR Kreditwerk Hamburg-Schwäbisch Hall AG zusammen. **2000**

Die DG Bank fusioniert mit der SGZ-Bank zur DZ Bank, die das gesamte gewerbliche Immobilienfinanzierungsgeschäft auf die DG Hyp überträgt. Fortan entwickelt sich dieses Geschäftsfeld zu einem neuen Tätigkeitsschwerpunkt der Bank. **2001**

Die Schleswig-Holsteinische Landschaft Hypothekenbank AG (bis 1995 Schleswig-Holsteinische Landschaft Körperschaft des öffentlichen Rechts) wird mit der DG Hyp verschmolzen. **2002**

Die 1999 gegründete DG Wert wird ebenfalls übernommen und in VR Wert Gesellschaft für Immobilienbewertung mbH umfirmiert.

Die geplante Fusion mit der Münchener Hypothekenbank eG scheidet. **2007**

Die DG Hyp richtet ihr Geschäftsmodell neu aus und konzentriert sich auf die gewerbliche Immobilienfinanzierung. **2008**

Ein neues Logo zur Stärkung des Markenauftritts wird eingeführt. **2012**



Die DG Hyp und die WL Bank fusionieren zur DZ Hyp. **2018**

Die DZ Hyp begeht ihr 100-jähriges Jubiläum. **2021**



## KREDITGENOSSENSCHAFTEN

## „WIR HABEN EIN TRAGFÄHIGES GESCHÄFTSMODELL UND KLARE STRUKTUREN“

„Dass wir Teil der Gruppe sind, ist unsere Existenzberechtigung und gleichzeitig die Grundvoraussetzung für unser Dasein.“ Georg Reutter weiß um die Bedeutung der genossenschaftlichen Finanzgruppe und der DZ Bank Gruppe für sein Haus. Und die DZ Hyp gibt auch zurück, steigert ihre Volumina und liefert seit Jahren ordentliche Zahlen ab. Dabei hilft ihr nicht zuletzt ihre breite Aufstellung. Nicht nur deswegen sagt Reutter im Gespräch mit der Redaktion, dass Potenziale und Synergien im Zusammenhang mit der Fusion sogar unterschätzt wurden. Als nächste Schritte stehen nun die stärkere Verankerung von Nachhaltigkeit im Kerngeschäft sowie der Ausbau digitaler Plattformen für Prozesse von der Anbahnung bis zur Abwicklung auf der Agenda. (Red.)

**Herr Dr. Reutter, zunächst einmal herzlichen Glückwunsch zum Geburtstag: Nehmen Sie in diesen bewegten Zeiten Glückwünsche entgegen und gibt es genug Grund zu feiern oder schauen Sie eher konzentriert nach vorn?**

Unser Motto „Gemeinsam für die nächsten 100 Jahre“ deutet an, dass wir nach vorn schauen. Mit einem Augenzwinkern, aber auch mit einer guten Portion Selbstbewusstsein.

**100 Jahre DZ Hyp – gibt es bestimmte Meilensteine, Begebenheiten, Einschnitte, die Sie besonders hervorheben würden anlässlich dieses großen Jubiläums?**

Der wichtigste Meilenstein liegt auf jeden Fall noch vor der Geburt der Bank – das ist die Gründung der genossenschaftlichen Finanzgruppe im 19. Jahrhundert. Sie war entscheidend für das Entstehen und auch

das Gedeihen der DZ Hyp. Im Laufe der Jahre war der rote Faden in unserer Geschichte die Fähigkeit zum Erkennen des Möglichen und zur Anpassung an Veränderungen. Wir haben uns auch durch Zusammenschlüsse immer weiterentwickelt. 1993 verschmolz die DZ Hyp mit der Braunschweigischen Ritterschaftlichen Hypothekenbank und im Jahr 2002 mit der Schleswig-Holsteinischen Landschaft Hypothekenbank. Der Zusammenschluss von WL Bank und DG Hyp zur DZ Hyp im Jahr 2018 mit der Abrundung des Geschäftsmodells ist der bislang letzte Meilenstein.

**Wie fällt diesbezüglich Ihr Fazit aus, war es die richtige Entscheidung?**

Auf jeden Fall. Heute können wir konstatieren, dass die Potenziale und Synergien im Zusammenhang mit der Fusion sogar unterschätzt wurden. Die wirtschaftliche Sinnhaftigkeit zeigt sich täglich.

**Haben sich die dadurch erlangten Unternehmensstrukturen eigentlich auch als vorteilhaft im Kontext der Corona-Pandemie erwiesen?**

Wir haben ein tragfähiges Geschäftsmodell und klare Strukturen. Das hilft natürlich auch in außergewöhnlichen Zeiten.

**Sind Sie nun mit dem Status quo vollauf zufrieden oder gibt**

**es unter Umständen Dinge in der genossenschaftlichen Finanzgruppe, die Sie für Ihr Haus gerne etwas anders sortiert hätten oder wo Sie sich noch Fortschritte wünschen?**

Wir als DZ Hyp bleiben nicht stehen, sondern entwickeln uns permanent weiter, damit wir auch in Zukunft eine wichtige Säule in der genossenschaftlichen Familie sind. Wir profitieren alle von der Solidargemeinschaft und von der hohen Bonität, die diese Gruppe hat, von der guten Liquidität und von der breiten Aufstellung am Markt.

**Wie wichtig ist generell die Einbindung in die genossenschaftliche Finanzgruppe für Ihr Haus?**

Dass wir Teil der Gruppe sind, ist unsere Existenzberechtigung und gleichzeitig die Grundvoraussetzung für unser Dasein.

**Welche Rolle spielt die Zusammenarbeit mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken bei Ihrem Erfolg?**

Die Volksbanken und Raiffeisenbanken sind für uns in zwei Funktionen wesentlich: Sie sind zum einen Eigentümer des DZ Bank Konzerns und damit auch der DZ Hyp. Und sie sind zum anderen Geschäftspartner, die gemeinsam mit uns die genossenschaftliche Finanzgruppe voranbringen. Und in beiden Rollen sind Volksbanken und Raiffeisenbanken essenziell für unseren Erfolg. Als Eigentümer natürlich konstitutiv. Wenn sie uns nicht gegründet hätten, könnten wir nicht erfolgreich sein, das ist ganz elementar. Aber auch die Art und Weise, wie die Volksbanken und Raiffeisenbanken die DZ Hyp über die Zeit geführt und Veränderungen positiv begleitet haben, war entscheidend für unseren Erfolg.

**Stichwort „Geschäftsfelder“: Sie haben im Sommer vergangenen**

ZUR PERSON

**DR. GEORG REUTTER**


Vorsitzender des Vorstands, DZ HYP AG, Hamburg





## Jahres eine Neustrukturierung vorgenommen. Warum dieser Schritt?


Wir wollen unseren Geschäftspartnern noch zielgerichteter und fokussierter zur Seite stehen. Deshalb konzentrieren wir unsere Marktaktivitäten seitdem auf die drei Geschäftsfelder Firmenkunden, Privatkunden und Öffentliche Kunden. Durch die klare Abgrenzung der unterschiedlichen Kundengruppen und die darin liegende Diversifikation arbeiten wir auf besonders fruchtbare Weise mit der genossenschaftlichen Finanzgruppe zusammen.

 Sie haben im ersten Halbjahr 2021 Ihr Volumen in der privaten Baufinanzierung nahezu verdoppelt. Soll dieses Segment perspektivisch weiter an Bedeutung gewinnen?

In dem Geschäftsfeld sind wir ein aktiver Marktteilnehmer, sodass wir spürbares Wachstumspotenzial sehen. Das wollen wir in den kommenden Jahren maßvoll ausschöpfen. Wir haben in die Verbesserung der Abläufe im Geschäft mit den privaten Kunden investiert. Das trägt Früchte.


 Wie bewerten Sie die derzeitigen Perspektiven in der Immobilienfinanzierung?

Das hängt vor allem davon ab, wann die coronabedingten Einschränkungen wieder vollständig aufgehoben werden und die Wirtschaft zu einem normalen Geschäftsbetrieb zurückkehren kann. Betrachtet man die einzelnen Assetklassen, ergibt sich ein uneinheitliches Bild – selbst innerhalb der verschiedenen Klassen. Nehmen Sie zum Beispiel den stationären Einzelhandel: Die Nahversorger boomen, das Kernsortiment im innerstädtischen Handel wie Mode, Schuhe oder Elektronik schwächelt. Doch auch ohne die Pandemie hätte sich der Abwärtstrend angesichts des zunehmenden Onlinehandels sicher fortgesetzt. Wie stark der Verkaufsflächenbedarf in den Innenstädten tatsächlich zurückgeht, ist derzeit nicht vorhersehbar. Wir rechnen jedoch damit, dass sich Immobilieneigentümer auf geringere Mieten einstellen müssen.


 Wie groß ist angesichts des doch unsicheren Umfelds Ihre

## Zurückhaltung im gewerblichen Finanzierungssegment?

Wir leben von Margen, die fest definiert sind, und haben keine Gewinnanteile. Insofern bin ich zuversichtlich, dass wir Kunden finden, die mit uns vernünftige Immobilien und gute Projekte finanzieren wollen. Die Verfügbarkeit von Objekten gehört zu den Grundlagen unserer Volkswirtschaft.

 Büro ist nach dem Segment Wohnen eine wichtige Assetklasse für die DZ Hyp. Wird das auch so bleiben, Stichwort „Homeoffice“?

Wir sehen, dass Büroimmobilien aufgrund des Zinsniveaus am Kapitalmarkt eine wichtige Assetklasse für institutionelle Anleger bleiben. Wir gehen davon aus, dass sich das mobile Arbeiten dauerhaft als Bestandteil des Arbeitslebens etablieren wird. Das Büro als Ort klassischer Teamarbeit wird aber bestehen bleiben. Außerdem bieten leicht steigende Leerstandsquoten in den Städten wieder mehr Bewegungsmöglichkeiten, neue Unternehmen zu akquirieren und Umbauten vornehmen zu können.

 Inwieweit sind die aktuellen Entwicklungen grundsätzlich ein Stresstest für Ihr (gewerbliches) Bestandsportfolio?

In der Tat stellt die aktuelle Situation eine Belastungsprobe für unsere Immobilienfinanzierungen dar, denn unsere Kunden leisten ihre Zins- und Tilgungszahlungen durch Miet- oder Pächterträge, die vor dem Hintergrund der Krisensituation geringer ausfallen können. Gleichzeitig liegt das Transaktionsvolumen immer noch unter dem Vorjahresniveau, hier sind die positiven Nachrichten mit Blick auf die wirtschaftlichen Aktivitäten noch nicht vollumfänglich angekommen. Die Entwicklung im zweiten Quartal ließ aber schon wieder eine Verbesserung der Marktentwicklung erkennen. Dennoch erschwert die derzeitige Situation den Verkauf einiger Immobilien. Praktische Auswirkungen spüren wir bislang allerdings nur bei speziellen Nutzungsarten, die vom

pandemiebedingten Lockdown unmittelbar betroffen sind, beispielsweise im Gastgewerbe. Insgesamt bestätigt der Stresstest somit unsere Einschätzung, dass unsere Immobilienfinanzierungen resistent sind.


 Wie kommen Sie beim Abbau der Altlasten aus dem MBS-/Staatsfinanzierungsportfolio voran?

Von dem MBS-Portfolio ist noch ein kleiner Teil übrig, knapp 500 Millionen Euro von ursprünglich 5 Milliarden Euro. Mit Blick auf die Risiken ist dieses Portfolio nicht mehr relevant. Das Staatsfinanzierungsportfolio beläuft sich heute auf rund 10 Milliarden Euro, obwohl die Bestände von DG Hyp und WL Bank zusammengeführt wurden. Wir werden es noch weiter verringern. Ein kleiner Teil wird zur Steuerung der Liquidität langfristig aber bleiben.


---

„Im Retailsegment werden sich Immobilieneigentümer auf geringere Mieten einstellen müssen.“


---

 Wie sehr werden wir in den kommenden Jahren die Auswirkungen der Nullzinspolitik in den Zahlen der DZ Hyp sehen? Denn das kann doch nicht dauerhaft über Volumenzuwächse ausgeglichen werden?

Wir freuen uns, wenn wir das Neugeschäftsvolumen stabil halten. Neben der Quantität kommt es aber auch immer auf Qualität, das heißt adäquate Margen und gute Kunden, an.


 Viel wird derzeit über die Auswirkungen von Basel III spekuliert. Können Sie diese für Ihr Haus bereits grob abschätzen?

Hier sind wir in der glücklichen Lage, dass die Verschärfungen nur auf Konzernebene erfüllt sein müssen. Der Kapital-Waiver ist eine Form effizienter Kapitalsteuerung, die in der DZ Bank Gruppe Sinn macht.

 Gibt es andere regulatorische Vorgaben, die Sie als „übertrieben“ oder verbesserungswürdig aus


### Sicht eines großen und soliden deutschen Immobilienfinanzierers betrachten?

Auch wir beobachten, dass die Komplexität der Bankenregulierung weiterhin steigt und damit einhergehend auch die Compliance-Kosten zunehmen. Von der nationalen und europäischen Bankenregulierung erwarten wir, dass diese zeitlich, inhaltlich und themenübergreifend abgestimmt ist („smarte Regulierung“), langfristig („nachhaltige Regulierung“) und an dem Prinzip der Proportionalität („verhältnismäßige Regulierung“) ausgerichtet ist.

 Stichwort „Nachhaltigkeit“: Welche Themen gehen Sie in diesem Zusammenhang konkret an?


Wir beschäftigen uns intensiv mit dem Thema und haben gerade unsere Nachhaltigkeitsstrategie überarbeitet. Wir wollen „Nachhaltigkeit“ für uns anfassbar machen.

Uns leitet dabei das Ziel einer stärkeren Verankerung in unserem Kerngeschäft. In diesem Zusammenhang werden unter anderem die Ausschlusskriterien in der Kreditvergabe neu aufgesetzt. Dabei beschäftigt uns natürlich auch, wie wir unsere Rentabilitäts- und Risikoziele mit einem ambitionierten Anspruch für nachhaltiges Handeln in Einklang bringen können. Ein wichtiges Projekt ist für uns dabei die Emission eines „Grünen Pfandbriefs“.

 Der zweite große Megatrend ist und bleibt natürlich die Digitalisierung: Was schlummert hier noch an Potenzial für Ihr Haus?

Die Digitalisierung ist auch für die DZ Hyp von zentraler Bedeutung und wird schon seit geraumer Zeit vorangetrieben. Die Pandemie hat hier verbliebene Optimierungsmöglichkeiten offengelegt und beschleunigend bei der Lösungsfindung ge-

wirkt. Die internen Prozesse konnten optimiert werden. Zukünftig wollen wir vor allem in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Geschäftspartnern weiteres Potenzial heben, zum Beispiel digitale Plattformen für Prozesse von der Anbahnung bis zur Abwicklung. Hier können Lösungen aus dem Markt der privaten Baufinanzierung Ansätze für das Geschäft mit Firmenkunden bieten.

 Das klingt doch alles in allem nach guten weiteren Jahren für Ihr Haus nach diesem schönen Jubiläum. Gibt es Dinge, auf die Sie sich heute schon besonders freuen?

Derzeit freue ich mich darauf, unsere Kunden wieder vermehrt live zu treffen.

 Herr Dr. Reutter, vielen Dank für das Gespräch! 

## Sicher vom Traum zum Haus – Schutz für Ihre Familie und Immobilie.

**Ihre Baufinanzierung ist unter Dach und Fach. Jetzt ist Sicherheit gefragt.**

Die R+V-WohnTraum Police mit dem verbundenen Bauzeitschutz bietet Ihnen dafür alle Möglichkeiten. Denn damit profitieren Sie von der idealen Kombination aus Risikoversicherung und einer Wohngebäudeversicherung, die Sie individuell an Ihre Bedürfnisse anpassen können. Leben Sie Ihren Traum, wir kümmern uns um den Rest – mit der Komplettlösung zum Schutz Ihrer Immobilie und Ihrer Liebsten.

Mehr erfahren Sie in den Volksbanken Raiffeisenbanken.

**Du bist nicht allein.**

## „DIE 2020ER JAHRE SOLLTEN EIN JAHRZEHT DER INVESTITIONEN WERDEN“

Am 11. Mai 2021 fand in der Elbphilharmonie in Hamburg die virtuelle Jubiläumsfeier zum 100. Geburtstag der DZ Hyp statt. Coronakonform im kleinsten Kreis und als Online-Veranstaltung. Olaf Scholz, amtierender Bundesfinanzminister, Kanzlerkandidat der SPD für die anstehende Bundestagswahl und ehemaliger Erster Bürgermeister der Freien und Hansestadt Hamburg, hielt die Laudatio. Die Redaktion veröffentlicht Auszüge aus der Festrede: **Olaf Scholz ...**

### ... zur DZ Hyp

Herzlichen Glückwunsch der DZ Hyp zum hundertjährigen Bestehen! 100 Jahre Geschichte Ihrer Bank, das entspricht etwa vier Generationen. Vier Generationen, die geprägt waren von Umbrüchen und Veränderungen: Von dem Untergang der ersten Demokratie in Deutschland und den Trümmern des zweiten Weltkriegs zur Ver-

söhnung der europäischen Einigung, zur zweiten Industrialisierung und dem Wirtschaftswunder „Made in Germany“ hin bis zu dem geeinten Deutschland und dem Lebensgefühl eines neuen Jahrtausends.

### ... zu Europa

Ich möchte mit Ihnen gemeinsam die nächste, die fünfte Generation in Ihrer Geschichte in den Blick nehmen. Die Umbrüche und Veränderungen, die wir nun in den 20er Jahren dieses Jahrhunderts vor uns haben. Das Deutschland und Europa, das wir jetzt bis zur Mitte dieses Jahrhunderts planen und aufbauen wollen.

### ... zu den Volksbanken Raiffeisenbanken

Volks- und Raiffeisenbanken sind Finanzpartner vieler, gerade auch kleinerer Unternehmen, die zahlreiche Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer in Deutschland beschäf-

tigen und bei denen es jetzt darum geht, in die neue Zeit zu starten.

### ... zur Bedeutung von reger Investitionstätigkeit

Deshalb ist es wichtig, gemeinsam zu schauen, dass es klappt mit den Investitionen, mit den Immobilien, mit der Wirtschaftstätigkeit. Damit wir die wirtschaftliche Dynamik wiedergewinnen, die wir nach dieser Krise brauchen.

### ... zur Zukunft der DZ Hyp

Wohlstand und gute Arbeitsplätze in unserem Land hängen davon ab, dass der Übergang zu einer klimagerechten, digital gerechten Gesellschaft gelingt. Die 2020er Jahre sollten ein Jahrzehnt der Investitionen werden. Was für eine gute Botschaft für eine Bank mit hundertjähriger Geschichte!

**Wir gratulieren  
unseren  
Finanzierungskollegen  
der DZ HYP  
herzlich zum  
100. Geburtstag!**



ZUR PERSON

## PETER TSCHENTSCHER

Erster Bürgermeister  
der Freien und  
Hansestadt Hamburg

Die Redaktion veröffentlicht die Video-Grußbotschaft anlässlich der Jubiläumsveranstaltung am 11. Mai 2021 im Wortlaut.



## Freie und Hansestadt Hamburg Erster Bürgermeister

Man muss die Feste feiern, wie sie fallen, sagt ein Sprichwort.

Das 100. Jubiläum der „Deutschen Genossenschafts-Hypothekenbank“, heute DZ Hyp, fällt leider in die Corona-Zeit. Und deshalb muss ich Ihnen auf diesem Wege sagen: Herzlichen Glückwunsch zu diesem besonderen Jubiläum.

„Gemeinsam sind wir stark“ – mit diesem Leitspruch wurde Ihre Bank 1921 in Berlin gegründet. Sie hat den Zweiten Weltkrieg überstanden, die Gründung der Bundesrepublik Deutschland erlebt, die Wiedervereinigung, diverse Wirtschafts- und Finanzkrisen, die aktuelle Corona-Pandemie und nicht zuletzt den technischen und digitalen Wandel, der unser Leben und unsere Arbeitswelt grundlegend verändert.

Die DZ Hyp hat die Herausforderungen der Jahrzehnte gut gemeistert. Ich hoffe, dass der Umzug des Firmensitzes von Berlin nach Hamburg vor rund 70 Jahren dazu beigetragen hat.

Heute zählt die DZ Hyp zu den führenden Immobilienbanken in Deutschland. Sie übernimmt unter anderem die Finanzierung von Bauvorhaben im privaten, gewerblichen und öffentlichen Sektor.

Das ist eine wichtige Aufgabe in einer Metropole wie Hamburg, die jedes Jahr um die Einwohnerzahl einer Kleinstadt wächst und das Zentrum darstellt von Wirtschaft, Industrie, Wissenschaft und Kultur im Norden. Darüber hinaus engagieren Sie sich im Branchenverbund „Finanzplatz Hamburg“ und in einer Vielzahl sozialer Projekte in Hamburg und ganz Deutschland.

In Ihrem Handeln bleiben Sie dem genossenschaftlichen Prinzip und damit den Interessen ihrer Mitglieder verpflichtet. „Gemeinsam sind wir stark“ lautet Ihr Leitspruch auch nach 100 Jahren.

Ich gratuliere der DZ Hyp und allen Beschäftigten sehr herzlich zum 100. Jubiläum und wünsche Ihnen weiterhin viel Erfolg.

Dr. Peter Tschentscher  
Erster Bürgermeister der Freien und Hansestadt Hamburg

## KREDITGENOSSENSCHAFTEN

## CHANCEN UND HERAUSFORDERUNGEN IM IMMOBILIENFINANZIERUNGSGESCHÄFT

Die deutschen Kreditgenossenschaften sind bislang gut durch die anstrengenden Monate der Corona-Pandemie gekommen. Das liegt natürlich zum einen am schnellen Handeln der Bundesregierung, das größere wirtschaftliche Verwerfungen, wie sie zu befürchten waren, bislang verhindert hat. Das ist aber vor allem der genossenschaftlichen Finanzgruppe und den in den vergangenen Jahren erzielten Fortschritten mit Blick auf die Aufstellung der eigenen Gruppe zu verdanken. Entsprechend zuversichtlich zeigt sich die Präsidentin des BVR, dass auch künftige Herausforderungen gemeistert und die führende Marktposition der Genossenschaftlichen Finanzgruppe ausgebaut werden können. Wichtig dafür: Die Volksbanken und Raiffeisenbanken arbeiten weiterhin mit den vielen Partnern aus der Genossenschaftlichen Finanzgruppe erfolgreich zusammen. (Red.)

Das anspruchsvolle Coronajahr 2020 und auch die aktuellen Herausforderungen bestätigen: Genossenschaftsbanken erweisen sich gerade auch in schwierigen Zeiten als Stabilitätsanker für die Bürgerinnen und Bürger, für die Wirtschaft in Deutschland. Sie sind da, wenn es um die passgenauen Lösungen für ihre Privat- und Firmenkunden geht. Ob in der Filiale oder aus dem Homeoffice, ob digital oder persönlich – die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Genossenschaftsbanken stehen ihren Kundinnen und Kunden als verlässliche Finanzpartner zur Seite. Die Genossenschaftliche Finanzgruppe Volksbanken Raiffeisenbanken erwirtschaftete 2020 einen konsolidierten Gewinn vor Steuern von soliden 7,2 Milliarden Euro, ist operativ stark unterwegs und baute ihre Eigenkapitalausstattung weiter aus. Sie ist eine der profitabelsten und kapitalstärksten Bankengruppen Europas.

Für die genossenschaftliche Finanzgruppe der Volksbanken und Raiffeisenbanken ist

DIE AUTORIN

**MARIJA KOLAK**

Präsidentin,  
Bundesverband der  
Deutschen Volksbanken  
und Raiffeisenbanken  
(BVR), Berlin



das Immobilienfinanzierungsgeschäft einer der wichtigsten Bereiche des klassischen Bankgeschäfts. Hier spielt sie ihre Stärke der qualifizierten genossenschaftlichen Kundenberatung aus und ihre Kunden und Mitglieder wissen diese Dienstleistung zu schätzen. Wichtiger und verlässlicher Partner im genossenschaftlichen Netzwerk als Immobilienspezialist ist die DZ Hyp mit ihrem nunmehr hundertjährigen Bestehen.

Am Immobilienmarkt in Deutschland ging die Corona-Pandemie nicht spurlos vorbei. Während bei Wohnimmobilien eine steigende Attraktivität zu verzeichnen ist, haben gewerbliche Immobilien in einzelnen Segmenten mit sinkender Nachfrage zu kämpfen. Insgesamt aber bleibt der Immobilienmarkt robust. Unternehmen benötigen Gewerbeflächen für ihre Geschäftstätigkeit. Ausreichender Wohnraum bleibt für das Wohlbefinden von Menschen essenziell. Dabei ist das Wohnen im städtischen Umland für die Bundesbürger im Zuge der Pandemie noch attraktiver geworden. Die Bedeutung der eigenen vier Wände ist mit dem Einzug des Homeoffice weiter gestiegen.

### Neue Arbeitswelt beeinflusst Nachfrage nach Wohnimmobilien

Am Markt für Wohnimmobilien verstärkte die Corona-Krise den Wachstumstrend. 2020 wurden mehr Wohnungen fertiggestellt als im Vorjahr. Eine höhere Zahl an Wohnungsfertigstellungen wurde zum letzten Mal im Jahr 2001 registriert.

Dennoch hält das Angebot kaum mit der Nachfrage Schritt. Coronabedingte Einschränkungen der Konsummöglichkeiten führten Bürgerinnen und Bürgern den Wert des eigenen Zuhauses vor Augen. Darüber hinaus dürfte Homeoffice auch über das Ende der Pandemie hinaus einen stärkeren Anteil am Arbeitsalltag ausmachen als früher. Ein erhöhter Platzbedarf für die Einrichtung eines Heimarbeitsplatzes wird die Nachfrage nach Wohnraum auch in den kommenden Jahren stützen. So hat der aktuellen Sparda-Wohnstudie zufolge die Corona-Krise zu einer intensiven Auseinandersetzung der Bürgerinnen und Bürger mit der eigenen Wohnsituation geführt. Etwa 45 Prozent der befragten Personen gaben an, dass sich die Vorstellung über die eigene Wohnsituation verändert hat. Unter Mietern war dieser Anteil mit rund 59 Prozent besonders hoch. Dabei stand der Wunsch nach mehr Platz ganz oben auf der Wunschliste.

### Corona-Pandemie legt branchenspezifische Defizite offen

Zudem dürfte das Leitzinsniveau bis auf Weiteres gering bleiben, was Immobilien aufgrund der geringen Rentabilität alternativer Anlageinstrumente attraktiv erscheinen lässt. So haben die Wohnimmobilienpreise im vergangenen Jahr wieder kräftig angezogen. Laut BVR-Studie „Volkswirtschaft Kompakt“ zum deutschen Wohnimmobilienmarkt werden die Preise für Wohnimmobilien auch in diesem Jahr trotz der Corona-Pandemie kräftig steigen. Die Studie geht von einem durchschnittlichen Anstieg der Preise für selbstgenutztes Wohneigentum im Jahr 2021 von rund 5,9 Prozent aus. Der Preisanstieg dürfte damit ähnlich kräftig ausfallen wie 2020. Neben dem weiter ausgesprochen dynamischen Preisauftrieb in den sechs größten Städten ziehen inzwischen auch die Preise im Umland spürbar an. Geringere Anwesenheitspflichten am Arbeitsplatz aufgrund von Homeoffice-Regelungen dürften eine

Erklärung für die gestiegene Attraktivität des Umlands sein.

Bei Gewerbeimmobilien war die Entwicklung im vergangenen Jahr heterogen. Zum einen beschleunigte die Pandemie bereits bestehende Entwicklungen, etwa den Trend weg vom stationären Einzelhandel und hin zum Onlinehandel, wie auch die DZ Hyp in ihrem Marktbericht „Regionale Immobilienzentren 2021“ bestätigt hat. Folgerichtig gerieten die Preise für Einzelhandelsimmobilien spürbar unter Druck. Logistikimmobilien profitierten hingegen von einer gestiegenen Nachfrage.

Zum anderen belastete die Pandemie die vor der Krise auf einem soliden Fundament stehende Hotellerie. Der Umsatzeinbruch der Branche übte Abwärtsdruck auf die Preise für Hotelimmobilien aus. Allerdings dürfte sich der Tourismus wieder erholen und damit auch die Aussichten für Hotelimmobilien verbessern. Die mittel- bis langfristigen Effekte der Corona-Pandemie auf die Preise von Büroimmobilien sind aktuell schwer abzuschätzen. Dies dürfte maßgeblich von dem Einfluss der Pandemie auf den zukünftigen Arbeitsalltag abhängen. Dabei werden Büroimmobilien als Kommunikationszentralen eine bedeutende Rolle spielen. Vor allem attraktive und gut gelegene Objekte dürften sich auch in der Zukunft gut vermieten lassen.

### Steigende Marktanteile im Immobiliengeschäft

Die Corona-Pandemie stellt auch Kreditinstitute vor Herausforderungen. Firmenkunden mussten zum Teil massive Umsatzeinbußen hinnehmen. Auch für die genossenschaftliche Finanzgruppe dürften daher Effekte aus der Pandemie resultieren, die aber verkraftbar sind und für die sie bereits Risikovorsorge getroffen hat. In den vergangenen Jahren hat die Gruppe ohnehin ihr Engagement bei der Finanzierung von Wohnimmobilien, die nur wenig von der Corona-Krise betroffen waren, intensiviert.

Traditionell sind Wohnungsbaukredite die wichtigste Position im Kreditportfolio des Verbundes. Seit 2005 wurde deren Anteil von 55,0 Prozent auf 59,4 Prozent im Jahr 2019 gesteigert. Damit ist mehr als jeder zweite von deutschen Genossenschafts-

banken vergebene Kredit ein Wohnungsbaukredit. Privatkunden bleiben in diesem Segment die wichtigsten Kreditnehmer. Ihren Marktanteil konnte die genossenschaftliche Finanzgruppe dabei deutlich steigern. Im Jahr 2005 wurden 21,6 Prozent der Wohnungsbaukredite von Genossenschaften vergeben. Bis zum Jahr 2020 erhöhte sich dieser Anteil auf 31,0 Prozent.

Was für das genossenschaftliche Bankgeschäft insgesamt gilt, ist auch Fundament jeder der Immobilienfinanzierungen – und es ist ein wesentlicher Faktor des gemeinsamen Erfolgs im Immobiliengeschäft des Verbundes. Die Volksbanken und Raiffeisenbanken, Sparda-Banken, PSD Banken und genossenschaftlichen Spezialinstitute beraten individuell, fair, transparent und vor allem auf den Kunden ausgerichtet. Und das hat gute Gründe. Als Genossenschaften stellen diese Institute ihre Geschäftstätigkeit in den Dienst der Förderung der wirtschaftlichen Interessen ihrer Mitglieder. Dies ist schon in ihrem Gründungsauftrag enthalten. Die Mitglieder einer Genossenschaftsbank sind zugleich Teilhaber und Kunde der Bank.

Der individuelle Beratungsansatz der Volksbanken und Raiffeisenbanken zieht sich durch alle Bedarfsebenen. Mit der genossenschaftlichen Beratung hören sie ihren Mitgliedern und Kunden erst zu und beraten dann. Es gibt unzählige Finanzprodukte, aber nicht jedes passt zur persönlichen Situation einer Kundin oder eines Kunden.

Deshalb geht es in der genossenschaftlichen Beratung vielmehr darum, im gemeinsamen Dialog – sei es persönlich in der Zweigstelle oder über digitale Kanäle – Lösungsvorschläge zu erarbeiten, mit denen der jeweilige Kunde seinen Zielen und Wünschen näher kommt und diese erfüllen kann. Dabei erfolgt die Beratung so aus-

fühlich wie nötig und so ganzheitlich wie möglich. Alle Themen werden offen und verständlich erklärt, denn eine gute Beratung fußt auf gegenseitigem Vertrauen und einem Dialog auf Augenhöhe.

### Gemeinsamer Dialog mit dem Kunden

Das Gespräch wird durch effiziente Prozessorientierung und IT unterstützt, sodass sich die Berater auf den Menschen und auf die Inhalte konzentrieren können. Für den Kunden wird ein hohes Maß an Transparenz erreicht, da er selbst aktiv an der Beratung mitwirkt. Gerade in der beratungsintensiven Immobilienfinanzierung wissen unsere Kunden und Mitglieder diesen ganzheitlichen und bedarfsorientierten Ansatz der Kundenbetreuung zu schätzen – ebenso wie das umfassende Know-how und die intensive Marktkenntnis der Genossenschaftsbanken über ihre jeweilige Region.

Die Immobilienfinanzierung ist und bleibt ein zentrales Geschäftsfeld für die Genossenschaftsbanken. Der Wunsch nach individuellem Wohnraum, das niedrige Zinsniveau und in der Folge begrenzte Anlagealternativen sorgen weiterhin für eine starke Nachfrage der Kunden. Um sich vom Wettbewerb zu differenzieren, sind bedarfsgerechte Produkte, attraktive Marktkonditionen und differenzierte Preismodelle für das Filial- und das Plattformgeschäft entscheidend. Wohneigentum hat durch die Corona-Pandemie weiter an Stellenwert gewonnen. Vielen Bundesbürgern sind in dieser Zeit die Vorteile von Wohneigentum noch bewusster geworden, sie sehen darin eine Investition in die eigene Zukunftssicherung.

Rund 1,9 Millionen Haushalte – darunter 35 Prozent Genossenschaftsbankkunden –

### Wohnungsbaukredite in der genossenschaftlichen Finanzgruppe

Jahr	2005	2010	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Wohnungsbaukredite (in Millionen Euro)	236 291	261 919	341 717	364 063	387 749	417 295	450 953	485 642
Marktanteil (in Prozent)	21,6	23,8	27,8	28,5	29,2	30,0	30,6	31,0

Quelle: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen BVR

planen gemäß verbundinterner Hochrechnungen den Erwerb von Wohneigentum in den nächsten zwei bis drei Jahren. Wachsende Potenziale liegen auch in der Renovierung beziehungsweise Modernisierung des Wohnungsbestandes. Mit Umsetzung des Klimapakets müssen zur Erreichung der klimapolitischen Ziele künftig jährlich Baumaßnahmen im Wert von 200 Milliarden Euro und mehr getätigt werden.

### Nachhaltigkeit und Klimaschutz wichtige Faktoren

Zusätzliche Impulse liefert die damit verbundene staatliche Förderung. Bund, Länder und Kommunen fördern energetische Gebäudesanierungen anhand verschiedener Programme. Mit der Einführung der „Bundesförderung für effiziente Gebäude“ wurde am 1. Juli 2021 die KfW-Förderung in diesem Bereich unter einem Dach zusammengefasst. Die neue Förderung soll einen Beitrag dazu leisten, durch eine Kombination aus Energieeinsparung und Einsatz regenerativer Energien den Primärenergiebedarf von Gebäuden bis 2050 um rund 80 Prozent gegenüber 2008 zu reduzieren. Die Beantragung des KfW-Förderkredits erfolgt bei der Hausbank, die das Kreditrisiko trägt. Die Genossenschaftsbanken weisen seit Jahren hohe Marktanteile bei den KfW-Förderprogrammen für „Energieeffizientes Bauen und Sanieren“ aus, die Ende 2020 fast 40 Prozent des bundesweiten Zusagevolumens betragen.

Genossenschaftsbanken können jedoch nicht nur persönlich – sondern natürlich auch digital. Durch die heutigen Kundenanforderungen an Schnelligkeit, Verfügbarkeit und Vertrauenswürdigkeit ist es häufig entscheidend, möglichst früh in der Kundenreise „Immobilienwunsch“ als Bank präsent zu sein. Mit der Bereitstellung des im Zuge der Digitalisierungsinitiative in der Genossenschaftlichen Finanzgruppe weiterentwickelten Onlinebankings steht den Kunden die neue „Omnikanalberatung Immobilie“ zur Verfügung.

Ganz im Sinne einer digitalen Selbstberatung können Kunden hier sehr einfach ihre Angaben zu ihrem individuellen Immobilienwunsch erfassen und darauf aufbauend jederzeit eine maßgeschneiderte Lösung erhalten. Zudem können verschiedene

Finanzierungsvarianten berechnet werden. Für Kunden, die bereits das Banking nutzen, wird die Dateneingabe erleichtert und ein Vorschlag zur Vorbelegung bereits vorhandener Daten entsprechend unterbreitet. Den erstellten Finanzierungsvorschlag können Kunden an ihre Bank weiterleiten, wobei die Daten an den Bankarbeitsplatz zur finalen Weiterbearbeitung durch den Berater übertragen werden.

Neben der persönlichen und der digitalen Beratung nimmt das Plattform- und Vermittlergeschäft im Bereich der Immobilienfinanzierung einen immer größeren Stellenwert ein. Plattformen bieten ein hohes Maß an Transparenz über Konditionen und Preise, insbesondere im Finanzierungsbereich. Interessenten nutzen diese verstärkt, um sich vorab online einen Überblick über passende und günstige Angebote zu verschaffen. Die Plattformbetreiber nutzen selbstverständlich die digitale Kundenschnittstelle, um auch den Produktabschluss in der Folge zu realisieren und die Finanzierung zu vermitteln.

Erste Anbieter bieten bereits auch digitale Finanzierungsbestätigungen an, diese in der Regel jedoch unverbindlich; konkrete Entscheidungen und Ausgestaltungen einer Finanzierung werden dann nach wie vor im persönlichen Gespräch getroffen. Am Ende bleibt die Finanzierungsberatung mit der Möglichkeit diverser Fördermöglichkeiten doch eine anspruchsvolle Beratung, die kaum vollständig digital abbildbar ist beziehungsweise noch nicht digital durch Interessenten in Anspruch genommen wird.

### Wachsende Bedeutung des Plattform- und Vermittlergeschäfts

Mit der zunehmenden Etablierung von Plattformen, ihrer hohen Markttransparenz und der Bearbeitungsgeschwindigkeit werden den Banken zunehmend gefordert, strategische Entscheidungen in diesem Themenbereich zu treffen und sich im Plattformgeschäft zu positionieren. Am Ende entscheidet der Kunde, welchen Weg er für sein Anliegen nimmt. Der digitale liegt am nächsten. Plattformen und weitere Marktteilnehmer etablieren ihr digitales Angebot weiter. Für eine Bank ist daher entscheidend, ihr digitales Angebot auszubauen

und dort präsent zu sein, wo ihr Kunde sich informiert und nach Angeboten sucht.

Im Zusammenhang mit der gemeinsamen „Strategieagenda – genossenschaftlich Zukunft gestalten“ ist der verbundweite Ausbau des Know-hows im Baufinanzierungsgeschäft ein zentrales Ziel, um die führende Marktposition der Genossenschaftlichen Finanzgruppe als verlässlicher Partner rund um das Thema Bauen und Wohnen weiter zu stärken. Die Modernisierung traditioneller und Erschließung neuer Geschäftsfelder beginnend mit den Lebenswelten „Marktplatz & Region“ sowie „Bauen & Wohnen“ sind zentrale Bestandteile. Ziel ist, „Bauen & Wohnen“ als vollwertige Lebenswelt im genossenschaftlichen Ökosystem weiterzuentwickeln und sehr viel umfassender als heute die Bedürfnisse der Mitglieder und Kunden zu bedienen.

### Weichen für die Zukunft: Strategieagenda

So ist die bereits heute hochwertige Immobilienfinanzierung von Genossenschaftsbanken nur ein Teilaspekt der Lebenswelt von Bürgern und Unternehmen. Services und Dienstleistungen rund um eine Immobilie, Einrichtung und Ausstattung bis hin zur Vermittlung von Handwerkerdienstleistungen in einer Region sind Beispiele für eine mögliche Angebotserweiterung.

Volksbanken und Raiffeisenbanken arbeiten mit vielen Partnern aus der Genossenschaftlichen Finanzgruppe zusammen. Diese Partner sind leistungsstarke Spezialisten auf ihrem Gebiet. Ob Bausparen oder Fonds, Versicherungen oder Privatkredit – gemeinsam mit dem Expertenwissen der Partner können die Genossenschaftsbanken ihren Mitgliedern und Kunden eine passende Lösung für das jeweilige Anliegen und die individuelle Situation anbieten. Ein Beispiel im Bereich Immobilien ist die DZ Hyp als Verbundspezialist, der den Volksbanken und Raiffeisenbanken in den Geschäftsfeldern Firmenkunden und Privatkunden genauso wie in der Zusammenarbeit mit öffentlichen Kunden mit langjähriger Erfahrung und ausgewiesener Expertise erfolgreich zur Seite steht – und zusammen mit den Primärinstituten heute und in Zukunft das genossenschaftliche Immobilienfinanzierungsgeschäft prägt.

## KREDITGENOSSENSCHAFTEN

## „DIE DZ HYP IST AUS DER GENOSSENSCHAFTLICHEN FAMILIE NICHT WEGZUDENKEN“

Die größte Pfandbriefbank Deutschlands wird 100 Jahre alt. Auch wenn es die DZ Hyp in ihrer heutigen Form erst seit 2018 gibt, reicht ihre Geschichte als Immobilien- und Kommunalfinanzierer der genossenschaftlichen Finanzgruppe weit in das 20. Jahrhundert zurück – mit all seinen Kontinuitäten und Brüchen. Schon das Gründungsjahr 1921 ist von erheblichen Umbrüchen und großer Unruhe geprägt. Denn die Folgen des Ersten Weltkrieges sind erheblich: Arbeitslosigkeit und soziale Spannungen bestimmen den Alltag, Reparationsleistungen und eine galoppierende Inflation das wirtschaftliche und politische Geschehen. Die nie wirklich „Goldenen Zwanziger“ stehen aber auch für eine blühende avantgardistische Kunst- und Kulturszene und große Technikbegeisterung. So wird 1921 der erste Linienflugverkehr zwischen Berlin und München aufgenommen, mit der AVUS die erste Autorennstrecke Deutschlands in Berlin eröffnet.

Gerade die DZ Bank ist als Mutterinstitut besonders eng mit der Geschichte der DZ Hyp vertraut. Denn schließlich wurde das Vorgängerinstitut DG HYP 1921 von der Preußischen Zentralgenossenschaftskasse – selbst Vorläufer der späteren DG Bank und heutigen DZ Bank – in Berlin gegründet, um eine Lücke im genossenschaftlichen Kreditwesen zu schließen. 98 Jahre später fusionieren die DG Hyp und die WL Bank zur DZ Hyp.

Auch hier war die Zentralbank der Auslöser, denn durch die Fusion der letzten beiden Zentralbanken im Verbund zur DZ Bank 2016 ergaben sich Überschneidungen im Immobiliengeschäft der genossenschaftlichen Finanzgruppe.

Als Teil der DZ Bank Gruppe unterstützt die DZ Hyp als Spezialist, Kompetenzzentrum und treibende Kraft in dem wichtigen Kerngeschäftsfeld der Immobilien- und Kommunalfinanzierung die Volksbanken und Raiffeisenbanken in ihren regionalen Märkten. Vom gemeinsamen Marktauftritt mit den Genossenschaftsbanken profitieren beide Seiten – die Immobilienbank von den Kundenkontakten vor Ort, die Volksbanken und Raiffeisenbanken von den Geschäftsbeziehungen aus der bundesweiten Markterschließung. So können die Genossenschaftsbanken etwa für ihre mittelständischen Firmenkunden größere Finanzierungen realisieren oder auch ihr eigenes Risiko diversifizieren. Für die Zusammenarbeit mit öffentlichen Kunden nimmt die DZ Hyp die Kompetenzcenter-Funktion innerhalb der DZ Bank Gruppe ein. Für den Einsatz bei Privatkunden stellt sie den Volksbanken und Raiffeisenbanken verschiedene Kreditmodelle bereit. Und schließlich bietet die DZ Hyp den institutionellen Investoren – mit ihren Hypothekendarlehen und öffentlichen Pfandbriefen – international marktgängige Anlageprodukte mit einem hohen Maß an Sicherheit und Transparenz.

Aus dieser starken Position heraus hat das Institut beste Voraussetzungen geschaffen, um die in den nächsten Jahren anstehenden Themen wie Digitalisierung, Demografie und Nachhaltigkeit anzugehen. Dabei geht insbesondere beim Dekadenthema Nachhaltigkeit die strategische Ausrichtung weit über die geschäftliche Dimension hinaus. So sind Immobilien für mehr als 30 Prozent des jährlichen CO<sub>2</sub>-Ausstoßes in Deutschland verantwortlich. Nachhaltige Investitionen und Aktivitäten

in die Bauwirtschaft werden deshalb einen klaren Wertbeitrag für die Bewältigung der Folgen des Klimawandels leisten. Mit Blick auf diese besondere Verantwortung für die Immobilienbranche wächst damit auch die strategische Bedeutung der DZ Hyp für die Gesellschaft.

Vor diesem Hintergrund unterliegen die von der Bank finanzierten Objekte schon heute vielfach Standards wie dem „Deutschen Gütesiegel Nachhaltiges Bauen“ oder dem „Leadership in Energy and Environmental Design“. Energieeffizienten Gewerbeimmobilien gehört die Zukunft. Betriebskosten und die CO<sub>2</sub>-Bilanz dieser Gebäude sind im Vergleich zu anderen modernen Bürogebäuden sehr niedrig. Was möglich ist, zeigt das finanzierte und 2020 fertiggestellte Bürogebäude „EDGE Grand Central“ in Berlin, das von der „Deutschen Gesellschaft für Nachhaltiges Bauen“ die höchste Auszeichnung in Platin erhalten hat. Die langfristige und nachhaltige Ausrichtung betrifft auch die Refinanzierung. Die Rufe der Investoren nach grünen Refinanzierungsprodukten werden am Markt immer lauter. Auch hier kann die DZ Hyp in Zukunft eine wichtige Rolle spielen. Aktuell werden die Voraussetzungen geschaffen, damit bald ein „Grünen Pfandbrief“ emittiert werden kann, der bis 2025 dem konventionellen Pfandbrief den Rang ablaufen könnte.

100 Jahre alt, aber immer noch agil und sehr erfolgreich. Und die DZ Hyp wird in ihrem hohen Alter Flexibilität zeigen müssen, um ihrer Verantwortung beim Generationenthema Nachhaltigkeit gerecht zu werden. Das solide Fundament dafür sind ihre Stärken: Die gute Marktposition, das breite und lösungsorientierte Produkt- und Dienstleistungsangebot und die regionale Verankerung in fast jeder Stadt in Deutschland. Die DZ Hyp ist aus der genossenschaftlichen Familie nicht wegzudenken. Und sie wird auch in den nächsten 100 Jahren gebraucht.

DER AUTOR

**UWE  
FRÖHLICH**

Vorsitzender des  
Aufsichtsrats, DZ HYP AG,  
Co-Vorstandsvorsitzender,  
DZ BANK AG,  
Frankfurt am Main





## HERAUSFORDERUNG WOHNEN UND PERSPEKTIVEN FÜR WOHNUNGSBAUGENOSSENSCHAFTEN

Das genossenschaftliche Wohnen hat eine lange Tradition in Deutschland. Und mit einem Anteil von rund zehn Prozent ist es weiterhin eine wichtige Säule im Mietwohnungsmarkt. Der Autor stellt die Merkmale des Genossenschaftskonzepts vor und erklärt, warum es immer noch zeitgemäß ist und für die derzeit oft angespannten Wohnungssituationen in Ballungszentren substanzielle Entlastung schaffen könnte. Dazu bedürfte es jedoch eines klareren Bekenntnisses der Politik zu einer Stadtentwicklung im Sinne der Bürger und vor allem mehr Baulandzuweisung an die verschiedenen Wohnungsbaugenossenschaften. Ziel soll es sein, mit vielfältigen Wohnformen qualitativ guten, bezahlbaren Wohnraum für alle Generationen in sozial durchmischten Quartieren zu erhalten und zu schaffen. Der genossenschaftliche Wohnungsbau – gemeinsam geht es besser. (Red.)

Als sich am 18. August 1889 sieben Personen unter Führung des Kommerzienrats August Bunge zusammenfanden, um den Beamtenwohnungsverein zu gründen, ahnte wahrscheinlich keiner der damals Beteiligten, dass aus diesem Gründungsakt einmal eine Genossenschaft mit 4500 Wohnungen und über 9000 Mitgliedern werden würde. So wie unsere Genossenschaft, die Vereinigten Wohnstätten 1889 in Kassel, sind im ausgehenden 19. Jahrhundert viele Wohnungsbaugenossenschaften gegründet worden.

Es war die Zeit der industriellen Revolution. In den Städten herrschte große Wohnungsnot. Der vorhandene Wohnraum in den innerstädtischen Quartieren war eng und stickig, verfügte über eine in weiten Teilen völlig unzureichende sanitäre Ausstattung, die vorhandenen Heizungssysteme waren ineffizient und mangelhaft. Schallschutz in und zwischen den Wohnungen und Wärmedämmung der Gebäude im heutigen Sinne gab es schlichtweg nicht.

DER AUTOR

### UWE FLOTHO

Mitglied des Vorstands,  
Vereinigte Wohnstätten  
1889 eG, Kassel,  
Vorsitzender Fachbeirat  
Wohnungswirtschaft der  
DZ HYP AG, Hamburg



Und so tat man sich zusammen getreu nach dem genossenschaftlichen Motto: „Was einer allein nicht schafft, das schaffen viele gemeinsam.“ Die Herausforderungen, die es seit dieser ersten großen Gründungswelle von Wohnungsgenossenschaften gab, waren und sind sehr unterschiedlich. Ob nach den verheerenden Kriegen, ob nach der ersten Erdölkrise, ob nach Öffnung der innerdeutschen Grenzen, ob nach anderen Ereignissen – immer, wenn Wohnraum knapp war, entstand neuer Wohnraum und es folgte ein Innovationsschub.

Wird unsere Gesellschaft auch dieses Mal Antworten beim Thema Wohnen auf die großen Herausforderungen in der heutigen Zeit finden?

### Vorausschauende Planung und Kontrolle

In meiner Ausbildung zum Forstmann lernte ich, dass der Begriff der Nachhaltigkeit, lange bevor er zu einem Modebegriff in unserer heutigen Sprache wurde, aus der Reaktion auf die Übernutzung der Wälder schon während des Mittelalters stammt. Es dauerte eine Weile, bis man erkannte: „Es darf nicht mehr genutzt werden als nachwächst.“ Ein Wald ist ein langlebiges Wirtschaftsgut mit einer hohen Kapitalbindung. Einmal getroffene Entscheidungen sind nicht ohne großen Kapitalverlust zu revidieren. Es bedarf einer vorausschauenden Planung und Kontrolle, damit der Wald dauerhaften Nutzen spendet.

Auch Wohngebäude sind langlebige Wirtschaftsgüter mit einer hohen Kapitalbindung und in dieser Hinsicht vergleichbar mit unseren Waldbeständen. Eine kontinuierliche Bestandspflege ist dabei genauso wichtig wie vorausschauende Investitionsentscheidungen, damit die Bestände ihre Ertragskraft dauerhaft halten können. Was bedeuten die aktuellen Herausforderungen für die Investitionsentscheidungen, die heute zu treffen sind? Gibt es Strategien, die das Wohnen in der Zukunft und die Ertragskraft der Wohnungsbestände nachhaltig sicherstellen?

Eine erste große Herausforderung ist der gesellschaftliche Wandel. Noch im Jahr 2008 sprach die Bundesregierung in ihrem Wohnungsmarktbericht von einem „ausgeglichenen Wohnungsmarkt“ in Deutschland. Das änderte sich in den Folgejahren dramatisch. Obwohl die Bevölkerungsentwicklung sehr präzise vorausgesagt werden kann, herrschte plötzlich an vielen strukturstarke Orten Deutschlands Wohnungsknappheit und die Preise für Wohnraum explodierten. Hätte man nicht schon viel früher diese Entwicklung voraussehen und dort frühzeitig Wohnungsbau initiieren können? Mit den geburtenschwachen Jahrgängen setzte eine Landflucht ein, die in dieser Form offenbar nicht erkennbar war. Wer will noch in der Provinz wohnen, wenn mehr als die Hälfte des eigenen, ohnehin schon ausgedünnten Jahrgangs zum Studium in die Ferne zieht?

### Gesellschaftlicher Wandel und Klimawandel

Dann setzte im Jahr 2015 sehr plötzlich auch noch eine Zuwanderung ein, mit der niemand in dieser Form gerechnet hatte. Auch diese Menschen zog es vorwiegend in die Zentren Deutschlands und sie verstärkten dort die Wohnungsknappheit. Und last, but not least ist der unselige Verkauf von vielen Wohnungsbaugesellschaften in öffentlicher Hand zu Beginn des Jahrtausends

sends ein weiterer Grund für die steigenden Mieten in vielen Städten. Das wichtige Steuerungsinstrument „Wohnraum in öffentlicher Hand“ wurde an Investoren abgegeben, die seitdem intensiv an der Mietschraube drehen.

Knappeit von Wohnraum und explodierende Mieten sind also eine der großen Herausforderungen, die es heute beim Thema Wohnen gibt. Es ist wichtig anzumerken, dass diese Knappheit und diese Mietpreisexplosion nicht generell gelten. Sie gelten nur für die attraktiven „Schwarmstädte“. In den ländlichen Gebieten und in strukturschwachen Regionen ist die Bevölkerungsentwicklung rückläufig und Wohnraum steht dort entweder leer oder bringt nicht mehr die erforderlichen Erträge.

Den Wandel in der Gesellschaft betreffen aber auch viele andere Aspekte wie zum Beispiel der zunehmende Pluralismus, ein stärker werdender Individualismus und Egoismus und die zunehmende Vereinsamung in der Gesellschaft.

Eine weitere, mindestens ebenso große Herausforderung beim Thema Wohnen ist der Klimawandel. Neben der Bedrohung der natürlichen Lebensgrundlagen fürchten viele Menschen hierzulande den möglichen Wohlstandsverlust, der mit dem Klimawandel verbunden sein kann. Auch hier kann man den Wald als Beispiel nennen. Die Vermögensverluste in der Forstwirtschaft durch die trockenen Sommer der vergangenen drei Jahre sind immens. Hier sind nur wenige betroffen. Will man jedoch die Fahrzeugflotte in Deutschland klimagerecht umbauen, trifft es fast alle.

Das gilt auch für den klimaneutralen Umbau des Immobilienbestands. Hier ist noch unklar, wie die Kostenverteilung zwischen Vermieter und Mieter ausfallen wird. Klar ist aber, dass der Energieverbrauch für Raumwärme und Warmwasseraufbereitung mit über 30 Prozent einen bedeutenden Anteil am Gesamtenergieaufwand in Deutschland hat und ein entsprechend hohes Einsparpotenzial von der Immobilienwirtschaft erwartet wird.

Die Zeiträume, die für eine klimaneutrale Anpassung des Immobilienbestandes von politischer Seite vorgegeben werden, sind dabei extrem kurz. Und wie bei vielen bevorstehenden Anpassungsmaßnahmen –

egal in welcher Branche – ist noch nicht klar, mit welchen Maßnahmen das Ziel Klimaneutralität überhaupt erreicht werden kann. Im Neubau von Wohnungen sind hier seit einigen Jahren Lösungen vorhanden, dagegen bedarf es für den Bestand, gerade auch für den denkmalgeschützten Bestand, noch an intensiver Forschungsarbeit an klimagerechten Anpassungsstrategien. Und es bedarf intelligenter Finanzierungssysteme für die bevorstehenden Investitionen.

### Künstliche Intelligenz, Digitalisierung und Robotik

Eine dritte wesentliche Herausforderung für die Wohnungswirtschaft ist die Digitalisierung. Kaum etwas anderes hat unser Leben in den vergangenen 35 Jahren stärker verändert. Digitalisierung ist Chance und Fluch zugleich. Die vielfältige Bereitstellung und Vernetzung von Informationen in allen Bereichen des Lebens und Wohnens bietet enorme Chancen für die Entwicklung von Unterstützungssystemen vielfältigster Art. Gerade im Bereich Wohnen ermöglichen neue digitale Anwendungen ein „lebenslanges“ Wohnen in der gewohnten Umgebung und bieten die Möglichkeit der nachbarschaftlichen Vernetzung und Unterstützung.

Dabei hat der Einzug von künstlicher Intelligenz und Robotik in der Wohnungswirtschaft gerade erst begonnen und wird in Zukunft noch viele weitere spannende Anwendungsmöglichkeiten im häuslichen Bereich hervorbringen. Gleichzeitig stellt Digitalisierung eine massive Bedrohung dar. Die Themen sind bekannt – die kommerzielle Nutzung personenbezogener Daten, die Anfälligkeit der Systeme gegenüber Cyberattacken und die Manipulation von Informationen gehören als wichtige Aspekte dazu. Aber auch hier spielt die Vereinsamung der Menschen wieder eine wichtige Rolle. Das Netz vereint einerseits die Menschen an unterschiedlichen Orten der Welt, aber es trägt auch zur Isolation bei, wenn zum Beispiel menschliche Berührung ersetzt wird durch die nüchterne Kälte von Bits und Bytes irrealer Figuren.

Haben Wohnungsgenossenschaften, die aus dem 19. Jahrhundert stammen, Antworten auf die Herausforderungen der heutigen Zeit und gibt es überhaupt zukunftsfähige Perspektiven für solche Dino-

saurier? – Die klare Antwort lautet: Ja, sie haben Antworten!

### Wohnungsbaugenossenschaften haben Antworten

Genossenschaft ist eine Rechtsform, die den beherrschenden Einfluss Einzelner (weitgehend) eliminiert. Renditeorientierte Kapitalinteressen treten zurück hinter andere, dem Gemeinwohl der Mitglieder orientierter Ziele. Die Rechtsform Genossenschaft ist beim Thema Wohnen mit ihrer sozialen Ausrichtung moderner und lebendiger denn je. Je älter Wohnungsbaugenossenschaften dabei sind, umso stärker sind sie in der Regel entschuldet und umso größer sind die stillen Reserven in den Bilanzen. Finanzielle Stärke ist zunächst mal eine wichtige Antwort auf die Aufgaben, die beim Thema Wohnen auf Genossenschaften warten. Sie ist eine Grundvoraussetzung für die Investitionen in die Bestände, den Ausbau der digitalen Infrastruktur und das Sozialmanagement in den Quartieren.

Stichwort Investitionen – beim klimagerechten Umbau von Bestandsgebäuden wird die Lösung stärker auf der Seite der Energieerzeugung als beim Energieverbrauch liegen. Jahrhundertalte Gebäude lassen sich nicht noch weiter in eine dichte Hülle verpacken, sodass der Energieverbrauch auf null sinkt. Für alle Bestandsgebäude gilt überdies, dass das Nutzerverhalten oftmals den errechneten Energieverbrauch des Gebäudes überlagert.

Setzt man jedoch beim Energieeinsatz in Gebäuden auf klimaneutrale Energiearten, lassen sich auch sehr alte Bestandsgebäude klimaneutral gestalten. Die Mischung aus energiesparenden Maßnahmen mit klimaneutralem Energieeinsatz wird hier die Zukunft sein. Umfangreiche Investitionen müssen dabei auf eine solide Finanzierungsbasis treffen. Diese wird ein Zusammenspiel aus Eigenkapital, Fremdkapital und Fördermitteln sein. Mietanpassungen als weiterer Finanzierungsbaustein werden sich nicht vermeiden lassen. Ihr Umfang wird sich am Umfang der staatlichen Förderung orientieren.

Die zweite Säule, auf die Wohnungsbaugenossenschaften setzen können, ist der große Erfahrungsschatz und die Professionalität im technischen Bereich. Wie bereits

dargestellt hat die Wohnungswirtschaft über lange Zeiten immer wieder Lösungen für die Herausforderungen, die jeweils zu bewältigen waren, gefunden und es ist davon auszugehen, dass sich das auch in Zukunft nicht ändern wird.

Die Anforderungen, die in den vergangenen Jahren an den technischen Gebäudebestand gestellt wurden, waren enorm. Stichworte sind Brandschutz, Energieeinsparung, Lärmschutz, Trinkwasserhygiene, Barrierefreiheit, Schadstoffentsorgung. Die Liste ist lang und detailliert. Ob Schadstoffregister, Telekommunikationsrecht, EU-Asbestrichtlinie – ständig kommen neue Anforderungen in technischer und rechtlicher Hinsicht auf Immobilieneigentümer zu. Stetige Aus- und Weiterbildung in diesen Bereichen sind Bestandteil eines professionellen innerbetrieblichen Qualitätsmanagements. Dennoch werden die künftigen Aufgaben zunehmend auch den Einsatz externer Spezialisten erfordern. Zu

detailliert sind die Fragestellungen, um sich in jedem Gebiet mit eigenem Personal zu versorgen.

### Die soziale Komponente

Die letzte Säule, die hier genannt werden soll, ist das soziale Management in den Wohnungsbaugenossenschaften. Damit unsere Gesellschaft weiter zusammenhält, bedarf es eines großen Engagements unterschiedlicher Kräfte wie Kommunen, Kirchen, Ausländervereinen, Sportvereinen und anderen Organisationen. Die Wohnungsbaugenossenschaften engagieren sich hier seit vielen Jahren in der sozialen Vernetzung innerhalb und außerhalb ihrer Quartiere in vielfältiger Hinsicht.

Über das reine Wohnen hinaus bemühen sie sich um lebendige Nachbarschaften als Basis für ein friedvolles Zusammenleben. Das ist eine der größten Stärken der Woh-

nungsbaugenossenschaften und ein Grund dafür, dass die Umzugsbereitschaft bei den Genossenschaftsmitgliedern so gering ist und viele Mitglieder ihr ganzes Leben bei „ihrer“ Genossenschaft bleiben. Diese Zugehörigkeit wird in kommenden Zeiten eine weiter steigende Bedeutung haben.

Wohnungsbaugenossenschaften sind darüber hinaus experimentierfreudig, was neue Wohnformen angeht. Je stärker alte, tradierte Wohn- und Lebensformen an Bedeutung verlieren, desto wichtiger ist es, neue Modelle des Zusammenlebens in unserer pluralistischen Gesellschaft zu finden. Ob Mehrgenerationenhäuser, ob Clusterwohnungen, ob Micro-Living, ob Pflege-WGs und andere Formen des Zusammenlebens: Wohnen wird vielfältiger werden in der Zukunft. Wohnungsbaugenossenschaften stehen als wichtige Partner für innovative Wohnmodelle zur Verfügung. Sie sind moderner denn je. Sie sind bestens aufgestellt für die Herausforderungen der Zukunft. ■

vr.de

**Gut beraten  
das Zuhause noch  
schöner machen.**

**Morgen  
kann kommen.**

**Wir machen den Weg frei.**

### Mit unserem Modernisierungskredit.

Bringen Sie Ihr Eigenheim wieder richtig auf Vordermann. Günstig modernisieren und dabei den Wert Ihrer Immobilie steigern! Nutzen Sie dazu unsere Genossenschaftliche Beratung, die Finanzberatung, die erst zuhört und dann berät. Jetzt Termin vereinbaren.

## KREDITGENOSSENSCHAFTEN

## „VIELE THEMENBEREICHE FUNKTIONIEREN NUR MIT EINEM STARKEN VERBUND AN UNSERER SEITE“

Während andere Immobilienfinanzierer sich mitunter noch auf den reinen Ankauf von Bestandsobjekten konzentrieren, geht die Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg viel weiter. Sie deckt die komplette Wertschöpfungskette ab: von der Projektentwicklung über die Erschließung und den Bau bis hin zu Vertrieb, Finanzierung und Immobilienverwaltung. Mit Erfolg. Das sichert stabile Erträge, denn wie der Autor sagt, hat das Geschäftsfeld Immobilien mittlerweile „herausragende Bedeutung“. Das führt aber auch dazu, dass mittlerweile viele andere Volksbanken und Raiffeisenbanken auf die Dienstleistungen der Volksbank Brawo zurückgreifen. So geht Verbund. Denn ohne den, auch das betont der Autor, geht auch für eine sehr erfolgreiche Primärbank nicht viel.

**Herr Schierenböken, ein bewegtes Jahr liegt hinter allen Banken. Für die Volksbank BraWo ist es sehr gut gelaufen – Bilanzsumme plus 30 Prozent, Ergebnis plus 26 Prozent: Was zeichnet Ihr Haus aus?**

Ja, das Jahr 2020 war auch für uns eine echte Herausforderung mit vielen Unbekannten. Es ist uns dennoch gelungen, alle Vertriebsziele aus der Vor-Corona-Planung zu erreichen. Der kräftige Bilanzanstieg gegenüber dem Vorjahr hat drei wesentliche Gründe. Zum einen ist es uns wiederum gelungen im Kundengeschäft kräftig über Marktdurchschnitt zu wachsen, zum anderen kamen diverse größere Immobilienankäufe nach längerer Prüfungsphase bis zum Jahresende in die Umsetzung. Ferner hat sich der Bereich Unternehmensbeteiligungen ebenfalls positiv weiterentwickelt. Die in den vergangenen Jahren stetig erweiterten zusätzlichen Geschäftsfelder in unserer Unternehmensgruppe machen uns zunehmend unabhängiger vom Zinsergebnis und stabilisieren nicht nur das Bankergebnis,

sondern ermöglichen es uns, für die nächsten Jahre mit steigenden Ergebnissen zu planen und damit die klare Wachstumsstrategie der Bank zu unterstützen.

**Als wie groß würden Sie die Bedeutung des Geschäftsfeldes Immobilien für die Volksbank BraWo einordnen?**

Das Geschäftsfeld Immobilien hat für unser Haus mittlerweile eine herausragende Bedeutung. Wir bilden in der Unternehmensgruppe die gesamte Wertschöpfungskette von der Projektentwicklung, über die Erschließung und Hochbaumaßnahme, den Vertrieb mit Finanzierung bis hin zur Immobilienverwaltung ab. Hierbei steht das Know-how sowohl unserer Bank, unseren Kunden, aber auch Kreditinstituten der genossenschaftlichen Gruppe zur Verfügung. Im Bereich Immobilien sind in der Bank und den Tochtergesellschaften mittlerweile insgesamt rund 160 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt. Das macht deutlich, welchen Stellenwert das Geschäftsfeld für uns hat, zumal es stetig weiterwächst.

**Dabei geht es keineswegs nur um die klassische private Wohnungsbaufinanzierung. Wie hat sich das Geschäftsfeld zu dem entwickelt, was es heute ist?**

Am Anfang stand auch bei uns, wie bei vielen Banken, die Erweiterung um die Geschäftsfelder Immobilienvermittlung und Grundstückerschließung im Vordergrund. Vor zirka 15 Jahren suchten wir für die dringend benötigte Büroflächenerweiterung ein Gebäude in unmittelbarer Nähe unserer Hauptstelle in Braunschweig. Es wurde uns ein Verwaltungsgebäude der Telekom auf dem Grundstück des alten Postverteilzentrums in Braunschweig angeboten. Ein Erwerb vom Eigentümer war jedoch nur in seiner Gesamtheit möglich. Das stellte uns vor die Herausforderung, wie das verbleibende Grundstück entwickelt werden kann.

Mit der Investitionsentscheidung für dieses Areal war der entscheidende Schritt für den weiteren Aufbau des Bereichs Projektentwicklung gelegt. Das letzte Bürogebäude wird Ende des nächsten Jahres fertiggestellt sein. Damit umfasst das Ge-

**„Das Geschäftsfeld Immobilien hat mittlerweile eine herausragende Bedeutung.“**

samtareal auf rund 80000 Quadratmetern Grundstücksfläche ein Shopping-Center mit 17500 Quadratmetern und Büroflächen inklusive Gastronomie mit rund 50000 Quadratmetern. Das Gesamtinvestitionsvolumen beläuft sich dabei auf rund 180 Millionen Euro.

**Viele Experten warnen vor Preisblasen an den Immobilienmärkten. Sehen Sie für Ihre Region auch Risiken?**

Das Risiko von Preisblasen sehen wir für unsere Region Braunschweig-Wolfsburg mit den Landkreisen Gifhorn und Peine, sowie der Stadt Salzgitter zurzeit noch nicht. Gleichwohl haben wir in unserer Region

ZUR PERSON

**RALF SCHIERENBÖKEN**

Mitglied des Vorstands,  
Volksbank eG Braunschweig Wolfsburg,  
Vorsitzender Fachbeirat  
Banken der DZ HYP AG,  
Hamburg



mit VW einen Großarbeitgeber, der sich massiv im Umbruch befindet. Von diesen Veränderungen sind natürlich auch Zuliefererbetriebe betroffen. Insofern wird es von großer Bedeutung sein, wie viele Arbeitsplätze in der Region gehalten werden können oder neu entstehen werden.

Wir nehmen aufgrund der Unsicherheit insofern regional eine leicht abnehmende Investitionsbereitschaft privater Haushalte wahr, wobei im Gegenzuge andere Städte – wie zum Beispiel Braunschweig – nach wie vor eine Unterversorgung an Wohnimmobilien haben. Insgesamt ist das Preisniveau in den vergangenen Jahren zwar kräftig angestiegen, aber in der bundesweiten Betrachtung immer noch auf einem vernünftigen Level.

**Empfehlen Sie Privatkunden weiterhin, in Immobilien – vor allem das eigene Heim – zu investieren?**

Ein eindeutiges Ja! Bei dem niedrigen Zinsniveau mit entsprechend langer Zinsbindung kann man nicht viel verkehrt machen. Sicher sind die Immobilienpreise aktuell sehr hoch, aber die energetischen Anforderungen werden weiter steigen und das wird auch künftig dafür sorgen, dass die Immobilien sicherlich nicht günstiger werden. Außerdem besteht in diesem Zinsumfeld für viele Familien die Möglichkeit, sich ihren Lebensraum zu erfüllen, was doch der eigentliche Antrieb einer solchen Investitionsentscheidung ist.

**Corona hat vieles verändert. Vor allem macht die Pandemie strukturelle Probleme in den Städten sichtbar. Wo sehen Sie die größten Herausforderungen?**

Corona hat die Anfälligkeit des Einzelhandels deutlich offenbart. Gleichzeitig hat das vergangene Jahr uns aber auch vor Augen geführt, was es bedeutet, wenn es das Leben in den Innenstädten nicht mehr gibt.

Ich glaube, dass der Einzelhandel seine Berechtigung behält, dass es aber sehr wohl darauf ankommen wird, neue Konzepte zu entwickeln und die Attraktivität der Innenstädte mit ihrer Gastronomie und dem Kulturangebot zu erhöhen. Das Internet bietet

uns heute unzählige Möglichkeiten, kann aber gut funktionierende Innenstädte nicht ersetzen. Diese Erkenntnis sollte durch die Lockdown-Phasen gereift sein. Es zeichnet sich zunehmend ab, dass das hybride Mo-

**„Das Risiko von Preisblasen sehen wir für unsere Region zurzeit noch nicht.“**

dell aus Verkaufsfläche und angeschlossenen Internethandel an Bedeutung gewinnt. Wichtig ist aber, dass auch die Politik die Konsequenzen wahrnimmt und den Einzelhandel bei der Transformation durch optimale Rahmenbedingungen unterstützt, um auch künftig lebenswerte Innenstadtstrukturen zu erhalten.

**Ihr Haus hat im Frühjahr die DZ Immobilien + Treuhand GmbH von der DZ Bank übernommen und damit den Bereich Bauland- und Quartiersentwicklung weiter ausgebaut. Was versprechen Sie sich für die kommenden Jahre davon?**

Unsere diversen Gesellschaften des Bereichs Projektentwicklung sind bereits in großen Teilen Deutschlands tätig. Sie haben in der Vergangenheit anschaulich bewiesen, dass sie auch herausfordernde Aufgaben

erfolgreich bewältigen. Nehmen Sie nur die Entwicklung der Wasserstadt Limmer in Hannover, die gemeinsam mit der Papenburg Unternehmensgruppe realisiert wurde. Auf dem alten Industriegelände der Continental AG entsteht jetzt auf rund 238 000 Quadratmetern Grundstücksfläche mit 1 800 Wohneinheiten ein völlig neuer Stadtteil für rund 5 000 Bewohner.

Als weiteres Projekt sei exemplarisch die Quartiersentwicklung in Werder an der Havel genannt. Wie auch dort gehen wir häufig Partnerschaften mit Kunden oder anderen Investoren ein. In der Branche hat sich die Leistungsfähigkeit herumgesprochen, sodass uns immer häufiger Anfragen speziell auch aus der genossenschaftlichen Finanzgruppe erreichen.

Hat die Geschäftsleitung einer Volks- oder Raiffeisenbank zum Beispiel Informationen oder gar Zugriff auf ein Grundstück in Toplage, leider aber nicht das nötige Know-how zur Umsetzung des Projektes, dann stehen unsere Tochterunternehmen gerne mit ihrer Unterstützung zur Verfügung. Die DZ Immobilien + Treuhand GmbH ist in dem Geschäftsfeld ebenfalls seit Jahren für den Verbund erfolgreich tätig. Da die Projektanfragen und damit die Nachfrage nach unserer Expertise stetig steigen, ist für unser Wachstum ein personeller Stel-



*Auf dem einstigen Areal der Continental-Werke entsteht im Hannoveraner Stadtteil Limmer auf 23 Hektar ein Quartier nach modernsten städtebaulichen Erkenntnissen.*



Die Blueorange Group entwickelt das Carré am Yachthafen in Werder an der Havel.

lenaufbau erforderlich. Daher war die Möglichkeit der Übernahme des Teams der DZ Immobilien + Treuhand GmbH eine willkommene Chance.

**Wo sehen Sie Vorteile des frühen Einstiegs in Immobiliengeschäfte in Form von Projektentwicklungen? Was machen Sie anders oder besser, denn viele Kollegen aus anderen Primärbanken scheuen diesen Schritt und konzentrieren sich auf den Ankauf fertiger Objekte?**

Ich würde nicht sagen wollen, dass wir etwas besser machen als unsere Kollegen. Wir haben uns nur für einen anderen Weg entschieden und uns über einen Zeitraum von rund 20 Jahren kontinuierlich das Know-how und ein Team von Architekten, Ingenieuren, international erfahrenen Projektentwicklern bis hin zu Fondsmanagern, Immobilienverwaltern und Juristen aufgebaut. Auf dem Weg macht man sicherlich auch Erfahrungen, aus denen man lernt. Diese notwendigen Fachkräfte kann ein Haus, das sich ausschließlich auf das Bankgeschäft konzentriert, nicht vorhalten. Schon die Verwaltung einer gewerblichen Immobilie kann ab einer bestimmten Größe eine echte Herausforderung darstellen. Insofern ist es völlig richtig, wenn man sich zunächst über den Kauf von Bestandsimmobilien langsam an das Geschäftsfeld herantastet.

**Die Volksbank BraWo bietet anderen Primärbanken auch Beteiligungen an Immobiliengeschäften an. Wie sehr wird dieses Angebot von den Kollegen aus den Volksbanken und Raiffeisenbanken angenommen?**

Wie bereits erwähnt, werden wir auch von anderen Volks- und Raiffeisenbanken immer häufiger als Dienstleister im Bereich der Projektentwicklung in Anspruch genommen. Es handelt sich häufig um sehr chancenreiche Projekte, die wir in Abstimmung

mit den Kollegen bis zu einem definierten Punkt begleiten.

Das kann die reine Projektentwicklung, aber auch die Begleitung beziehungsweise Betreuung der Hochbauphase sein. Im Mai 2019 hat unsere Tochtergesellschaft – die AVW Immobilien AG in Hamburg – die GenoRE Development GmbH gegründet. Diese Gesellschaft hat das Ziel, als Dienstleister und strategischer Partner anderer Volks- und Raiffeisenbanken Erfolg versprechende Projekte mit diesen vor Ort gemeinsam zu realisieren. Auch dieses Angebot wird zunehmend nachgefragt.

**Wofür braucht eine erfolgreiche und stark wachsende Volksbank wie Ihr Haus den genossenschaftlichen Finanzverbund?**

Man sollte als regionale Volks- oder Raiffeisenbank sicher nicht dem Glauben verfallen, dass man auch ohne den Finanzverbund der genossenschaftlichen Gruppe im Rücken erfolgreich existieren könnte. Viele Themenbereiche funktionieren nur, weil wir einen starken Verbund an unserer Seite haben. Nehmen Sie nur den Bereich der Langfristfinanzierung mit bis zu 30 Jahren Zinsbindung. Kaum eine Volksbank oder Raiffeisenbank hätte wohl die Möglichkeit, so wie zum Beispiel die DZ Hyp, ein auch nur ansatzweise konkurrenzfähiges Angebot zu unterbreiten oder gar darzustellen. Aber gerade die langfristige Zinsbindung ist es, die das wirtschaftliche Risiko aus vielen Finanzierungen nimmt und diese somit erst ermöglicht. So gibt es viele Themen, die wir auch in Zukunft nur gemeinsam in der Gruppe lösen können.

**Was wünschen Sie sich von der DZ Hyp als Verbunddienstleister in den kommenden Jahren?**

Ich wünsche mir, dass die DZ Hyp uns als leistungsfähiger Finanzierer mit persönlichen Ansprechpartnern für Markt und Marktfolge erhalten bleibt. Ferner, dass sie sich stets mit den verändernden Problemstellungen und Herausforderungen der regionalen Volks- und Raiffeisenbanken auseinandersetzt und dabei das Ziel verfolgt, zum Nutzen aller als verlässlicher, innovativer und starker Partner im Wettbewerb zu agieren.

**Und was wünschen Sie der DZ Hyp für deren nächste 100 Jahre?**

Dass sie im Wettbewerb der Hypothekenbanken stets die Nase vorn hat und ihren Marktanteil gemeinsam mit den Volks- und Raiffeisenbanken vor Ort kontinuierlich solide weiter ausbauen kann. Dann sollte der 200-Jahr-Feier 2121 nichts entgegenstehen.

## ÖFFENTLICHE HAND

## DIE DZ HYP: EIN STARKER PLAYER IM MARKT UM ÖFFENTLICHE KUNDEN

Kommunen als Kunden sind etwas Besonderes. Und sie müssen auch dementsprechend behandelt werden. Wer sich als Bank darauf nicht einstellen kann oder einstellen möchte, wird wenig Freude an der „öffentlichen“ Klientel haben. Die DZ Hyp hat sich dahingehend gerade in diesem Geschäftsfeld ebenso wie das Vorgängerinstitut WL Bank schon vor Jahren zukunftsfähig aufgestellt. Die enge Einbindung in die genossenschaftliche Finanzgruppe ist aus Sicht des Autors dabei ebenfalls ein Erfolgsfaktor wie die Möglichkeit, auch sehr lange Laufzeiten von bis zu 30 Jahren finanzieren und refinanzieren zu können. So lassen sich aus seiner Sicht auch kommende Herausforderungen wie der Klimawandel und die Regulatorik beherrschen. (Red.)

Es ist beeindruckend zu sehen, wie sich innerhalb von eineinhalb Jahrzehnten ein Player im eigentlich sehr stark fragmentierten Markt um öffentliche Kunden neu etabliert und institutionell strategisch weitsichtig aufgestellt hat. Die DZ Hyp kann von sich behaupten, das einzige Institut der Kreditwirtschaft zu sein, das auf nationaler Ebene umfassend die Belange der Kundengruppe Kommunen im eigenen Haus für seine Organisation als Kompetenzzentrum gebündelt hat. Dabei hat es das Institut verstanden, wichtige Entwicklungen frühzeitig zu antizipieren und auch situationsbezogen adäquat zu agieren.

Welche Rolle hierbei dem Fachbeirat Öffentliche Kunden beizumessen ist, müssen andere beurteilen. Aus der Sicht der Mitglieder des Fachbeirats fällt das Urteil positiv aus. Dies, da es dem Management des Hauses gelingt, eine Zwei-Richtungs-Kommunikation mit Themen und Aufgabenstellungen einerseits zu adressieren und andererseits Entwicklungen und Trends

frühzeitig zu erkennen. Mitunter bringt dies den grundsätzlichen Vorteil, die Sprache der Kunden zu sprechen und damit der Dolmetscherfunktion, die dem guten Bankberater zufällt, um zwischen Kundenwünschen und banktechnischen sowie rechtlichen Anforderungen Lösungen zu finden, gerecht zu werden.

### Hohe Leistungsfähigkeit

Dies ist auch das Wesen und das Geheimnis des Erfolgs einer Institutsgruppe, die sich bottom-up von Genossenschaftsbanken und Raiffeisenbanken vor Ort überregional immer stärker fokussiert und auch in Spezialinstituten, die nationale Kompetenzträger sind, entwickelt. Zunehmende Spezialisierung und Ausdifferenzierung der Produktpaletten erfordern nämlich einen ganz anderen selektiven Know-how-Einsatz, als dieser in allen Spezialgebieten wirtschaftlich vor Ort vorgehalten werden könnte.

Daneben geht es aber auch um ganz praktische Themen, die sich in kleinen und mittelgroßen Instituten zuweilen nicht immer geschäftspolitisch abbilden lassen. Dies betrifft vor allem lange Laufzeiten und große Volumina bei gegebener Margenarmut im Wettbewerb um gute Adressen der kommunalen Ebene, im Besonderen im Laufzeitbereich über zehn Jahre.

Die DZ Hyp ist heute mit Sicherheit eines der wenigen relevanten Institute mit nationalem Antritt im Geschäft mit Kommunen. Im Bereich der Geschäftsbanken ist viel-

fach die Leistungsfähigkeit auch unter Ratinggesichtspunkten nicht gegeben. Im Sparkassenlager übernehmen die Landesbanken eher regional die Kompetenzfunktion für den jeweiligen Verband, nur wenige agieren deutschlandweit. Trotzdem existiert durch die vielen Marktteilnehmer vor Ort, nämlich durch die lokal verankerten Genossenschafts- und Raiffeisenbanken sowie durch die den Kommunen gehörenden Sparkassen, letztere zum Kreditangebot per Satzung und moralisch verpflichtet, ein wettbewerblicher Markt, der effizient funktioniert.

Dies ist anders als in anderen Ländern Europas, in denen schon früh zentrale Förderinstitute zentralistische und monopolistische Anbieter für die Kommunalfinanzierung der Kommunen wurden, wie in Großbritannien oder Frankreich. Der deutsche Kommunal-kreditmarkt funktioniert auch ohne Förderinstitute. Dies entspricht auch dem Wesen der deutschen kommunalen Selbstverwaltung mit ihren starken subsidiären Kommunen.

Die Förderinstitute haben allerdings im vergangenen Jahrzehnt erheblich an Bedeutung gewonnen. Dies in Teilen ohne Not, denn eigentlich spiegelt der Zins die Bonität und wirtschaftliche Leistungsfähigkeit des Kreditnehmers genau wider. Und aufgrund der festen Einfügung der kommunalen Ebene in den föderalen Staatsaufbau sind die Spreizungen zwischen hervorragenden kommunalen Adressen und jenen, die ihre haushalterischen Herausforderungen haben, doch immer sehr überschaubar gewesen. Die DZ Hyp kann sich auch in diesem Wettbewerb behaupten, weil sie als Deutschlands größtes Pfandbriefinstitut ein Rating in ihrer Spezialisierung hat, das auch mit Förderinstituten der Länder mithalten kann. Dies schlägt sich auch in den Marktanteilen nieder.

Aber wie ist es zu dieser Marktstellung gekommen? Es lohnt sich ein Blick in das vergangene Vierteljahrhundert. Um die Jahrtausendwende hatten die deutschen

DER AUTOR

**CHRISTIAN  
SCHUCHARDT**

Oberbürgermeister  
der Stadt Würzburg,  
Vorsitzender Fachbeirat  
Öffentliche Kunden der  
DZ HYP AG, Hamburg



Kommunen erhebliche haushalterische Schwierigkeiten. Der Schuldenstand stieg von Jahr zu Jahr und flächendeckend kamen in vielen Bundesländern die Kommunen in die Haushaltssicherung. Dies teilweise ganz handfest verursacht durch Strukturwandel, Kosten der Wiedervereinigung, marode und zu große Infrastruktur aus den Zeiten der Gebietsreformen und nicht zuletzt aufgrund der mangelnden Finanzausstattung durch das eigene Bundesland, angesichts eigener leerer Taschen der Länderfinanzminister.

Lokal verankerte Kreditinstitute können und konnten sich hierbei ihr Geschäftsgebiet und damit die Wohnsitzkommunen nicht aussuchen und entweder man blieb diesem Markt fern oder beschränkte sich auf die enorm zunehmenden kurzlaufenden Kassen- beziehungsweise Liquiditätskredite oder es galt im Verbund eine überzeugende Antwort für die Institutsgruppe zu finden. Die DG Hyp und die WL Bank waren zu dieser Zeit die Flaggschiffe der Gruppe, wobei die WL Bank als kleineres Institut sicherlich fokussierter die kommunale Ebene strategisch ins Visier nahm. Der Aufbau eines eigenen Kompetenzteams für die lokale Ebene in den frühen Nullerjahren hat wohl maßgeblich den Erfolg mit beeinflusst, wurden doch solche Bereiche bis dahin lediglich durch die Landesbanken vorgehalten.

Die WL Bank hat dabei schnell ihren bis dahin eher auf das Stammland NRW gerichteten Geschäftsansatz verbreitert, nicht zuletzt auch, um eine gute Adressendurchmischung im öffentlichen Portfolio für eine adäquate Refinanzierung zu erreichen. Das Alleinstellungsmerkmal bestand wie heute in der Fähigkeit, Laufzeiten bis zu 30 Jahre abbilden zu können und dies unabhängig von den späteren Erfordernissen einer fristenkongruenten Wiedereindeckung, bedingt durch die einzigartige pfandbriefbasierte Refinanzierungsstruktur.

### Langfristigkeit als Alleinstellungsmerkmal

Kompetenz ist es aber auch, zu erkennen, wenn Entwicklungen nicht gut verlaufen. So ist es auch dem Mut des seinerzeitigen Managements zu verdanken, rechtzeitig auf die Bremse getreten zu haben angesichts der eklatanten Unterfinanzierung vieler Kommunalhaushalte und der daraus resul-

tierenden exponentiell wachsenden Kassen- beziehungsweise Liquiditätskredite. Das Besondere bestand darin, dies nicht nur durch Verzicht auf die Abgabe von Angeboten oder Out-of-the-market-Angebote zu artikulieren, sondern dies öffentlich zu machen und damit auf die Not der Gemeinden ohne gesichertes Haushaltssicherungskonzepts aufmerksam zu machen. Das hat der Bank viel Respekt und Anerkennung eingebracht, bemerkenswerterweise auch und insbesondere auf der Kundenseite.

Genauso verhält es sich auch mit Geschäften, die andere seinerzeit gerne gemacht haben; gemeint ist das Themenfeld der Derivate. Leider waren zu jener Zeit zahlreiche Player auf dem Markt, die es zwischenzeitlich nicht mehr gibt, die aber mit den wildesten Strukturen und ihrer Beraterischen Überlegenheit so manchem Kämmerer „Teufelszeug“ verkauft haben, wie zum Beispiel die berühmt gewordenen Spread-Ladder-Swaps. Hier hat sich die Bank hervorgetan, indem sie von Anfang an nur zur Zinssicherung geeignete Derivate angeboten hat. Denn diese sind in einem modernen portfolioorientierten Treasury als Instrumente im Schuldenmanagement der öffentlichen Hand eigentlich unverzichtbar. Die seinerzeitige Goldgräberstimmung mit den bekannt gewordenen Verlusten für kommunale Haushalte haben aber dazu geführt, dass entweder über die Kommunalaufsichten oder die Kommunalparlamente dieses Produktfeld so stark diskreditiert wurde, dass es heute kaum noch einer Kommune angeboten wird, geschweige denn ein Kämmerer um ein Angebot zu bitten sich trauen würde.

Neben diesen geschlagenen Schlachten sind es aber immer die zukunftsorientierten Themen, die im Fachbeirat erörtert werden, im Sinne der gegenseitigen Kommunikation von Trends oder regulativen Entwicklungen, die den Markt für Kommunen in erheblichem Umfang beeinflussen können. Eine aktuell besonders große Überschrift nimmt hierbei das Thema der Nachhaltigkeit ein. Auf der kommunalen Ebene gilt natürlich das Gesamtdeckungsprinzip, jede Einnahme dient der Finanzierung einer jeden Ausgabe. Gleichwohl interessiert die Fragestellung durch den nachfrageseitigen Fokus der Erwerber von Pfandbriefen, wie sich eine Kommune in geeigneter Form hier aufstellt. Umgekehrt interessieren Stadträte als Kommunalpar-

lamentarier vermehrt Fragestellungen nach dem ethischen Finanzier.

Auch beschäftigt durch die europäische Regularien vermehrt der Themenkreis der faktischen Notwendigkeit einer Eigenkapitalunterlegung, obwohl national betrachtet die Ausnahme in der Insolvenzfähigkeit von Gebietskörperschaften eine klare Sprache spricht. Die kommunalen Spitzenverbände, im Besonderen der Städtetag, werden nicht müde hierauf hinzuweisen. Partial Use war über zweieinhalb Jahrzehnte eigentlich hinreichend. Die grundgesetzlich verankerte faktische Haftungsgarantie wird auch vonseiten der Ratinginstitute anerkannt, aber Überregulatorik verändert auch dieses Geschäftsfeld. Einem externen Rating haben sich bis heute nur wenige Kommunen unterzogen. Messbar bessere Konditionen konnten diese Kommunen trotz Mehraufwendungen nicht erzielen. Lediglich die Rating-Agenturen haben verdient. Hier machte die Bank ihre interne Sicht auf ihre Kreditnehmer durch Offenlage ihrer internen Betrachtungsweise den potenziellen und existierenden Kreditnehmern transparent. Dies war und ist nicht selbstverständlich. Es macht aber, wie am Beispiel der Aussetzung der Kreditvergabe an Kommunen ohne genehmigtes Haushaltssicherungskonzept gezeigt, die kundenorientierte Haltung des Instituts überdeutlich. Dies zeichnet auch das neue Institut DZ Hyp aus.

### Nah am Kunden gedacht

Durch die Einbindung der DZ Hyp in das starke Netz der lokalen Genossenschaftsbanken wird gewährleistet, dass nah am Kunden gedacht, gehandelt und kommuniziert wird. Das, was die Stärke der Genossenschafts- und Raiffeisenbanken vor Ort ausmacht, wird im Verbund mit der Kompetenz des nationalen Players zu einer für den Kunden örtlich erlebbar werdenden Stärke der Gesamtgruppe. Überzeugend nicht nur im Zins und der Kompetenz, sondern auch in der Sprache.

Wenn hierzu der Fachbeirat etwas hat beitragen können, dann profitieren beide Seiten, die Kunden und die Bank. Hierzu trägt sicherlich besonders auch die Zusammensetzung des Beirates bei. So wird eine gesamtheitliche Perspektive auf die kommunale Ebene eröffnet und sichergestellt. ■■■■



## SELTEN WAREN PFANDBRIEFBANKEN UND DER PFANDBRIEF SO WICHTIG WIE HEUTE

Pfandbriefbanken sind in hohem Maße realwirtschaftlich relevant. Gerade in Krisenzeiten zeigt sich die Stärke des Geschäftsmodells. Der Pfandbrief als Finanzinstrument sucht seinesgleichen. Mit diesem starken Fundament werden die Pfandbriefbanken die anstehende digitale und ökologische Transformation der kommenden Jahre begleiten. Soweit des Plädoyer des Autors für sein Vorzeigeprodukt und seine Mitgliedsinstitute. Aber es finden sich auch mahnende Worte – in Richtung Politik und Aufseher. Vor allem die reformierte Regulierung droht die deutschen Institute über Gebühr zu belasten und international ins Hintertreffen geraten zu lassen. Dadurch drohen Zielkonflikte, die von Politik und Regulierungsbehörden dringend aufzulösen sind. (Red.)

Als im Jahr 1921 die Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank mit dem Ziel gegründet wurde, die auf den kurzfristigen Personalkredit spezialisierten Genossenschaften mit dem langfristigen Realkredit zu versorgen, sah sich das Institut unmittelbar mit den Folgen des Ersten Weltkrieges, einer galoppierenden Inflation und der sich abzeichnenden Weltwirtschaftskrise konfrontiert. 100 Jahre ist die mittlerweile größte spezialisierte Pfandbriefbank nebst ihren Vorgängerinstituten inzwischen am Markt aktiv.

Sie hat durch alle Krisen hindurch, von denen das 20. und das frühe 21. Jahrhundert einige bereitgehalten hat, als Teil des genossenschaftlichen Finanzverbundes wesentlich dazu beigetragen, die Immobilienwirtschaft in Deutschland mit den für ihr Wachstum günstigen Finanzierungsmitteln zu versorgen. Mit dem Pfandbrief, diesem mittlerweile über 250 Jahre alten Refinanzierungsinstrument, das die Bank erstmals mitten in der Weimarer Republik 1924 als Tochter der damaligen Preussenkasse emit-

tiert hat, stellt sie seither auch ein attraktives, weil äußerst sicheres Anlageinstrument – nicht nur für die Altersvorsorge – zur Verfügung.

### Hohe realwirtschaftliche Relevanz

Womit ein wesentliches Charakteristikum von Banken wie der DZ Hyp und ihres Geschäfts schon umrissen wäre: Sie sind seit jeher in hohem Maße realwirtschaftlich relevant, im Kreditgeschäft ebenso wie in der Refinanzierung. Und ganz besonders erweist sich dies in oder im Nachgang von Krisen. Denn dann sind sie in der Lage, ihre traditionelle Stärke, die Hebung von erheblichen Volumina privaten langfristigen Kapitals zu stabilen und sehr günstigen Bedingungen, auszuspielen.

Nicht umsonst waren traditionelle Pfandbriefbanken wesentlich am Wiederaufbau Deutschlands nach dem Zweiten Weltkrieg beteiligt. In der 1949 gegründeten Bundesrepublik Deutschland stand nach den Zerstörungen des Krieges naturgemäß der soziale Wohnungsbau weit oben auf der Agenda. Und Banken wie die DZ Hyp stellten einen wesentlichen Teil der Mittel bereit, um die enormen Investitionen in diesem Bereich zu stemmen und so ganze Städte wieder zum Leben zu erwecken. Mit dem Wirtschaftswunder und den in diesem Zusammenhang stark steigenden Einkommen gewann in den 1960er Jahren dann zudem die private Baufinanzierung stark an Bedeutung. Heute ist die DZ Hyp, die in

der Wohnungsfinanzierung gleichermaßen aktiv ist wie in der Gewerbefinanzierung, eine der führenden deutschen Pfandbriefbanken.

Das alles wäre ohne den Pfandbrief wohl so nicht denkbar gewesen. Als Finanzinstrument, das in seiner langen Geschichte Kriegen, Währungsreformen und Weltwirtschaftskrisen standgehalten hat, sucht er an den Kapitalmärkten seinesgleichen. Investoren schätzen diese Stabilität seit jeher und vergleichen seine Sicherheit mit der deutscher Staatsanleihen. Entsprechend gering sind die Risikoaufschläge, die Anleger für eine Investition in Pfandbriefen verlangen – und entsprechend wettbewerbsfähig die Refinanzierungskosten der pfandbriefemittierenden Banken und in der Folge die Finanzierungsbedingungen der Immobilieninvestoren.

### Pfandbrief hat viele Vorzüge

Dies und den jederzeitigen Zugang zu langfristigen Refinanzierungsmitteln, den der Pfandbrief nachweislich auch in schwierigsten Zeiten bietet, haben spätestens seit der Finanzkrise 2008/2009 alle Banken schätzen gelernt. Und so ist er heute ein strategisch bedeutsamer Eckpfeiler im Refinanzierungsmix von Kreditinstituten verschiedenster Prägung. Nutzten im Jahr 1950 rund 50 Kreditinstitute den Pfandbrief, sind es heute 81. Gestiegen ist in dieser Zeit auch die Zahl der Mitgliedsinstitute des Verbands deutscher Pfandbriefbanken (vdp): von 26 auf 48. Sie kommen aus allen Säulen der deutschen Kreditwirtschaft und stehen insgesamt für einen Anteil von rund 96 Prozent am gesamten deutschen Pfandbriefumlauf.

Der Pfandbrief selbst ist wie seine Emittenten bei aller Tradition jung und innovativ geblieben und entwickelt sich stetig weiter. Jüngste Beispiele sind der „Soziale Pfandbrief“ sowie der „Grüne Pfandbrief“, die der

DER AUTOR

### JENS TOLCKMITT

Hauptgeschäftsführer,  
Verband deutscher  
Pfandbriefbanken (vdp),  
Berlin



vdp gemeinsam mit seinen Mitgliedsinstituten entwickelt hat. Beide Produktinnovationen sind speziell auf die Finanzierung nachhaltiger Investitionen ausgerichtet. Damit unterstreichen die Pfandbriefbanken ihre Vorreiterrolle im Bereich Sustainable Finance und leisten heute bereits wichtige Beiträge zu einer nachhaltigen Umsteuerung der Wirtschaft, eine Funktion, die in Zukunft noch merklich an Bedeutung gewinnen wird.

Die Covid-19-Pandemie sendet seit mehr als einem Jahr Schockwellen durch Wirtschaft, Politik und Gesellschaft und hat sich zu einer extremen Belastung für weite Teile der Volkswirtschaft entwickelt. Die Bewältigung der kurz-, mittel- und langfristigen Folgen beziehungsweise der Wiederaufbau der Wirtschaft werden noch einige Zeit in Anspruch nehmen. Gleichzeitig sehen sich die Unternehmen quer durch alle Sektoren mit der Notwendigkeit einer tiefgreifenden Transformation konfrontiert, die vielfach mit erheblichen Investitionen in neue Produkte, Technologien und Geschäftsmodelle einhergeht, getrieben von den Megatrends Digitalisierung und Nachhaltigkeit.

Die Pfandbriefbanken standen im bisherigen Verlauf der Pandemie eng an der Seite ihrer Kunden. Sie werden als traditionelle Langfristfinanzierer die Real- und insbesondere die Immobilienwirtschaft auch in der Erholung nach der Pandemie und der anstehenden digitalen und ökologischen Transformation der kommenden Jahre begleiten.

Das Engagement der Pfandbriefbanken fügt sich dabei ein in die vielfältigen Bemühungen auf politischer Ebene zur Überwindung der Pandemiefolgen und der Umsteuerung der europäischen Volkswirtschaft in eine nachhaltigere Zukunft. So hat die EU-Kommission einen Maßnahmenplan mit einem Volumen von 750 Milliarden Euro verabschiedet. Der Aufbauplan „NextGeneration-EU“ soll dazu beitragen, die wirtschaftlichen und sozialen Auswirkungen der Pandemie besser bewältigen zu können. Er kombiniert den Wiederaufbau mit dem langfristigen Ziel, eine „grünere, digitalere und widerstandsfähigere EU“ zu formen. In insgesamt sechs Bereichen sollen Reformen vorangetrieben werden. Dazu zählen ökologische und digitale Projekte sowie Investitionen in Maßnahmen zur Verbesserung von sozialem Zusammenhalt, Gesundheit und Resi-

lienz sowie Bildung und Kompetenzen der kommenden Generationen.

Zudem soll Europa bis 2050 als erster Kontinent klimaneutral sein. Dieses Ziel hat die EU-Kommission mit ihrem Aktionsplan „Green Deal“ gesetzt. Das heißt: In weniger als 30 Jahren sollen in Europa keine Netto-Treibhausgasemissionen mehr freigesetzt werden. Um dies zu erreichen, stehen unter anderem die Abkehr von fossilen Energieträgern und massive Energieeinsparungen auf der Agenda. Dabei kommt der Immobilienwirtschaft eine besondere Rolle zu. Schließlich entfallen rund 40 Prozent des europäischen Energiebedarfs auf den Gebäudesektor.

Folgerichtig ist die „Renovation Wave“, die einen emissionsärmeren und nachhaltigeren Gebäudebestand in der Europäischen Union zum Ziel hat, ein zentraler Teil des Green Deal. Und ohne leistungsfähige immobilienfinanzierende Banken, die in der Lage sind, massive Finanzierungsmittel für lange Zeiträume zur Verfügung zu stellen, wird sie nicht gelingen. Das lässt geradezu zwangsläufig die Pfandbriefbanken in das Blickfeld rücken. Man könnte auch sagen: Selten waren Pfandbriefbanken und ihr zentrales Refinanzierungsinstrument, der Pfandbrief, so wichtig wie heute.

### Der regulatorische Rahmen muss stimmen

Um ihrer wichtigen Funktion als Partner und Finanzierer der Realwirtschaft umfassend nachkommen zu können, müssen allerdings die regulatorischen Rahmenbedingungen stimmen. Dass es nach den Erfahrungen der Finanzkrise einer deutlich strikteren Bankenregulierung bedurfte, steht außer Frage. Sie war notwendig, um das Finanzsystem insgesamt zu stabilisieren und das systemische Vertrauen wiederherzustellen. Heute sind Banken deutlich stabiler als sie es 2008 waren. Das stellen sie während der Covid-19-Krise, in der sie den wirtschaftlichen Folgen der zur Pandemieeindämmung beschlossenen politischen Maßnahmen standhalten und der Realwirtschaft weiterhin in hohen Volumina Kredit bereitstellen, eindrucksvoll unter Beweis. Nach dreizehn Jahren einseitig auf den Bankensektor ausgerichteter Dauerregulierung droht der Bogen mittlerweile aber überspannt zu werden.

Die Kreditwirtschaft insgesamt und mit ihr die Pfandbriefbanken greifen den Ball, den ihnen die Politik zugeworfen hat, gerne auf und kommen dem Wunsch nach Kräften nach, eine zentrale Rolle in der Bewältigung der Pandemie und bei der Finanzierung der anstehenden Aufgaben zu spielen. Neue oder reformierte Regulierung kann aber nicht fortwährend zu massiv steigenden Kapitalanforderungen für jedes einzelne Geschäft oder sich ständig erhöhenden sonstigen kostenmäßigen oder administrativen Belastungen bei Banken führen, ohne dass dies Auswirkungen auf ihre Leistungsfähigkeit hat. Das gilt für die anstehende Umsetzung von Basel III ebenso wie für die ausufernde Nachhaltigkeitsregulierung und viele andere in Arbeit befindliche Regulierungsprojekte.

Basel III muss in den nächsten Jahren so in Europa umgesetzt werden, dass es der in Basel im Dezember 2017 erzielten Einigung entspricht – nicht weniger, dazu stehen die Pfandbriefbanken uneingeschränkt, die das Interesse der Politik an einem einheitlichen globalen Aufsichtsstandard vollumfänglich teilen. Aber eben auch nicht mehr. Auch eine 1:1-Umsetzung der Baseler Vorgaben belastet europäische Banken bereits stark und führt zu einem signifikanten Eigenkapitalanstieg, ironischerweise insbesondere in risikoarmen Geschäftsfeldern wie der Immobilienfinanzierung. Jede über das absolut unabdingbare Maß hinausgehende Belastung muss aber strikt vermieden werden. Alles andere wäre fahrlässig, weil es die Leistungsfähigkeit der europäischen Banken ohne Not massiv einschränken und sie auch im globalen Wettbewerb noch weiter ins Hintertreffen geraten lassen würde.

Gleiches gilt beim neuen regulatorischen Metathema Sustainable Finance, das die Finanzindustrie mutmaßlich in den nächsten Jahren oder gar Jahrzehnten regulatorisch intensiv beschäftigen wird. Auch hier plädieren die Pfandbriefbanken für eine wirksame, jedoch gleichwohl maßvolle Regulierung, die die erfreulich hohe Marktdynamik nicht unnötig ausbremst und Raum für private Initiativen lässt. Im Moment droht aber das Gegenteil, weil sich zu viele Akteure auf unterschiedlichen staatlichen Ebenen, ausgestattet mit einem hohen Gestaltungsanspruch, mit einer Detailversessenheit den einschlägigen Themen widmen, die wertvolle private Ansätze im Keim zu ersticken droht.

Die im vdp organisierten Pfandbriefbanken halten es nicht für ausgemacht, dass zwangsläufig das im Sinne der Sache optimale Ergebnis herauskommt, wenn der Gesetzgeber – oder gar mehrere Gesetzgeber parallel zueinander – versucht, jedes noch so kleine Detail regulatorisch vorzugeben. Das gilt besonders für einen Kontinent wie Europa, in dessen Staaten unterschiedliche Ausgangsbedingungen herrschen.

Beispielhaft lässt sich hier die grundsätzlich sehr sinnvolle EU-Taxonomie nennen, um die sich alle anderen Projekte auf europäischer Ebene gruppieren und die deshalb im Zusammenhang mit der Nachhaltigkeitsregulierung in aller Munde ist. Es braucht in der Tat dringend einen solchen Kriterienkatalog, der europaweit einheitlich definiert, was unter nachhaltigen Aktivitäten zu verstehen ist, um einen Standard zu setzen und Missbrauch zu vermeiden.

Aber ist es sinnvoll, dass er, nachdem gerade einmal zwei von insgesamt sechs darin

festgelegten Klimazielen definiert sind, bereits über 500 Seiten umfasst? Und muss ein zukünftiger Green Bond Standard, der Kriterien für ökologisch nachhaltige Schuldverschreibungen definiert, so ausgestaltet sein, dass die meisten Anleihen von Beginn an dies ziemlich sicher nicht werden erfüllen können? Oder: Ist es zielführend, dass sich die BaFin, die EBA und die EZB, alle Teil des Systems der europäischen Bankaufsicht, parallel zueinander mit dem Management von Nachhaltigkeitsrisiken auf Bankbilanzen beschäftigen? Und schließlich: Macht es Sinn, drei Jahre nach dem „Sustainable Finance Action Plan“, dessen Inhalte noch nicht einmal ansatzweise umgesetzt sind, eine „Renewed Sustainable Finance Strategy“ vorzulegen, die sich nicht nur Themen widmet, die anderswo längst bearbeitet werden, sondern die Latte zudem noch einmal deutlich höher hängt?

Zweifel sind berechtigt, auch weil sich die Finanzindustrie selbst lange vor Politik und Regierungsbehörden des Themas ange-

nommen und schon vor jeder Gesetzgebung wertvolle, sehr dynamische und stark von Investoren getriebene Initiativen zu mehr Nachhaltigkeit im Finanzsystem etabliert hat.

#### Zielkonflikte müssen aufgelöst werden

Politik und Regulierungsbehörden werden unweigerlich irgendwann erkennen müssen, dass es Zielkonflikte zwischen immer weitergehender regulatorischer Belastung der Branche und ihrem gleichzeitigen Wunsch nach Finanzierung der Transformation durch die Kreditwirtschaft gibt, die aufgelöst werden müssen – und die nur Politik und Regulierer auflösen können. Ansonsten werden die Banken, so sehr sie das auch wollen, nicht in der Lage sein, die ihnen zugedachte Rolle zu erfüllen. Schlicht formuliert: Banken zu bremsen und die so Gebremsten gleichzeitig aufzufordern, Gas zu geben, wird dauerhaft keine erfolgreiche politische Strategie sein. ■



MünchenerHyp

Herzlichen  
Glückwunsch  
zu 100 Jahren  
DZ HYP AG!

Weiterhin viel Erfolg  
für die Zukunft!

## GESCHICHTE

## ÜBER ZYKLEN HINWEG ERFOLGREICH SEIN: ZUR GESCHICHTE DER DZ HYP

Auch wenn die früheren Hypotheken- und heutigen Pfandbriefbanken ob der Trägheit ihrer Geschäfte – Langfristigkeit ist nicht geeignet für größere Überraschungen – mitunter als etwas langweilig verspottet wurden und ganz selten auch noch werden, ist es ihre Geschichte nicht. Die DZ Hyp entwickelte sich in den vergangenen einhundert Jahren von einem Spezialinstitut für den landwirtschaftlichen Hypothekarkredit hin zu einer breit aufgestellten Immobilienbank. Über alle Verwerfungen, Krisen und Spannungen hinweg. Die Autorin umreißt diesen spannenden Weg, der im Berlin der zwanziger Jahre des vergangenen Jahrhunderts begann und schließlich in Hamburg seine Fortsetzung findet, und hat damit ein Stück echter deutscher Wirtschaftsgeschichte erfasst. (Red.)

Als die Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank AG im Mai 1921 von der damaligen Preußischen Zentralgenossenschaftskasse, kurz: der Preußenkasse, gegründet wurde, war nicht abzusehen, ob sie die wirtschaftlich außerordentlich schwierigen Inflationsjahre nach dem Ersten Weltkrieg, die von wachsenden sozialen und politischen Spannungen geprägt waren, überstehen würde. Doch ihr Gründungszweck war leicht nachzuvollziehen und überzeugend: Das neue genossenschaftliche Realkreditinstitut sollte den wachsenden langfristigen Kreditbedarf der bäuerlichen Landwirtschaft decken, den die Genossenschaften vor Ort, die auf den kurzfristigen Personalkredit spezialisiert waren, nicht zur Verfügung stellen konnten.

Doch das Umfeld für die Bewältigung dieser Aufgabe war alles andere als günstig. Denn die zur Refinanzierung des langfristigen Realkredits erforderlichen, fest verzinsten Hypothekendarlehen mit langen Laufzeiten waren angesichts der um sich greifenden Geldentwertung, die aus der

Kriegswirtschaft resultierte und von hohen Reparationslasten zusätzlich befördert wurde, bei den Anlegern kaum unterzubringen. Erst nach Überwindung der Hyperinflation und erfolgreicher Währungssanierung durch Einführung der Rentenmark im Spätherbst 1923 gelang es der Deutschen Genossenschafts-Hypothekenbank, erste Pfandbriefe am Kapitalmarkt zu platzieren und diesen damit auch ein Stück weit wiederzubeleben.

### Politischer Dirigismus in der NS-Zeit

Auf diese Weise konnte sie aber vor allem einen Beitrag zur Konsolidierung der hochverschuldeten Landwirtschaft leisten: Nach und nach wurden mit ihrer Hilfe kurz- und mittelfristige Kredite in langfristige Kredite umgeschichtet. Infolge der weiter grassierenden Kapitalknappheit hielt sich der Pfandbriefumlauf der Bank freilich in engen Grenzen. Von der zunächst ebenfalls erwogenen Beleihung städtischer Grundstücke nahm die Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank auch deshalb Abstand, weil sie staatliche Interventionen in den Wohnungsmarkt fürchtete. Ihr Geschäft blieb also zunächst ganz auf die Landwirtschaft ausgerichtet, entwickelte sich – auf einem bescheidenen Niveau – aber durchaus positiv. Erst die Weltwirtschafts- und Bankenkrise von 1929/31 brachte dann schwere Rückschläge mit sich.

Der politischen Gleichschaltung und dem Dirigismus des nationalsozialistischen Regimes hatte die wirtschaftlich auf schwachen

Beinen stehende Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank nur wenig entgegenzusetzen, zumal sie seit Umwandlung der Preußischen Zentralgenossenschaftskasse in die Deutsche Zentralgenossenschaftskasse, kurz: Deutschlandkasse, ein staatliches Kreditinstitut war. Der Aufsichtsrat wurde nach und nach mit Nationalsozialisten besetzt, darunter zeitweilig beispielsweise Herbert Backe und Theodor Adrian von Renteln, die kaum etwas mit der Genossenschaftsbewegung und dem Realkreditgeschäft verband, die aber mit Ämtern versorgt werden sollten; beide waren später maßgeblich an den Verbrechen des Regimes gegen Oppositionelle, gegen Juden und andere stigmatisierte Gruppen, gegen Zwangsarbeiter und Kriegsgefangene beteiligt.

Auch wenn es bei den Vorstandsmitgliedern der Deutschen Genossenschafts-Hypothekenbank keine ausgeprägten Affinitäten zu den neuen Machthabern gab und sich dieses Gremium um die Fortführung eines betriebswirtschaftlich-sachlichen Geschäftsalltags bemühte, konnte die Bank unter den gegebenen Bedingungen wenig dafür tun, dass die durch Konsumverzicht wachsenden Spar- und Anlagegelder der Bevölkerung für das pfandbriefbasierte Hypothekengeschäft genutzt werden konnten; sie wurden stattdessen gezielt in die öffentlichen Hände gelenkt, sodass sie mehr und mehr für Rüstungszwecke in Dienst genommen werden konnten. Am Ende des Zweiten Weltkrieges stand die Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank vor den Trümmern ihres durch einen Bombenangriff fast vollständig zerstörten Bürogebäudes in der Köthener Straße in Berlin – und blickte in eine höchst ungewisse Zukunft. Würde sie die nächste Zeitenwende auch überstehen?

Die Versuche, nach Kriegsende den Geschäftsbetrieb wiederaufzunehmen, gestalteten sich in der Tat ausgesprochen schwierig. Das lag zunächst einmal an der Deutschland- und Bankenpolitik der alliierten

DIE AUTORIN

**DR. FRIEDRIKE  
SATTLER**

Lehrstuhl für Wirtschafts-  
und Sozialgeschichte,  
Goethe-Universität  
Frankfurt am Main



ten Siegermächte, die schließlich nur in den drei westlichen Sektoren Berlins und in den westlichen Besatzungszonen Deutschlands überhaupt eine Fortführung der Geschäfte erlaubten. Doch auch hier stand man infolge der starken Kriegszerstörungen vor massiven Problemen. Waren noch genügend Sicherheiten für die umlaufenden Pfandbriefe vorhanden? Konnte man mit der ordnungsgemäßen Tilgung von Krediten rechnen? Von Berlin-Charlottenburg aus, wo sich der Vorstand der Deutschen Genossenschafts-Hypothekenbank provisorisch ansiedelte, um an seinem Führungsanspruch festzuhalten, gab es zunächst kaum Möglichkeiten, sich ein angemessenes Bild von der Lage in den Westzonen zu machen und den Kontakt zu den Kunden, seien es die Gläubiger oder die Schuldner, wiederaufzunehmen.

### Neustart mit Hindernissen

In Hamburg wiederum, wo sich die Bank bald auf einen Treuhänder für die britische Zone stützen und zudem die praktische Hilfe der hier mit einer Niederlassung vertretenen Deutschen Zentralgenossenschaftskasse in Anspruch nehmen konnte, blieb lange Zeit offen, wie es weitergehen sollte: War es sinnvoll und möglich, die Bank von Berlin ganz nach Hamburg zu verlagern? Oder sollte man besser an Berlin festhalten? Mit der westdeutschen Währungsreform vom Juni 1948 wurden die politischen Weichen erkennbar in Richtung Hamburg gestellt, aber erst im Oktober 1949 stand schließlich fest, dass die Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank nicht mehr mit einer Liquidation wegen Überbesetzung des westdeutschen Bankengewerbes rechnen musste.

Die Hamburger Bankenaufsicht erkannte sie jetzt als ein verlagertes Institut an und genehmigte zugleich die Wiederaufnahme des Geschäftsbetriebs im gesamten Währungsgebiet. Ausschlaggebend für diese Entscheidung war offenkundig, dass sich die Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank den Aufgaben des Wohnungsbaus zuwandte, ihn vor allem mit kleinen Hypothekarkrediten zu fördern versprach und zudem bei der Refinanzierung auf die Platzierungskraft der Genossenschaftsbanken setzen konnte. Das war ein Marktsegment, das von kaum einer anderen Bank bearbeitet und bedient wurde, wodurch das Argu-

ment der Überbesetzung wirksam entkräftet werden konnte. Damit war eine wichtige Hürde genommen.

### Aufstieg mit dem Wirtschaftsboom

Die Geschäfte konnte nun tatsächlich wieder anlaufen und die Ergebnisse stellten sich – trotz zahlreicher Umstellungsprobleme und Anfangsschwierigkeiten – bald recht erfreulich dar. Im bundesdeutschen Wirtschaftsboom der 1950er und 1960er Jahre wuchs auch die nun als DGHYB auftretende Deutsche Genossenschafts-Hypothekenbank, indem sie sich insbesondere dem sozialen Wohnungsbau widmete, der mit steuerlich begünstigten Pfandbriefen gefördert wurde, und sich außerdem bald der privaten Baufinanzierung zuwandte, ohne die Kreditbedürfnisse der Landwirtschaft ganz aus den Augen zu verlieren. Zudem nahm sie das Kommunalkreditgeschäft auf.

Unter der Leitung des Vorstandsvorsitzenden Eduard Goudefroy, der seit 1947 für die DGHYB in Hamburg tätig war und die Fäden der Geschäftsführung bis 1974 in der Hand behielt, stieg die einstige Nischenbank zu einer der führenden bundesdeutschen Hypothekenbanken auf – eine

---

**„Die DGHYB wurde von vielen Volks- und Raiffeisenbanken zunächst als Konkurrentin betrachtet.“**

---

Entwicklung, die sich bei der Gründung im Jahr 1921 wohl kaum jemand der Beteiligten hatte träumen lassen. Ihr Erfolg stützte sich zum einen auf die außerordentliche wirtschaftliche Nachkriegsprosperität, zum anderen auf die feste Einbindung in den sich formierenden, maßgeblich von Georg Draheim inspirierten und praktisch vorangetriebenen genossenschaftlichen Finanzverbund.

Wurde die DGHYB von vielen Volksbanken und Raiffeisenbanken zunächst durchaus auch als Konkurrentin im Kreditgeschäft betrachtet, so setzte sich nach und nach die Erkenntnis durch, dass man bei guter Zusammenarbeit erheblich voneinander profitierte: Die örtlichen Genossenschaftsbanken konnten bei langfristigen Finanzie-

rungswünschen ihrer Kunden durch Einbeziehung der DGHYB ihr eigenes Risiko mindern und zugleich das Angebot ausweiten, die DGHYB wiederum zog sowohl im Kredit- als auch im Wertpapiergeschäft Vorteil aus der Kundennähe und der besonders in konjunkturellen Aufschwungsphasen starken Vertriebskraft der Genossenschaften vor Ort. Durch die Etablierung eines Fachbeirats beim Vorstand der DGHYB, in dem Volksbanken und Raiffeisenbanken aus allen Regionen vertreten waren, wurde die Zusammenarbeit auch institutionell untermauert, sodass die Geschäftspolitik vorausschauend miteinander besprochen und abgestimmt werden konnte.

### Ölpreiskrisen, Inflation und beginnende Internationalisierung

Nachdem sich der außerordentliche Wirtschaftsboom der Nachkriegszeit bereits in den späten 1960er Jahren abgeschwächt hatte und 1971/73 das auf festen Wechselkursen beruhende internationale Währungssystem von Bretton Woods aufgegeben worden war, läutete spätestens die erste Ölpreiskrise von 1973/74 unwiderruflich eine Zeit ein, die unter ganz neuen wirtschaftlichen Vorzeichen stand: Heftige Währungsschwankungen, Inflation und Arbeitslosigkeit traten in den Vordergrund und offenbarten strukturelle Anpassungsprobleme der bundesdeutschen Wirtschaft an die Weltwirtschaft, die sich mit dem fulminanten Aufstieg Japans und der Dekolonialisierung im Umbruch befand.

Vor dem Hintergrund der zunehmenden Krisensymptome stellte sich auch die Zusammenarbeit innerhalb des genossenschaftlichen Finanzverbundes bald als spannungreich dar: Die Arbeitsteilung im Kreditgeschäft zwischen den Volksbanken und Raiffeisenbanken einerseits und der DGHYB andererseits verschob sich zu deren Ungunsten, weil sie als subsidiäre Kraft für den langfristigen Kredit weniger gefragt war als im wirtschaftlichen Boom; zugleich verstärkte sich aber auch der Wettbewerb zwischen den drei großen, dem genossenschaftlichen Sektor zuzurechnenden Hypothekenbanken. Neben der DGHYB, die seit 1977 mit modernem Design als DG Hyp

auftrat, zählte dazu die Westfälische Landschaft, die von der WGZ Bank in Düsseldorf in den Stand gesetzt wurde, ihr Kommunalkreditgeschäft massiv auszuweiten, und die Münchener Hypothekenbank e.G., die sich am Markt zu behaupten wusste, indem sie ihren Mitgliedern und Kunden überaus günstige Konditionen gewährte.

Wirtschaftlich schien es dringend geboten, nicht nur auf der Ebene der Volksbanken und Raiffeisenbanken, sondern auch auf der Ebene dieser drei Hypothekenbanken einen Konzentrationsprozess einzuleiten, doch in welcher Konstellation, zu welchen Bedingungen und mit welchem Ergebnis war offen und umstritten. Die DG Hyp, erstmals in ihrer Geschichte nicht mit einer vor allem politisch bedingten Zäsur, sondern mit einem tiefen wirtschaftlichen Umbruch konfrontiert, konzentrierte sich vorerst darauf, neue ansprechende Produkte wie beispielsweise gemeinsam mit der Bausparkasse Schwäbisch-Hall die sogenannte „Baugesamtfinanzierung aus einem Haus“ zu entwickeln und außerdem die Arbeits- und Kommunikationsprozesse zu straffen. In wachsendem Maße kam dabei die elektronische Datenverarbeitung zum Einsatz. Schon 1979 konnte die DG Hyp die computergestützte Darlehenszusage einführen und legte damit die Grundlage für das spätere Informations- und Kommunikations-

---

### „Die Hypothekenbanken waren in den frühen 2000er Jahren mit gravierenden Veränderungen konfrontiert.“

---

system „Hypofix“, mit dem die Darlehensbearbeitung im engen Zusammenwirken mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken massiv beschleunigt werden konnte.

Dem Problem der im Kern währungspolitisch bedingten, aber auch inflationsgetrieben zunehmenden Zinsschwankungen begegnete die DG Hyp zunächst mit verkürzten Laufzeiten für ihre Pfandbriefe und Kommunalobligationen, dann zunehmend auch mit neuen Produkten, die eine flexible Anpassung der Zinsen während der Laufzeit erlaubten und somit für Anleger attraktiv blieben. Diese fanden sich zunehmend auch im Ausland, zumal bereits die beiden Ölpreiskrisen von 1973/74 und 1979 zu einer Verflechtung der Finanz-

märkte im globalen Maßstab geführt hatte, denn nur so konnten die auf die Märkte strömenden, anlagesuchenden Petro-Dollar der rohölfördernden Länder weitgehend reibungslos „recycelt“ werden.

### Deutsche Wiedervereinigung und Europäischer Binnenmarkt

Das Geschäft der DG Hyp erfuhr im Zusammenhang mit der deutschen Wiedervereinigung und der Schaffung des Europäischen Binnenmarktes markante Veränderungen. Denn nun konnten nicht nur Beleihungen in den fünf neuen Bundesländern, sondern in wachsendem Maße auch im europäischen Ausland vorgenommen werden. Infolge der massiven Kreditausweitung, die eine entsprechende Ausweitung des Pfandbriefumlaufs ermöglichte und verlangte, stieg die Bilanzsumme der DG Hyp in vorher unbekannte Höhen.

Neben das klassische Refinanzierungsgeschäft mit Hypothekendarlehen und den nun immer wichtiger werdenden öffentlichen Pfandbriefen, die vermehrt als großvolumige „Jumbo-Pfandbriefe“ auf den europäischen Markt gebracht wurden, traten jetzt zugleich allerdings – und das war die gravierendste Veränderung – in immer größerem Umfang auch reine Portfoliogeschäfte. Wie andere Banken auch investierte die DG Hyp dabei in wachsendem Maße in strukturierte Produkte, vor allem in Mortgage-Backed Securities (MBS), die vor allem der amerikanischen Finanzmarkt zu bieten hatte. Die DG Hyp, die zu dieser Zeit ein wachsendes Ertragsproblem zu konstatieren hatte, wollte sogar möglichst rasch zu einer finanzmarktorientierten Portfoliobank werden und nahm dafür wachsende Risiken im neuen „Credit Treasury“ in Kauf, die man mit neuen mathematischen Methoden zu beherrschen glaubte.

Das früher so wichtige Kreditgeschäft mit den privaten Kunden, das hohe Kosten verursachte, lagerte man dagegen unmittelbar nach der Jahrtausendwende in die gemeinsam mit der Bausparkasse Schwäbisch-Hall gegründete VR Kreditwerk Hamburg Schwäbisch-Hall AG, kurz: VR Kreditwerk, aus, um es gestützt auf modernste Informations-

technologien rationeller betreiben zu können. Doch so hochfliegend die Pläne für die DG Hyp als finanzmarktorientierte Portfoliobank und das technologisch avancierte VR Kreditwerk ausgesehen hatten, so niederschmetternd waren die Konsequenzen, als die Kosten für dieses Kooperationsprojekt mit Schwäbisch-Hall immer weiter über die ursprünglichen Ansätze hinaus anstiegen, ohne den erwünschten entlastenden Effekt für die DG Hyp zu erbringen. Umso schlimmer erlebten es deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, als dann auch noch in letzter Minute eine als Rettungsaktion gedachte und überaus sorgfältig vorbereitete Fusion mit der Münchener Hypothekenbank e. G. platzte – wenige Monate, bevor in den USA die Subprime-Krise aufbrach und von dort alsbald nach Europa übergriff.

### Pfandbriefgesetz und Finanzmarktkrise

Auch auf ihrem Heimatmarkt waren die deutschen Hypothekenbanken in den frühen 2000er Jahren mit gravierenden Veränderungen konfrontiert: Mit dem vonseiten des Gesetzgebers angekündigten Wegfall der Anstaltslast und der Gewährträgerhaftung für öffentliche Banken stand das 1899 mit dem Hypothekendarlehensgesetz eingeführte, also seit mehr als 100 Jahren geltende Spezialbankprinzip zur Debatte, um nicht zu sagen: zur Disposition. Viele Hypothekenbanken standen der Einführung eines allgemeinen Pfandbriefgesetzes anstelle des bewährten Hypothekendarlehensgesetzes zunächst skeptisch gegenüber.

Doch bald zeichneten sich die Vorteile einer gesetzlichen Regulierung des Produkts „Pfandbrief“ statt der auf den hochdynamischen Finanzmärkten de facto kaum noch durchsetzbaren Beschränkung des Geschäftsbereichs der Institution „Hypothekenbank“ ab: Die bei der Vorbereitung des Gesetzes gefundenen Lösungen würden für eine hohe Transparenz sorgen und keine Abstriche an der Qualität und Sicherheit des Pfandbriefs zulassen. Auch die DG Hyp konnte sich mit dem neuen Pfandbriefgesetz schnell anfreunden. Es war also nicht etwa die Umstellung auf das neue Gesetz, sondern eine Kombination aus drei Faktoren, die der DG Hyp in der aufbrechenden Finanzkrise besondere Probleme bereitete: die schon zuvor deutlich zu Tage getretene eigene Ertragsschwäche, die risikante Strategie der finanzmarktorientier-

ten Portfoliobank mit dem in das VR Kreditwerk ausgelagerten, aber dennoch weiterhin kostenintensiven Privatkundengeschäft und die geplatzte Fusion mit der Münchener Hypothekbank.

Vor diesem Hintergrund geriet die DG Hyp mit dem Zusammenbruch der US-Investmentbank Lehman Brothers in wirklich schwieriges Fahrwasser. Ihr umfangreiches MBS-Portfolio war nun kaum noch zu verwerten, denn die dort liegenden Wertpapiere waren mit der Krise schlagartig nahezu komplett unverkäuflich geworden. Das Institut blieb für mehrere Jahre auf Ertragszuschüsse des Mutterhauses DZ Bank angewiesen, zumal seine Lage durch die aus der Finanzmarktkrise hervorgehende europäische Staatsschuldenkrise weiter angespannt blieb.

Einen Lichtblick gab es allerdings: Der noch kurz vor der Finanzmarktkrise von Vorstand und Aufsichtsrat eingeleitete und nach der geplatzten Fusion forciert vorangetriebene Umbau der DG Hyp zu einer gewerblichen Immobilienbank. Neue innovative Kreditprodukte wie der „Immo Meta“ oder der „Immo Meta Reverse“ halfen in den folgenden Monaten und Jahren dabei, das klassische Kreditgeschäft und die Zusammenarbeit mit den Volksbanken und Raiffeisenbanken auf eine neue, solide Basis zu stellen. Unter der Leitung des neuen Vorstandschefs Georg Reutter, der 2008 von der Berlin-Hannoverschen Hypothekbank AG nach Hamburg wechselte, gelang es der Bank, ihre aus dem MBS-Portfolio und den Staatsschuldtiteln resultierenden Altlasten konsequent abzubauen und sich wieder in die Gewinnzone vorzuarbeiten, sodass sie 2012 ihr bis dahin bestes Geschäftsergebnis überhaupt einfahren, die Reserven aufstocken und auch die Gewinnabführung an die DZ Bank wiederaufnehmen konnte. Die DG Hyp folgte nun dem von Reutter formulierten Ziel, über die Zyklen hinweg erfolgreich zu sein – eigentlich ein alter Kerngedanke des Genossenschaftswesens!

### Neuer Auftakt: die Fusion

Nach der 2016 vollzogenen „Jahrhundertfusion“ von DZ Bank in Frankfurt am Main und WGZ Bank in Düsseldorf zur neuen DZ Bank lag es nahe, auch die beiden Hypothekbank-Töchter dieser Institute, die sich inzwischen beide von der Finanz-



*Blick auf die Köthener Straße mit dem abgeräumten Trümmergrundstück des Raiffeisenhauses in einer Aufnahme aus den 1960er-Jahren.*

und Staatsschuldenkrise gut erholt hatten, miteinander zu verschmelzen. Das war jedoch kein leichter Schritt. Denn auf beiden Seiten bestanden Vorbehalte und Befürchtungen. Aus der Perspektive der DG Hyp die sich in den zehn Jahren zuvor erfolgreich zu einer gewerblichen Immobilienbank gewandelt hatte, kam im Zuge des Zusammenschlusses nun doch das private Baufinanzierungsgeschäft wieder mit ins Spiel. Drohte also eine Verwässerung des Profils?

Aus der Perspektive vieler Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der WL Bank wiederum, deren Schwerpunkt gerade in diesem Geschäftsfeld lag, kam zugleich die Befürchtung auf, über kurz oder lang zur Verliererin der von den Mutterinstituten gewünschten Fusion zu werden. Doch heute kann konstatiert werden: Weder das eine noch das andere ist nach der Mitte 2018 rückwirkend zum 1. Januar 2018 vollzogenen Verschmelzung von DG Hyp und WL Bank eingetreten. Vielmehr hat sich die aus der Fusion hervorgehende DZ Hyp mit ihrem neuen Geschäftsprofil als Immobilien- und Kommunalfinanzierer am Markt recht gut behaupten können.

Heute steht die DZ Hyp als eine der führenden deutschen Immobilien- und Pfandbriefbanken da, die durch ihre feste Verankerung in der genossenschaftlichen Finanzgruppe in Stadt und Land vertreten ist. Die enge Zusammenarbeit mit den rund

800 Volksbanken und Raiffeisenbanken ermöglicht ihr eine starke Präsenz auf den regionalen Märkten, ohne ein eigenes Filialnetz unterhalten zu müssen. Die Volksbanken und Raiffeisenbanken mit ihren privaten, gewerblichen und öffentlichen Kunden wiederum profitieren von der breiten Produkt- und Dienstleistungspalette, den überregionalen Geschäftskontakten und der starken Refinanzierungskraft der DZ Hyp.

Deren Hypothekendarlehen wie öffentlichen Pfandbriefe sind bei institutionellen Investoren im In- und Ausland begehrte Anlageprodukte, zeichnen sie sich doch durch eine hohe Transparenz und Sicherheit aus, sodass Marktgängigkeit und Liquidität gewährleistet sind. Selbst die Corona-Pandemie hat die Geschäfts- und Ertragsentwicklung der DZ Hyp bisher nicht in besonderer Weise in Mitleidenschaft gezogen – offenkundig gerade weil sie nicht nur auf die gewerbliche Immobilienfinanzierung ausgerichtet ist, sondern auch die private Baufinanzierung und das Kommunalkreditgeschäft betreibt.

Weiterführende Informationen zur Autorin:  
[https://www.geschichte.uni-frankfurt.de/43245818/PD\\_Dr\\_Friederike\\_Sattler](https://www.geschichte.uni-frankfurt.de/43245818/PD_Dr_Friederike_Sattler)

## PERSONALIEN VON 1921 BIS 2021

### Aufsichtsrat

Aufsichtsratsvorsitzender 1921 – 1928

**Carl Semper**

Geheimer Finanzrat, Präsident der Preußischen Zentralgenossenschaftskasse

Aufsichtsratsvorsitzender 1928 – 1931

**Otto Klepper**

Rechtsanwalt, Präsident der Preußischen Zentralgenossenschaftskasse

Aufsichtsratsvorsitzender 1932 – 1933

**Heinrich Albersmann**

Regierungsrat a. D., Stellvertreter des Präsidenten der Deutschen Zentralgenossenschaftskasse

Aufsichtsratsvorsitzender 1933 – 1945

**Dr. Hans Helferich**

Oberregierungsrat a. D., Präsident der Deutschen Zentralgenossenschaftskasse

Aufsichtsratsvorsitzender 1946 – 1950

**Prof. Dr. August Hillringhaus**

Oberfinanzrat a. D., Berlin-Hamburg

Aufsichtsratsvorsitzender 1950 – 1964

**Dr. Johannes Loest**

Mitglied des Vorstands, seit 1954 stellvertretender Vorsitzender des Vorstands der Deutschen Genossenschaftskasse

Aufsichtsratsvorsitzender 1964 – 1972

**Prof. Dr. Dr. h. c. Georg Draheim**

Präsident der Deutschen Genossenschaftskasse

Aufsichtsratsvorsitzender 1972 – 1981

**Dr. Felix Viehoff**

Vorsitzender des Vorstands der Deutschen Genossenschaftskasse beziehungsweise der DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank

Aufsichtsratsvorsitzender 1981 – 1991

**Dr. h. c. Helmut Guthart**

Vorsitzender des Vorstands der DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank

Aufsichtsratsvorsitzender 1991 – 2001

**Dr. Bernd Thiemann**

Vorsitzender des Vorstands der DG Bank Deutsche Genossenschaftsbank

Aufsichtsratsvorsitzender 2001 – 2005

**Dr. Ulrich Brixner**

Vorsitzender des Vorstands der DZ Bank Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank AG

Aufsichtsratsvorsitzender 2005 – 2006

**Dr. Alexander Erdland**

Vorsitzender des Vorstands der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG und Vorsitzender des Vorstands der VR-Immobilien AG

Aufsichtsratsvorsitzender 2006 – 2007

**Wolfgang Kirsch**

Stellvertretender Vorsitzender beziehungsweise Vorsitzender des Vorstands der DZ Bank Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank AG

Aufsichtsratsvorsitzender 2007 – 2009

**Dr. Thomas Duhnkrack**

Mitglied des Vorstands der DZ Bank Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank AG

Aufsichtsratsvorsitzender 2009 – 2011

**Hans-Theo Macke**

Mitglied des Vorstands der DZ Bank Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank AG

Aufsichtsratsvorsitzender 2011 – 2017

**Frank Westhoff**

Mitglied des Vorstands der DZ Bank Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank AG

Aufsichtsratsvorsitzender 2017 – 2018

**Uwe Berghaus**

Mitglied des Vorstands der DZ Bank Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank AG

Aufsichtsratsvorsitzender seit 2018

**Uwe Fröhlich**

Co-Vorsitzender des Vorstands der DZ Bank Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank AG

### Vorstand

Vorstand 1921 – 1924

**Erich Pilger**

Geheimer Finanzrat, Direktoriumsmitglied der Preußischen Zentralgenossenschaftskasse, Berlin

Vorstand 1921 – 1926

**Dr. Otto Ogrowsky**

Staatsfinanzrat, Direktoriumsmitglied der Preußischen Zentralgenossenschaftskasse, Berlin

Vorstand 1922 – 1928

**Paul Böhnisch**

Staatsfinanzrat, Direktoriumsmitglied der Preußischen Zentralgenossenschaftskasse, Berlin

Vorstand 1924 – 1937

**Fritz Jahn**

Bankdirektor, Berlin

Vorstand 1926 – 1930

**Dr. Carl Snay**

Oberregierungsrat a. D., Berlin

Vorstand 1930 – 1931

**Dr. Josef Grünewald**

Direktor, Berlin

Vorstand 1930 – 1933

**Dr. Ernst Steinbock**

Direktor, Berlin

Vorstand 1931 – 1934

**Paul Albert**

Vorstandsmitglied der Deutschen Landmannbank AG, Berlin



## PERSONALIEN VON 1921 BIS 2021

Vorstand 1933 – 1946

**Gottfried Meulenbergh**

Landrichter a. D., Berlin

Vorstand 1936 – 1939

**Dr. Robert Deumer**

Reichsbankdirektor a. D., Berlin

Vorstand 1939 – 1947

**Ernst Heinzelmann**

Bevollmächtigter der Deutschen  
Zentralgenossenschaftskasse, Berlin

Vorstand 1941 – 1945

**Dr. Wolf Winckler-Krämer**

Bankdirektor, Berlin

Vorstand 1946 – 1953

**Otto Scheuermann**

Vorstand 1949 – 1956

Vorsitzender des Vorstands 1956 – 1974

**Dr. Eduard Goudefroy**

Vorsitzender des Vorstands 1975 – 1979

**Bernhard Schramm**

Vorsitzender des Vorstands 1980 – 1990

**Karlheinz Soesters**

Vorsitzender des Vorstands 1990 – 1997

**Dr. Armin Herrmann**

Vorsitzender des Vorstands 1997 – 2003

**Dr. Hermann M. Remaklus**

Sprecher des Vorstands 2003 – 2005

**Dr. Wolf Schumacher**

Sprecher des Vorstands 2006

Vorsitzender des Vorstands 2006 – 2009

**Hans-Theo Macke**

Co-Vorsitzender des Vorstands 2018

**Frank M. Mühlbauer**

Vorsitzender des Vorstands seit 2009

**Dr. Georg Reutter**



**Benchmark in Europa** – DIE HOHE QUALITÄT DES PFANDBRIEFS HAT EUROPAWEIT ÜBERZEUGT:

DIE KÜRZLICH AUF EUROPÄISCHER EBENE ERFOLGTE COVERED BONDS-HARMONISIERUNG TRÄGT DEUTLICH DIE HAND-SCHRIFT DES PFANDBRIEFGESETZES. FÜR DIE GESAMTE ASSETKLASSE DER COVERED BONDS – EINER DER WICHTIGSTEN PRIVATEN SCHULDVERSCHREIBUNGSMÄRKTE – IST DER PFANDBRIEF DAMIT DER URSPRUNG, DAS VORBILD. SEINE AUSGEZEICHNETE BONITÄT UND SEINE STABILE RENDITE WERDEN VON INVESTOREN IM IN- UND AUSLAND GESCHÄTZT – VOR ALLEM AUCH IN SO UNRUHIGEN ZEITEN WIE JETZT.

**vdp** Die deutschen  
Pfandbriefbanken



Von Patrick Bormann und Friederike Sattler.  
Herausgegeben vom Institut für  
Bank- und Finanzgeschichte e.V.,  
Frankfurt am Main im Auftrag der DZ Hyp AG,  
Hamburg.

Erschienen am 11. Mai 2021, 523 Seiten,  
mit 50 Abbildungen, 27 Grafiken und  
16 Tabellen, Hardcover (In Leinen).

Verlag C.H.Beck oHG, München

ISBN 978-3-406-76793-7

## EIN LESENSWERTES STÜCK WIRTSCHAFTSGESCHICHTE

Ein rundes Jubiläum ist stets ein Grund zu feiern und oft ein Anlass, sich intensiver mit der eigenen Historie zu beschäftigen. Das gilt für Menschen wie für Institutionen. Letztere neigen dann auch dazu, die eigene Geschichte noch wissenschaftlich aufarbeiten zu lassen, um mögliche Forschungslücken zu schließen. Patrick Bormann und Friederike Sattler ist es mit dem Werk „Die DZ Hyp“ in beeindruckender Weise gelungen, am Beispiel der früheren Berliner Hypotheken- und heutigen Hamburger Immobilienbank einen lesenswerten wirtschafts- und gesellschaftspolitischen Streifzug durch die vergangenen einhundert Jahre vorzulegen.

Die zur DZ Bank Gruppe gehörende DZ Hyp wurde 1921 – mitten in der rasch um sich greifenden Inflation nach dem Ersten Weltkrieg – als genossenschaftliche Hypothekenbank gegründet. Das Institut widmete sich zunächst vor allem dem landwirtschaftlichen Hypothekarkredit. Den Einfluss der nationalsozialistischen Finanzpolitik auf die Bank beleuchten die Autoren ebenso wie deren Aufstieg zu einer breit aufgestellten Hypothekenbank im bundesdeutschen Wirtschaftswunder.

Der geschäftliche Schwerpunkt lag nun auf der Wohnungsbau- und Kommunalfinanzierung. Im Zuge der Europäisierung des Pfandbriefmarkts betätigte sich die Bank verstärkt an den internationalen Kapitalmärkten, durchlebte nach der Jahrtausendwende eine schwere Krise, konnte sich jedoch durch eine noch vor der Finanzkrise von 2008 eingeleitete Neuausrichtung auf die gewerbliche Immobilienfinanzierung erfolgreich am Markt behaupten. Heute ist die DZ Hyp ein führender Immobilienfinanzierer in Deutschland.

Patrick Bormann ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Geschichtswissenschaft der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn. Friederike Sattler lehrt an der Goethe-Universität Frankfurt am Main Wirtschafts- und Sozialgeschichte.

## IMMOBILIEN FINANZIERUNG

— DER LANGFRISTIGE KREDIT —

### Verlag und Redaktion:

Verlag Helmut Richardi GmbH  
Gerbermühlstraße 9, 60594 Frankfurt/M.,  
Postfach 700362, 60533 Frankfurt/M.,  
Telefon 069/970833-0, Fax 069/7078400.  
E-Mail: red.immofinanz@kreditwesen.de  
www.kreditwesen.de

**Chefredaktion:** Philipp Otto (P.O.)

**Leitender Redakteur:** Philipp Hafner (ph)

**Redaktion:** Swantje Benkelberg (sb),  
Carsten Englert (ce), Miriam Veith, (mv)

**Redaktionssekretariat und Lektorat:** Elke Hildmann

**Satz und Layout:** Eckhard Gasteyer

Die mit Namen versehenen Beiträge geben nicht immer die Meinung der Redaktion wieder. Bei unverlangt eingesandten Manuskripten ist anzugeben, ob dieser oder ein ähnlicher Beitrag bereits einer anderen Zeitschrift angeboten worden ist oder war. Beiträge werden nur zur Alleinveröffentlichung angenommen.

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig.

Manuskripte: Mit der Annahme eines Manuskripts zur Veröffentlichung erwirbt der Verlag vom Autor das ausschließliche Verlagsrecht sowie das Recht zur Einspeicherung in eine Datenbank und zur weiteren Vervielfältigung zu gewerblichen Zwecken in jedem technisch möglichen Verfahren. Die vollständige Fassung der Redaktionsrichtlinien finden Sie unter [www.kreditwesen.de](http://www.kreditwesen.de).

**Verlagsleitung:** Philipp Otto

**Anzeigenleitung:** Timo Hartig

**Anzeigenverkauf:** Detlev Gistl, Tel. 069/970833-33

Zurzeit gilt die Anzeigenpreisliste Nr. 54 vom 01.01.2021.

Erscheinungsweise: am 1. jeden Monats.

### Bezugsbedingungen:

Abonnementspreise inkl. MwSt. und Versandkosten:  
jährlich € 467,80, 1/2-jährlich € 243,90. Ausland: jährlich € 498,40 Preis des Einzelheftes € 25,00 (zuzügl. Versandkosten). Studentenabonnement: 50% Ermäßigung (nur auf Grundpreis).

Probeheftanforderungen unter Telefon: 069/970833-25.

Bei Nichterscheinen ohne Verschulden des Verlags oder infolge höherer Gewalt entfallen alle Ansprüche.

Der Bezugszeitraum gilt jeweils für ein Jahr. Er verlängert sich automatisch um ein weiteres Jahr, wenn nicht einen Monat vor Ablauf eine schriftliche Abbestellung vorliegt. Bestellungen aus dem In- und Ausland direkt an den Verlag oder an den Buchhandel.

### Bankverbindungen:

HypoVereinsbank Frankfurt  
IBAN: DE68 5032 0191 0004 5416 50  
BIC: HYVEDEMM  
Postbank Frankfurt  
IBAN: DE40 5001 0060 0081 0836 04  
BIC: PBNKDEFF

### Druck:

Hoehl-Druck Medien + Service GmbH,  
Gutenbergstraße 1, 36251 Bad Hersfeld.  
ISSN 1618-7741



## Zahlen sind unsere Leidenschaft

In der Welt der Finanzzahlen sind wir zu Hause. Täglich arbeiten wir daran, mehr aus dem Geld unserer institutionellen und privaten Anleger zu machen – zuverlässig, vorausschauend und seit 65 Jahren sehr erfolgreich.

Aus dem Geld unserer Kunden Zukunft zu machen – das ist unser Selbstverständnis und unser Anspruch.

Wir gratulieren der DZ HYP zu ihrem 100-jährigen Bestehen und wünschen weiterhin viel Erfolg!

**Aus Geld Zukunft machen**



Das Bild zeigt den Vorstand der Union Asset Management Holding AG (von links nach rechts): Alexander Lichtenberg, Hans Joachim Reinke (Vorstandsvorsitzender), Alexander Schindler und Jens Wilhelm.

Die Verkaufsprospekte, die Anlagebedingungen, die wesentlichen Anlegerinformationen, weitere Informationen sowie die Jahres- und Halbjahresberichte erhalten Sie kostenlos in deutscher Sprache bei allen Volks- und Raiffeisenbanken oder direkt bei der Union Investment Service Bank AG, Weißfrauenstraße 7, 60311 Frankfurt am Main, unter [www.union-investment.de](http://www.union-investment.de) oder telefonisch unter 069 58998-6060. Stand: 15. Juli 2021



# DZ HYP. WEIL WIR ES KÖNNEN – SCHON LANGE.

100 Jahre Erfahrung haben die DZ HYP zu einer starken Marke und einer führenden Immobilien- und Hypothekenbank reifen lassen. Die Professionalität unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und ihr Engagement, das Know-how in unseren Geschäftsfeldern und die Stärke der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken sind ein Garant dafür, Ihnen auch in Zukunft als verlässlicher Finanzierungspartner zur Seite zu stehen. DZ HYP. Gemeinsam für die nächsten 100 Jahre.

[dzhyp.de](http://dzhyp.de)