

SINCE 1923

TRUSTED

90
YEARS



Aareal Bank
Group

Die vorliegende Festschrift zum 90-jährigen Jubiläum der Aareal Bank AG wurde in Zusammenarbeit mit Historikern erstellt, die sich bei ihrem Quellenstudium überwiegend auf bankinterne Materialien und Dokumente stützten. Zu diesem besonderen Anlass hat die Aareal Bank AG erstmalig ihr Archiv an ihrem Hauptsitz in Wiesbaden geöffnet, um eine systematische Erschließung und Auswertung ihrer Aktenbestände zu gewährleisten. Die historische Darstellung aus neun Jahrzehnten Bankengeschichte und -entwicklung spiegelt in erster Linie die Sichtweise der Aareal Bank AG auf Basis dieses Quellenmaterials wider. Mit der Aufarbeitung der Zeit des Nationalsozialismus wurden Prof. Dr. Joachim Scholtyseck und Patrick Bormann M.A. vom Institut für Geschichtswissenschaft an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn beauftragt. Sie erstellten eine wissenschaftliche Expertise zur Entwicklung des Unternehmens während der NS-Zeit, auf deren Grundlage auch das Kapitel II (Zeitraum 1933 bis 1945) verfasst wurde.



This anniversary publication marking 90 years of Aareal Bank AG has been produced in partnership with historians who, when studying their sources, relied chiefly on the bank's own materials and documents. For this special occasion, Aareal Bank AG opened up its archives at its head office in Wiesbaden for the first time, to ensure that its files were systematically viewed and evaluated. This historical account of nine decades of banking history and development primarily reflects the views of Aareal Bank AG, based on this source material. Prof Dr Joachim Scholtyseck and Patrick Bormann MA of the History Department of the University of Bonn (Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität) were entrusted with the task of reviewing the era of National Socialism. They compiled an academic assessment of the company's development during the NS period, on the basis of which also Chapter II (Period 1933 to 1945) was written.

Menschen · Werte · Zeiten

„Geschichte ist nicht nur Geschehenes, sondern Geschichtetes – also der Boden, auf dem wir stehen und bauen.“ Es ließe sich kaum ein treffenderes Zitat an den Anfang einer Jubiläumsschrift für einen internationalen Immobilienspezialisten stellen als die Worte des deutschen Theologen Hans von Keler. Die Identität eines Unternehmens, zumal eines starken und erfolgreichen wie des Aareal Bank Konzerns, gründet auf der Geschichte der Menschen, die seine Geschicke über die Zeiten gelenkt haben. Ihre Ziele, Überlegungen und Entscheidungen haben die Aareal Bank Gruppe zu dem gemacht, was sie heute ist: einer der führenden internationalen Immobilienspezialisten, der mit Mitarbeitern aus mehr als 25 Nationen auf drei Kontinenten – in Europa, Nordamerika und Asien – aktiv ist. Die Anfänge liegen 90 Jahre zurück: In Berlin wurde 1923 die Deutsche Wohnstätten-Bank AG und spätere Deutsche Bau- und Bodenbank AG gegründet. Es ist mir deshalb eine Freude, Sie mit der vorliegenden Festschrift zu einer kleinen Reise einladen zu dürfen: zu den Menschen, den Werten und den Zeiten, die unsere Bank prägten und prägen.

Die Festschrift steht unter dem Leitmotiv „Vertrauen“, das sich durch die vielen Episoden unserer Historie zieht. Das Bankgeschäft ist in besonderem Maße von Vertrauen geprägt. Auf der einen Seite das Vertrauen der Kunden in das gesunde Geschäftsmodell der Bank, auf der anderen Seite das Vertrauen der Bank in die Zahlungsfähigkeit des Kunden. Es zeigt sich jedoch, dass Vertrauen mehr als nur Glaube oder Hoffnung ist, sondern immer eine Grundlage benötigt. Diese stabile Vertrauensgrundlage hat die Aareal Bank geschaffen, indem sie vor allem zwei Aspekte in den Mittelpunkt ihrer Geschäftstätigkeit stellte: den Nutzen für den Kunden und – als verlässlicher Partner für die Immobilienwirtschaft – die Expertise rund um die Immobilie. Das Bewusstsein um die Bedeutung dieses Vertrauens hat sich über die Zeitläufe hinweg in unsere Bank eingeschrieben und die Identität unseres Hauses geformt.

Die Spurensuche beginnt in unserem Archiv in der Paulinenstraße in Wiesbaden, in das wir aus Anlass unseres Jubiläums buchstäblich hinabgestiegen sind, und das wir systematisch gesichtet und ausgewertet haben. Viel Spannendes trat unter dem Staub der Jahrzehnte zutage: Alte Originalakten, Sitzungsprotokolle, Briefe, Zeitungen, Fotos und Filme erzählen von Kunden und Krediten, von Märkten und Mitarbeitern.

Die Identität der Aareal Bank – und somit ihre Stärke – basiert im Wesentlichen darauf, dass wir uns und unseren Werten über all die Jahre treu geblieben sind. Seit der Gründung im Jahr 1923 stellen wir den Kunden in den Mittelpunkt unseres unternehmerischen Handelns. Natürlich ist unsere Expertise inzwischen gewachsen und auch internationaler geworden. Auch der Geschäftsschwerpunkt hat sich inzwischen geändert, von der Finanzierung des privaten Wohnungsbaus in Deutschland zur heutigen Fokussierung auf die gewerbliche Immobilienfinanzierung auf drei Kontinenten und zu unserer Rolle als Dienstleister der institutionellen Wohnungswirtschaft. Aber die Kernelemente unseres Geschäfts – die lokale Markt- und Immobilienexpertise, das persönliche Gespräch mit dem Kunden, die genaue



Dr. Wolf Schumacher,
Vorstandsvorsitzender der
Aareal Bank AG

Dr. Wolf Schumacher,
Chairman of the Management
Board of Aareal Bank AG

People · values · times

“History is more than past events, history is created layer by layer – history is the foundation on which we stand and build.” No more fitting a quote could be used to introduce the anniversary publication of an international property specialist than the words of the German theologian Hans von Keler. The identity of a company, especially a powerful and successful identity like that of Aareal Bank Group, is based on the history of the people who have controlled its fate over time. Their goals, thoughts and decisions have made Aareal Bank Group into what it is today: a leading international property specialist active in more than 25 countries with employees spread across three continents – Europe, North America and Asia. Its beginnings date back 90 years to 1923 when Deutsche Wohnstätten-Bank AG was founded in Berlin, which would later become Deutsche Bau- und Bodenbank AG. It therefore gives me great pleasure to invite you on a short journey through the pages of this publication, capturing the people, values, and times that have characterised, and continue to characterise, our bank.

The guiding theme of this publication is “Trust”, a theme which runs through many periods of our history. The bank’s business activities are especially characterised by trust, both through the trust of the bank’s customers in its healthy business model, and the bank’s trust in the solvency of its customers. However, it is clear that trust is much more than just a belief or hope, but in fact has to be built upon a solid basis. Aareal Bank has created this stable basis of trust by focusing its business activities on two aspects in particular: benefits gained by the customer and – as a reliable partner to the property industry – its expertise in the field of property. An awareness of the significance of this trust has inscribed itself into the culture of our bank over time and has shaped the identity of our company.

The search for clues began in the archives housed at our Paulinenstrasse offices in Wiesbaden, which we literally delved into on the occasion of our anniversary, systematically examining and analysing the documentation stored there. A lot of exciting material came to light from beneath decades of layers of dust: old original files, minutes of meetings, letters, newspapers, photos and films, telling of customers and loans, of markets and employees.

Aareal Bank’s identity – and with this its strength – is primarily based on the fact that we have remained true to ourselves and our values throughout the years. Our clients have been the focal point of our corporate activities since the bank’s formation in 1923. Of course, our expertise has since grown and has also become more international in scale. The focal area of our business has also since changed, moving away from private housing construction financing in Germany towards our current focus on commercial property financing across three continents, as well as our role as a service provider for the institutional housing industry. However, the core elements of our business – local market and property expertise, personal discussions with our customers, precise analysis of their needs, followed by customer support which often goes on for many years – have remained the same. Our mission is to create tangible benefits for the real economy – as we have been doing for the past 90 years, and will continue to do for at least the next 90 years to come.

Trust and long-standing partnerships are based on reliability and stability. Only those who move with the times can pledge to provide this solid basis: only those who remain innovative, constantly adapt their business model to new requirements and appear capable of change

Analyse seiner Bedürfnisse und anschließend die oftmals langjährige Begleitung – sind gleich geblieben. Unser Anspruch ist es, konkreten Nutzen für die Realwirtschaft zu schaffen – seit 90 Jahren, und für mindestens weitere 90 Jahre.

Vertrauen und langjährige Partnerschaften beruhen auf Beständigkeit und Solidität. Das kann nur versprechen, wer mit der Zeit geht: Nur wer innovativ bleibt, sein Geschäftsmodell ständig neuen Anforderungen anpasst und sich fähig zum Wandel zeigt, kann die Zeit-läufe erfolgreich bestehen und aktiv mitgestalten. So war beispielsweise bei der Einweihung des neuen Rechenzentrums am 6. Dezember 1957 in Mainz die Überlegung ausgesprochen revolutionär, die neuen Magnettrommelrechner von IBM könnten eine zentrale Datenverarbeitung außer Haus für jedes Wohnungsunternehmen ermöglichen. Damit war die Grundlage dafür gelegt, dass sich die Aareal Bank seither zu einem der führenden IT-Dienstleister für die institutionelle Wohnungswirtschaft entwickelte. Heute werden mit den IT-Systemen unserer Tochtergesellschaft Aareon AG allein in Deutschland über sieben Millionen Wohnungen verwaltet. Und auch das ist gelebte Geschichte: Einige der Erstkunden von 1957 dürfen wir immer noch zu unserem Kundenkreis zählen!

Ein besonderer Wert der Aareal Bank ist ihre mittelständische Struktur. Diese gewährleistet kurze Wege, schnelle Entscheidungen und maßgeschneiderte Lösungen. Dabei verkörpert Mittelstand auch eine Haltung: Die Aareal Bank agiert überlegt, risikobewusst und mit Augenmaß – sicherlich ein zentraler Grund dafür, dass wir mit Selbstbewusstsein auf eine Zeitspanne zurückblicken können, die von der Weimarer Republik bis zum Zweiten Weltkrieg und von den Jahren des Wiederaufbaus und des Wirtschaftswunders über die Wiedervereinigung bis hin zur aktuellen Finanz- und Staatsschuldenkrise zahlreiche Herausforderungen bereithielt.

Womit wir noch einmal bei unseren Archivstudien wären: Wissen Sie beispielsweise, wie es zum Namen „Deutsche Bau- und Bodenbank AG“ kam und wer der Namensgeber war? Oder welches ehemalige Vorstandsmitglied unserer Bank der erste Wohnungsbauminister der Bundesrepublik Deutschland wurde? Die Antworten auf diese und viele weitere Fragen aus den vergangenen 90 Jahren finden Sie in der vorliegenden Jubiläumsschrift.

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre und eine spannende Zeitreise in die Vergangenheit unserer Bank.

Herzlichst, Ihr Wolf Schumacher

Dr. Wolf Schumacher
Vorstandsvorsitzender

can hold their own through the passage of time and play an active role in shaping these times. For example, when the new data centre was inaugurated in Mainz on 6 December 1957, the idea that a new magnetic drum data processing machine from IBM could enable external, centralised data processing for every public sector housing corporation was extremely revolutionary. This laid the foundation for Aareal Bank subsequently becoming a leading IT service provider for the institutional housing industry. Today, the IT systems of our subsidiary Aareon AG manage over seven million homes in Germany alone. And we are still living out history to this day: we can still count some of our first customers from 1957 among our customers today!

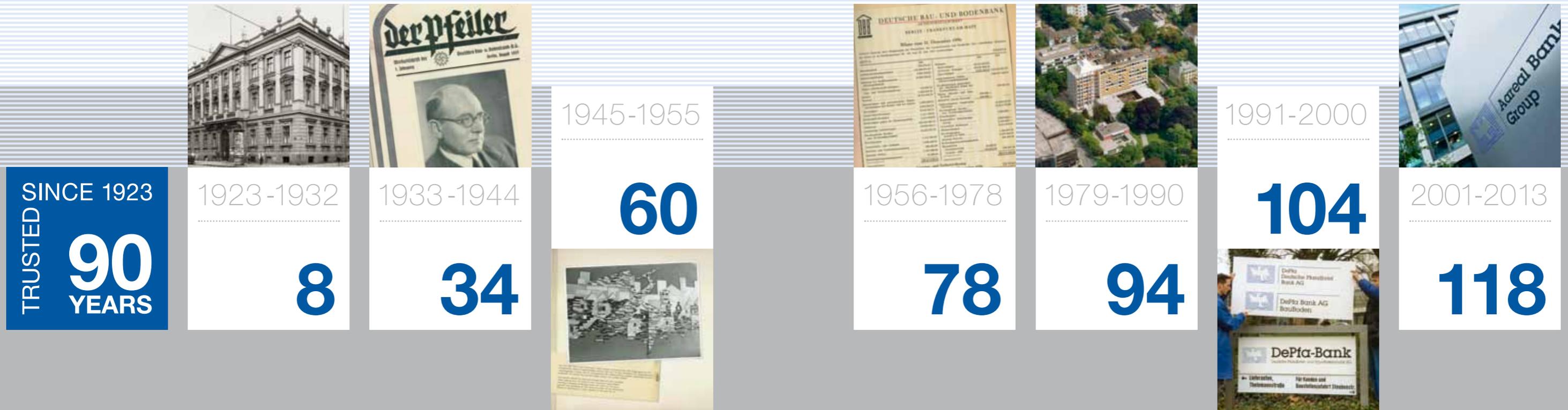
The SME structure of Aareal Bank represents one of its key values. This ensures close cooperation, quick decisions and tailored solutions. This SME structure also embodies an attitude: Aareal Bank acts judiciously, with an awareness of risk and sound judgement. This is surely a key reason why we can look back confidently on a period of time stretching from the Weimar Republic to the Second World War, from the years of German reconstruction and the economic miracle to reunification, right up to the current financial and sovereign debt crisis, a period that has brought with it a number of challenges.

Which brings us back to our archive studies: for example, do you know why the bank was given the name "Deutsche Bau- und Bodenbank AG" and who gave it this name? Or which former member of our bank's Management Board became the first Housing Minister for the Federal Republic of Germany? Answers to these and many more questions from the past 90 years can be found in this anniversary publication.

I hope you enjoy reading this brochure and taking an exciting journey back in time through our bank's history.

Yours Sincerely, Wolf Schumacher

Dr Wolf Schumacher
Chairman of the Management Board



■ EXKURS

- | | | | |
|-----------|---|------------|---|
| 24 | Der Pfandbrief | 90 | Dr. Leo Sarrazin |
| 30 | Dr. Dr. Otto Kämper | 100 | Asset-Klasse Immobilien |
| 52 | Eberhard Wildermuth | 114 | Globalisierung und internationales Geschäft |
| 56 | Eigentumsbildung | 132 | Die Aareal Bank als Arbeitgeber |
| 72 | Wohnungspolitik in Deutschland | 138 | Zukunftsfähige Aufstellung |
| 86 | Mut zur Innovation – Erfolgsgeschichte BK01 | | |

■ EXCURSUS

- | | | | |
|-----------|--|------------|---|
| 24 | <i>The Pfandbrief</i> | 90 | <i>Dr Leo Sarrazin</i> |
| 30 | <i>Dr Dr Otto Kämper</i> | 100 | <i>Asset class Property</i> |
| 52 | <i>Eberhard Wildermuth</i> | 114 | <i>Globalisation and international business</i> |
| 56 | <i>Generating ownership</i> | 132 | <i>Aareal Bank as an employer</i> |
| 72 | <i>Housing policy in Germany</i> | 138 | <i>In a position to meet future challenges</i> |
| 86 | <i>The courage to innovate – the success story that is BK 01</i> | | |



Bürräume Berlin, 1924-1926

Office premises Berlin, 1924-1926

1923-1932

90
YEARS

„Die Gründung der Bank geht zurück in den grauen Nebel der Inflation. Der Wert der Mark war so gesunken, dass man am Ende für 1 Dollar 4,2 Billionen Mark anschaffen musste. Meine Mutter, die sehr viel Wert auf ordnungsgemäße Führung ihres Haushaltsbuches legte, gestand mir eines schönen Tages, sie käme mit den Nullen nun nicht mehr mit, sie käme über den Rand des Buches hinaus. Sie hat dann auch aufgehört, dieses so nützliche Buch zu führen. Auch bei der Gründung der Bank zeigen sich diese Billionensummen und wir sind auf gar keine vernünftige Bilanz gekommen, solange die Inflation anhält.“

Dr. Dr. Otto Kämper

Erster Direktor (1925-1933)

Vorsitzender des Aufsichtsrats (1933-1945)

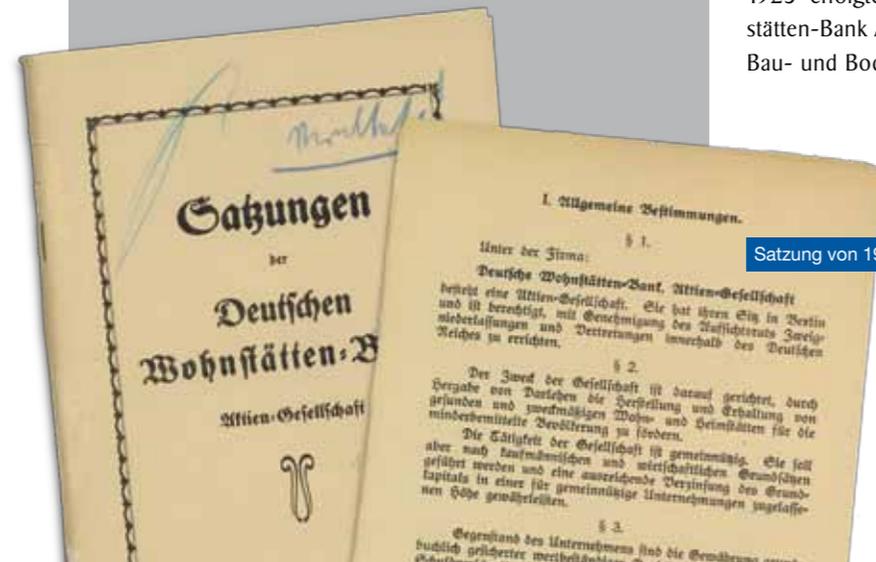
Vorsitzender des Vorstands (1950-1953)

→ Zitat aus einer Rede vom 29. März 1960

Gründung der Bank

Deutschland im Jahr 1923 – das war die Zeit der Inflation und der Reparationszahlungen an die Alliierten. Die Vossische Zeitung titelte am 20. Juli 1923 in ihrer Abendausgabe: „Gesamtregelung der Reparationsfrage. Streichung der interalliierten Schulden?“. Ein Pfund Margarine kostete im Berliner Kaufhaus Wertheim 28.000 Reichsmark, ein Pfund Hackfleisch 30.000 Reichsmark und ein Pfund Tomaten 13.000 Reichsmark. In diese von extremer Unsicherheit geprägte Zeit fiel die Gründung der Deutschen Bau- und Bodenbank AG. Sie wurde am 20. Juli 1923 zunächst unter dem Namen „Deutsche WohnstättenBank AG“ von den preußischen Wohnungsfürsorgegesellschaften, der Preußischen Landespfandbriefanstalt und einer Reihe außerpreußischer Gesellschaften in Berlin gegründet. Die Wohnungsfürsorgegesellschaften – später Heimstätten – waren infolge des Preußischen Wohnungsgesetzes vom 28. März 1918 entstanden und sollten Wohnungen für Heimkehrer und Kriegsflüchtlinge schaffen, um die vorherrschende Wohnungsnot wirksam zu bekämpfen. Auch das für die Wohnungsbaufinanzierung maßgebliche Reichsressort im Reichsarbeitsministerium unterstützte die Idee, eine Spezialbank ausschließlich für die Finanzierung des Wohnungsbaus zu gründen. Und so kam es dann: Am 20. Oktober 1923 erfolgte der Handelsregistereintrag der Deutschen Wohnstätten-Bank AG und im Jahr 1926 die Umbenennung in Deutsche Bau- und Bodenbank AG (kurz: Bau- und Bodenbank), Berlin.

Satzung von 1923 · Articles of Association from 1923



“The bank’s formation dates back to the dark cloud of inflation. The value of the Mark had fallen to such an extent that, in the end, 1 dollar was quoted at 4.2 trillion Marks. My mother, who set great store by properly managing her household accounts, one day admitted to me that she couldn’t keep up with the zeros anymore, there wasn’t enough space to fit them on the page. At that point she stopped keeping these useful accounting records. These trillion-Mark sums were also apparent when the bank was formed, and we weren’t going to reach any kind of reasonable balance sheet so long as inflation continued.”

Dr Dr Otto Kämper

Founding Director (1925-1933)

Chairman of the Supervisory Board (1933-1945)

Chairman of the Management Board (1950-1953)

→ Quote from a speech on 29 March 1960



Formation of the bank

Germany in 1923 – this was an era of inflation and reparation payments to the Allies. On 20 July 1923, the evening edition of the Vossische Zeitung newspaper ran the headline “Overall settlement of the problem of reparation. Cancellation of inter-allied debt?”. At the Wertheim department store in Berlin, a pound of margarine cost 28,000 Reichsmarks, a pound of mince 30,000 Reichsmarks and a pound of tomatoes 13,000 Reichsmarks. Deutsche Bau- und Bodenbank AG was founded during this time of extreme uncertainty. It was formed in Berlin on 20 July 1923 by the Prussian Wohnungsfürsorgegesellschaften (housing assistance companies), Preußische Landespfandbriefanstalt and a number of companies in other German states, initially under the name “Deutsche Wohnstättenbank AG“. The housing assistance companies – which later became “homesteads“ – came into being following the Prussian Housing Act of 28 March 1918 and were intended to create homes for repatriates and war refugees in order to effectively combat the prevailing need for housing. The department within the Reich Labour Ministry responsible for housing construction finance also supported the idea of forming a specialised bank solely for the purpose of housing finance. And so it came to pass: on 20 October 1923, Deutsche Wohnstättenbank AG was entered into the commercial register, and was renamed Deutsche Bau- und Bodenbank AG (Bau- und Bodenbank), Berlin in 1926.

Historische Aktie von 1927

Historical share certificate from 1927



Kapitalausstattung

Die Inflation hinterließ ihre sichtbaren Spuren auch im Kapital der Bank. So betrug die tagesbezogene Werterfassung des gezeichneten Aktienkapitals am 31. Dezember 1923 aufgrund der Hyperinflation nur 1 Pfennig. Erst mit der Stabilisierung der Währung 1924 und der Umstellung des Kapitals auf Goldmark fand die Bank ihre Grundlage in einem Aktienkapital von 1,3 Mio. Goldmark. Für eine weitere Stabilisierung der Kapitalbasis sorgte das Deutsche Reich, das mit einer Kapitalbeteiligung von 500.000 Goldmark Aktionär wurde. Trotz der dramatischen Inflationsfolgen, der anschließenden Deflation und der damit einhergehenden Bankenkrise konnte sich die Bank dank einer vorsichtigen und aktiven Geschäftspolitik erfolgreich entwickeln. Um weiter wachsen zu können, erhöhte die Bank in den Jahren 1925, 1926, 1928 und 1931 ihr Kapital. Zu den bisherigen Aktionären kamen noch deutsche Länder, Reichsbahn, Reichspost und einige Banken hinzu. Die Aktien waren satzungsgemäß vinkulierte Namensaktien. Das Deutsche Reich blieb mit rund 83 % Kapitalbeteiligung Großaktionär.

Das Kreditgeschäft

Zwei Leitgedanken begleiteten die Gründung und spätere erfolgreiche Entwicklung der Bank maßgeblich: Zum einen übernahm sie die Vor- und Zwischenfinanzierung im Wohnungsbau, d.h. die Bevorschussung der im Allgemeinen erst nach Baufertigstellung ausgezahlten Dauerfinanzierungsmittel. Zum anderen wurden ihr vom Deutschen Reich Treuhandaufgaben bei der Finanzierung des Wohnungsbaus übertragen.

Bei der Wohnungsbaufinanzierung schloss die Bau- und Bodenbank eine Lücke, die Krieg und Inflation hinterlassen hatten. Durch die Vernichtung privaten Vermögens war der Wohnungsbau weitgehend zum Erliegen gekommen. Der Bau- und Wohnungswirtschaft fehlten schlichtweg die Kreditmittel für die Finanzierung. Eine besonders hohe Nachfrage bestand nach sogenannten Zwischenkrediten. Diese finanzieren ein Bauvorhaben so lange, bis die langfristigen Finanzierungsmittel zum Einsatz kommen. Da viele Banken zum damaligen Zeitpunkt nicht bereit waren, das

Capitalisation

Inflation also left its mark on the bank's capital. As such, the daily valuation of the bank's subscribed capital on 31 December 1923 was just 1 Pfennig due to hyperinflation. It was only when the currency was stabilised in 1924 and the capital converted into Gold Marks that the bank established a share capital basis of 1.3 million Gold Marks. The German Reich enabled further stabilisation of its capital basis by becoming a shareholder with an equity investment of 500,000 Gold Marks. Despite dramatic inflation aftereffects, subsequent deflation and the accompanying banking crisis, the bank developed successfully thanks to a cautious and active business policy. The bank increased its capital in 1925, 1926, 1928 and 1931 in order to enable further growth. It acquired additional shareholders in the form of German states, the Reichsbahn (German Imperial Railway), the Reichspost (German Imperial Post) and several banks. Shares took the form of registered shares with limited transferability in accordance with the Articles of Association. The German Reich remained the majority shareholder with a stake of around 83 %.

The credit business

Two main factors were behind the formation and subsequent successful development of the bank: firstly, it took over advance and bridging financing for housing construction, i.e. advance lending of long-term finance that is generally only paid out following building completion. Secondly, it was assigned the responsibility of trust business activities for housing construction finance by the German Reich.

Bau- und Bodenbank filled a housing finance gap left by the war and inflation. Housing construction had largely ground to a halt due to the destruction of private assets. The construction and housing industries simply lacked the borrowed funds needed to finance this. There was particularly high demand for so-called bridging loans. These loans finance a construction project until long-term finance can be used. As many banks were not ready at that time to bear the risk involved in issuing bridging loans, Bau- und Bodenbank chose to specialise in this area of business, expanding this segment further in the years that followed. The German Reich also

■ Entwicklung US \$/Mark 1914-1923

Monat/Jahr	US \$	Mark
07/1914	1	4,20
07/1919	1	14,00
01/1922	1	191,80
01/1923	1	17.972
08/1923	1	4.620.455
11/1923	1	4.200.000.000.000

Quelle: H. M. Müller, Schlaglichter der deutschen Geschichte, Bonn 1990

■ Kreditstatus* der Deutschen Bau- und Bodenbank AG 1924-1933 (Ehemaliges Reichsgebiet mit Berlin)

Jahr	Kreditstatus* in TRM	Jahr	Kreditstatus* in TRM
1924	13.345	1929	173.522
1925	25.167	1930	183.522
1926	30.150	1931	143.592
1927	35.604	1932	123.161
1928	76.992	1933	248.974

Quelle: 30 Jahre DBB, Festschrift 1953, S. 18

* heute: Kreditvolumen

■ Development of US \$/Mark 1914-1923

Month/year	US \$	Mark
07/1914	1	4.20
07/1919	1	14.00
01/1922	1	191.80
01/1923	1	17,972
08/1923	1	4,620,455
11/1923	1	4,200,000,000,000

Source: H. M. Müller, Highlights of German history, Bonn 1990

■ Loan status* of Deutsche Bau- und Bodenbank AG 1924-1933 (Former German Reich with Berlin)

Year	Loan status* (TRM)	Year	Loan status* (TRM)
1924	13,345	1929	173,522
1925	25,167	1930	183,522
1926	30,150	1931	143,592
1927	35,604	1932	123,161
1928	76,992	1933	248,974

Source: 30 years of DBB, 1953 commemorative publication, p. 18

* today: Loan volume

mit der Vergabe von Zwischenkrediten einhergehende Risiko zu tragen, spezialisierte sich die Bau- und Bodenbank auf dieses Geschäftsfeld und baute es in den Folgejahren weiter aus. Zudem stärkte das Deutsche Reich die Position der Bank als zentrales Zwischenkreditinstitut, indem es ab 1928 Bürgschaften für Zwischenkredite der Bank in Höhe von zunächst 200 Mio. Reichsmark (RM), später 300 Mio. RM übernahm. Mit der Ausrichtung und Konzentration auf das Zwischenkreditgeschäft intensivierte das noch junge Institut den Wettbewerb im Bereich der kurz- und mittelfristigen Baufinanzierung und half gleichzeitig, das Angebot an Baukrediten zu verbessern.

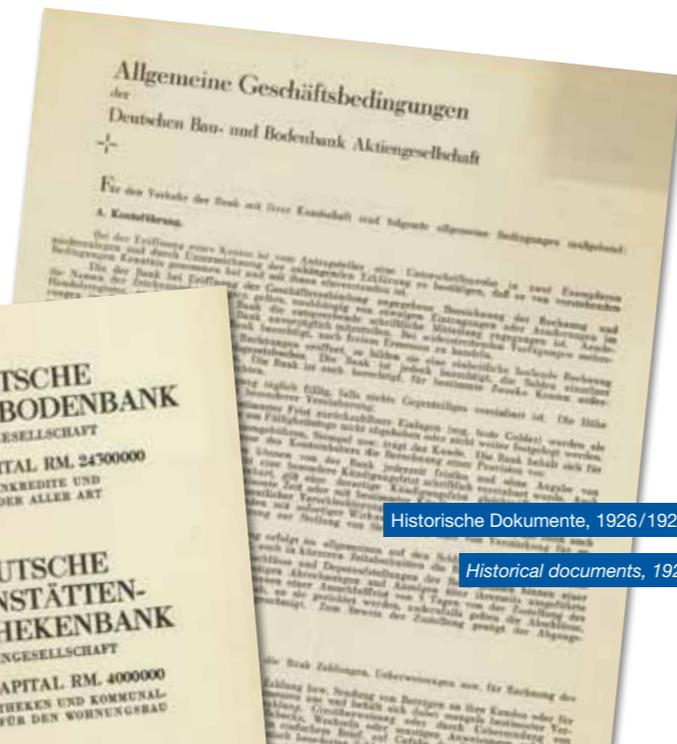
Verwaltungsgebäude Berlin, 1927-1929

Administration building Berlin, 1927-1929



Was machte die Bau- und Bodenbank anders, warum konnte sie das Risiko tragen? Die Antwort ist einfach: Die Bank entwickelte ein Prüfsystem für die Bewertung von Bauzwischenkrediten, das erstmalig finanzielle, wohnungswirtschaftliche und technische Aspekte berücksichtigte. Mit dieser strengen Systematik sicherte die Bank den einwandfreien Rückfluss der Mittel. Dies wirkte sich zudem positiv auf die schnelle Baufertigstellung aus und gewährleistete die pünktliche Bezahlung von Handwerkern und Bauunternehmern.

Zwei Unternehmen, die bereits damals Kunden der Bau- und Bodenbank waren, zählen auch neun Jahrzehnte später zum festen Kundenstamm der Aareal Bank AG: Der Bauverein Halle & Leuna, Halle (ursprünglich Bauverein für Kleinwohnungen eG Halle) und die Frank Gruppe Hamburg (ursprünglich Siedlungsbaugesellschaft Hermann und Paul Frank Hamburg).



Historische Dokumente, 1926/1928

Historical documents, 1926/1928

strengthened the bank's position as a central bridging loan bank from 1928 onwards by providing guarantees for the bank's bridging loans, initially in the amount of 200 million Reichsmarks (RM), and later RM 300 million. By concentrating on the bridging finance business, the relatively new bank intensified competition in the field of short-term and medium-term construction financing, while at the same time helping to improve the range of construction loans on offer.

What made Bau- und Bodenbank different? How was it able to bear this risk? The answer is simple: the bank developed a system for evaluating bridging construction loans which was the first system to take financial, technical and housing industry aspects into account. This rigorous system ensured that funds were repaid to the bank without any problems. This also had a positive effect in terms of rapid building completion and meant that workmen and construction companies were paid punctually.

Two companies which were clients of Bau- und Bodenbank back then still form part of Aareal Bank AG's established client base nine decades later: Bauverein Halle & Leuna, Halle (originally Bauverein für Kleinwohnungen eG Halle) and Frank Gruppe Hamburg (originally Siedlungsbaugesellschaft Hermann und Paul Frank Hamburg).



Zentrale Berlin, ab 1926

Zentrale Berlin, ab 1926

Den Mitarbeitern der früheren Zentrale in Berlin dürfte dieses Bild gut bekannt sein. Es zeigt die Gebäude der Deutschen Bau- und Bodenbank Aktiengesellschaft Berlin, Taubenstraße/Ecke Kanonierstraße. Links sehen wir das Haus, das die Deutsche Bau- und Grundstücks-Aktiengesellschaft beherbergte. Im Eckhaus waren im Erdgeschoss Räume der Buchhaltung, darüber Archiv und Teile des Sekretariats und der Personalabteilung. Im zweiten Stock waren Teile der Reichsbürgschafts-Abteilung, im dritten Stock die Fonds-(Kleinsiedlungs-)Abteilung untergebracht. Im anschließenden Hauptgebäude befanden sich im Parterre die Kasse, im ersten Stock die Vorstandszimmer, im zweiten Stock der große Sitzungssaal sowie das Zimmer von Herrn Dr. Dr. Kämper (s. S. 30). Die dritte und vierte Etage waren von der Kreditabteilung und der Rechtsabteilung belegt. Im fünften Stock war der Essraum und im sechsten die technische Abteilung untergebracht. In dem rechts zu sehenden Haus domizilierte die Deutsche Gesellschaft für öffentliche Arbeiten Aktiengesellschaft (Öffa).

This image is likely to be very familiar to employees of the former head office in Berlin. It shows the buildings of Deutsche Bau- und Bodenbank Aktiengesellschaft Berlin located on Taubenstrasse and the corner of Kanonierstrasse. On the left we can see the building that housed Deutsche Bau- und Grundstücks-Aktiengesellschaft. Accounting offices were located on the ground floor of the building on the corner. The archives and sections of the administration and personnel departments were housed the next floor up. Parts of the Reich guarantee department could be found on the second floor, while the (small residential estate) fund department was located on the third floor. The cashier's office was situated on the ground floor of the adjoining main building, while the board room was located on the first floor, and the large meeting room and Dr Kämper's office (see P. 30) on the second floor. The third and fourth floors housed the credit and legal departments. The dining room was situated on the fifth floor and the technical department on the sixth floor. The building seen on the right housed Deutsche Gesellschaft für öffentliche Arbeiten Aktiengesellschaft (Öffa).

Erste Pfandbriefaktivitäten

Die Finanzierung des Wohnungsbaus war in den Jahren der Währungsstabilisierung sehr schwierig – es fehlte in Deutschland an langfristig bereitgestelltem Kapital. Aus diesem Grund gab die „Beratungsstelle für Auslandsanleihen“ ein Pfandbrief-Kontingent in Höhe von 100 Mio. RM zum Absatz im Ausland frei, das nicht der Kapitalertragssteuer unterlag. Um entsprechendes Kapital im Ausland aufnehmen zu können, verhandelte die Bank mit großen amerikanischen Emissionshäusern. 1927 konnte eine Anleihe in Höhe von 5,25 Mio. US \$ mit dem Haus A.G. Becker & Co. in New York und Chicago emittiert werden. Sie war mit einem Zinssatz von 6,5 % ausgestattet und wurde zu einem Kurs von 98,5 % aufgelegt. Neben der Bau- und Bodenbank beteiligten sich auch die im Jahr 1924 gegründete Tochtergesellschaft Deutsche Wohnstätten-Hypothekenbank AG (Dewohyba) und die Preußische Landespfandbriefanstalt an dieser Emission, bei der Pfandbriefe im Wert von insgesamt 22 Mio. Goldmark ausgegeben wurden (s. Exkurs „Der Pfandbrief“ S. 24).

Das Treuhandgeschäft

In der Zeit vor dem Ersten Weltkrieg wurde der Wohnungsbedarf überwiegend mit dem Einsatz privaten Kapitals gedeckt. Während des Krieges kam der Wohnungsbau zum Stillstand, sodass bei Kriegsende ein eklatanter Wohnungsmangel bestand. Gleichzeitig litt die Produktion in der Inflation an Kapitalmangel, Baukostenübersteigerung und notwendiger Rentabilität. Dies führte dazu, dass die öffentliche Hand mit Fördermaßnahmen bei der Finanzierung eingreifen musste. Eine der bedeutendsten war die Beamten-siedlungsverordnung vom 11. Februar 1924. Sie ermöglichte es aus dem Dienst ausgeschiedenen Beamten, gegen teilweise Verrentung ihrer Gehaltsbezüge Kapital zum Erwerb von Heimstätten aufzunehmen. Das Reichsfinanzministerium stellte das notwendige Kapital zur Verfügung und beauftragte die Dewohyba mit der Verwaltung. Der Erfolg dieser ersten Fondsverwaltung führte zur Übertragung neuer gleichartiger Treuhandaufgaben. Im Jahr 1925 folgte die Überlassung von Fondsmitteln für die Erstellung von Wohnungen an Beamte, Angestellte und Arbeiter im besetzten Gebiet. Auch das Land Preußen bediente sich bei der Wohnfürsorge für Kriegsbeschädigte und Witwen der im Krieg Gefallenen der treuhänderischen Mitarbeit der Dewohyba.

Von ausschlaggebender Bedeutung für die Übernahme dieser Treuhandaufgaben war die Tatsache, dass sich die Bau- und Bodenbank durch ihr Zwischenkreditgeschäft auf wohnungswirtschaftliche Fragen jeder Art spezialisiert hatte. Zudem konnte sich die Bank auf ein finanziell und technisch versiertes internes System stützen, das die Prüfung aller relevanten Unterlagen übernahm und dadurch stets in der Lage war, die notwendigen Grundlagen für die Schätzung der Baukosten und die Bewertung sämtlicher Bauvorhaben zu

Denkschrift „Durchführung der Beamten-Siedlungsverordnung“, 1925

Position paper: „Implementing the civil servant settlement act“, 1925



Initial Pfandbrief activities

It was extremely difficult to finance housing construction during the years of currency stabilisation – Germany lacked finance available on a long-term basis. For this reason, the “Beratungsstelle für Auslandsanleihen” (advisory centre for foreign bonds) released a quota of Pfandbriefe in the amount of RM 100 million to be sold abroad that was not subject to capital gains tax. The bank entered into negotiations with large American issuing houses in order to raise the necessary capital abroad. In 1927, a bond totalling US \$ 5.25 million was issued with the bank A.G. Becker & Co. in New York and Chicago. This had an interest rate of 6.5 % and was launched at a rate of 98.5 %. As well as Bau- und Bodenbank, Preußische Landespfandbriefanstalt and Deutsche Wohnstätten-Hypothekenbank AG also held an interest in this issue, which involved Pfandbriefe worth 22 million Gold Marks. (see also “The Pfandbrief” excursus, page 24 et seq.)

The trust business

In the years before the First World War, housing requirements were largely covered by the use of private capital. Housing construction ground to a halt during the war, meaning that there was a glaring housing shortage when the war came to an end. At the same time, production was impacted by lack of capital, dramatic rises in construction costs and necessary profitability during the period of inflation. This led to a situation where the public sector was forced to intervene with promotional financing measures. One of the most significant measures was the Beamten-siedlungsverordnung (civil servant settlement act) of 11 February 1924. This enabled people leaving the civil service to borrow capital to buy their own home by



Geschäftsberichte 1924 und 1926 · 1924 and 1926 annual reports

contributing some of their salary to an annuity. The Reich Finance Ministry provided the necessary capital and commissioned the subsidiary Deutsche Wohnstätten-Hypothekenbank (Dewohyba) formed in 1924 to manage the scheme. The success of this first instance of fund management led to new trust activities similar to this one being assigned to the bank. In 1925, fund resources were allocated to civil servants, employees and workers in occupied territories for the construction of housing. The state of Prussia also made use of Dewohyba's collaboration in trust activities in order to provide housing assistance for people left disabled in the war and war widows.

The fact that Bau- und Bodenbank had gained expertise in all areas of the housing industry through its bridging loan business was a decisive factor in it being assigned these trust responsibilities. The bank could also rely on a financially and technically adept internal system which inspected all relevant documents, meaning that it was always in a position to create the necessary basis for estimating

■ **Reichs- und Treuhandmittel 1927-1933**

Jahr	TRM	Jahr	TRM
1927	23.466	1931	25.248
1928	24.280	1932	64.948
1929	25.510	1933	113.158
1930	26.907		

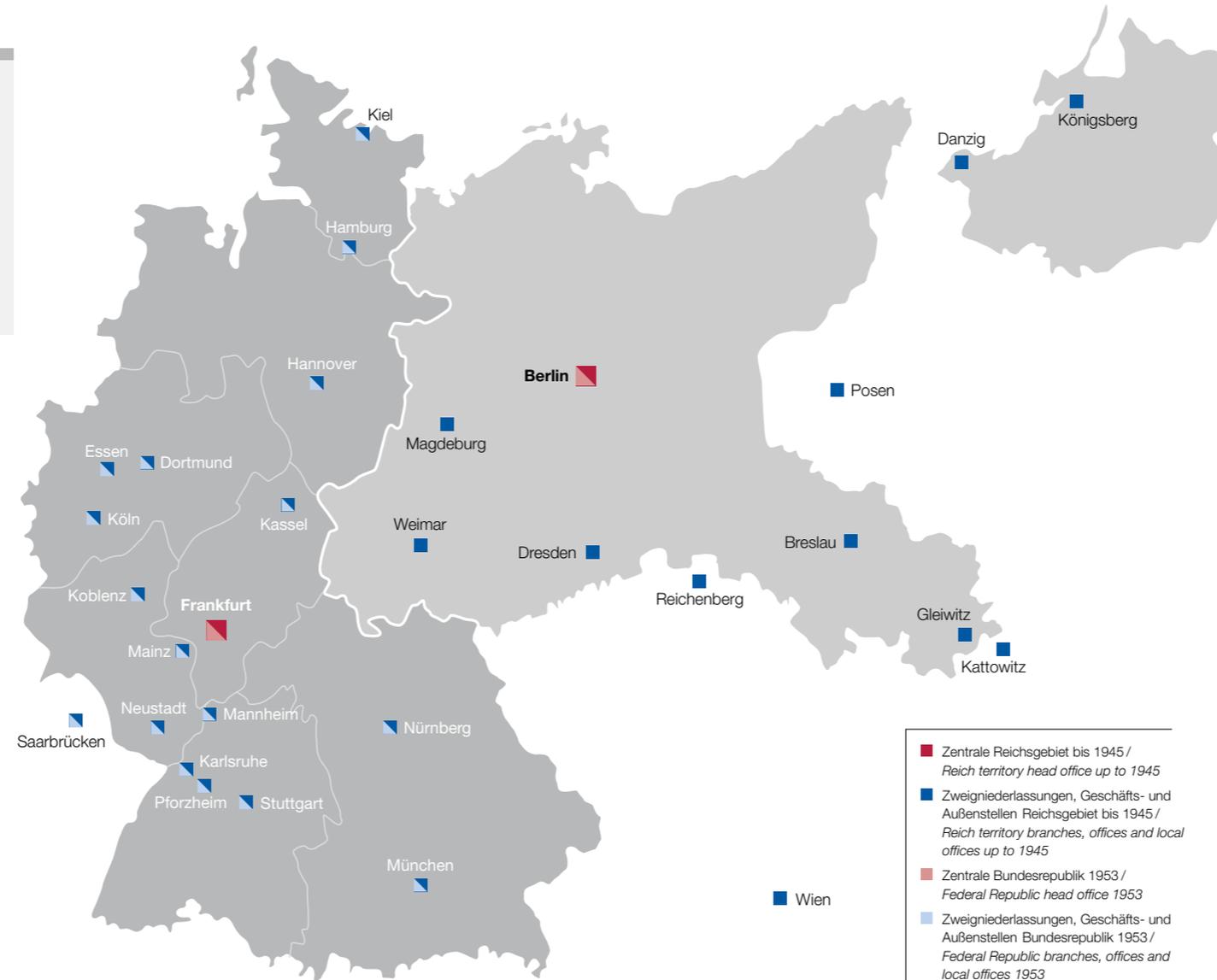
Quelle: 30 Jahre DBB, Festschrift 1953, S. 21

schaffen. Wie fundiert diese bankinterne Analyse war, zeigt der Umstand, dass die Bau- und Bodenbank fast keine Ausfälle an Zinsen und Tilgungsbeiträgen der verwalteten Fondsmittel verzeichnen musste – die wenigen Ausnahmen fielen daher kaum ins Gewicht. Die Gesamthöhe der kumulierten Reichs- und Treuhandgelder, die der Bank zur treuhänderischen Verwaltung vom Reich unmittelbar – oder mittelbar durch die BauGrund und Deutsche Gesellschaft für öffentliche Arbeiten (Öffa, beide s. S. 20) – zwischen 1927 und 1933 übertragen wurden, belief sich auf mehr als 300 Mio. RM.

Im öffentlich geförderten Wohnungsbau der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen wirkte die Bank an der Finanzierung von mehr als einer Million Wohnungen mit. Davon entfielen rund 180.000 auf Kleinsiedlerstellen, rund 225.000 auf Volkswohnungen und rund 550.000 auf Wohnungen, deren Bau mithilfe von reichsverbürgten zweiten Hypotheken gefördert wurde. Diese Zahlen zeigen, dass die Bau- und Bodenbank ein zentrales, unverzichtbares Instrument der Wohnungsbaupolitik des Reiches gewesen ist.

■ **Zweigniederlassungen, Geschäfts- und Außenstellen in der Bundesrepublik 1953 und im Reichsgebiet bis zum Jahr 1945**

Quelle: Deutsche Bau- und Bodenbank AG, 30 Jahre im Dienste der Bau- und Wohnungswirtschaft 1923-1953



■ **Branches, offices and local offices in the Federal Republic in 1953 and in the Reich territory up to 1945**

Source: Deutsche Bau- und Bodenbank AG, 30 years in the service of the construction and housing industries 1923-1953

construction costs and evaluating all construction projects. The fact that Bau- und Bodenbank barely had to post any defaults on interest or repayments for the funds it managed shows just how well-established this internal analysis system was – the small number of exceptions was negligible in relation to this. The total amount of cumulative Reich and fiduciary funds transferred directly – or indirectly via Baugrund and Deutsche Gesellschaft für öffentliche Arbeiten (Öffa, both see also page 20) – to the bank to be held in trust between 1927 and 1933 amounted to more than three hundred million Reichsmarks.

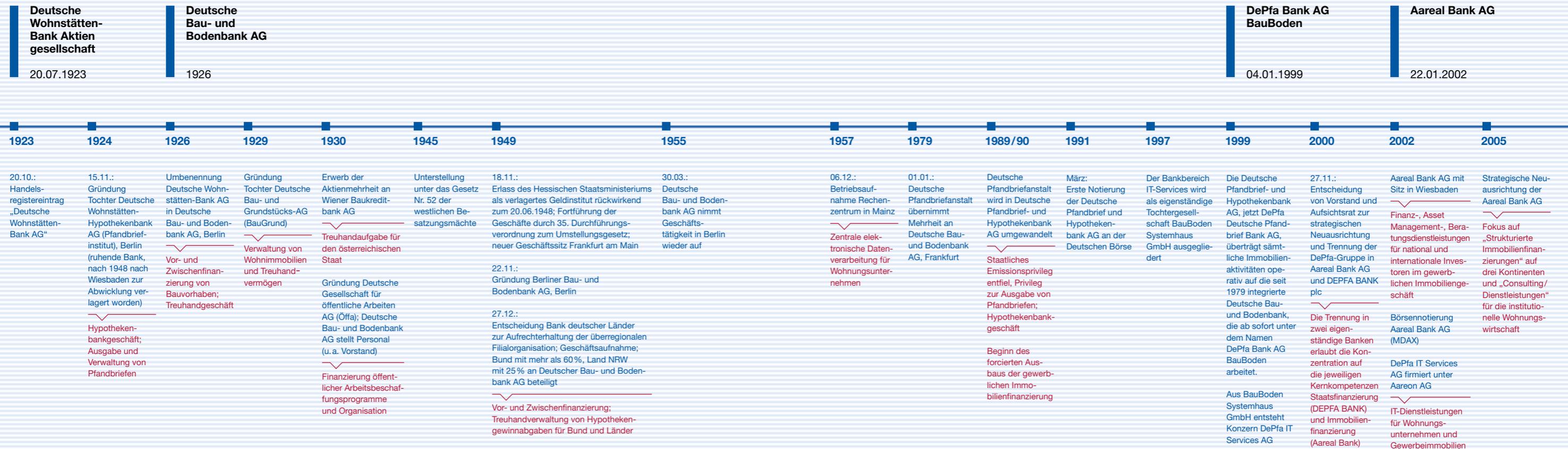
The bank contributed to state-funded housing construction between the two world wars, helping to finance more than one million homes. Around 180,000 of these were on small residential estates, around 225,000 in apartment cooperatives, and around 550,000 were homes where construction was financed with the aid of second mortgages with Reich guarantees. These figures show that Bau- und Bodenbank represented a central, indispensable instrument for the Reich in terms of housing policy.

■ **Overview of Reich and trust funds 1927-1933**

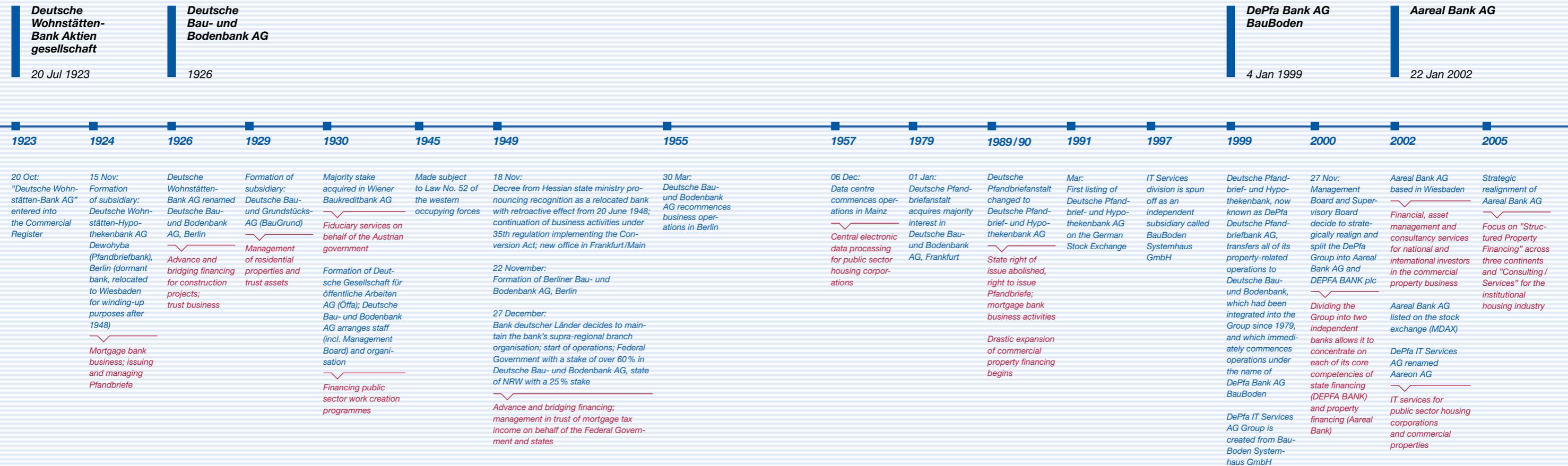
Year	TRM	Year	TRM
1927	23,466	1931	25,248
1928	24,280	1932	64,948
1929	25,510	1933	113,158
1930	26,907		

Source: 30 years of DBB, 1953 commemorative publication, p. 21

Entwicklung der Aareal Bank AG seit Gründung



Development of Aareal Bank AG since formation



Der Pfandbrief

The Pfandbrief

links: Pfandbrief der Deutschen Wohnstätten-Hypothekenbank Aktiengesellschaft, 1928
rechts: Pfandbrief der Deutschen Gesellschaft für öffentliche Arbeiten Aktiengesellschaft, 1932
left: Pfandbrief of Deutsche Wohnstätten-Hypothekenbank Aktiengesellschaft, 1928
right: Pfandbrief of Deutsche Gesellschaft für öffentliche Arbeiten Aktiengesellschaft, 1932



PFANDBRIEF ALS REFINANZIERUNGS- INSTRUMENT FÜR BANKEN

Pfandbriefe sind zusätzlich besicherte Bankschuldverschreibungen. Sie dienen entsprechend lizenzierten Banken zur wirtschaftlichen und langfristigen Refinanzierung von Immobiliendarlehen, Krediten an die öffentliche Hand oder Schiffs- und Flugzeugkrediten. Die Emission von Pfandbriefen ist an die Vorschriften des Pfandbriefgesetzes gebunden. Dessen Leitmotiv ist der Anlegerschutz. Dem Pfandbriefinvestor steht neben den Kapitalrücklagen der emittierenden Bank zusätzlich eine sogenannte Deckungsmasse zur Verfügung. Die Deckungsmasse bei Hypothekendarlehen besteht aus Darlehensforderungen, die durch Grundpfandrechte auf Grundstücke besichert sind. Bei Öffentlichen Pfandbriefen sind es Forderungen gegen die öffentliche Hand. Bei Schiffspfandbriefen werden die Darlehensforderungen durch Schiffshypotheken im Schiffsregister besichert und bei Flugzeugpfandbriefen sind die Darlehensforderungen durch Flugzeughypotheken in einem öffentlichen Register gedeckt.

Das Pfandbriefgesetz und weitere Verordnungen stellen die hohe Qualität des Pfandbriefprodukts sicher. Das Gesetz regelt die Anforderungen an die Sicherheiten, Pflichten zur Transparenz und die Aussteuerung von Laufzeiten und Währungen innerhalb des Pfandbriefgeschäfts. Über die Zusammensetzung und Struktur ihres Pfandbriefgeschäfts müssen Banken vierteljährlich Bericht erstatten.

Aufgrund seiner besonderen Sicherheit und makellosen Kreditgeschichte besitzt der Pfandbrief bei Investoren einen ausgezeichneten Ruf. Seine Bedeutung für den Finanzplatz Deutschland ist erheblich: Der Pfandbriefmarkt ist (nach Bundesanleihen) mit rund 537 Mrd. € per Oktober 2012 der zweitgrößte Markt für festverzinsliche Wertpapiere in Deutschland.

THE PFANDBRIEF AS A REFINANCING INSTRUMENT FOR BANKS

Pfandbrief issues are bank bonds with additional collateral. They help banks with the appropriate licence to refinance property loans, public sector loans, and ship and aircraft loans on a long-term and economical basis. Pfandbriefe are issued subject to the provisions of the German Pfandbrief Act. The guiding principle of this law is investor protection. In addition to the capital reserves of the issuing bank, a so-called cover assets pool is also available to the Pfandbrief investor. The cover assets pool consists of loan receivables secured against liens on property in the case of mortgage Pfandbriefe, receivables from the public sector in the case of public sector Pfandbriefe, loan receivables secured against ship mortgages in the shipping register in the case of ship Pfandbriefe, and loan receivables covered by aircraft mortgages entered in a public register in the case of aircraft Pfandbriefe.

The Pfandbrief Act and other regulations ensure the high quality of the Pfandbrief product. This law governs requirements in terms of collateral, transparency obligations, and the control of maturities and currencies within Pfandbrief business activities. Banks must produce a quarterly report on the composition and structure of their Pfandbrief business activities.

Pfandbriefe have a good reputation amongst investors thanks to their particular degree of security and impeccable credit history. They play an especially important role in the German financial sector: after federal government bonds, the Pfandbrief market is the second largest market for fixed-interest securities in Germany with a volume of approximately € 537 billion as at October 2012.

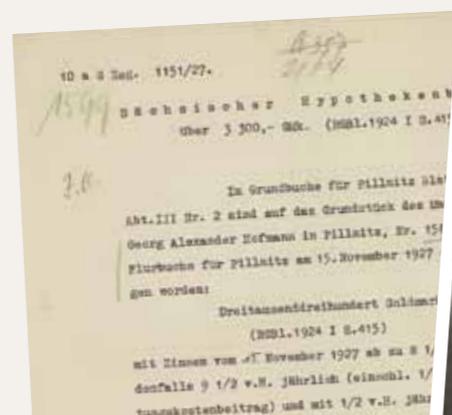
GESCHICHTE

Pfandbriefe haben eine lange Tradition und gehen zurück auf eine „Cabinet-Ordre“ des Preußenkönigs Friedrichs des Großen, der im Jahr 1769 die Urform dieser Papiere einführte. Friedrich beabsichtigte damit, nach Ende des Siebenjährigen Krieges die Kreditnot des Landadels zu lindern und den Wiederaufbau Preußens zu fördern.

Pfandbriefe waren zunächst Wertpapiere, die von sogenannten Landschaften – das waren öffentlich-rechtliche Zwangsvereinigungen der adligen Großgrundbesitzer einer bestimmten Region – zum Zweck der Beschaffung günstigeren landwirtschaftlichen Grundkredits begeben wurden. Dem Pfandbriefinhaber diente als Sicherheit ein bestimmter Grundbesitz, außerdem haftete die Landschaft.

Mitte des 19. Jahrhunderts erhielten die ersten Hypothekenbanken das Recht, hypothekarisch gesicherte Kredite durch Pfandbriefe zu refinanzieren. Mit dem Hypothekenbankgesetz, das zusammen mit dem Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) am 1. Januar 1900 in Kraft trat, wurde dann eine für das gesamte

Sächsischer Hypothekenbrief, 1927 /
Erstellung von Pfandbrief-Druckformen im Bleisatz
Saxon mortgage deed, 1927 /
Preparing printed Pfandbriefe using lead typesetting



HISTORY

Pfandbriefe have a long tradition, dating back to a "cabinet order" issued by the Prussian King Frederick the Great, who introduced the original form of these securities in 1769. His aim was to alleviate the credit shortage suffered by the landed gentry and to promote the reconstruction of Prussia following the end of the Seven Years' War.

Initially, Pfandbriefe were securities issued by so-called "Landschaften" – compulsory public-law associations of noble landowners within individual provinces – through which members could obtain more reasonably-priced agricultural mortgage loans. A specific land holding served as security for the Pfandbrief holder, and the Landschaft was also liable.

In the mid-19th century, the first mortgage banks gained the right to refinance mortgage-backed loans with Pfandbriefe. When the Mortgage Bank Act came into force together with the Civil Code (BGB) on 1 January 1900, this created a legal basis covering the whole empire for the issuing of Pfandbriefe. This was followed by the Law on Pfandbriefe and Related

Reich geltende Rechtsgrundlage für die Emission von Pfandbriefen geschaffen. Im Jahr 1927 folgte das Gesetz über die Pfandbriefe und verwandte Schuldverschreibungen öffentlich-rechtlicher Kreditinstitute (ÖPG) und im Jahr 1933 das Gesetz über Schiffspfandbriefbanken. Der Pfandbrief ist eines der sichersten und risikoärmsten Anlageprodukte. Seit Inkrafttreten des Hypothekenbankgesetzes gab es keinen Ausfall eines Pfandbriefs.

Infolge der Abschaffung der staatlichen Garantien für öffentlich-rechtliche Kreditinstitute kam es zur Vereinheitlichung der Rechtsgrundlagen unter dem seit dem 19. Juli 2005 geltenden Pfandbriefgesetz. Dieses erlaubt allen Kreditinstituten, die dafür erforderliche Erlaubnis bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) zu beantragen und Pfandbriefe als Refinanzierungsmittel einzusetzen.

PFANDBRIEF – EIN SICHERES INVESTMENT

Das Pfandbriefgeschäft involviert neben der Pfandbriefbank noch die Pfandbriefinvestoren als Bankgläubiger und die Kreditnehmer als Bankschuldner. Die Kreditnehmer finanzieren mit den Darlehen reale Werte wie Immobilien, Schiffe und Flugzeuge oder öffentliche Haushalte. Diese realen Werte stehen dem Pfandbriefgläubiger als zusätzliche Sicherheiten (Pfand) zur Verfügung. Pfandbriefbanken entnehmen regelmäßig aus den Deckungsmassen, die ihre Pfandbriefe besichern, leistungsgestörte Forderungen und ersetzen diese durch einwandfreie. Das Pfandbriefgeschäft ist einerseits ein Portfolio von Pfandbriefemissionen mit unterschiedlichen Laufzeiten, Währungen, Zinsbindungen und Gläubigern. Andererseits besteht das Portfolio (Deckungsmasse) aus Darlehen mit unterschiedlichen Laufzeiten, Währungen, Zinsbindungen und Schuldner. Beide Seiten des Pfandbriefgeschäfts spiegeln sich in der Bilanz der Pfandbriefbank wider.

Bonds issued by Public-law Banks (ÖPG) in 1927 and the Law on Ship Pfandbrief Banks in 1933. The Pfandbrief is one of the most secure and lowest-risk investment products. There has been not one case of Pfandbrief default since the Mortgage Bank Act came into force.

The abolition of government guarantees for public sector banks resulted in a uniform legal basis under the German Pfandbrief Act which came into force on 19 July 2005. This allows all banks to apply for the necessary permission from the Federal Financial Supervisory Authority (BaFin) to use Pfandbriefe as a refinancing instrument.

THE PFANDBRIEF – A SECURE INVESTMENT

As well as the Pfandbrief bank, Pfandbrief transactions involve Pfandbrief investors as the bank creditors and borrowers as the bank debtors. Borrowers use loans to finance real assets such as property, ships, aircraft and public sector budgets. These real assets are available to the Pfandbrief creditor as additional collateral (lien). Pfandbrief banks regularly remove non-performing receivables from the cover assets pools that secure their Pfandbriefe, replacing these with properly-performing receivables. On the one hand, the Pfandbrief business consists of a portfolio made up of Pfandbrief issues with different maturities, currencies, fixed interest rates and creditors. On the other hand, the portfolio (cover assets pool) consists of loans with different maturities, currencies, fixed interest rates and debtors. Both sides of the Pfandbrief business are reflected in the balance sheet of the Pfandbrief bank.

The total amount of Pfandbrief investor capital used is collateralised fully by the total amount of cover assets. In the event of insolvency of the Pfandbrief bank, the Pfandbrief transaction continues and the Pfandbrief investor is paid from

Die Summe des eingesetzten Kapitals der Pfandbriefinvestoren ist dabei vollkommen durch die Summe der Deckungswerte besichert. Im Falle einer Insolvenz der Pfandbriefbank wird das Pfandbriefgeschäft fortgesetzt und der Pfandbriefinvestor aus der Deckungsmasse bedient. Die strengen Kreditstandards des Pfandbriefgesetzes inklusive der Anforderungen an die Aussteuerung der Laufzeit- und Währungsprofile stellen diese Fortführung sicher.

PFANDBRIEFMARKT

Der Markt für den Deutschen Pfandbrief besteht (Stand 2012) aus rund 70 Emittenten. Dem Investor stehen vier Pfandbriefgattungen zur Auswahl: Hypotheken-, Schiffs-, Flugzeug- und Öffentlicher Pfandbrief. Pfandbriefe können entweder als Namenspapier (= bilaterale Vereinbarung zwischen Investor und Bank) privat platziert oder als Inhaberpapier einer größeren Zahl von Investoren, inklusive Privatanlegern, angeboten werden. Im Jahr 2011 betrug das Neuemissionsvolumen 72 Mrd. € bei einem Gesamtbestand von 580 Mrd. €. Neben der Hauptwährung Euro gibt es auch Pfandbriefemissionen in anderen Währungen, wie Schwedische und Dänische Kronen, Schweizer Franken, Britische Pfund oder US-Dollar. Pfandbriefe treten in allen Laufzeitsegmenten auf.

Dem Pfandbrief vergleichbare Wertpapiere mit sehr guter Besicherung haben sich nach deutschem Vorbild in den letzten Jahren auch in anderen Ländern etabliert. Diese Papiere werden unter der Bezeichnung „gedeckte Anleihen“ (covered bonds) zusammengefasst.

rechte Seite: Mecklenburg-Schwerinscher Hypothekenbrief, 1928
right-hand page: Mecklenburg-Schwerin mortgage deed, 1928

the cover assets pool. The strict credit standards established by the Pfandbrief Act, including requirements in terms of controlling maturity and currency profiles, ensure that the transaction can continue in this way.

PFANDBRIEF MARKET

As of 2012, the market for German Pfandbriefe consists of approximately 70 issuers. Investors can choose from four Pfandbrief categories: mortgage, ship, aircraft or public sector Pfandbriefe. Pfandbriefe can be placed privately as registered securities (bilateral agreement between investor and bank) or can be offered to a larger number of investors, including private investors, as bearer securities. In 2011, the new issue volume totalled € 72 billion with a total portfolio of € 580 billion. In addition to the euro as the main currency, there are also Pfandbrief issues in other currencies, such as the Swedish krona, Danish krone, Swiss franc, British pound and US dollar. Pfandbriefe cover all maturity segments.

Securities with very good collateral similar to the Pfandbrief product have also been established in other countries over recent years along the lines of the German model. These securities all come under the term "covered bonds".



Mecklenburg-Schwerinscher Hypothekenbrief

über 6000 G M.

Im Grundbuche von Rostock ist Blatt 1122, Abteilung III, Fol. 6 auf das an der Wollenweberstraße belegene Hausgrundstück № 1159 (Flurb.= Abt. I) des Milchhändlers Wilhelm Schröder heute eingetragen unter Bezugnahme auf die angeheftete Eintragungsbewilligung vom 12. Januar 1928:

----- Sechstausend Goldmark Amortisationshypothek
für ein Darlehn der Deutschen Wohnstätten-Hypothekenbank Aktiengesellschaft zu Berlin nebst einer Jahresleistung von achteinviertel v. H. des Nennbetrages des Darlehns, welche bis zum 30. September 1930 auf Zinsen, von da ab mit siebendreiviertel als Zinsen und mit einhalb v. H. als Tilgungsbeitrag verrechnet wird. Bei nicht rechtzeitiger Zahlung der fälligen Halbjahrszahlungen erhöht sich der

Dr. Dr. Otto Kämper

04.07.1882 – 06.01.1962



Erster Direktor 1925-1933, Vorsitzender des Aufsichtsrats 1933-1943, Aufsichtsratsmitglied 1933-1950 und 1955-1962, Mitglied des Vorstands 1925-1933, Vorsitzender des Vorstands 1950-1955

Founding Director 1925-1933, Chairman of the Supervisory Board 1933-1943, Member of the Supervisory Board 1933-1950 and 1955-1962, Member of the Management Board 1925-1933, Chairman of the Management Board 1950-1955

NAMENSGEBER MIT HANG ZUR FEDER

Wie kam die Deutsche Bau- und Bodenbank AG zu ihrem Namen? In einem Aufsatz für das Mitarbeitermagazin „Der Neue Pfeiler“ erinnerte sich Dr. Dr. Otto Kämper 1959 an einen ganz besonderen Spaziergang um den Pfaffenteich in Schwerin:

„Das Deutsche Reich suchte 1926 ein Institut, welches auch ländliche Siedlungen im Osten Preußens finanzierte. Mir war klar, dass der Name Deutsche Wohnstätten-Bank AG ein Hindernis bedeutete, denn dieser Name trug kaum der Betätigung auf dem Gebiet der ländlichen Siedlung Rechnung. So kam mir dann der Gedanke, eine Namensänderung vorzuschlagen, die für beide Arbeitsgebiete – städtische und ländliche Siedlung – verwendbar war. Es war im Frühjahr 1926, als ich nach Teilnahme an einer Aufsichtsratssitzung der Mecklenburgischen Landgesellschaft einen Morgenspaziergang um den Pfaffenteich in Schwerin unternahm und mir die Namensfrage überlegte. Gerade an jener Stelle, von der man über den Teich hinweg sich des schönen Anblicks auf Stadt und Dom erfreuen konnte, kam mir der Gedanke, den Namen Deutsche Bau- und Bodenbank AG zu wählen.“

Quelle: „Der Neue Pfeiler“, 1959, 1. Folge, S. 11-12 (siehe Seite 33)

Die Idee von Kämper zur Umbenennung fand auch im Reichsarbeitsministerium Gefallen. Bereits ein halbes Jahr später, am 27. Oktober 1926, beschloss die Generalversammlung die Namensänderung von „Deutsche Wohnstätten-Bank AG“ in „Deutsche Bau- und Bodenbank AG“.

Begonnen hatte Kämper, der der Deutschen Bau- und Bodenbank AG zu ihrem Namen verhalf und drei Jahrzehnte das Gesicht der Bank mitprägte, seine Berufslaufbahn als Rechtsanwalt und Notar in Müncheberg (Mark). Dort wurde er nach

NAME GIVER WITH AN INCLINATION FOR WRITING

How did Deutsche Bau- und Bodenbank AG come to be given this name? In an article for the employee magazine „Der Neue Pfeiler“ (the new pillar), Dr Dr Otto Kämper looks back on what was quite a special walk he took around Pfaffenteich lake in Schwerin in 1959:

“In 1926, the German Reich was looking for an institution that would also finance rural settlements in Eastern Prussia. It was clear to me that the name Deutsche Wohnstätten-Bank AG represented an obstacle, as this name didn’t really take account of the institution’s rural settlement activities. And then it occurred to me that we should change the name to something applicable to both fields of activity – urban and rural settlements. On a spring day in 1926, I took a morning walk around the Pfaffenteich pond in Schwerin after attending a meeting of the Supervisory Board of the Mecklenburg Landgesellschaft (rural association), and began thinking about the issue of the name. Exactly at the point where you can look across the pond to take in a lovely view of the city and cathedral, I came up with the idea of changing the name to Deutsche Bau- und Bodenbank AG.“

Source: “Der Neue Pfeiler”, 1959, issue 1, p. 11-12. (see also page 33)

Kämper’s idea to change the name also appealed to the Reich Labour Ministry. Just six months later, on 27 October 1926, the general assembly passed a resolution to change the name from “Deutsche Wohnstätten-Bank AG” to “Deutsche Bau- und Bodenbank AG”.

Kämper, who helped give Deutsche Bau- und Bodenbank AG its name and was involved in shaping the image of the bank for three decades, began his career as a lawyer and notary in

Rückkehr aus dem ersten Weltkrieg zum Bürgermeister gewählt. In seiner Amtszeit sorgte er dafür, dass ein großes Flugplatzgelände mit Kleinsiedlungen bebaut werden konnte. Dies war sein erster erfolgreicher Schritt auf dem Gebiet des Siedlungs- und Wohnungsbaus. Kurze Zeit später wurde Kämper 1920 in den Vorstand der Siedlungsgesellschaft für die Mark Brandenburg „Eigene Scholle“ gewählt.

Seit seinem Eintritt in den Vorstand der GAGFAH (Gemeinnützige Aktiengesellschaft für Angestellten-Heimstätten) in Berlin 1921 setzte er seine speziellen Kenntnisse und Erfahrungen auch im städtischen Wohnungsbau ein. 1922 wechselte Kämper als Oberregierungsrat in den Braunschweigischen Staatsdienst, wo er als Justitiar des Landesbergamts, des Landesforstamts und der Landesdirektion Braunschweig wirkte.

Den längsten Teil seiner Berufskarriere hat Kämper bei der Bau- und Bodenbank verbracht. Seit 1923 gehörte er dem Vorstand der Bank als Erster Direktor, seit 1933 dem Aufsichtsrat – bis 1943 als dessen Vorsitzender – an. Maßgeblichen Anteil hatte Kämper an der Förderung des Eigenheimbaus. Im Jahr 1932 wurden die Finanznöte im Deutschen Reich so groß, dass die bisherige Subventionierung des Wohnungswesens durch die Hauszinssteuerhypothenen zum Erliegen kam. Kämper gelang es, die Grundlagen für die vorstädtische Kleinsiedlung, damals Erwerbslosensiedlung genannt, zu schaffen und deren Ausbau weiter zu fördern.

Nach dem zweiten Weltkrieg zog Kämper 1949 wieder in den Vorstand ein. 1950 übernahm er den Vorsitz, bevor er 1955 nach drei Jahrzehnten vielfältigen Wirkens für die Bau- und Bodenbank aus dieser Position ausschied und bis 1962 als Aufsichtsratsmitglied weiter tätig war.

Neben seiner Tätigkeit für die Bank machte sich Kämper auch einen Namen als Autor auf dem Gebiet der Wohnungsbau-

Müncheberg (Mark). He was elected mayor of this town after returning from the First World War. During his period in office, he saw to it that small residential estates were built on a large airfield. This was his first successful step into the field of settlement and housing construction. A short time later in 1920, Kämper was elected to the Management Board of the housing association for the Mark Brandenburg region "Eigene Scholle".

After joining the Management Board of GAGFAH (a non-profit limited company for worker housing) in Berlin in 1921, he also began applying his specific expertise and experience to urban housing construction. In 1922, Kämper moved to the Braunschweig civil service as a senior government official, where he worked as a legal advisor to the state mining authority, state forestry authority and the Braunschweig state directorate.

Kämper spent the longest period of his career at Bau- und Bodenbank. He was a member of the bank's Management Board as Founding Director from 1923, a member of the Supervisory Board from 1933, and Chairman of the Supervisory Board until 1943. Kämper played a significant role in promoting owner-occupied construction. In 1932, the financial needs of the German Reich were so great that housing subsidies that had been provided up to that time through housing interest tax mortgages came to a standstill. Kämper succeeded in establishing a basis for creating small suburban settlements, which were then referred to as "unemployed settlements", and promoting their expansion.

Kämper returned to the Management Board in 1949 after the Second World War. He became Chairman in 1950, before retiring from this position in 1955 following three decades of wide-ranging activities at Bau- und Bodenbank. He remained on the Supervisory Board until 1962.

finanzierung. So war er über ein Jahrzehnt Mitherausgeber der Zeitschrift „Die Wohnung“. 1938 erschien sein Buch „Wohnungswirtschaft und Grundkredit“, das lange Zeit als Standardwerk für die Wohnungsbaufinanzierung im In- und Ausland galt. Nach einer Studienreise, die Kämper unter Förderung des Bundesministeriums für Wohnungsbau im Frühjahr 1954 in die USA unternahm, veröffentlichte er 1955 die Monographie „Der Wohnungsbau und seine Finanzierung in den Vereinigten Staaten von Amerika“.

Für seine Verdienste auf dem Gebiet der Wohnungswirtschaft und der Wohnungsbaufinanzierung wurde Kämper 1952 mit dem Großen Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet.

As well as working for the bank, Kämper also made a name for himself as an author in the field of housing finance. For example, he was co-editor of "Die Wohnung" magazine for over a decade. His book "Wohnungswirtschaft und Grundkredit" (housing industry and mortgage loans) was published in 1938, which for a long time was regarded as the definitive reference in the field of housing finance in Germany and abroad. Following a study trip to the USA which he undertook in spring 1954 with funding from the Federal Housing Ministry, Kämper published the monograph "Der Wohnungsbau und seine Finanzierung in den Vereinigten Staaten von Amerika" (housing construction and finance in the United States of America) in 1955.

Kämper was awarded the Grand Federal Merit Cross in 1952 for his achievements in the housing industry and housing finance.



Weshalb der Name „Deutsche Wohnstätten-Bank“ verschwand und die Firma seit 1926 „Deutsche Bau- und Bodenbank AG“ bei

Eine Erinnerung von Dr. jur. Dr.-Ing. E. h. Otto Kämper

Was hat der Pfaffenteich in Schwerin und der schöne Blick auf den Schweriner Dom mit der Namensänderung unserer Bank zu tun, wird der Leser dieses Aufsatzes fragen. Ich darf hierzu aus eigenem Erleben folgenden Bericht geben:

Im Jahre 1926 begann das Reich ein starkes Interesse an der ländlichen Siedlung zu nehmen, die sich vorzugsweise aber nicht ausschließlich auf den Ausdies-

Es hatte mich das letztere von je und ich wurde deshalb in den Aulburgischen Landgesellschaft beru- darum handelte, im Hinblick auf e- ten Investitionen ein Institut zu i Reichseinfluß auf die Finanzierung Gedanke nicht ganz fern, unsere l der Zwischenfinanzierung auch nad

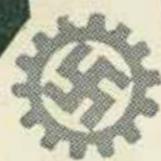
Bericht zur Namensgebung in „Der Neue Pfeiler“ (1959); links: Pfaffenteich in Schwerin

Report on the naming of the bank in "Der Neue Pfeiler" (1959); left: Pfaffenteich lake in Schwerin



Der Pfeiler

Werkzeitschrift der
1. Jahrgang



Deutschen Bau- u. Bodenkbank-A.G.
Berlin, August 1937



Direktor Dr. Adolf Friedrichs auf dem Titel der Werkzeitschrift „Der Pfeiler“

Director Dr Adolf Friedrichs on the front page of company magazine "Der Pfeiler"

1933-1944

90
YEARS

Zweiter Weltkrieg verursachte millionenfaches Leid

Mit der sogenannten Machtergreifung Adolf Hitlers im Jahr 1933 begann das dunkelste Kapitel in der deutschen Geschichte. Der mit dem Überfall auf Polen am 1. September 1939 von Deutschland entfesselte Zweite Weltkrieg kostete bis zur bedingungslosen Kapitulation am 8. Mai 1945 mehr als 60 Millionen Menschenleben. Die nationalsozialistische Diktatur brachte millionenfaches Leid, Zerstörung und Elend über die Völker Europas und fand ihren verbrecherischen Höhepunkt in der systematischen Ermordung der jüdischen Bevölkerung, dem Holocaust.

Arbeitsbeschaffungsprogramme lassen Arbeitslosigkeit spürbar sinken

Ein großer Teil der deutschen Bevölkerung begrüßte anfangs Hitlers Maßnahmen zur Beseitigung der durch die Weltwirtschaftskrise entstandenen Arbeitslosigkeit. Allerdings fand nun keine Beachtung mehr, dass die Nationalsozialisten von Entwicklungen profitierten, die noch von den Vorgängerregierungen in der Weimarer Republik eingeleitet worden waren.

Die durch Milliardenkredite finanzierten Rüstungsaufträge prägten ebenso wie die Einführung der allgemeinen Wehrpflicht und des Reichsarbeitsdiensts (RAD) die folgenden Jahre. 1935 erreichte die Industrieproduktion wieder den Stand von 1928, während die Zahl der Erwerbslosen von vormals 5,5 Millionen (1932) auf unter zwei Millionen sank. Arbeitsbeschaffung und Wiederaufrüstung gingen Hand in Hand.



Kameradschaftsabend der Bau- und Bodenbank, 1939

Social evening of Bau- und Bodenbank, 1939

Wohnungsbaupolitik im Dritten Reich

Mit dem seit 1933 einsetzenden politischen Umschwung bekam auch der Wohnungsbau eine neue Zielrichtung. Dieser wurde nun ausdrücklich in die staatliche Arbeitsbeschaffung mit einbezogen und sollte möglichst vielen Arbeitslosen eine Beschäftigung geben. Auch wenn sich die Zahl der jährlich neu gebauten Wohnungen von 130.000 im Jahr 1932 auf 250.000 im Jahr 1936 fast verdoppelte, blieben die Erfolge des NS-Regimes in der Wohnungsbaupolitik insgesamt gering. Das wird deutlich, wenn man die Zahl der Neubauten nicht mit 1932, dem ausgesprochenen Krisenjahr in der Wohnungsbaupolitik, sondern mit dem Durchschnitt der 20er-Jahre während der Weimarer Zeit vergleicht, in der sich die Zahl auf ähnlich hohem Niveau bewegte. Parallel stieg die Wohnungsnachfrage aufgrund der Bevölkerungsentwicklung weiter an. Zugleich führte der Verfall des bisherigen Wohnungsbestands im Jahr 1935 vorübergehend zu einer Unterdeckung von 1,5 Millionen Wohnungen. Insgesamt blieb das Dritte Reich weit hinter den propagandistisch herausgestellten Zielen „Für jede Familie ein gesundes Heim“ zurück.

Second World War brings suffering to millions

When Adolf Hitler seized power in 1933, so began the darkest chapter in the history of Germany. The Second World War unleashed by Germany when it invaded Poland on 1 September 1939 cost the lives of more than 60 million people up until Germany's unconditional surrender on 8 May 1945. The National Socialist dictatorship brought suffering, destruction and misery to millions of people across Europe, including the most heinous of its crimes – the Holocaust – involving the systematic murder of the Jewish population.

Work creation programmes bring about a noticeable drop in unemployment

At the beginning, many German people welcomed Hitler's measures aimed at reducing unemployment caused by the global economic crisis. However, the fact that the National Socialists were benefiting from developments that had been introduced by previous governments during the Weimar Republic was no longer taken into consideration.

The years that followed were dominated by armaments projects funded with loans to the tune of billions and the introduction of universal conscription and the Reich Labour Service (RAD). In 1935, industrial production returned to levels achieved in 1928, while the number of unemployed fell from 5.5 million in 1932 to below two million. Work creation and rearmament went hand in hand.

Housing policy in the Third Reich

The political turnaround that began in 1933 also meant a new direction for housing construction. It now formed a specific component of government work creation and was expected to provide jobs for as many unemployed people as possible. Even though the number of new homes built annually virtually doubled from 130,000 in 1932 to 250,000 in 1936, the successes achieved by the NS regime in terms of housing policy remained generally insignificant. This becomes clear when we compare the number of new-builds not with 1932 – the true crisis year in terms of housing policy – but with the 1920s average during the Weimar era, when the number of new-builds was at a similarly high level. At the same time, demand for housing continued to grow due to population development. Furthermore, the dereliction of previous housing stock in 1935 led to a temporary housing shortage of 1.5 million homes. The Third Reich fell far short of its propaganda targets of “A healthy home for every family”.



Bildgruß an die eingezogenen Arbeitskameraden der Bau- und Bodenbank, 1942

Photo greeting sent to work comrades of Bau- und Bodenbank, 1942

Die Deutsche Bau- und Bodenbank AG in den Jahren 1933 bis 1945

Die nationalsozialistische Wirtschafts-, Bau- und Siedlungspolitik beeinflusste auch die weitere Entwicklung der Bau- und Bodenbank in den 30er-Jahren. Da der Fehlbestand an Wohnraum in Deutschland 1933 unverändert hoch war, blieb zunächst das von der Bank betriebene Zwischenkreditgeschäft im Zentrum ihres Handelns. Mit ihm wurden weiterhin Kleinsiedlungen, zunehmend aber auch größere Mietshäuser finanziert.

Von großer Bedeutung blieb das Treuhandgeschäft für Reichsbürgschaften, das weiter über die Deutsche Gesellschaft für öffentliche Arbeiten AG („Öffa“) ausgeübt wurde. Die Bau- und Bodenbank stellte der Öffa dazu Personal und ihren Verwaltungsapparat zur Verfügung. Das Treuhandgeschäft führte zu Expansion und Dezen-

tralisierung, da die Bewilligung der Darlehen in die Zuständigkeit der Länder fiel. Die Folge war ein massiver Ausbau des Filial- und Zweigstellennetzes, den auch der Ausbruch des Zweiten Weltkrieges nicht beendete. Noch im Oktober 1939 wurde die Errichtung von Zweigniederlassungen in Danzig, Posen und Kattowitz beantragt und im folgenden Jahr durchgeführt. Auch hier war der Zweck die Weiterleitung und Verwaltung der öffentlichen Mittel für die Kleinsiedlung, den Volkswohnungsba, den Arbeiterwohnstättenbau sowie für die Reichsbürgschaftsverfahren. Bis Kriegsende hatte die Bank eine Million Wohnungen mitfinanziert.

Die Rüstungswirtschaft bestimmte jedoch immer mehr die Ziele des Wohnungsbaus. Neue Rüstungszentren wie in Wolfsburg oder Salzgitter erforderten Unterbringungsmöglichkeiten für die zahlreichen Arbeiter – und für die Mitfinanzierung dieser oftmals als nationalsozialistische „Idealsiedlungen“ konzipierten Wohnanlagen

Deutsche Bau- und Bodenbank AG, 1933 to 1945

National Socialist economic, construction and settlement policy also impacted the development of Bau- und Bodenbank in the 1930s. As the housing shortage remained high in Germany in 1933, the bank's bridging loan business initially remained the central focus of its activities. These loans continued to be used to finance small residential estates, but also began to be increasingly used to fund larger apartment buildings.

The Reich guarantee trust business remained hugely significant, which continued to be operated via Deutsche Gesellschaft für öffentliche Arbeiten AG ("Öffa"). Bau- und Bodenbank also provided Öffa with staff and its administrative systems. The trust business led to expansion and decentralisation, as the approval of loans fell

within the remit of the individual states. This led to a huge expansion in the network of branches and offices. This expansion was not even halted by the outbreak of the Second World War. In October 1939, applications were made to construct branches in Danzig, Posen and Katowice, which took place in the following year. The purpose of these branches was to transfer and manage public funds for small residential estates, the construction of apartment cooperatives and worker housing, and the Reich guarantee scheme. By the end of the war, the bank had co-financed one million homes.

However, the arms industry increasingly dominated housing construction objectives. New armaments centres in cities such as Wolfsburg and Salzgitter meant there was a need for accommodation for their many workers – and Bau- und Bodenbank was predestined to co-finance these housing complexes that were often designed as National Socialist "ideal settlements". The bank also increasingly



Auswahl von Geschäftsberichten von 1933 bis 1943

Selection of annual reports from 1933 to 1943



Werkspausenkonzert der Bau- und Bodenbank, 1942

Break-time concert of Bau- und Bodenbank, 1942



Bankgebäude Berlin im Schmuck zur Olympiade, 1936

Berlin bank building decorated to mark the Olympics, 1936

war die Bau- und Bodenbank prädestiniert. Darüber hinaus vergab die Bank zunehmend Kredite für Industrieprojekte, die im Boom der Rüstungswirtschaft neue Geschäftsmöglichkeiten in Aussicht stellten. Millionenkredite wurden u.a. der Vereinigte Stahlwerke AG, der Daimler-Benz AG und der Ruhrgas AG gewährt.

Nach Ausbruch des Zweiten Weltkriegs wuchs bei der Bank die Sorge vor dem Verlust der wohnungsbaupolitischen Grundlagen. Jetzt schienen Industriekredite erst recht ein alternatives Beschäftigungsfeld zu bieten. In einer 1941 vorgelegten Denkschrift wurde daher für eine zukünftige „Friedenszeit“ vorgeschlagen: „Im Zusammenhang mit der nach Kriegsende einsetzenden Industrieverlagerung und Umstellung auf eine große Friedensproduktion wird speziell in den dem Reich neu eingegliederten Gebieten ein großer Geldbedarf für Fabrikbauten eintreten“ – ein Markt, der durch Anleihen und hypothekarisch gesicherte Darlehen durch die Bau- und Bodenbank bedient werden sollte. Schließlich wurden sogar mittel-

fristige Investitionskredite für den Schiffbau zur Diskussion gestellt und davor gewarnt, dem „Betätigungsgebiet“ der Bau- und Bodenbank „künstliche Grenzen“ zu setzen – es war ganz offenkundig, dass diese sich von ihrem ursprünglichen Gründungsgedanken inzwischen weit entfernt hatte.

Weil sich das Geschäftsprofil bereits seit dem Ende der 1920er-Jahre gewandelt hatte, gab die Bau- und Bodenbank ihre Gemeinnützigkeit 1935 auf. Sie verlor damit einen wichtigen Teil ihres Charakters als sozialpolitisches Instrument, der sie seit Gründung geprägt hatte.

„Arisierungen“ während der NS-Zeit

Die verbrecherischen Ziele der NS-Herrschaft zeigten sich nicht zuletzt in der Ausschaltung der Juden aus der Wirtschaft, an der auch die Bau- und Bodenbank mitwirkte. An mindestens zwei „Arisierungen“ war sie während der NS-Zeit beteiligt. Die erste erfolgte bereits 1933 und betraf die Gemeinnützige Siedlungsgesellschaft mbH Kleinmachnow des Bauunternehmers Adolf Sommerfeld, der über die Bank eine Reichsbürgschaft für ein großes Wohnprojekt beantragt hatte. Karl Durst, dem staatlichen Reichskommissar bei der Bau- und Bodenbank, gelang es, Sommerfeld aus der Gesellschaft auszuschließen. Dieser musste, zumal auch persönlich von SA-Mitgliedern attackiert, wenige Wochen später auswandern. Ein Nationalsozialist wurde zum Geschäftsführer ernannt, und seitens der Bank trat zunächst Robert Schoepf, dann 1936 Dr. Alfred Ohlmer in den Aufsichtsrat der Siedlungsgesellschaft ein. Beide waren sich über die Umstände und Hintergründe dieser „Arisierung“ im Klaren, auch wenn aus den aktuell zugänglichen Akten nicht zweifelsfrei erkennbar ist, ob die Bank bei dieser frühen „Arisierung“ eine aktive Rolle gespielt hat.

issued loans for industrial projects, which held out the prospect of new business opportunities during the arms industry boom. Loans to the tune of millions were granted to companies including Vereinigte Stahlwerke AG, Daimler-Benz AG and Ruhrgas AG.

Following the outbreak of the Second World War, there was a growing fear in the bank that it would begin to lose sight of its fundamental principles based on housing policy. Now more than ever, industrial loans seemed to offer an alternative area of business operations. Therefore, the following was proposed for a future “peacetime” in a position paper released in 1941: “In connection with the industrial shift that will take place following the end of the war and a switch to high levels of peacetime production, the volume of funds needed to construct factories will be high, especially in regions that have been recently incorporated into the Reich” – a market that was expected to be serviced with bonds and mortgage-backed loans provided by Bau- und Bodenbank. In the end, even medium-term investment loans for shipbuilding were put forward for discussion and the bank was warned against assigning “artificial limits” to Bau- und Bodenbank’s “field of business operations” – it was quite apparent that it had now moved far away from the original principles behind its formation.

As its business profile had already changed since the end of the 1920s, Bau- und Bodenbank gave up its non-profit status in 1935. As such, it lost an important aspect of its character in its role as an instrument to support social policy, which had characterised the bank since its formation.

“Aryanisation” during the NS era

The criminal objectives of the NS regime were apparent not least in the fact that Jews were cut out of the economy, an act which Bau- und Bodenbank was also involved in. It played a part in at least two “Aryanisations” during the NS era. The first of these took place in 1933, involving Gemeinnützige Siedlungsgesellschaft mbH Kleinmachnow (Kleinmachnow not-for-profit housing association) owned by housing developer Adolf Sommerfeld, who had applied to the bank for a Reich guarantee for a large housing project. Karl Durst, the Reich Commissioner at Bau- und Bodenbank, succeeded in excluding Sommerfeld from the company, who was forced to emigrate a few weeks later, especially following personal attacks on him carried out by SA members. A National Socialist was appointed managing director, and the housing association’s Supervisory Board was joined by employees of the bank – firstly Robert Schoepf, followed by Dr Alfred Ohlmer in 1936. Both men were aware of the circumstances and background to this “Aryanisation”, although it is not absolutely clear from records currently made available whether the bank had played an active role in this early “Aryanisation”.

Übersicht über die Entwicklung der Bank 1932-1939

Overview of the development of the bank 1932-1939

	Altienkapital	Offene Rücklagen	Bilanzsumme	Dividende
31. 12. 1932	34 300 000,—	6 500 000,—	235 000 000,—	5%
31. 12. 1933	34 300 000,—	7 500 000,—	285 000 000,—	5%
31. 12. 1934	34 300 000,—	9 800 000,—	453 000 000,—	5%
31. 12. 1935	34 300 000,—	16 000 000,—	533 000 000,—	6%
31. 12. 1936	34 300 000,—	18 300 000,—	550 000 000,—	6%
31. 12. 1937	34 300 000,—	20 170 000,—	583 000 000,—	6%
31. 12. 1938	34 300 000,—	20 680 000,—	690 000 000,—	6%
31. 12. 1939	34 300 000,—	20 650 000,—	824 000 000,—	6%

Die zweite „Arisierung“ betraf die 1938 gegründete Zweigniederlassung der Bau- und Bodenbank in Wien. Das repräsentative Gebäude befand sich im Besitz des jüdischen Geschäftsmanns und Konsuls Ernst Körner, mit dem man zunächst einen Mietvertrag abschloss. Die Bank ging jedoch von vornherein davon aus, das Gebäude zu erhalten: Sie hatte sich ein Vorkaufsrecht gesichert, weil sie annahm, dass der inzwischen in die Tschechoslowakei flüchtende Körner früher oder später „durch die Entwicklung gezwungen“ sein werde, das Haus an die Bank zu verkaufen. Nach der Enteignung stritt sich die Bank noch bis Kriegsende mit einer konkurrierenden österreichischen Heimstätte um die „Besitzrechte“.

Ausdehnung der Bankgeschäfte und Expansion

Neben dem Ausbau der Inlandstätigkeit expandierte die Bau- und Bodenbank auch außerhalb der Reichsgrenzen. Eine schon in der Weimarer Republik erworbene Mehrheitsbeteiligung an der Wiener Baukredit-Bank ging vorübergehend wieder verloren, weil dieses Institut aufgrund „antiösterreichischer Aktivitäten“ liquidiert wurde: Die Bau- und Bodenbank hatte nach 1933 Nationalsozialisten in Österreich unterstützt und auf eine Angliederung Österreichs an das Deutsche Reich hingewirkt. Die Regierung in Wien löste deshalb die Wiener Filiale im Jahr 1935 kurzerhand auf.

■ In der jüngeren Vergangenheit haben sich Unternehmen und Banken in verstärktem Maße der wissenschaftlichen Aufarbeitung ihrer Geschichte in den Jahren des Nationalsozialismus gewidmet. Zuvor war der Umgang mit der NS-Zeit allenfalls ein Randthema, und manche Firmen- und Jubiläumsschrift sparte selbst noch in den 70er- und 80er-Jahren die Zeitspanne von 1933 bis 1945 ganz aus. Inzwischen stellen sich Unternehmen und Banken aber auch den dunklen Seiten ihrer eigenen Vergangenheit und es ist zunehmend klar geworden, dass viele von ihnen nicht nur passiv in das NS-System „verstrickt“, sondern – die einen mehr, die anderen weniger – aktiv an dessen Unrechtsherrschaft beteiligt waren und davon profitiert haben. Die Aareal Bank AG hat vor diesem Hintergrund ihre eigene Geschichte jener Jahre historisch aufarbeiten lassen und zu diesem Zweck das haus-eigene Archiv uneingeschränkt geöffnet.

Die Untersuchung erfolgte am Institut für Geschichtswissenschaft der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn in der Abteilung für Geschichte der Neuzeit unter der Leitung von Prof. Dr. Joachim Scholtyseck. Die Erkenntnisse der wissenschaftlichen Arbeit, auf die die Aareal Bank keinen Einfluss genommen hat, flossen in eine umfassende Expertise ein, die die Grundlage für die Zusammenfassung in diesem Kapitel bildet.

The second case of "Aryanisation" involved the Vienna branch of Bau- und Bodenbank opened in 1938. The prestigious building was owned by Ernst Körner, a Jewish businessman and consul, with whom the bank initially signed a rental agreement. However, the bank assumed from the outset that it would obtain the building: it had secured a preemptive right because it anticipated that, sooner or later, "circumstances would force" Körner, who fled to Czechoslovakia in the meantime, to sell the building to the bank. Following dispossession, the bank fought over ownership rights with a competing Austrian estate right up to the end of the war.

Expansion of bank business activities

As well as building up its activities within Germany, Bau- und Bodenbank also expanded abroad. A majority stake in Wiener Baukredit-Bank acquired during the Weimar Republic was temporarily lost, as this bank was liquidated due to "anti-Austrian activities": Bau- und Bodenbank had supported National Socialists in Austria after 1933 and participated in the incorporation of Austria into the German Reich. As such, the government in Vienna unceremoniously closed the Vienna branch in 1935.

■ In recent years, companies and banks have devoted more attention to academic appraisal of their history during the National Socialism years. Discussion about the NS era used to be sidelined; indeed, as late as the 1970s and 1980s, some companies and anniversary publications completely ignored the 1933 to 1945 period. Nowadays, however, companies and banks are facing up to the dark side of their own past and it has become increasingly clear that many of them were not only passively "entangled" in the Nazi system but – some more so than others – were actively involved in, and profited from, its terrible reign. Against this backdrop, Aareal Bank AG has opened up its own history during these years to scrutiny and allowed unrestricted access to own archives for that purpose.

The study was carried out in the Modern History section of the Department of History at the University of Bonn (Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität), under the auspices of Prof Dr Joachim Scholtyseck. The insights gained during the academic process, over which Aareal Bank exerted no influence, were incorporated in a comprehensive, written assessment which forms the basis for the summary contained in this chapter.



Neubauprojekt der Zweigniederlassung Breslau, 1939

Construction project at the Breslau branch, 1939

Der durch Hitler gewaltsam herbeigeführte „Anschluss“ Österreichs im Jahr 1938 ermöglichte die Ausdehnung des Zwischenkredit- und Reichsbürgschaftsgeschäfts auf die sogenannte Ostmark. Infolge der Angliederung des Sudetenlands 1939, des Überfalls auf Polen im gleichen Jahr und der Eroberung Lothringens nach dem Kriegsbeginn gegen Frankreich wurden auch dort Zweigstellen gegründet und das Reichsbürgschaftssystem auf diese Regionen ausgedehnt. Zur gleichen Zeit war die Bank als Baufinanzierer für diejenigen „Umsiedler“ tätig, die als sogenannte „Optanten“ 1939 Südtirol verlassen hatten. Über das Tochterunternehmen Deutsche Umsiedlungs-Treuhand GmbH Innsbruck wurden vor allem in Österreich Gelder für den Bau von Übergangsquartieren und den Bau billiger Wohnungen zur Verfügung gestellt. Im Zuge dieser Expansionsprojekte und insbesondere in Ostmitteleuropa unterstützte die Bau- und Bodenbank die rassistisch begründete Siedlungs- und Neuordnungspolitik der Nationalsozialisten durch die Finanzierung von Ansiedlungsprojekten deutscher Siedler.

Trotz dieser politisch opportunen Geschäftsaktivitäten geriet die Bank in eine existenzielle Krise. Grund hierfür war, dass sich der Staat aufgrund der zunehmenden Kriegsproduktion immer stärker aus dem Wohnungsbau zurückzog und seit 1940 sogar einen Baustopp für zivile Bauten verhängte. Die Vergabe von Industriekrediten konnte diese Verluste nicht kompensieren. In der Folge kam das Geschäft der Bank Ende 1944 praktisch zum Erliegen. Durch Bombenangriffe war die Zentrale in Berlin zu diesem Zeitpunkt bereits weitgehend zerstört worden. Bei Kriegsende wurden die Bankschalter in Berlin von der Sowjetischen Militäradministration geschlossen.

Hauptbuch (1930-1947) der Zweigniederlassung München

Munich branch general ledger (1930-1947)



Betriebssport und -feiern

Company sports activities and parties

Vereinsmeisterschaften des Sportvereins Deutsche Bau- und Bodenbank AG e.V., 1937

Tournament held by the Deutsche Bau- und Bodenbank AG e.V. sports club, 1937



Kegelgruppe Winterfest, 1939

Bowling club at the winter gala, 1939



Ballettvorführung Weihnachtsfeier, 1940

Ballet performance at the Christmas party, 1940

In 1938, the "Anschluss Österreichs" (Austrian connection) enforced by Hitler allowed for the bridging loan and Reich guarantee business to be expanded to include so-called "Ostmark" (the name given to Austria by the NS regime). Following the annexation of the Sudetenland in 1939, the invasion of Poland in the same year, and the capture of the Lorraine region from France after the start of the war, branch offices were also opened in these locations and the Reich guarantee system extended to cover these regions. At the same time, the bank issued construction financing for those who had opted to relocate from South Tyrol in 1939 (the so-called "optants"). Money was provided, primarily in Austria, to construct transit accommodation and cheap flats via the subsidiary Deutsche Umsiedlungs-Treuhand GmbH Innsbruck. In the course of these expansion projects, and in Central Eastern Europe in particular, Bau- und Bodenbank supported the National Socialists' racial settlement and New Order policies by financing settlement projects for German settlers.

Despite these politically opportune business activities, the bank was plunged into an existential crisis. This was because the government was increasingly withdrawing from housing construction due to growing military production volumes, even imposing a freeze on civil construction from 1940 onwards. Issuing industrial loans could not make up for these losses. As a consequence, the bank's business activities virtually ground to a halt at the end of 1944. By this time, the headquarters in Berlin had already been largely destroyed by bombings. At the end of the war, the bank counters in Berlin were closed by the Soviet military administration.

Auswirkungen der nationalsozialistischen Personalpolitik auf den Aufsichtsrat der Deutsche Bau- und Bodenbank AG

■ Obwohl zahlreiche Persönlichkeiten der Bau- und Bodenbank auch nach 1933 in verantwortlicher Position verblieben, erfolgte vor allem im Aufsichtsrat eine umfangreiche Personalrochade. Als Repräsentant des von den Nationalsozialisten verachteten „Systems“ von Weimar besonders gefährdet galt der langjährige Aufsichtsratsvorsitzende Arnold Knoblauch, der zugleich Leiter der GAGFAH (Gemeinnützige Aktiengesellschaft für Angestellten-Heimstätten) war, des größten deutschen gemeinnützigen Wohnungsunternehmens. Um Knoblauchs Verbleib in der Bank zu ermöglichen, trat dieser in die zweite Reihe und wurde an der Spitze des Aufsichtsrats durch den bisherigen Vorstandsvorsitzenden Dr. Dr. Otto Kämper ersetzt.

Zahlreiche Aufsichtsratsmitglieder, die in ihrer Funktion die genossenschaftliche oder gewerkschaftliche Reformbewegung repräsentierten, mussten ausscheiden. Dies war wesentlich auf den maßgeblichen Einfluss der seit Gründung der Bank auf-sichtführenden Reichsministerien, vor allem des Reichsarbeits- und des Reichsfinanzministeriums, zurückzuführen, die nun potenzielle Gegner des Regimes aus den Gremien der Banken entfernten. Eine harte Zäsur stellte das Jahr 1933 aber zunächst nicht dar: Viele der jetzt neu berufenen Aufsichtsratsmitglieder waren Experten auf dem Gebiet der Finanz- und Bauwirtschaft, ohne eine besonders enge Bindung zur NS-Bewegung aufzuweisen. Während von diesen eine gewisse Anpassungsbereitschaft erwartet wurde, wuchs der Anteil der überzeugten Nationalsozialisten im Aufsichtsrat in dem Maß, wie die Partei und vor allem die Deutsche Arbeitsfront (DAF) für Fragen des Wohnungsbaus an Einfluss gewannen. Dies gilt namentlich für den DAF-Führer Robert Ley, aber auch für hohe DAF-Funktionäre wie Karl Müller und Paul A. Brinckmann sowie Partei-Karrieristen wie Reinhold Widmann Laemmert und Ernst Zörner.

Ein grundlegender Einschnitt im Aufsichtsrat erfolgte erneut während des Zweiten Weltkriegs. Im Zuge der Übertragung der Zuständigkeit für die Bau- und Bodenbank vom Reichsarbeitsministerium auf den nun auch als „Reichswohnungskommissar“ eingesetzten Robert Ley musste Dr. Dr. Otto Kämper 1943 den Aufsichtsratsvorsitz niederlegen. Er wurde durch den Ley-Vertrauten und NS-Bauideologen Hans Wagner ersetzt. Im Zuge dieses Revirements konnte auch Arnold Knoblauch von Kämper nicht mehr geschützt werden und schied aus dem Aufsichtsrat aus, in den er erst nach dem Ende der Hitler-Diktatur zurückkehren konnte. Da Wagner in einen für das NS-Regime typischen internen Machtkampf mit Ley geriet, wurde er noch vor Kriegsende wieder entlassen und durch den Fachbeamten Joachim Fischer-Dieskau ersetzt. Fischer-Dieskau musste sein Amt bei Kriegsende wieder abgeben. Als NSDAP-Mitglied und „Wehrwirtschaftsführer“ konnte er seine Beamtenkarriere in den Nachkriegsjahren zunächst nicht fortsetzen. Als Eberhard Wildermuth, ehemaliger Vorstand der Bau- und Bodenbank, Bundesbauminister wurde, machte er Fischer-Dieskau, den er als fachlich versierten Experten schätzte, zu einem seiner Abteilungsleiter. In den 50er-Jahren trat Fischer-Dieskau zudem in den Aufsichtsrat der Bau- und Bodenbank ein – ein Beispiel für die Personal-Kontinuitäten zwischen dem „Dritten Reich“ und der Bundesrepublik, für die es auch im deutschen Wohnungsbauwesen zahlreiche Beispiele gibt.

Effects of National Socialist personnel policy on the Supervisory Board of Deutsche Bau- und Bodenbank AG

■ Although many employees of Bau- und Bodenbank remained in senior positions after 1933, an extensive staff changeover took place, primarily on the Supervisory Board level. As a representative of the Weimar “system” condemned by the National Socialists, the position of the long-standing Chairman of the Supervisory Board, Arnold Knoblauch, who was also head of GAGFAH, Germany’s largest non-profit public sector housing corporation for worker housing, was seen to be under particular threat. Knoblauch took a back seat in order to ensure he could remain with the bank, and former Chairman of the Management Board Dr Dr Otto Kämper took over as Chairman of the Supervisory Board.

A number of Supervisory Board members who represented the cooperative or union reform movements in their role were forced to resign. This was mainly due to the considerable control held by the Reich ministries that had supervised the bank since its formation, primarily the Reich Labour Ministry and Reich Finance Ministry, which were now removing potential regime opponents from the boards of banks. However, 1933 did not initially constitute a stark turning point: many of the newly appointed Supervisory Board members were experts in the financial and construction sectors, but did not have a particularly close connection to the NS movement. While a certain amount of willingness to adapt was expected of these members, the number of convinced National Socialists on the Supervisory Board increased in proportion to the level of influence gained by the party and, in particular, the German Labour Front (DAF) with regard to housing construction. This was particularly the case for head of the DAF, Robert Ley, but also high-ranking DAF officials such as Karl Müller and Paul A. Brinckmann, and party careerists such as Reinhold Widmann Laemmert and Ernst Zörner.

There was yet another fundamental turning point in the Supervisory Board during the Second World War. During transfer of responsibility for Bau- und Bodenbank from the Reich Labour Ministry to Robert Ley, who had by then been appointed as Reich Housing Commissioner, Otto Kämper was forced to step down as Chairman of the Supervisory Board in 1943. He was replaced by Ley’s trusted confidant and NS building ideologist Hans Wagner. In the wake of this shake-up, Arnold Knoblauch could no longer be protected by Kämper and he left the Supervisory Board. He was only able to return following the end of Hitler’s dictatorship. As Wagner became involved in an internal power struggle with Ley, as was a typical occurrence in the NS regime, he was dismissed before the end of the war and replaced by specialist official Joachim Fischer-Dieskau. Fischer-Dieskau was forced to resign from office at the end of the war, and could not initially continue his career in the civil service in the post-war years due to being a NSDAP member and “Wehrwirtschaftsführer” (executives of companies involved in the build-up of arms for the armed forces during the NS era). When Eberhard Wildermuth, former member of the Management Board of Bau- und Bodenbank, became Federal Housing Minister, he appointed Fischer-Dieskau, whom he regarded as an accomplished expert, as one of his department heads. Fischer-Dieskau also joined the Supervisory Board of Bau- und Bodenbank in the 1950s – an example of the personnel continuities between the Third Reich and the Federal Republic. There are also a number of examples of this in the German housing industry.

Auswirkungen der nationalsozialistischen Personalpolitik auf den Vorstand der Bau- und Bodenbank

■ Der Vorstand blieb während der NS-Jahre im Vergleich zum Aufsichtsrat vergleichsweise stabil. Für den in den Aufsichtsrat wechselnden Dr. Dr. Otto Kämper übernahm Dr. Adolf Friedrichs, der bereits in den Jahren der Weimarer Republik wichtige Führungsaufgaben übernommen hatte, im Jahr 1933 die Position des „Ersten Direktors“. Er verstand sich zwar als reiner Bankfachmann, aber seine Konzessionen an das Regime, die z.B. auch in seinen Reden an die „Gefolgschaft“ zum Ausdruck kamen, zeigten, dass die dem Reich nahestehende Bank nicht unpolitisch sein konnte. Als Zugeständnis an die NSDAP wurde im Jahr 1933 Robert Schoepf zusätzlich in den Vorstand aufgenommen. Während Kämper nach 1945 argumentierte, dies sei der Überlegung entsprungen, „Schlimmeres zu verhindern“, dürften auch opportunistische Motive eine Rolle gespielt haben: Als Bank, die sich fast vollständig im Besitz des Reiches befand, war man auf das Wohlwollen der neuen Machthaber angewiesen.

Als Schoepf 1941 zur Metallgesellschaft AG wechselte, trat Dr. Alfred Ohlmer an seine Stelle. Er hatte, ebenso wie Dr. Leo Sarrazin, der kurz zuvor bereits in den Vorstand aufgerückt war, schon vor 1933 eine führende Stellung bei der Bank inne gehabt. Beide Vorstandsmitglieder verfolgten die Interessen der Bank und nutzten die sich ihnen durch die NS-Expansion im Krieg ergebenden Handlungsmöglichkeiten aus, ohne allerdings politische Erwägungen vor wirtschaftliche Motive zu stellen, wie die verfügbaren Quellen nahelegen.

Unternehmenskultur der Bau- und Bodenbank wandelt sich unter NS-Einfluss

■ Das Verhältnis der Bau- und Bodenbank zum NS-Regime gestaltete sich nicht immer spannungsfrei. Die konkrete Kooperation in der Bau- und Siedlungspolitik funktionierte jedoch weitgehend reibungslos. In der Öffentlichkeit lieferte der Vorstand nicht selten Ergebnissenadressen an die Machthaber. Dr. Dr. Otto Kämper z. B. lobte in seinen Reden in der Vorkriegszeit die Erfolge im Wohnungsbau und sprach 1936 davon, dass durch die Erfolge Hitlers die Bauwirtschaft aus dem jahrelangen „Stadium der Stagnation“ erwacht sei. Ähnliche Äußerungen sind auch von Friedrichs und Ohlmer bezeugt. Solche Formulierungen waren in der damaligen Gesellschaft einerseits verpflichtend und gaben nicht unbedingt individuelle Überzeugungen wider. Andererseits zeigen sie aber, wie sehr sich die Unternehmenskultur im Sinne des Nationalsozialismus gewandelt hatte. Es ist dennoch bemerkenswert, dass Demokraten wie Arnold Knoblauch und Eberhard Wildermuth weitgehend unbehelligt blieben. Wildermuth, der mit Theodor Heuss gut bekannt war, hatte als Offizier im Zweiten Weltkrieg Verbindungen zum Widerstand des 20. Juli 1944 und sollte die für einen Umsturz wichtige Schlüsselstellung als Kommandeur beim Berliner Wachregiment erhalten – ein Plan, der aber ebenso scheiterte wie der spätere Umsturzversuch.

Bei den Bankmitarbeitern selbst hatte die NSDAP bereits 1928 erste kleine Erfolge erzielt. Führt die NS-Bewegung zunächst allenfalls eine Randexistenz, fand sie spätestens seit der Weltwirtschaftskrise zunehmend Unterstützer. Zum Zeitpunkt der

Effects of National Socialist personnel policy on the Management Board of Bau- und Bodenbank

■ *The Management Board remained relatively stable during the NS era in comparison with the Supervisory Board. Dr Adolf Friedrichs, who had already held important managerial positions during the years of the Weimar Republic, took over as Founding Director in 1933 in place of Dr Dr Otto Kämper who was moving to the Supervisory Board. He saw himself purely as a banking expert, but his concessions to the regime, which were expressed in his speeches to “followers”, for example, showed that the Reich-affiliated bank could not remain non-political. Robert Schoepf was also admitted to the Management Board in 1933 as a concession to the NSDAP. Although Kämper argued after 1945 that this had stemmed from the idea of “preventing something worse”, it is also likely that opportunistic motives had played a role: as a bank almost entirely owned by the Reich, it was reliant on the good favour of the new rulers.*

When Schoepf moved to Metallgesellschaft AG in 1941, Dr Alfred Ohlmer joined in his place. Like Dr Leo Sarrazin, who had been promoted to the Management Board a short time before, he had also already held a managerial position within the bank before 1933. Both Management Board members acted in the bank’s best interests and made use of the opportunities for action that arose as a result of NS expansion during the war, yet without putting political considerations before economic motives, as available sources suggest.

Corporate culture at Bau- und Bodenbank changes due to NS influence

■ *Bau- und Bodenbank’s relationship with the NS regime was not always without tension. However, their collaboration specifically concerning construction and settlement policy functioned largely smoothly. The Management Board quite often made public declarations of loyalty to the rulers. For example, in several speeches made by Dr Dr Otto Kämper in the pre-war era, he praised the successes made by the NS regime in housing construction, and in 1936 he spoke of how Hitler’s successes had awoken the housing industry from many years of “stagnation”. Friedrichs and Ohlmer also made similar statements. Declarations like these were compulsory in society at that time and did not necessarily reflect individual beliefs. However, they do show how much the corporate culture had changed in the interests of National Socialism. Nevertheless, it is interesting to note that democrats like Arnold Knoblauch and Eberhard Wildermuth were for the most part left alone. Wildermuth, who knew Theodor Heuss well, served as an officer in the Second World War and had connections with the resistance plot of 20 July 1944. He was set to be assigned the key position in a coup as a commander in the Berlin guards regiment. However, this plan failed, as did the subsequent coup attempt.*

The NSDAP had already achieved small successes amongst the bank’s employees back in 1928. Although the NS movement initially led a marginal existence at best, it began to increasingly gain supporters from the time of the global economic crisis, if

„Machtergreifung“ gehörten von den 267 Mitarbeitern 63 der Partei an. Der Leiter der „Nationalsozialistischen Betriebszellen-Organisation“ (NSBO) wurde zum Leiter der Personalabteilung ernannt. Die Einbindung des Nationalsozialisten in eine verantwortungsvolle Position diente der Sicherung des Betriebsfriedens und signalisierte dem Regime die „Zuverlässigkeit“ der Cheftage der Bau- und Bodenbank. Die veränderte Unternehmenskultur spiegelte sich auch in der 1937 erstmals erscheinenden Betriebszeitschrift „Der Pfeiler“ wider. Hier wurde die „wahre Betriebsgemeinschaft“ beschworen und über die Aktivitäten der betriebseigenen „Werkschar“ und den firmeneigenen Sportverein berichtet. Im Zweiten Weltkrieg appellierte das Blatt zunehmend an die „Moral an der Heimatfront“, bevor das Erscheinen im letzten Kriegsjahr eingestellt wurde.

Fazit:

Eine abschließende Beurteilung der Deutsche Bau- und Bodenbank AG in den Jahren des NS-Regimes ist aus verschiedenen Gründen schwieriger als in anderen Perioden ihrer Geschichte. Zum einen ist die Spur der Quellen weniger deutlich, weil viele Akten im Verlauf des Zweiten Weltkriegs verloren gingen oder möglicherweise auch bewusst vernichtet wurden. Zeitzeugenaussagen und Berichte aus der Zeit nach 1945 über die Jahre der „braunen Diktatur“ müssen mit einer gewissen Vorsicht bewertet werden, weil sie teilweise dazu dienten, die eigene Haltung in einem möglichst positiven Licht erscheinen zu lassen.

Dennoch fällt auf, dass sich die Bau- und Bodenbank trotz ihres Status als eine dem Reich nahe stehende Bank weniger politisch exponiert hat als manche der privaten deutschen Großbanken, obwohl sie insbesondere auf dem Gebiet der Siedlungspolitik als Instrument nationalsozialistischer Politik diente und in der Praxis nur wenig von den sozialen und demokratischen Gründungsgrundsätzen der Weimarer Republik erhalten blieb. Nach Sichtung der heute zugänglichen Quellen ist die Bau- und Bodenbank nicht direkt in die nationalsozialistischen Verbrechen des Holocaust involviert gewesen.



Werkzeitschrift „Der Pfeiler“, 1938/1940

„Der Pfeiler“ company magazine, 1938/1940

not before. When power was seized, 63 of the bank's 267 employees belonged to the party. The head of the National Socialist Factory Cell Organization (NSBO) was appointed head of the personnel department. By appointing a National Socialist to a position of responsibility, this helped to ensure the company was left in peace and indicated to the regime the "reliability" of Bau- und Bodenbank's management. The altered corporate culture was also reflected in the company magazine "Der Pfeiler", which was published for the first time in 1937. This described the "true company community" and reported on the activities of the in-house "Werkschar" (factory troops) and the bank's own sports club. During the Second World War, the magazine increasingly appealed to "morale on the home front", before it ceased publication in the final year of the war.

Conclusion:

It is more difficult to give a definitive assessment of Deutsche Bau- und Bodenbank AG during the NS regime than in other periods of our history for a variety of reasons. Firstly, the paper trail of sources available is less clear, as many files became lost during the Second World War or were possibly even deliberately destroyed. Witness accounts and reports from the period after 1945 concerning the years of "brown dictatorship" have to be treated with a certain amount of caution, as the purpose of some of these was to present the witnesses' own attitudes in as positive a light as possible.

Nevertheless, it is apparent that Bau- und Bodenbank took less of a prominent political stance than many other major private German banks, despite its status as a Reich-affiliated bank, even though it served as a tool in National Socialist policy, particularly in the area of settlement policy, and only a small number of the social and democratic founding principles of the Weimar Republic actually survived in practice. After inspecting the sources available today, Bau- und Bodenbank was not directly involved in the National Socialist crimes of the Holocaust.

Eberhard Wildermuth

23.10.1890 – 09.03.1952



Vorstandsmitglied der Deutsche Bau- und Bodenbank AG von 1928-1945, Bundesminister für Wohnungsbau vom 20.09.1949 bis zum 09.03.1952

Member of the Management Board of Deutsche Bau- und Bodenbank AG 1928-1945, Federal Housing Minister 20 Sep 1949 - 9 Mar 1952

WANDERER ZWISCHEN WIRTSCHAFT UND POLITIK

„Ich habe Ihnen kein Amt zu bieten, aber eine Aufgabe!“ – mit diesen Worten empfing Eberhard Wildermuth, erster Bundesminister für Wohnungsbau, seine Mitarbeiter im Ministerium. Am 20. September 1949 hatte die neu gewählte Bundesregierung ihre erste Sitzung abgehalten, und am 5. Oktober berichtete Wildermuth Bundeskanzler Adenauer über die Grundzüge seiner Arbeit. Der Begriff „Sozialer Wohnungsbau“ wurde durch ihn geprägt, sein Kerngedanke war die „Kreditschöpfung durch Vorfinanzierung“. Adenauer bat um schriftliche Fixierung für das Kabinett.

Nach nur einer Woche intensiver Beratungen mit anderen Ministerien und Kreditinstituten legte Wildermuth am 11. Oktober 1949 seinen Plan im Kabinett vor und erhielt dessen Zustimmung. „Zu meiner großen Überraschung Gesamtfinanzierung angenommen“, notierte der Minister. Sechs Monate später, am 24. April 1950, verabschiedete der Deutsche Bundestag einstimmig das Erste Wohnungsbaugesetz – Wildermuths größter politischer Erfolg. Allein in seiner Amtszeit, in den ersten Jahren der noch jungen Bundesrepublik, wurden 370.000 Wohnungen gebaut.

Wer war dieser Mann, der den deutschen Wohnungsbau so entscheidend mitprägte? Eberhard Wildermuth, am 23. Oktober 1890 in Stuttgart geboren, studierte Rechts- und Staatswissenschaften an den Universitäten Tübingen, Berlin und Leipzig. Nach seiner erfolgreich bestandenen ersten Staatsprüfung 1914 und dem großen Examen 1920 schlug er zunächst die Verwaltungslaufbahn ein. 1925 trat Wildermuth in den Reichsdienst ein, zunächst bei der Reichsanstalt für Arbeitsvermittlung und Arbeitslosenunterstützung in Berlin, ein Jahr später im Reichsarbeitsministerium. Während seiner Tätigkeit dort trug Wildermuth mit seinem Einfluss maßgeblich dazu bei, die heftigen Widerstände

A WANDERER BETWEEN ECONOMY AND POLITICS

“I don’t have a job to offer you, but a mission!” – it was with these words that Eberhard Wildermuth, the first Federal Housing Minister, welcomed his employees to the Ministry. The newly elected Federal Government held its first meeting on 20 September 1949, and on 5 October, Wildermuth reported on the main features of his work to Federal Chancellor Adenauer. He coined the term “social housing”, and his central notion was “creation of credit through advance financing”. Adenauer asked for this to be set out in writing in order to be presented to the cabinet.

After just one week of in-depth discussions with other ministries and banks, Wildermuth presented his plan to the cabinet on 11 October 1949, which then gave its approval. “Complete funding has been approved to my great surprise,” stated the Minister. Six months later, on 24 April 1950, the German Bundestag unanimously adopted the first Housing Act – Wildermuth’s greatest political success. 370,000 homes were built during his period in office alone, in the first few years of the early Federal Republic.

Who was this man who played such an important role in shaping housing construction in Germany? Eberhard Wildermuth, born in Stuttgart on 23 October 1890, studied law and political science at Tübingen, Berlin and Leipzig universities. After passing his first state examination in 1914 and his major examination in 1920, he successfully began a career in public administration. In 1925, Wildermuth joined the Reichsdienst (Reich service), initially as an employee of the Reich Institute for the Placement of Employees and Unemployment Welfare in Berlin, before moving to the Reich Labour Ministry a year later. During his time there, Wildermuth used his influence to help overcome fierce opposition to the first major capital increase

gegen die erste große Kapitalerhöhung der Bau- und Bodenbank von 10 Mio. Mark zu überwinden.

Jedoch sah Wildermuth seine berufliche Zukunft eher in der Wirtschaft als in einer Behörde. Das Angebot des damaligen Vorstandsmitglieds Dr. Dr. Otto Kämper, in das Vorstandsreferat für Rechtsangelegenheiten der Bau- und Bodenbank zu wechseln, nahm er deshalb zum 1. Juli 1928 gerne an. Besondere Verdienste erwarb sich Wildermuth sodann, als er in den Jahren der rasant steigenden Arbeitslosigkeit die Deutsche Gesellschaft für öffentliche Arbeiten (Öffa) ins Leben rief, bei der er ab 1930 als Vorstandsmitglied und später als Präsident wirkte. Die Öffa schuf zahlreiche Arbeitsplätze, indem sie Darlehen für Straßen- und Tiefbauten zur Verfügung stellte. Der Umfang der von der Öffa vergebenen Kredite belief sich auf insgesamt 1,75 Mrd. Mark.

In der Zeit des Nationalsozialismus engagierte sich Wildermuth im militärischen Widerstand gegen das Hitler-Regime. Nach seiner Entlassung aus der englischen Kriegsgefangenschaft im Juni 1946 wurde Wildermuth, ein Wanderer zwischen Wirtschaft und Politik, in das Wirtschaftsministerium der provisorischen Regierung von Württemberg-Hohenzollern berufen, dessen Leitung er als Staatssekretär übernahm. Vom 22. Juli 1947 bis zum 20. September 1949 war er Staatsminister für Wirtschaft des Landes Württemberg-Hohenzollern. Von dort ging es nach Bonn: Nach den Bundestagswahlen wurde Wildermuth am 20. September 1949 als Bundesminister für Wiederaufbau (ab 1950 Bundesminister für Wohnungsbau) in die von Bundeskanzler Konrad Adenauer geführte Bundesregierung berufen. Buchstäblich bis zu seinem Tod am 9. März 1952 setzte sich Eberhard Wildermuth für den Wiederaufbau der Wohnungswirtschaft ein. Im zerstörten Westdeutschland fehlten mehrere Millionen Wohnungen für Ausgebombte, Flüchtlinge und Heimatvertriebene. Insgesamt wurden bis 1957 mithilfe des Ersten Wohnungsbaugesetzes und der damit verbundenen Förderung

to be carried out by Bau- und Bodenbank in the amount of 10 million marks.

However, Wildermuth saw his professional future more in the economy than in a government agency. Therefore, he gladly accepted the offer made by then Management Board member, Dr Dr Otto Kämper, to join Bau- und Bodenbank's Management Board committee for legal affairs on 1 July 1928. Wildermuth earned particular merit when he set up the Deutsche Gesellschaft für öffentliche Arbeiten (Öffa – German Society for Public Works) during a period of rapid growth in unemployment. He became a member of the Management Board of this society in 1930, before later assuming the role of President. Öffa created a large number of jobs by providing loans for road construction and civil engineering works. The society issued loans totalling 1.75 billion marks.

Wildermuth played an active part in the military resistance against the Hitler regime during the National Socialist era. Following his release from a British prisoner of war camp in June 1946, Wildermuth, a wanderer between economy and politics, was appointed to the Ministry of Economics of the provisional government of Württemberg-Hohenzollern, which he led in his role as State Secretary. From 22 July 1947 to 20 September 1949, he was State Minister for Economic Affairs for the state of Württemberg-Hohenzollern. From here, he went on to Bonn: following the Bundestag elections, Wildermuth was appointed Federal Minister for Reconstruction (from 1950: Federal Housing Minister) on 20 September 1949 as part of the Federal Government led by Federal Chancellor Konrad Adenauer. Eberhard Wildermuth championed the redevelopment of the housing industry literally right up to his death on 9 March 1952. In the ruins of West Germany, there was a shortage of several million homes for people bombed out of their homes, refugees and displaced persons. By 1957, more than four million homes had been built with the help of the

mehr als vier Millionen Wohnungen gebaut. Wildermuth, der selbst in beiden Weltkriegen verwundet worden war, unterstützte besonders den Bau von behindertengerechten Wohnungen für Kriegsbeschädigte. Er gewann die Bundesländer dafür, zu diesem Zweck mehrere Millionen Deutsche Mark (DM) zur Verfügung zu stellen. Eberhard Wildermuth war es gelungen, die Gegensätze zwischen Bund und Ländern und zwischen den Parteien zu überbrücken, neue Kreditquellen für den Sozialen Wohnungsbau zu erschließen und der Bundesrepublik auf dem Gebiet der Wohnungsbaupolitik wieder zu internationaler Achtung zu verhelfen – eine Lebensbilanz, die Maßstäbe setzt.

Quelle: Wilhelm Kohlhaas: Eberhard Wildermuth. Ein aufrechter Bürger. Ein Lebensbild. Domus, Bonn 1960.

Eberhard Wildermuth auf den Titeln der Werkzeitschrift „Der Pfeiler“ (1940) und „Der Spiegel“ (1951)

Eberhard Wildermuth on the front pages of company magazine "Der Pfeiler" (1940) and "Der Spiegel" (1951)

first Housing Act and funding tied in with this. Wildermuth, who had himself been wounded in both world wars, particularly promoted the construction of accessible housing for people left disabled in the war. He successfully encouraged the federal states to provide several million Deutschmarks (DM) for this purpose. Eberhard Wildermuth succeeded in reconciling the differences between the government and federal states, and between the parties, opening up new sources of credit for social housing, and helping the Federal Republic to regain international respect in terms of housing policy – a life balance that sets new standards.

Source: Wilhelm Kohlhaas: Eberhard Wildermuth. An upright citizen. A biography. Domus, Bonn 1960.



Eigentumsbildung

Generating ownership

Einfamilienhäuser der 50er-Jahre · Family homes of the 1950s



DIE EIGENEN VIER WÄNDE ALS LEBENSZIEL

Der Kauf einer eigenen Immobilie ist für viele Menschen ein zentraler Teil ihrer Lebensplanung. Haus oder Wohnung stehen gleichermaßen für Selbstverwirklichung und Unabhängigkeit. Hinzu kommen handfeste wirtschaftliche Motive: Gerade für die Deutschen, die das Trauma der Inflation mit komplettem Wertverlust ihrer Sparguthaben gleich mehrfach durchlebt haben, ist die eigene Immobilie der Inbegriff von Solidität, Sicherheit und Substanzerhalt.

Niedrige Wohneigentumsquote in Deutschland

Trotz der offenkundigen Vorteile zeichnet sich Deutschland im Vergleich zu anderen europäischen Ländern durch eine relativ geringe Eigentumsquote aus: So verfügten 2010 nur 44 % der deutschen Haushalte über selbst genutztes Wohneigentum. Dagegen besitzen 55 % der niederländischen Haushalte eine eigene Immobilie, in Großbritannien liegt der Anteil bei 70 % und in Spanien gar bei 80 %. Lediglich in der Schweiz liegt die Eigentumsquote unter dem deutschen Niveau. Für die niedrige Quote in Deutschland sind vor allem historische Gründe verantwortlich: Nach dem Zweiten Weltkrieg gingen vom Sozialen Wohnungsbau in Deutschland starke Impulse für den Mietwohnungsbau aus. Das hohe Qualitätsniveau dieser Wohnungen sorgte dafür, dass auch die Mittelschicht diese Wohnungen akzeptierte. Damit war der Grundstein für einen intakten Mietwohnungsmarkt gelegt.

Wohneigentum als Altersvorsorge

Ein wichtiges Motiv für den Erwerb von Wohneigentum ist die Altersvorsorge. So sehen mehr als zwei Drittel der Deutschen in der eigenen Immobilie die beste Form, um für das Alter zu sparen. Aktien, Fonds, Sparanlagen und auch Lebensversicherungen sind nicht annähernd so populär. Eigenes Wohneigentum gibt auch im Alter die Freiheit, die Wohnung nach eigenen Wünschen und Bedürfnissen umzubauen und z. B. barrierefrei zu gestalten.

OUR "OWN FOUR WALLS" AS ONE OF LIFE'S AIMS

For many people, the goal of home ownership lies at the very heart of their long-term plans. In terms of self-fulfilment and independence, it doesn't matter whether that home is a house or an apartment. There are also solid economic motives – particularly for Germans, who have lived through the trauma of inflation and seeing their entire savings wiped out several times over, and for whom home ownership is synonymous with solidity, security and safe assets.

Low rate of home ownership in Germany

Despite the obvious advantages, Germany has a relatively low rate of home ownership compared with other European countries: in 2010, just 44 % of German households lived in owner-occupied homes. In contrast, 55 % of Dutch households, 70 % of UK households and as many as 80 % of Spanish households own their own property. Switzerland is the only country where the rate of home ownership is lower than in Germany. The reasons for the low rate in Germany are chiefly historical. After the Second World War, the provision of subsidised housing in Germany acted as a major incentive to build rental housing. Because it was of such a high standard, this housing was even embraced by the middle classes, laying the foundations for a robust rental property market.

Home ownership as a retirement plan

Retirement planning is an important motive for buying your own home. More than two thirds of Germans regard property ownership as the best way to build a nest-egg for their old age, and shares, investment funds, savings and life insurance trail way behind in the popularity stakes. Home ownership gives you the freedom to convert your home to suit your own requirements and needs, which might include adapting it to allow for reduced physical mobility in old age.

Eigentumsbildung und Wohnungsbau erfüllen wichtige wirtschafts- und sozialpolitische Aufgaben. Der Staat unterstützt Immobilienkäufer, um so die Versorgung mit Wohnraum zu verbessern, die private Absicherung im Alter durch mietfreies Wohnen zu fördern und die gesamtwirtschaftliche Sparquote zu erhöhen. Sozialpolitisch betrachtet kann durch Wohneigentum eine teure Heimunterbringung vermieden werden, was wiederum zur Entlastung der Pflegekassen beiträgt. Die Förderung der Eigentumsbildung schafft darüber hinaus Wachstum und Beschäftigung, z. B. im Handwerk. Die Bundesrepublik Deutschland förderte die Eigentumsbildung mit drei unterschiedlichen Instrumenten: mit erhöhten Abschreibungssätzen im § 7b des Einkommensteuergesetzes, der Eigenheimzulage und seit 2008 mit dem Wohn-Riester.

Mit erhöhten Abschreibungen Anreize für Wohnungsbau setzen

Seit den Gründungstagen der Bundesrepublik Deutschland setzten die politisch Verantwortlichen unterschiedliche Instrumente zur Eigentumsbildung ein. So förderte der Staat bereits ab 1949 den Wohnungsbau durch erhöhte Abschreibungssätze. 5 % der Anschaffungs- und Herstellungskosten konnten nach § 7b des Einkommensteuergesetzes über die Dauer von acht Jahren steuerlich geltend gemacht werden. Für eigen genutzte Immobilien war diese Sonderabschreibung bis zum 31. Dezember 1986 möglich. Das Ziel war es, möglichst große Anreize für den Bau von Mietwohnungen zu schaffen. Erhielten bis 1953 nur Bauherren diese Förderung, konnten sie seitdem auch die Ersterwerber von Einfamilienhäusern und Eigentumswohnungen in Anspruch nehmen.

Förderung von Altobjekten

Eine bedeutende Weiterentwicklung folgte 1977, als auch die Erwerber von Altobjekten in den Genuss der steuerlichen Förderungen kamen. Sie galten unabhängig vom Alter der Immobilie und wurden selbst dann gewährt, wenn der Staat

Ownership and housing construction fulfil important economic and sociopolitical functions. The state supports property buyers, in order to improve the supply of housing, encourage people to aspire to rent-free living and thereby attain financial security in their old age, and increase the aggregate saving rate. From a social and political perspective, home ownership is a means of avoiding the high cost of retirement home accommodation which, in turn, helps ease the burden on nursing care insurance funds. What's more, promoting ownership also generates growth and employment in sectors such as skilled crafts and trades. The Federal Republic of Germany adopted three different instruments to promote ownership: accelerated rates of depreciation, as provided for in § 7b of the Income Tax Act; the owner-occupied home subsidy; and since 2008 the "Wohn-Riester" home pensions act.

Accelerated depreciation as an incentive for housing construction

Since the very early days of the Federal Republic of Germany, the political powers-that-be have used a variety of instruments to encourage ownership. It was way back in 1949, for instance, that the state began promoting housing construction by introducing accelerated rates of depreciation. Under § 7b of the Income Tax Act, 5 % of the acquisition and construction costs could be claimed as tax exempt over an eight-year period. For owner-occupied property, this special depreciation was allowed until 31 December 1986, the aim being to create the strongest possible incentives for the construction of rental property. Until 1953 this incentive was only available to building owners but, after that, it was extended to first-time buyers of single-family homes and freehold flats.

Encouraging ownership of older properties

In 1977, a further change to the scheme had a significant impact: from then on, purchasers of older properties could also enjoy the tax incentives. These incentives applied irrespective



Eigenheime der 80er- und 90er-Jahre
(Projekte der Nibelungen-Wohnbau-GmbH Braunschweig)

bereits die Vorbesitzer unterstützt hatte. Um Familien einen verstärkten Anreiz zum Erwerb einer Immobilie zu geben, führte der Gesetzgeber 1981 eine Kinderkomponente ein. Immobilienkäufer konnten vom zweiten Kind an jährlich jeweils 600 DM steuerlich absetzen. Von 1982 an konnten Bauherren einen befristeten Schuldzinsenabzug in Höhe von 10.000 DM geltend machen, wenn das Gebäude vor 1987 gebaut wurde.

Eigenheimzulage: Neues System der Förderung

Einen wichtigen Meilenstein markierte 1996 das Eigenheimzulagengesetz. Immobilienkäufer erhielten von nun an eine einkommensunabhängige Grundförderung in Höhe von 5 % der Herstellungs- oder der Anschaffungskosten. Damit erfolgte die Förderung unabhängig vom Steuersatz des Immobilienkäufers. Die Zulage sollte gerade auch Familien den Weg zum Eigenheim erleichtern und für Planungssicherheit sorgen. Die Kinderzulage stieg auf 1.500 DM. Die Einkommensobergrenze betrug 120.000 DM bei Ledigen und 240.000 DM bei Verheirateten. 2006 wurde die Eigenheimzulage jedoch wieder abgeschafft.



Homes in the 1980s and 1990s
(Projects of Nibelungen-Wohnbau-GmbH Braunschweig)

of the age of the property and were even granted if the state had already provided support for the previous owners. To give families a stronger incentive to purchase a property, in 1981 the legislature introduced a child-related component whereby property buyers who had two or more children could write off DM 600 a year against tax. From 1982 onwards, building owners could claim short-term tax relief on loan interest of DM 10,000 if the building was constructed prior to 1987.

Owner-occupied home subsidy: a new incentive system

The 1996 law on subsidies for owner-occupied homes marked an important milestone, introducing a non-means tested basic subsidy for property buyers equal to 5 % of the construction or purchase costs. The subsidy was therefore paid regardless of the property purchaser's tax band and was also designed to make it easier for families to own their own home and to provide greater certainty in long-term planning. The allowance for children was raised to DM 1,500. The income ceiling was DM 120,000 for single people and DM 240,000 for married couples. In 2006, however, the owner-occupied home subsidy was abolished.



Das von dem Maler und Bildhauer Erwin Spuler, Karlsruhe, für die Eingangshalle der Frankfurter Zentrale geschaffene Mosaik, das den aus den Trümmern der Vergangenheit aufsteigenden Phönix und im Hintergrund den Wiederaufbau unserer zerstörten Städte andeutet, ist sicher ein sinnfälliges Symbol für unsere Arbeit.

The mosaic created by Karlsruhe-based painter and sculptor Erwin Spuler for the lobby of the Frankfurt head office, showing a phoenix ascending from the ruins of the past against the backdrop of the reconstruction of our destroyed cities, is definitely a clear symbol of the work we do.

Mosaik aus der Eingangshalle der Frankfurter Zentrale der Bau- und Bodenbank

Mosaic in the foyer of the Frankfurt head office of Bau- und Bodenbank

1945-1955

90
YEARS

Stunde Null

Mit der bedingungslosen Kapitulation der deutschen Wehrmacht am 8. Mai 1945 und der vollständigen Besetzung des Reichsgebiets durch die Alliierten fand der Zweite Weltkrieg in Europa sein Ende. Zusammengebrochen waren dabei nicht nur die nationalsozialistische Terrorherrschaft und das Dritte Reich, sondern auch lebensnotwendige Einrichtungen, wie Verkehrs- und Transporteinrichtungen, Eisenbahn und Post. Fast alle Behörden und Dienststellen waren aufgelöst. Deutschland lag in Trümmern, rund fünf Millionen Wohnungen waren total zerstört oder erheblich beschädigt. Die Menschen in den Städten hausten in Kellern unter Schutt und Asche, in Barackenanlagen oder notdürftig hergerichteten Behelfswohnungen. In zahlreichen Städten war zudem die Versorgung mit Strom, Gas und selbst mit Wasser zusammengebrochen. Die Sicherung der nackten Existenz stand im Vordergrund – verschärft durch den Zustrom von Millionen Flüchtlingen und Vertriebenen aus dem Osten. Man sprach von der „Stunde Null“.



Frankfurter Zentrale der Bau- und Bodenbank (s. S. 64), 1954

Wiederaufbau und Verlagerung der Bank

Auch die Bau- und Bodenbank litt unter den Kriegsfolgen. Bombenangriffe hatten sechs Bankgebäude in der Tauben- und Kanonierstraße in Berlin zerstört. Schwere Schäden gab es an den Filialen in Essen, Hamburg, München und Karlsruhe. Viele Mitarbeiter galten als vermisst. Die Einnahme Berlins durch die Alliierten beendete zunächst die Geschäftstätigkeit der Berliner Zentrale. Sie wurde 1945 zum ruhenden Kreditinstitut erklärt. Die Filialen in der sowjetisch besetzten Ostzone wurden geschlossen. Deutlich besser sah es hingegen für die sieben Zweigniederlassungen – Essen, Frankfurt am Main, Hamburg, Hannover, Karlsruhe, München und Stuttgart – in den amerikanisch-britisch besetzten Westzonen aus. Diese waren zwar von der Zentrale in Berlin und der Einflussnahme durch Vorstand und Aufsichtsrat abgeschnitten, konnten aber ihre Tätigkeit im Rahmen des Artikels IV nach dem Gesetz der Militärregierung Nr. 52 mit nur wenigen Tagen Unterbrechung fortsetzen. Später wurden die beiden im Westen tätigen Vorstandsmitglieder Dr. Alfred Ohlmer und Dr. Leo Sarrazin aufgrund besonderer Genehmigungen der zuständigen Militärregierungen ermächtigt, die Beaufsichtigung und Koordinierung der Filialen in Westdeutschland durchzuführen. In der französischen Zone wurde durch die Filiale Frankfurt am Main am 1. Januar 1947 in Koblenz eine Zweigniederlassung für das Bundesland Rheinland-Pfalz eröffnet.

Aber erst die Währungsreform am 20./21. Juni 1948 gab der Bank die Gelegenheit, die Folgen des Zusammenbruchs zu überwinden. Von grundlegender Bedeutung für die weitere Entwicklung der Bank in den Westzonen wurde die 35. Durchführungsverordnung zum Umstellungsgesetz (Verlagerungsverordnung). Sie ermöglichte

Frankfurt head office of Bau- und Bodenbank (see p. 64), 1954

Zero hour

The Second World War in Europe came to an end with the unconditional surrender of the German armed forces on 8 May 1945 and the occupation of the entire territory of the German Reich by the Allies. Not only had the National Socialist reign of terror and the Third Reich collapsed, but essential facilities had also broken down, such as traffic and transport facilities and the railway and postal system. Almost all authorities and agencies had closed. Germany lay in ruins, and around five million homes had been completely destroyed or considerably damaged. People in the cities were living in cellars amongst rubble and ashes, in huts or makeshift homes. Electricity, gas, and even water supplies had also broken down in a number of cities. Safeguarding people's very existence was a primary concern – which was intensified by the influx of millions of refugees and exiles from the East. This was referred to as "zero hour".

Reconstruction and relocation of the bank

Bau- und Bodenbank also suffered from the effects of the war. Bombings had destroyed six bank buildings in Taubenstrasse and Kanonierstrasse in Berlin. Its branches in Essen, Hamburg, Munich and Karlsruhe were also seriously damaged. Many employees were missing. The capture of Berlin by the Allies initially brought an end to business activities at the Berlin headquarters. It was declared a dormant bank in 1945. Branches in the Eastern zone occupied by the Soviets were closed. However, the situation was much better for the seven branches located in the Western zones occupied by the Americans and British – Essen, Frankfurt/Main, Hamburg, Hanover, Karlsruhe, Munich and Stuttgart. Although they were cut off from the headquarters in Berlin and the influence of the Management Board and Supervisory Board, they were able to continue operations within the scope of Article IV under Military Government Law No. 52 with just a few days' disruption. The two Management Board members working in the West – Dr Alfred Ohlmer and



Besprechung zur Kreditvergabe in der Bau- und Bodenbank

Meeting to discuss lending at Bau- und Bodenbank

Dr Leo Sarrazin – were subsequently authorised to supervise and coordinate the branches in West Germany on the basis of special approvals obtained from the relevant military governments. In the French-occupied zone, the Frankfurt/Main branch opened a branch in Koblenz on 1 January 1947 for the Rhineland-Palatinate federal state.

However, it was not until the currency reform on 20/21 June 1948 that the bank had the opportunity to overcome the consequences of this disintegration. The 35th regulation implementing the Conversion Act (relocation regulation) was of great importance to the further development of the bank in the Western zones. This enabled Bau- und Bodenbank to take up residence in Frankfurt/Main in addition to its Berlin headquarters, thereby creating a base in the new currency area, and to legally and commercially reconsolidate branches located in the Federal Republic. Although the relocation

es der Bau- und Bodenbank, sich neben ihrem Berliner Sitz parallel in Frankfurt am Main und damit im neuen Währungsgebiet anzusiedeln und die in der Bundesrepublik gelegenen Niederlassungen wieder rechtlich und wirtschaftlich zusammenzufassen. Der Verlagerungsbeschluss des Hessischen Staatsministeriums vom 18. November 1949 sprach zwar die Verlagerung rückwirkend ab 20. Juni 1948 aus, doch konnte die Bank erst Ende 1949 ihre Tätigkeit wieder voll aufnehmen. Mit der Entscheidung der Bank deutscher Länder vom 27. Dezember 1949 wurde der Bank die Beibehaltung der überregionalen Filialorganisation zugestanden. Vorstand und Aufsichtsrat konnten wieder uneingeschränkt wirken.

Da das Aktienkapital der Bau- und Bodenbank nach dem Zweiten Weltkrieg im Wege der Rechtsfolge vom Reich auf den Bund überging, blieb der Einfluss der öffentlichen Hand auf die Bank auch nach 1949 gewahrt. So stärkten der Bund und das Land Nordrhein-Westfalen das Kapital der Bank vom Jahr 1953 bzw. 1956 an zunächst durch Stille Beteiligungen. Diese wurden 1957 in Aktienkapital umgewandelt. Insgesamt waren der Bund mit mehr als 60 % und das Land Nordrhein-Westfalen mit mehr als 25 % am Aktienkapital beteiligt.

Geschäftsentwicklung bis 1955

Mit der organisatorischen Neuaufstellung der Bau- und Bodenbank in der Bundesrepublik konnte die Bank wieder ihre Geschäfte vollumfänglich aufnehmen und an frühere Erfolge anknüpfen. Die seit der Verlagerung bis Ende 1955 herausgegebenen Zwischenkredite allein für den Wohnungsbau betragen mehr als eine Milliarde DM. Dabei spielte die Einbeziehung der Bank in den Kreis der zum Empfang von Wohnungsbaumitteln nach §7c EStG berechtigten Institute eine herausragende Rolle. Auch der Wiederaufbau der Treuhandverwaltung war erfolgreich. Unter Einschluss der treuhänderisch verwalteten Vermögensbestände und unter Einbeziehung der Bilanzzahlen der Berliner Bau- und Bodenbank wurde Ende 1955 ein Geschäftsvolumen von knapp einer Milliarde DM verzeichnet.



oben: Die Expedition
links: Die Telefonzentrale
above: Mailing department
left: Switchboard



Die Buchhaltung
Accounting department



decreed from the Hessian state ministry dated 18 November 1949 pronounced relocation with retroactive effect from 20 June 1948, the bank was only able to fully recommence its business activities from the end of 1949. The decision made by the Bank deutscher Länder (bank of the German states) on 27 December 1949 allowed the bank to retain its supra-regional branch organisation. The Management Board and Supervisory Board could resume their activities without restriction.

As the share capital of Bau- und Bodenbank was transferred from the Reich to the Federal Government by way of legal consequence after the Second World War, this maintained the public sector's control over the bank after 1949. As such, the Federal Government strengthened the bank's capital from 1953 onwards, and the state of North Rhine-Westphalia from 1956 onwards, initially by means of silent participations. These were converted into share capital in 1957. Altogether, the Federal Government held an interest of over 60 % in its share capital, and the state of North Rhine-Westphalia more than 25 %.

Business development up to 1955

Thanks to the reorganisation of Bau- und Bodenbank in the Federal Republic, the bank was able to recommence its business activities in full and build on previous successes. Bridging loans issued for housing construction purposes alone between the time of the bank's relocation and the end of 1955 totalled more than DM 1 billion. The inclusion of the bank in the group of institutions authorised to receive housing construction funds in accordance with Section 7c of the German Income Tax Act (EStG) played a fundamental role in this. Trusteeship activities were also successfully redeveloped. By including assets managed in trust and balance sheet figures for Berliner Bau- und Bodenbank, this brought the total business volume at the end of 1955 to just short of DM 1 billion.



oben: Das Sekretariat
rechts: Die Adressprüfung
above: Administration department
right: Address verification

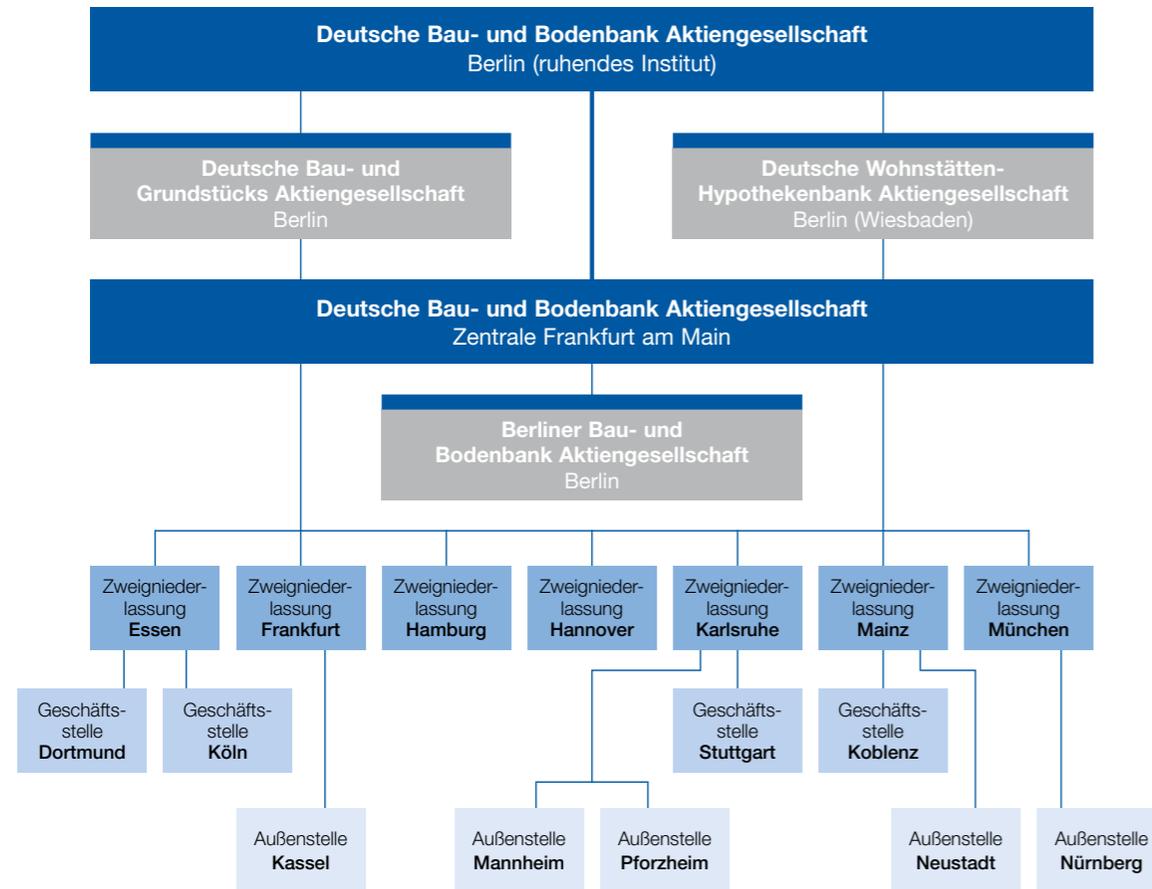


Lehringsunterricht
A trainee class



Mitarbeiterfotos aus der Zentrale der Bau- und Bodenbank

Employee photos from the head office of Bau- und Bodenbank



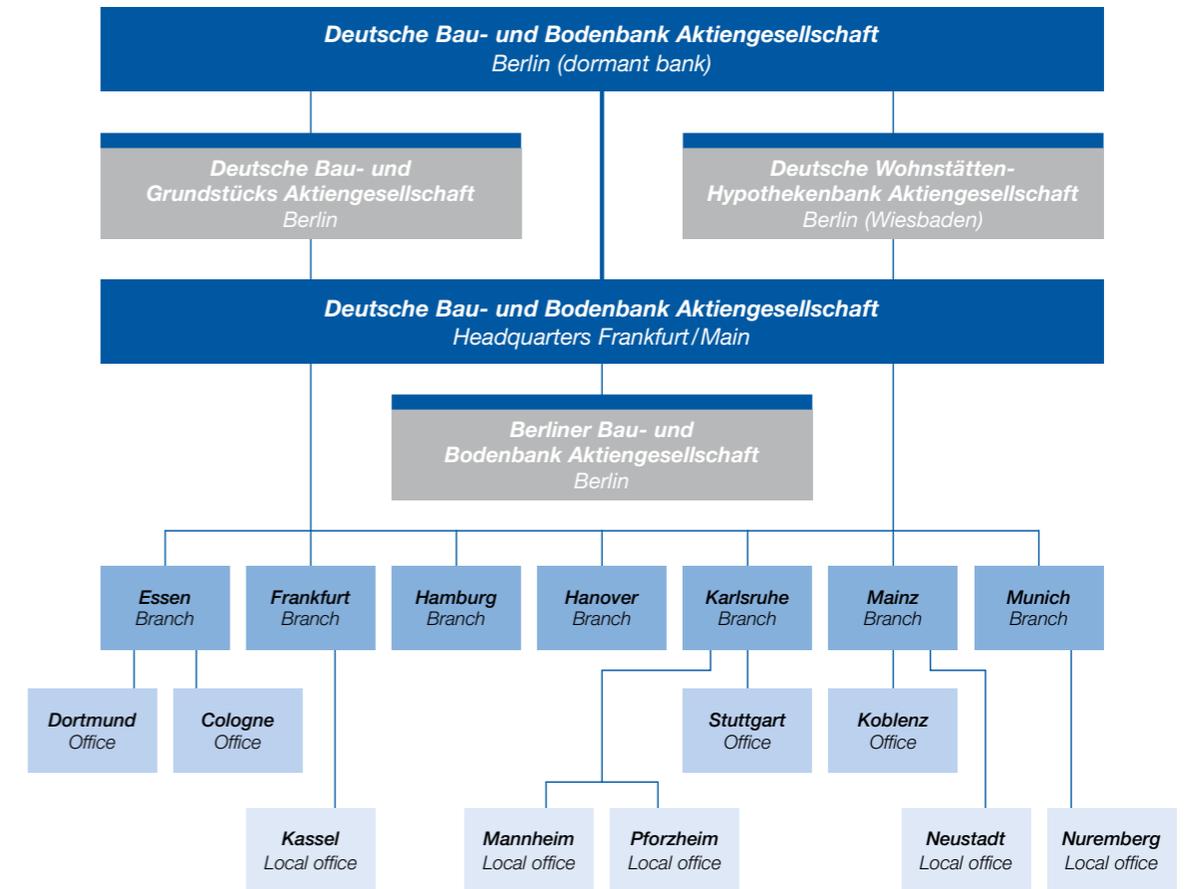
■ Deutsche Bau- und Bodenbank AG mit Zweigstellen (1953) Quelle: DBB 30 Jahre im Dienste der Bau- und Wohnungswirtschaft, S. 38

Gründung Berliner Bau- und Bodenbank AG

Nur vier Tage nach dem Erlass der Verlagerungsanordnung gründeten am 22. November 1949 die „Gemeinnützige Aktien-Gesellschaft für Angestellten-Heimstätten“ (GAGFAH), große gemeinnützige Berliner Wohnungsbaugesellschaften und Bauwirtschaftsbetriebe die Berliner Bau- und Bodenbank AG. Sie war mit einem Aktienkapital in Höhe von 600.000 DM ausgestattet. Sie sollte das Bankgeschäft in Berlin aufbauen und so lange ausüben, bis die Deutsche Bau- und Bodenbank AG wieder selbst in Berlin tätig werden durfte. Dies geschah im März 1955. Die Berliner Bau- und Bodenbank AG beendete ihre Geschäftstätigkeit formell Ende 1961 und firmierte unter dem Status eines ruhenden Instituts.

Dewohyba und BauGrund

Die Tochtergesellschaft Deutsche Wohnstätten-Hypothekenbank AG (Dewohyba) wurde 1956 in Berlin zum Neugeschäft zugelassen. Die Deutsche Bau- und Grundstücks-Aktiengesellschaft (BauGrund) hatte nach der Währungsreform mit dem Wiederaufbau ihres durch Kriegsereignisse erheblich in Mitleidenschaft gezogenen Wohnungsbestands begonnen.



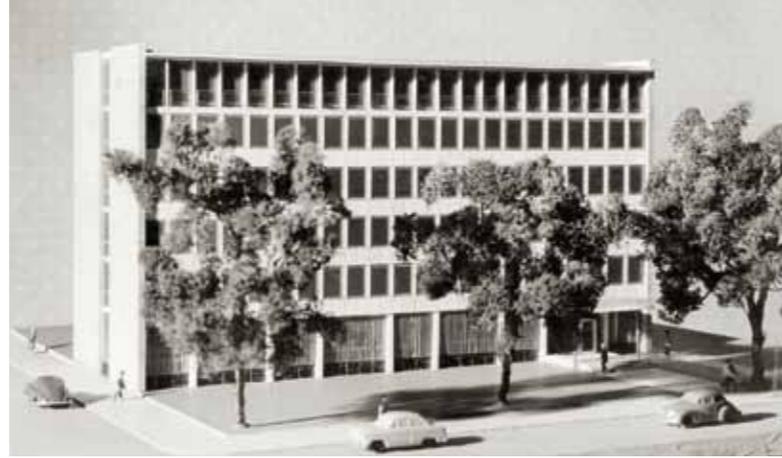
■ Deutsche Bau- und Bodenbank AG with branch offices (1953) Source: DBB 30 years in the service of the construction and housing industries, p. 38

Formation of Berliner Bau- und Bodenbank AG

Just four days after the relocation decree was issued, Berliner Bau- und Bodenbank AG was founded on 22 November 1949 by GAGFAH (a non-profit limited company for worker housing), large Berlin-based non-profit housing associations and construction enterprises. It was provided with share capital of DM 600,000. Its mission was to develop and undertake banking activities in Berlin until Deutsche Bau- und Bodenbank AG was allowed to resume its own operations in Berlin. This took place in March 1955. Berliner Bau- und Bodenbank AG formally ended operations at the end of 1961 and traded as a dormant bank.

Dewohyba and BauGrund

The subsidiary Deutsche Wohnstätten-Hypothekenbank AG (Dewohyba) was permitted to undertake new business in Berlin in 1956. Following currency reform, Deutsche Bau- und Grundstücks-Aktiengesellschaft (BauGrund) began to rebuild its housing stock that had been seriously affected by the events of the war.



Impressionen vom Hauptsitz der
Deutsche Bau- und Bodenbank AG,
Frankfurt am Main aus den
50er-Jahren

*Images of the head office of
Deutsche Bau- und Bodenbank AG,
Frankfurt/Main from the 1950s*





Impressionen vom Hauptsitz der Deutsche Bau- und Bodenbank AG, Frankfurt am Main aus den 50er-Jahren

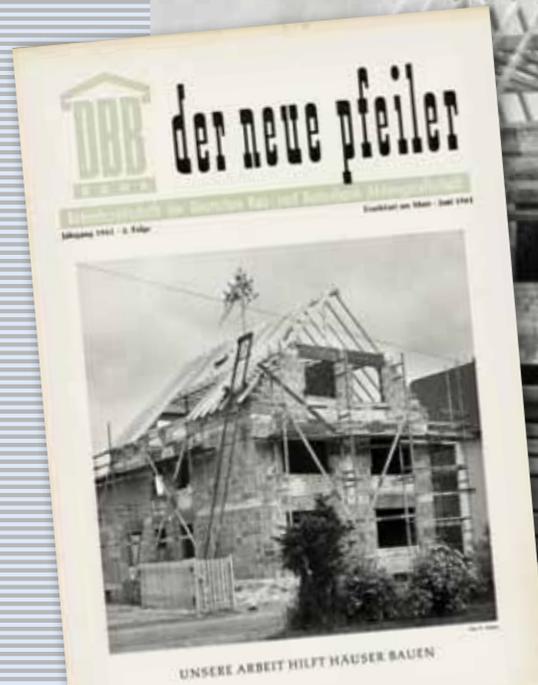
Images of the head office of Deutsche Bau- und Bodenbank AG, Frankfurt/Main from the 1950s



Wohnungspolitik in Deutschland

Housing policy in Germany

„Unsere Arbeit hilft Häuser bauen“, *Der neue Pfeiler*, 1961 · *"Our work helps build houses"*, *Der neue Pfeiler*, 1961



WOHNEN IST EIN MENSCHLICHES GRUNDBEDÜRFNIS

Das Streben nach einer eigenen Wohnung, nach einem angemessenen Zuhause, gehört zu den elementaren Wünschen der Menschen. Wohnen ist ein Grundbedürfnis, ein fundamentales Menschenrecht. Die Bedeutung der Wohnung geht über den rein praktischen Wert hinaus – sie ist unabdingbar zur Entfaltung der Persönlichkeit und zur Gestaltung des Lebensraums. Sie vermittelt Sicherheit, Geborgenheit und Heimatgefühl.

Zu einer sozialen Wohnungsmarktwirtschaft, bei der die Wohnversorgung primär über die Marktmechanismen sichergestellt wird, gehören ein funktionierender liquider Kapitalmarkt, eine effizient arbeitende Bauwirtschaft und eine breite Investitionsbereitschaft privater Investoren. Der Staat greift nach Bedarf auf dem Wohnungsmarkt ein und setzt dabei unterschiedliche Instrumente ein.

Die Anfänge einer aktiven Wohnungspolitik

Die Förderung des Wohnungsbaus durch den Staat hat in Deutschland eine lange Tradition. Unmittelbar nach dem Ersten Weltkrieg fehlten rund zwei Millionen Wohnungen. Deutschland sah sich gezwungen, eine umfassende Wohnungspolitik zu praktizieren, wozu es in der Weimarer Reichsverfassung auch verpflichtet war. Auch nach 1945 hatte die staatliche Wohnungspolitik zunächst vor allem die Kriegsfolgen zu bewältigen. Nach dem Ende des Zweiten Weltkriegs waren in den Westzonen von 10,6 Millionen Wohnungen 21 % völlig zerstört, weitere 2,3 Millionen schwer



Wohnanlage, 40er-Jahre (Landes-Bau-Genossenschaft) 1940s housing complex (state building cooperative)

SHELTER IS A BASIC HUMAN NEED

Having our own home, somewhere that provides suitable living accommodation, is an elementary human desire. Shelter is a basic need, a fundamental human right. However, our homes have a significance that extends beyond the purely practical: they are vital to our need to express our personalities and to carve out our living space. They give us a sense of security, safety and belonging.

An economy based on the concept of social housing, which seeks to safeguard the supply of housing primarily through market mechanisms, relies on a functioning, liquid capital market, an efficient construction industry and a large number of private investors who are willing to invest. The state intervenes in the housing market where necessary, with recourse to various instruments.

The beginnings of an active housing policy

Germany has a long tradition of state-subsidised housing construction. In the immediate wake of the First World War, there was an acute need for around two million additional homes. Germany was forced to adopt a comprehensive housing policy – in fact, it was obliged to do so by the Weimar Constitution. Post-1945, government housing policy again had to find a way of dealing with the immediate aftermath of war. After the end of the Second World War, of the 10.6 million homes in the western zones, 21 % had been razed to the ground and another 2.3 million severely damaged. In the eastern zone, the destruction was signifi-

beschädigt. In der Ostzone lag die Zerstörung mit etwa 10 % des Vorkriegsbestands von 5,1 Millionen Wohnungen deutlich niedriger.

Die Versorgungslage war desaströs: Im Westen standen 14,6 Millionen Haushalten nur 9,4 Millionen Wohnungen zur Verfügung – Behelfsunterkünfte eingeschlossen. In der Regel teilten sich fünf Personen eine Wohnung. Jedem Bewohner standen damit nur rund 15 Quadratmeter zur Verfügung.¹⁾

Aufbauphase: Die Objektförderung

Von den drei Optionen, den Wohnungsbau über die Bauträger, über das Gebäude (Objekt) oder über die Mieterkaufkraft (Subjektförderung) staatlich zu fördern, hatte sich die junge Bundesrepublik für die Objektförderung entschieden. Das im Jahr 1950 verabschiedete Erste Wohnungsbaugesetz spiegelte diese Entscheidung wider. Durch die Vergabe von zinsfreien Baudarlehen aus Haushaltsmitteln des Bundes und der Länder bei etwa 30- bis 35-jährigen Tilgungsfristen gelang es entscheidend, den Wohnungsbau zu beleben. Dieser „Soziale Wohnungsbau“ stellte somit einen zeitlich befristeten Kompromiss zwischen einer marktwirtschaftlich orientierten und einer an der Schaffung dauerhaft gebundener Bestände interessierten Wohnungsversorgung dar.

Beginn der Deregulierungspolitik: Die Subjektförderung

In das Ende der 1950er-Jahre fiel auch die Debatte um den Abbau der Wohnungszwangswirtschaft. Die zwangswirtschaftlichen Bindungen im Bereich von Altbauwohnungen gaben den kommunalen Wohnungsämtern Belegungsrechte, räumten ihnen die Festsetzung von Höchstmieten ein und schlossen das Kündigungsrecht des Vermieters weitgehend aus. Mit dem von

¹⁾ Heinz, Ulrike/Kiehle, Wolfgang 2000: Wohnungspolitik. In: Andersen, Uwe/Woyke, Wichard (Hrsg.): Handwörterbuch des politischen Systems der Bundesrepublik Deutschland. 4., völlig überarbeitete und aktualisierte Auflage, Bonn 2000.

cantly less extensive: only around 10 % of the pre-war housing stock of 5.1 million homes had been lost.

In West Germany, the supply situation was dire, with just 9.4 million homes available to 14.6 million households – and that figure included temporary housing. Five people usually had to share one home – which meant each occupant had only around 15 square metres at their disposal.¹⁾

The early years: subsidies for buildings

Of the three options – promoting housing construction through state subsidies awarded to property developers, through subsidies for buildings (known as “Objektförderung”) or through measures to improve the financial position of tenants (by paying subsidies directly to people, termed “Subjektförderung”) – the young Federal Republic opted to award subsidies for buildings. The First Housing Construction Act, passed in 1950, reflected this decision. The awarding of interest-free building loans from the budget funds of the federal government and the regions, with repayment terms of around 30 to 35 years, proved highly effective at reviving housing construction activity. This “social housing construction” policy was therefore a temporary compromise between a market economy-oriented housing supply and a housing supply geared towards the creation of long-term social housing.

The start of deregulation policy: subsidies paid directly to people

The debate about dismantling the system of housing control began in the late 1950s. The controlled market system that applied to apartments in pre-World War Two buildings gave the communal housing authorities occupancy rights, allowed them

¹⁾ Heinz, Ulrike/Kiehle, Wolfgang 2000: Housing Policy In: Andersen, Uwe/Woyke, Wichard (Hrsg.): Concise Dictionary of the Political System of the Federal Republic of Germany. 4., fully revised and updated edition, Bonn 2000.

Bundesbauminister Paul Lücke (CDU) vorangetriebenen, am 1. Juli 1960 in Kraft getretenen Gesetz über den stufenweisen Abbau der Wohnungszwangswirtschaft und die Einführung eines sozialen Mietrechts wurde der Wohnungsmarkt dereguliert. Bedürftige Mieter können seit 1965 Wohngeld in Anspruch nehmen. Seine Höhe hängt vom Einkommen, der Haushaltsgröße und der Miete ab. Seither ist das Wohngeld eine zentrale Säule der sozialen Wohnungsmarktwirtschaft. Die Befürworter sehen im Wohngeld ein treffsicheres Instrument. Dagegen stellt es für die Kritiker eine Subvention der Vermieter dar. Vom Wohngeld gehen ihrer Meinung nach keine Impulse für den Wohnungsneubau aus.

Mieterschutz und Modernisierung: Die sozial-liberale Wohnungspolitik

Die sozial-liberale Koalition hielt in den Folgejahren grundsätzlich an der Liberalisierung des Wohnungsmarkts fest. Sie baute allerdings durch eine Reihe von Gesetzen die Rechte der Mieter aus. Das 1971 verabschiedete Kündigungsschutzgesetz verbot insbesondere die Kündigungsdrohung zur Erreichung einer höheren Miete, ebenso wurde die Mietsteigerung gesetzlich beschränkt: Vermieter müssen sich seitdem an der ortsüblichen Vergleichsmiete orientieren. Seit 1973 signalisierten Preisentwicklung und steigende Zinsen einen Konjunkturabschwung. Für Investoren verloren Engagements im Wohnungsneubau an Attraktivität.

Deregulierung und Dezentralisierung ab 1982

Nach dem Regierungswechsel 1982 strebte die neue CDU/CSU/FDP-Regierung eine massive Forcierung der wohnungsmarktpolitischen Liberalisierung an. Noch 1982 erhielten die Vermieter deutlich mehr Preisgestaltungsspielräume. Die entscheidende Weichenstellung zur Deregulierung erfolgte 1986 bis 1988 als Reaktion auf einen vermeintlich ausgeglichenen Wohnungsmarkt: 1986 zog sich der Bund aus der Förderung des sozialen Mietwohnungsbaus zurück. 1988 verabschiedete

to set maximum rents and largely precluded the landlord's right of termination. The housing market was deregulated with the enactment of the law on the gradual dismantling of the housing control system, which was fiercely advocated by Federal Minister of Transport, Building and Urban Development Paul Lücke (CDU) and which entered into force on 1 July 1960, and the introduction of a social law of tenancy. Since 1965, tenants on low incomes have been able to claim housing benefit, the amount of which depends on income, size of household and rent. Housing benefit has since become a central pillar of the social housing system. Its supporters consider housing benefit to be a failsafe instrument, but its critics see it as a subsidy for landlords, arguing that the availability of housing benefit does not act as incentive to build new homes.

Protection of tenants and modernisation: the social-liberal housing policy

In the ensuing years, the social liberal coalition essentially pressed ahead with the liberalisation of the housing market, although it did enact a series of laws extending tenants' rights. The Protection against Unjustified Termination Act, enacted in 1971, prohibited in particular the use of the threat of termination to achieve a higher rent, and rent increases were limited by law: since then, landlords have had to base the rents they charge on the local reference rent. From 1973 onwards, inflation and rising interest rates heralded an economic downturn and new home construction became a less attractive investment proposition for investors.

Deregulation and decentralisation from 1982 onwards

Following the change of government in 1982, the CDU/CSU/FDP government took measures to hugely accelerate the liberalisation of housing market policy, that same year introducing greater pricing leeway for landlords. The real turning point towards deregulation, however, came between 1986 and 1988, in response to an allegedly balanced housing market: in 1986

die Bundesregierung das Steuerreformgesetz, das die Wohnungsgemeinnützigkeit mit Wirkung zum 1. Januar 1990 aufhob. Hintergrund dieser Gesetzesinitiativen waren die wohnungspolitischen Prioritäten der neuen Bundesregierung, insbesondere ihre Präferenz für die Eigentumsförderung und eine Fehleinschätzung der Lage auf dem Wohnungsmarkt Mitte der 80er-Jahre.

Die „neue“ Wohnungsnot

Ende der 80er-Jahre verschärfte sich die Situation für Mieter: Bedingt durch den Trend zu Single-Haushalten, das Eintreten der geburtenstarken Jahrgänge in die Haushaltsgründungsphase und die hohe Zuwanderung aus der DDR und Osteuropa verfügte der Wohnungsmarkt über keinerlei Angebotsreserven. Für die Fehleinschätzung des Bedarfs in den frühen 80er-Jahren durch Politik und Bauwirtschaft war die Annahme einer sinkenden Nachfrage aufgrund rückläufiger Bevölkerungszahlen verantwortlich. Aufgrund von Leerständen in einigen Sozialwohnungsbeständen gingen Experten fälschlicherweise von einer Sättigung des Wohnungsmarkts aus. Dies führte zu einer spürbaren Reduktion des öffentlich geförderten und frei finanzierten Wohnungsbaus. Der Staat reagierte auf die Wohnungsknappheit und damit einhergehende steigende Mieten durch ein verstärktes Engagement im Wohnungsbau: Er verbesserte die Abschreibungsmöglichkeiten für Mietwohnungen, die Förderung von Eigentumbildung und den Wiedereinstieg in den Sozialen Wohnungsbau.



the federal government stopped subsidising the construction of social housing for rental. In 1988, the federal government enacted the Tax Reform Act, which abolished non-profit housing with effect from 1 January 1990. The reason behind these initiatives were the priorities the new federal government set for housing policy, especially its preference to foster home ownership as well as its misjudgement of the situation on the housing market in the mid-1980s.

The "new" housing shortage

The situation deteriorated for tenants in the late 1980s. Thanks to the trend towards single person households, the arrival of the baby boomer generation on the housing market and the large influx of people from the former GDR and Eastern Europe, the housing market had absolutely no supply in reserve. The (erroneous) assumption that demand for homes would fall as a consequence of the decline in population was the reason for the misjudgement of demand by politicians and the building trade in the early 1980s. Under-occupancy affecting some social housing stocks led experts to wrongly assume that the housing market was saturated – which in turn resulted in a significant reduction in state-subsidised and privately-financed home building. The government's response to the housing shortage and associated rise in rents was to step up its commitment to home building: it improved the depreciation options on rental properties, introduced measures to encourage ownership and resumed the construction of social housing.

links: Wohnanlage, 1987 (Nibelungen-Wohnbau-GmbH Braunschweig)

rechts: Ausschnitt aus einem Artikel zum Thema Wohnungspolitik, „Der Spiegel“ (Ausgabe vom 12. Dezember 1951)

left: Housing complex, 1987 (Nibelungen-Wohnbau-GmbH, Braunschweig)

right: Extract from an article on housing policy, "Der Spiegel" (issue dated 12 December 1951)

Rot-grüne Wohnungspolitik 1998 bis 2005

Drei Reformen bestimmten im Wesentlichen die rot-grüne Wohnungspolitik: die Sozialwohnungsbaureform, die Wohngeldanpassung und die Mietrechtsreform. Das Wohnraumförderungsgesetz, das zum 1. Januar 2002 in Kraft trat, reformierte das Wohnungsbaurecht grundlegend. Als Zielgruppe galten nicht mehr „die breiten Schichten der Bevölkerung“, sondern diejenigen „Haushalte, die sich am Markt nicht angemessen mit Wohnraum versorgen können und auf Unterstützung angewiesen sind.“

Quelle: Sybille Münch: Bundesdeutsche Wohnungspolitik seit 1945, Schader-Stiftung, Darmstadt 2006

Red-green housing policy 1998 to 2005

Red-green alliance housing policy was largely defined by three reforms: social housing construction reform, the changes to housing benefit and the reform of landlord and tenant law. The Housing Assistance Act, which entered into force on 1 January 2002, radically overhauled residential construction law. The target group was no longer "the broad public", but those "households that cannot afford suitable accommodation on the market and are reliant on support".

Source: Sybille Münch: German housing policy since 1945, Schader Foundation, Darmstadt 2006





DEUTSCHE BAU- UND BODENBANK

AKTIENGESELLSCHAFT

BERLIN · FRANKFURT AM MAIN

Bilanz zum 31. Dezember 1956

Gekürzte Fassung unter Weglassung der Vorspalten, der Leerpositionen und Vermerke. Der vollständige Wortlaut der Bilanz ist im Bundesanzeiger Nr. 131 vom 12. Juli 1957 veröffentlicht.

AKTIVA		PASSIVA	
	DM		DM
Kassenbestand	825.076.43	Einlagen	
Landeszentralbankguthaben	103.298.091.05	Sichteinlagen	56.111.003.33
Postscheckguthaben	2.903.468.83	befristete Einlagen	62.125.264.42
Guthaben bei Kreditinstituten	37.002.879.21	Spareinlagen	<u>2.720.394.12</u>
(Nostroguthaben)			120.956.661.87
Fällige Schuldverschreibungen,		Aufgenommene Gelder	
Zins- und Dividendenscheine	113.694.16	(Nostroverpflichtungen)	
Schecks	1.252.457.70	Verpflichtungen gegenüber	
Wechsel	16.191.444.20	der öffentlichen Hand aus	
Schatzwechsel und unverzinsliche Schatz-		Uraltguthaben	795.867.22
anweisungen des Bundes und der Länder	1.098.028.45	Eigene Akzepte und Sola-	
Wertpapiere	6.053.916.16	wechsel	450.000.—
Ausgleichsforderungen	9.336.252.72	abzüglich eigener Bestand ..	<u>450.000.—</u>
Deckungsforderungen	1.215.536.25	Aufgenommene langfristige	
Forderungen gegen die Bundesrepublik ..	3.114.544.75	Darlehen	37.508.725.67
Debitoren	225.259.269.47	Durchlaufende Kredite	65.873.794.98
Langfristige Ausleihungen	19.958.024.15	(nur Treuhandgeschäfte)	
Durchlaufende Kredite	65.873.794.98	Grundkapital	5.488.000.—
(nur Treuhandgeschäfte)		Eingezahlter Beteiligungs-	
Beteiligungen	1.151.204.68	betrag	6.800.000.—
Grundstücke und	5.840.938.84	Gesetzliche Rücklagen	2.100.000.—
Betriebsvermögen	800.043.09	Rückstellungen	8.911.952.56
Sonstige Aktiva	91.086.85	Berichtigungen	
Rechnungsabgrenzungsposten	502.612.348.66	gemäß § 7c EStG	1.580.837.89
		Sonstige Passiva	3.207.808.79
		Rechnungsabgrenzungsposten	462.249.58
		Reingewinn	
		Gewinnvortrag	80.488.95
		Gewinn 1956	<u>718.412.25</u>
			798.901.20
			<u>502.612.348.66</u>

Veröffentlichung der Bilanz in der Börsenzeitung vom 17. Juli 1957

Publication of the balance sheet in the "Börsenzeitung" newspaper dated 17 July 1957

Gewinn- und Verlustrechnung
für 1956

ERTRAG

1956-1978

90
YEARS

Soziale Marktwirtschaft

Weitreichende sozialpolitische Reformen im Namen der Sozialen Marktwirtschaft prägten die späten 50er-Jahre: So verabschiedete der Bundestag am 21. Januar 1957 die Neuregelung des Rentenversicherungsrechts, die den Übergang von der statischen zur dynamischen Leistungsrente einleitete: „Die Renten folgen den Löhnen.“ Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, das „Grundgesetz der sozialen Marktwirtschaft“ verbot Kartelle, Preisbindungen und Monopolbildung als missbräuchliches Verhalten marktbeherrschender Unternehmen. Das 2. Wohnungsbaugesetz wiederum förderte – im Anschluss an das 1. Wohnungsbaugesetz vom 24. April 1950 – den Bau neuer Wohnungen, vor allem von

Sozialwohnungen für Bezieher niedriger Einkommen. Auch das bisherige Mieterschutzgesetz von 1923 wurde novelliert und ein „soziales Mietrecht“ mit neuen Kündigungsfristen eingeführt. Mit der Ausgabe sogenannter Volksaktien von Preussag, Volkswagen und Veba begann die Privatisierung von Bundesvermögen. Sie sollte die Vermögensbildung einkommensschwächerer Bevölkerungsgruppen und der Belegschaften fördern.

Wirtschaftswunder

Die 50er- und 60er-Jahre waren „Boom“-Jahre: Die Investitionen in der Bundesrepublik Deutschland stiegen von 1952 bis 1960 um 120 %, das Bruttosozialprodukt nahm um 80 % zu. Der bis dahin nur vereinzelt verwendete Begriff „Wirtschaftswunder“ wurde zum geflügelten Wort. Industrie und Dienstleister konnten innerhalb weniger Jahre zwei Millionen Arbeitslose aufnehmen, zusätzlich fanden acht Millionen Heimatvertriebene und 2,7 Millionen Menschen aus der DDR einen neuen Job. Seit den späten 50er-Jahren herrschte Vollbeschäftigung, die Arbeitslosenquote lag unter 2 %. Von 1950 bis 1970 stiegen die Reallöhne um das Zweieinhalbfache. In dieser Zeit begann die Deutsche Bundesbank wegen anhaltender Exportüberschüsse hohe Devisenreserven anzuhäufen und die Goldbestände aufzubauen, die sie bis heute besitzt. Auslandsverbindlichkeiten wurden vorfristig getilgt, die Deutsche Mark mehrfach aufgewertet. Der Bundeshaushalt war zwischen 1949 und 1968 fast völlig ausgeglichen, die Staatsverschuldung nahm – gemessen am Sozialprodukt – kontinuierlich ab.



Hauptsitz der Bau- und Bodenbank, Frankfurt, 70er-Jahre

Bau- und Bodenbank head office, Frankfurt, 1970s

Social market economy

Far-reaching social policy reforms carried out in the name of the social market economy dominated the late 1950s: for example, on 21 January 1957, the German Bundestag approved the revision of pension insurance legislation, bringing about a change from static to dynamic pensions: "Pensions are linked to wages." The German Act against Restraints of Competition – the "Basic Law of the Social Market Economy" – banned cartels, price fixing and the creation of monopolies. It declared these practices to be the abusive conduct of dominant companies. The second Housing Act – following on from the first Act dated 24 April 1950 – in turn promoted the construction of new homes, especially social housing for low income earners. The previous Rent Act of 1923 was also revised, and a "social tenancy law" with new notice periods was introduced. The privatisation of federal assets began with the issuing of "people's shares" by Preussag, Volkswagen and Veba. This was intended to promote the accumulation of assets by lower-income population groups and workforces.

Economic miracle

The 1950s and 1960s were boom years: investment in the Federal Republic of Germany rose by 120% between 1952 and 1960, while the gross national product increased by 80%. The term "economic miracle", which up to then had only been used occasionally, became a familiar saying. Industry and service providers took on two million unemployed people within the space of a few years, and eight million displaced persons and 2.7 million people from the GDR found a new job. Full employment prevailed from the late 1950s onwards, and the rate of unemployment stood at below 2%. By 1970, real wages were two and a half times higher than in 1950. During this time, Deutsche Bundesbank began accumulating large foreign currency reserves due to ongoing export surpluses and building up its gold holdings, which it still holds to this day. Foreign liabilities were repaid early, and the Deutschmark was revalued many times over. The federal budget was almost completely balanced between 1949 and 1968, and government debt fell on an ongoing basis, measured against the national product.



Betriebsausflüge der Bau- und Bodenbank

Staff outings of Bau- und Bodenbank



Magnettrommelrechner IBM 650

IBM 650 magnetic drum data processing machine

© Cushing Memorial Library and Archives, Texas A&M

Finanzierung aus einer Hand

Auch die Bau- und Bodenbank profitierte von den Jahren des wirtschaftlichen Aufschwungs, insbesondere bei der Zwischenfinanzierung von Bausparverträgen, die sie zunächst als einzige Bank im Markt anbot. Ein Zwischenfinanzierungsdarlehen dient der Vorfinanzierung eines Bausparvertrags. Bereits vor Zuteilung besteht die Möglichkeit, den Bausparvertrag vor- oder zwischenfinanzieren zu lassen. Der Kunde erhält ein Darlehen in Höhe der Bausparsumme. Dieses wird abgelöst, wenn der Bausparvertrag zugeteilt wird. Das von der Bau- und Bodenbank eingeführte Verfahren wurde später – nicht zuletzt auf Betreiben der Bausparkassen selbst – auch von anderen Banken übernommen.

In den 60er-Jahren boten die Banken erstmals die „Finanzierung aus einer Hand“ an, die heute zum festen Bestandteil jeder Baufinanzierung gehört. In dieser Zeit entwickelte die Bau- und Bodenbank die „Vor- und Zwischenfinanzierung aus einer Hand“. Die Bauträger und die Kaufanwärter erhielten von der Bank Kredite, die zusammen nicht höher ausfielen als die Bewertung der Bausubstanz der jeweiligen Baumaßnahme. Die Kaufanwärter bekamen für ihr an den Bauträger eingezahltes Eigenkapital eine

Bürgschaft der Bank. In den Jahren 1950 bis 1967 beliefen sich die Kreditzusagen der Bau- und Bodenbank auf insgesamt 7,6 Mrd. DM. 1970 erreichte die Bank mit 1,8 Mrd. DM das bis dahin höchste Volumen an Kreditzusagen.

Innovation begründet neue Geschäftssparte: Hausbank für die Wohnungswirtschaft

Um das umfangreiche Treuhandgeschäft – 1955 verwaltete die Bank rund 150.000 Hypotheken – noch kostengünstiger und effizienter abzuwickeln, richtete die Bau- und Bodenbank ein Rechenzentrum in Mainz ein, das am 6. Dezember 1957 seinen Betrieb aufnahm. Dies war zugleich die Geburtsstunde einer neuen Geschäftssparte: Mit den von IBM entwickelten Magnettrommelrechnern IBM 650 verfügte die Bank als erstes deutsches Kreditinstitut über ein elektronisches Informationssystem, das den Unternehmen der Wohnungswirtschaft die zentrale Datenverarbeitung außer Haus ermöglichte – eine zum damaligen Zeitpunkt revolutionäre Idee. Mit der automatischen Datenverarbeitungsanlage – dem Vorläufer des heutigen Enterprise Resource Planning-(ERP)-Systems, das sämtliche in einem Unternehmen ablaufende Geschäftsprozesse unterstützt – bot die Bau- und Bodenbank genormte Dienstleistungen rund um die Immobilienverwaltung für jedes Wohnungsunternehmen. Diese Dienstleistungen umfassten die Bearbeitung des gesamten Rechnungswesens, die Mieterbuchhaltung und Kontoführung sowie den vollständigen Zahlungsverkehr, woraus sich die heutige automatisierte Zahlungsverkehrslösung „BK01“ der Aareal Bank AG entwickelte (s. S. 86). Wie erfolgreich sich die technische Innovation entwickelte, zeigte das rasante Wachstum in diesem Segment: Wurden 1967 rund eine Million Wohnungen mit den verschiedenen wohnungswirtschaftlichen Dienstleistungsprogrammen betreut, waren es vier Jahre später bereits 1,5 Millionen. 1972 verwaltete die Bank jede fünfte Wohnung in Deutschland und betrieb das größte Rechenzentrum der deutschen Wohnungswirtschaft.

Single-source financing

Bau- und Bodenbank also benefited from the years of economic upturn, particularly in terms of bridging finance for home loan and savings contracts. Initially, it was the only bank on the market to offer this type of finance. A bridging loan is used to pre-finance a home loan and savings contract. There is the option before allocation of the agreed principal to arrange for advance or bridging finance for the home loan and savings contract. The customer receives a loan in the amount of the principal of the home loan and savings contract. This is repaid when the principal agreed under the home loan and savings contract is allotted. The system introduced by Bau- und Bodenbank was later adopted by other banks – not least at the instigation of the building societies themselves.

The banks offered "single-source financing" for the first time in the 1960s, which now forms an integral part of all construction financing. During this time, Bau- und Bodenbank developed "single-source advance and bridging financing". Property developers and prospective buyers obtained loans from the bank which totaled no more than the valuation of the building stock involved in the respective building project. Prospective buyers received a bank guarantee for the capital they had paid to the property developer.

Bau- und Bodenbank's loan commitments between 1950 and 1967 totaled DM 7.6 billion. In 1970, the bank reached its highest level of loan commitments, which stood at DM 1.8 billion.

Innovation leads to a new line of business: lead bank for the housing industry

In order to process the extensive trust business (the bank managed around 150,000 mortgages in 1955) on an even more cost-effective and efficient basis, Bau- und Bodenbank set up a data centre in Mainz which commenced operations on 6 December 1957. A new line of business also came into being at this time: with the IBM 650 magnetic drum data processing machines developed by IBM, Bau- und Bodenbank was the first bank in Germany to own an electronic information system that enabled external, centralised data processing for companies in the housing industry – a revolutionary concept at that time. Backed by this automated data processing system – the precursor to today's Enterprise Resource Planning (ERP) system which supports all kind of business processes – Bau- und Bodenbank offered standardised property management services for every public sector housing corporation. These services comprised the handling of all accounts and tenant accounting, as well as complete payment transaction management. Aareal Bank AG's current automated payment transaction solution "BK01" was developed on this basis (see page 86). The rapid growth experienced in this segment was testament to the success of this technical innovation: around one million homes were managed using various housing industry service programs in 1967, and just four years later this figure had already risen to 1.5 million. In 1972, the bank managed one in five homes in Germany and operated the largest data centre in the German housing industry.



Rechenzentrum der Bau- und Bodenbank, Mainz, 1957

Bau- und Bodenbank data centre, Mainz, 1957

Wohnungsmarktkrise

Das Kreditgeschäft florierte unterdessen, bis 1973 die weltweite Ölkrise ausbrach (vgl. Info-Box). Diese löste in der Folge auch eine Wohnungsmarkt- und Wohnungsbaukrise aus. Gesamtwirtschaftliche Strukturveränderungen (Stahlindustrie, Werften) fielen ebenfalls in diese Zeit. Die starken Preissteigerungen führten zu Überhitzungserscheinungen im Wohnungsmarkt. Als Treiber wirkte die Sorge der Bevölkerung vor Inflation: Jeder wollte um fast jeden Preis in Immobilien – „Betongold“ – investieren.

Die Bundesbank ergriff gezielt Maßnahmen gegen die Inflation und bekam mit starken Kreditrestriktionen die Verhältnisse wieder

Ölkrise

Anfang der 70er-Jahre löste der erste Ölpreisschock eine tiefgreifende Energie- und Weltwirtschaftskrise mit „Stagflation“ – Stagnation des Wirtschaftswachstums bei gleichzeitig hoher Preissteigerungs- und Arbeitslosenrate – aus. Die arabischen Länder hatten am 17. Oktober 1973 im Zuge des vierten israelisch-arabischen Kriegs beschlossen, ihre Erdöllieferungen an Industriestaaten zu drosseln oder ganz einzustellen. Die OPEC (Organisation of Petroleum Exporting Countries) erhöhte daraufhin die Ölpreise drastisch. Hatte der Rohölpreis 1970 noch 1,40 US \$ pro Barrel (158,8 l) betragen, vervierfachte sich der Preis 1973.

in den Griff. Dies hatte aber zur Folge, dass die Zinsen stark anstiegen, die Kapitalmarktzinsen auf über 10%, die Zwischenkreditzinsen auf 13 % bis 15 %, vereinzelt noch darüber.

Diese Entwicklung traf die Wohnungsunternehmen unerwartet und unvorbereitet. Weil viele Käufer in der Hochzinsphase auf einen Preisverfall setzten, verlängerten sich die Zeiten bis zum Verkauf der Objekte immer weiter. Dadurch konnten auch die hohen Kreditzinsen bis zum Zeitpunkt der Veräußerung nicht mehr objektiv kalkuliert werden. Dies führte in der Konsequenz dazu, dass viele Wohnungsunternehmen Konkurs anmelden mussten. Den Banken blieb nur die Möglichkeit, die von ihnen finanzierten fertigen oder noch nicht fertiggestellten Objekte in der Zwangsversteigerung zu erwerben oder aber den Wohnungsunternehmen die Zahlung von Zinsen und Kapital zu stunden. Der daraus resultierende Wertberichtigungsbedarf ließ empfindliche Lücken in den Bilanzen der Banken entstehen.

Bund und Land Nordrhein-Westfalen geben Garantien

Während andere Banken, insbesondere Universal- und Geschäftsbanken, derartige Belastungen durch andere Geschäftszweige ausgleichen konnten, bestand diese Möglichkeit für die Bau- und Bodenbank nicht. Die Bundesrepublik Deutschland als Hauptaktionär und das Land Nordrhein-Westfalen als weiterer großer Gesellschafter halfen daraufhin der Bank im Jahr 1975 durch Gewährung von Darlehen und die Bereitstellung von Bürgschaften in Höhe von insgesamt 100 Mio. DM.

Als die Inflation langsam zurückging und sich die Konjunktur wieder allmählich erholte, konnten die in den Zwangsversteigerungen erworbenen Objekte zu angemessenen Preisen verkauft werden. Ende 1978 wies die Bank in ihrem Jahresabschluss wieder einen Überschuss von 8,8 Mio. DM aus.

Oil crisis

In the early 1970s, the oil price shock triggered a profound energy and global economic crisis involving "stagflation" – the stagnation of economic growth combined with high price rises and unemployment rates. On 17 October 1973, in the wake of the fourth Israeli-Arab war, the Arab nations resolved to restrict or completely cut off their supplies of crude oil to industrialised countries. OPEC (Organisation of Petroleum Exporting Countries) subsequently raised oil prices dramatically. While the price of crude oil still stood at US \$ 1.40 per barrel (158.8 l) in 1970, this figure quadrupled in 1973.

lending. However, this led to a sharp increase in interest rates, with capital market rates rising to over 10%, and bridging loan interest rates climbing to between 13% and 15% – and even more than this in some cases.

This development took public sector housing corporations by surprise and without adequate preparation. Due to the fact that many buyers were counting on a fall in prices during this period of high interest rates, the amount of time needed to sell a property grew ever longer. As such, it was no longer possible to objectively calculate high loan interest rates up to the time of sale. This led to many public sector housing corporations being forced to file for bankruptcy. The only remaining option for the banks was to buy the completed or uncompleted properties that they had financed as part of forced sales, or to give the housing corporations extra time to pay the interest and principal. The resulting bad debt charges that were required left significant gaps in the banks' balance sheets.

Government and the state of North Rhine-Westphalia issue guarantees

Whereas other banks, particularly universal banks and commercial banks, were able to offset charges incurred by other branches of the business, Bau- und Bodenbank did not have this option. In response to this, the Federal Republic of Germany as the main shareholder and the state of North Rhine-Westphalia as another major shareholder helped the bank in 1975 by providing loans and guarantees totaling DM 100 million.

As inflation slowly receded and the economy began to gradually recover, properties acquired during forced sales could be sold at acceptable prices. At the end of 1978, the bank once again reported net income of DM 8.8 million in its annual financial statements.

Housing market crisis

The credit business thrived up until the outbreak of the global oil crisis in 1973 (see info box). This subsequently triggered a housing market and construction crisis. Structural changes in the general economy (steel industry, shipyards) also took place during this time. Sharp price rises led to overheating on the housing market. The population's fears of inflation drove this development: everyone wanted to invest in property – "concrete gold" – at almost any price.

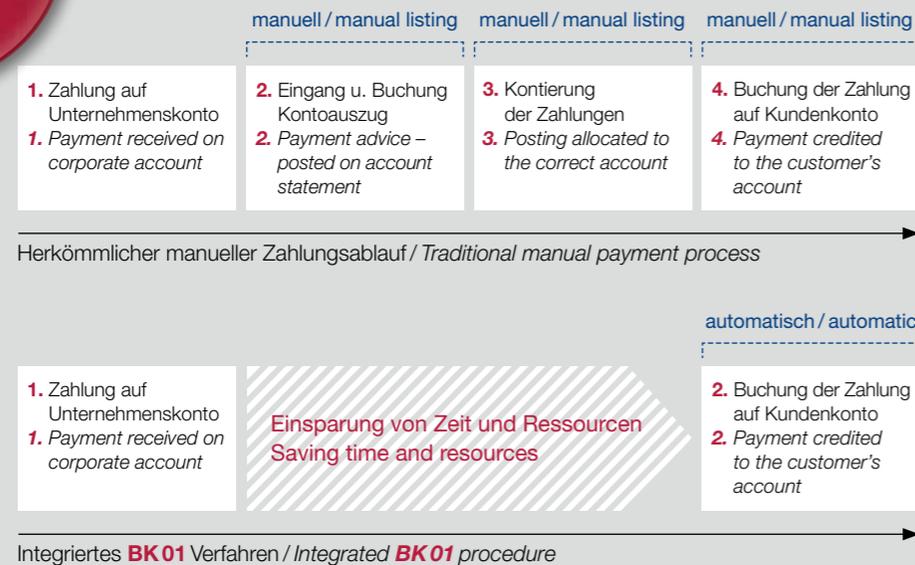
The Bundesbank took targeted measures to counter inflation and got things back under control by means of strict restrictions on

Mut zur Innovation – Erfolgsgeschichte BK 01

The courage to innovate – the success story that is BK 01



Automatisierungsstandards für individuelle Prozesse Standards for the automation of individual processes



Stand: 2013 / As at 2013

PIONIERROLLE DURCH INNOVATION

Unternehmen sind nur dann erfolgreich, wenn sie innovative Ideen schnell und effizient in neue, marktfähige Produkte und Dienstleistungen umsetzen. Ein Beispiel für eine solche Innovation ist das „Bankkonto 1“, das die Deutsche Bau- und Bodenbank AG vor 50 Jahren entwickelte und als erstes Finanzinstitut erfolgreich einführte. Das sogenannte BK 01 wickelt den Zahlungsverkehr computergestützt und damit bedeutend schneller und kostensparender als herkömmliche Verfahren für die Wohnungsunternehmen in Deutschland ab.

Erste positive Erfahrungen bei der automatisierten Abwicklung von Zahlungsverkehrsströmen sammelte die Bank bereits bei der Gründung ihres Rechenzentrums 1957. So verfügte die Bau- und Bodenbank als erstes deutsches Kreditinstitut über ein elektronisches Informationssystem, das den Unternehmen der Wohnungswirtschaft die zentrale Datenverarbeitung außer Haus ermöglichte. Die Bank nahm damit eine Pionierrolle in der gesamten Bankenbranche in Deutschland ein. Die Kundenzahl stieg rasch, denn die Wohnungsunternehmen konnten aufgrund der vielen genormten Dienstleistungen einen hohen Anteil manueller und zeitaufwendiger Tätigkeiten einsparen.

Die positive Kundenresonanz ermutigte die Bank, neben der elektronischen Bearbeitung des Rechnungswesens, der Mieterbuchhaltung und der Kontoführung auch eine Lösung für die Abwicklung des Zahlungsverkehrs zu entwickeln. Bis dahin hatten alle Überweisungsträger einzeln geprüft, Posten aufwendig abgeglichen und jeder einzelne Überweisungsvorgang händisch bearbeitet werden müssen. Das neue System wickelte diese Prozesse nun wesentlich schneller und effektiver ab.

An der Pilotphase nahmen zunächst elf Wohnungsunternehmen teil, die bereits Kunden der Bau- und Bodenbank waren. Für diese Wohnungsunternehmen wurden Unterkonten angelegt,

PIONEERING ROLE THROUGH INNOVATION

Companies are only successful if they quickly and efficiently transform innovative ideas into new, saleable products and services. Take the example of "Bankkonto 1" (Bank Account 1), which Deutsche Bau- und Bodenbank AG both developed and successfully launched 50 years ago. The BK 01, as it is known, provides computerised payment processing for Germany's housing enterprises, which is significantly faster and more economical than conventional methods.

As soon as the bank opened its computer centre, back in 1957, the automated payment processing service got off to a positive start. Bau- und Bodenbank became the first German bank to have an electronic information system which offered centralised, external data processing to housing industry companies, making it a pioneer in Germany's banking sector. Its customer base grew rapidly, because the many standardised services relieved housing enterprises of a large percentage of their time-consuming, manual activities.

The positive customer feedback spurred the bank on to develop a solution for processing payments, in addition to the electronic processing of accounting records, tenant accounting and account management. Up to that point, all remittance slips had to be individually checked, items laboriously reconciled and each individual transfer processed by hand. Now, the new system handled these processes much faster and more effectively.

Initially, eleven housing enterprises that were already customers of Bau- und Bodenbank took part in the pilot phase. Sub-accounts were set up for these corporations in order that they could use the new payment process, and so BK 01 was born. The system of individual entries on sub-accounts later evolved into a procedure whereby payments were allocated using the



Die Joseph-Stiftung in Bamberg-Gaustadt setzt BK 01 ein (Aufnahme aus 2010)

Joseph Foundation, a church housing organisation in Bamberg-Gaustadt, Bavaria, Germany, uses BK 01 (photograph taken in 2010)

damit sie das neue Zahlungsverfahrensverfahren nutzen konnten: Das war die Geburtsstunde von BK 01. Aus dem System der Einzelverbuchung auf Unterkonten entwickelte sich dann die spätere Zuordnung von Zahlungen mittels der von formalen Unterkonten losgelösten und daher virtuellen BK 01 Kontonummer.

Hohe Prozesseffizienz und Zuordnungsquote

Das System funktioniert vereinfacht dargestellt so: Jedes Wohnungsunternehmen erhält von der Bank virtuelle Kontonummern, die jeweils eindeutig einem Mieter zugewiesen sind. Damit werden Überweisungseingänge und andere Zahlungsströme automatisch dem richtigen Mieterkonto zugeschrieben. Die für den Kunden wichtige Zuordnung der Zahlen wird dabei von der Angabe des Verwendungszwecks abgekoppelt; die Zuordnungsquote liegt bei nahezu 100 % – und das seit mehreren Jahrzehnten.

BK 01 account number which, because it was unconnected to formal sub-accounts, was a virtual account.

High process efficiency and allocation ratio

Put simply, the system works like this: each housing enterprise receives virtual account numbers from the bank, each of which is clearly assigned to a specific tenant. This ensures that transfers received and other payment flows are automatically attributed to the right tenant account. The process of allocating outstanding items (which is important from the customer's perspective) is undertaken independently of the payment reference and, over a period of several decades, almost 100 % of all payments have been allocated correctly.

The BK 01 product has continually evolved over the years. As well as the "Virtual account number" function and the high degree of allocation accuracy, additional sub-processes that

Das Produkt BK 01 wurde über die Jahre kontinuierlich weiterentwickelt. Neben der Funktionalität „Virtuelle Kontonummer“ und der Zuordnungssicherheit kamen noch weitere, für Wohnungsunternehmen wichtige Teilprozesse hinzu, die ebenfalls alle automatisch ablaufen. Dazu zählen der Schriftverkehr bei Mieterwechsel, die Kautionsverwaltung und ausgehende Zahlungsverkehrsströme wie z.B. Zahlungen an Energieversorger.

Die Entwicklung spricht für sich: Aktuell nutzen über 2.700 Kunden mit rund 7 Millionen verwalteten Mieteinheiten BK 01 für das Management ihrer Wohnungsbestände. Das Produkt ist standardmäßig in den Systemen führender Anbieter wohnungswirtschaftlicher Software integriert. In diesem Rahmen gibt es zahlreiche Partnerschaften mit führenden Software-Herstellern, z.B. mit SAP. Über 100 Millionen Kundenbuchungen werden jährlich über BK 01 und das Kontoführungssystem der Aareal Bank AG abgewickelt. Wohnungsunternehmen, Genossenschaften, Fremdverwalter, Asset und Property Manager sowie Energieunternehmen zählen zu den Kunden.

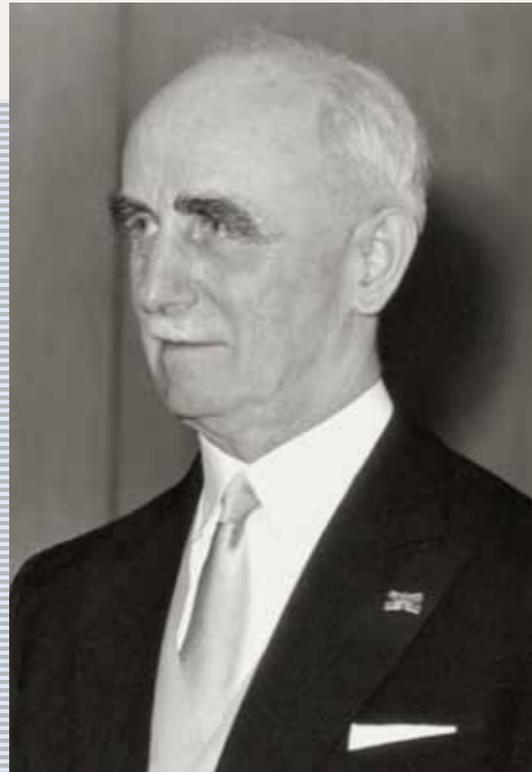
Die Geschichte von BK 01 zeigt, dass Markt- und Kundenexpertise wichtige Erfolgsgaranten für Innovationen sind.

are important to housing enterprises have been added, all of which are also automated. They include correspondence when there is a change of tenant, deposit management and outgoing payment flows such as payments to energy providers. The system's growth speaks for itself: at the present time, over 2,700 customers with around 7 million rental units under management use BK 01 to manage their housing stocks. The product is a standard, integrated feature in the systems of leading providers of housing industry software and there are numerous partnerships in place in this sphere with leading software manufacturers, among them SAP. More than 100 million customer entries are handled each year using BK 01 and Aareal Bank AG's account management system. Public sector housing enterprises, cooperatives, third-party administrators, asset and property managers and energy companies number among the customers.

The story of BK 01 illustrates just how important market and customer expertise are in order for an innovation to be successful.

Dr. Leo Sarrazin

02.07.1891 – 11.11.1969



Vorstandsmitglied der Deutschen Bau- und Bodenbank AG 1930-1939 und 1949-1962, Aufsichtsrat 1962-1969, Vorstand und Aufsichtsrat Deutsche Bau- und Grundstücks-AG, Vorstand und Aufsichtsrat Deutsche Gesellschaft für öffentliche Arbeiten (Öffa), Vorstand und Aufsichtsrat Terrain-AG Herzogpark

Member of the Management Board of Deutsche Bau- und Bodenbank AG 1930-1939 and 1949-1962, Supervisory Board 1962-1969, Management Board and Supervisory Board of Deutsche Bau- und Grundstücks-AG, Management Board and Supervisory Board of Deutsche Gesellschaft für öffentliche Arbeiten (Öffa), Management Board and Supervisory Board of Terrain-AG Herzogpark

ZWISCHEN STEHPULT UND ELEKTRONENRECHNER: EIN LEBEN FÜR DIE DEUTSCHE BAU- UND BODENBANK AG

Vier Jahrzehnte bestimmte Dr. Leo Sarrazin die Entwicklung der Deutschen Bau- und Bodenbank AG aktiv mit. Die Zeitspanne reichte von der Weimarer Republik bis zur Bundesrepublik oder banktechnisch ausgedrückt: vom Stehpult bis zum Elektronenrechner. Verhalf er dem Bauzwischenkredit in den Vorkriegsjahren mit zum Durchbruch, so setzte sich Sarrazin nach Kriegsende für die Verlagerung der Bank an den neuen Standort Frankfurt am Main ein. Auch der Kauf des neuen IBM-Rechners und der Bau des Mainzer Rechenzentrums gingen auf Sarrazin zurück.

Richard Leo Sarrazin wurde am 2. Juli 1891 in Paderborn geboren. Er besuchte das Gymnasium Paulinum in Münster/Westfalen und studierte von 1911 bis 1914 Rechtswissenschaften an den Universitäten Freiburg, München und Münster. Im Jahr 1914 bestand er das erste juristische Staatsexamen. Nach Kriegsende promovierte er 1919 zum Dr. jur. und schloss 1921 sein Studium mit dem Großen Staatsexamen ab. Von 1923 bis 1925 war Sarrazin Justitiar im Reichsfinanzministerium, um dann als Syndikus in die Geschäftsleitung der Bank Gebrüder Röchling in Berlin einzutreten. Von 1925 bis 1927 war er im Auftrag des Reichsfinanzministeriums als Sonderkommissar für Anleihe-Aufwertung im Saargebiet tätig. Im Januar 1928 wurde Sarrazin als Rechtsanwalt beim Landgericht Berlin zugelassen und trat am 14. Januar 1929 als Prokurist und Leiter der Filiale Essen in die Deutsche Bau- und Bodenbank AG ein. Am 1. Juni 1930 wurde er in den Vorstand berufen.

FROM TELLER'S DESK TO COMPUTER: A LIFE DEDICATED TO DEUTSCHE BAU- UND BODENBANK AG

Dr Leo Sarrazin helped shape the development of Deutsche Bau- und Bodenbank AG for four decades, an era that stretched from the Weimar Republic to the Federal Republic or, in banking terms, from the teller's desk to the computer. In the pre-war years, Sarrazin helped establish the bridging loan as a popular product and, after the end of the war, was a driving force behind the bank's relocation to its new home in Frankfurt am Main. He also initiated the purchase of the new IBM computer and the construction of the Mainz computer centre.

Richard Leo Sarrazin was born on 2 July 1891 in Paderborn. He attended the Gymnasium Paulinum grammar school in Münster/Westphalia and, from 1911 to 1914, studied law at the Universities of Freiburg, Munich and Münster. He passed the first "Staatsexamen" state examination in law in 1914. In 1919, after the war had ended, he obtained his PhD in Law and, in 1921, concluded his studies by sitting the final state examination. Between 1923 and 1925, Sarrazin served as a legal counsel at the then Ministry of Finance, before joining the management of the Gebrüder Röchling bank in Berlin as a company lawyer. From 1925 to 1927, he worked on behalf of the Ministry of Finance as a Special Commissioner tasked with increasing the value of bonds in the Saar region. In January 1928, Sarrazin was admitted to the bar at the regional court of Berlin and, on 14 January 1929, joined Deutsche Bau- und Bodenbank AG as an authorised signatory and Manager of the Essen branch. He was appointed to the Management Board on 1 June 1930.

„Wir können uns heute die Leistung im Wohnungsbau ohne einen Bauzwischenkredit nicht mehr vorstellen. Dass das so ist, ist das historische Verdienst der Bau- und Bodenbank, der es gelungen ist, ein umfassendes System der Finanzierung des Wohnungsbaus während der Bauzeit zu entwickeln. Die Erzielung dieser einmaligen Wohnungsbauleistung seit Kriegsende wäre ohne dieses System und damit, verehrter Herr Dr. Sarrazin, ohne Ihre Arbeit nicht denkbar gewesen.“

→ Zitat Prof. Dr. Werner Ernst, Staatssekretär im Bundesministerium für Wohnungsbau, 4. Juli 1961, Rede zum 70. Geburtstag von Dr. Leo Sarrazin

Nach Beendigung des Krieges und englischer Kriegsgefangenschaft kehrte Sarrazin zur Bau- und Bodenbank zurück. Seine gesamte Arbeit in den Jahren 1946 bis 1949 galt der Reaktivierung der Bank und der Zusammenführung ihrer zunächst selbstständig arbeitenden Niederlassungen.

1949 trat Sarrazin in den Vorstand der reaktivierten Bank ein, um von dort aus den Wiederaufbau mitzugestalten und mitzuprägen. Gleichzeitig setzte er sich für die Reaktivierung der Öffa ein und wurde auch dort Vorstandsmitglied. Seit dem Kriegsende gehörte Sarrazin ebenfalls dem Vorstand der Deutschen Bau- und Grundstücks-Aktiengesellschaft an, bei der er ab 1955 den Aufsichtsratsvorsitz übernahm.

After the end of the war, during which he was taken prisoner by the British, Sarrazin returned to Bau- und Bodenbank. Between 1946 and 1949, he devoted himself entirely to reactivating the bank and amalgamating the branches which, initially, had operated autonomously.

In 1949 Sarrazin joined the Management Board of the reactivated bank, in which role he helped shape and influence the process of reconstruction. At the same time, he was involved in reactivating Öffa, becoming a member of its Management Board. Since the end of the war, Sarrazin had also been a member of the Management Board of Deutsche Bau- und Grundstücks-Aktiengesellschaft where, from 1955 onwards, he assumed the position of Chairman of the Supervisory Board.

"The housing industry simply could not have become what it is today without the bridging loan. The credit for this belongs to Bau- und Bodenbank, which has successfully developed a comprehensive system for financing housing construction during the construction period. The unique post-war housing construction boom would not have been conceivable without this system and – by extension, Dr Sarrazin – without your work."

→ Quote by Prof Dr Werner Ernst, State Secretary at the Ministry of Housing, 4 July 1961, speech marking Dr Leo Sarrazin's 70th birthday

Viele der damals von ihm mitgetroffenen Entscheidungen bahnten der Bau- und Bodenbank den Weg in die Zukunft. So trägt z. B. der Vertrag über den Ankauf der ersten Datenverarbeitungsanlage Sarrazins Unterschrift. Daraus entstand eine vollkommen neue Geschäftssparte, die bis heute Bestand hat: die zentrale und automatisierte Datenverarbeitung für die Unternehmen der Wohnungswirtschaft.

Für sein erfolgreiches Wirken für die deutsche Bau- und Wohnungswirtschaft wurde Sarrazin im Jahr 1959 mit dem Großen Bundesverdienstkreuz ausgezeichnet.

„Dr. Leo-Sarrazin-Spende“ bietet Berliner Kindern Ferien in der Bundesrepublik

Der Name Sarrazins stand nicht nur unter dem Kaufvertrag für den ersten IBM-Rechner, sondern diente gleichzeitig als Namensgeber für eine Spende: die „Dr. Leo-Sarrazin-Spende“. Wie kam es dazu?

Anfang 1958 regte der Betriebsrat der Niederlassung Berlin an, bei den Mitarbeitern im Bundesgebiet zu sammeln, um Kindern der Berliner Mitarbeiter einen Ferienaufenthalt in der Bundesrepublik zu ermöglichen. Beginnend mit dem Jahr 1958 wurde alle zwei Jahre bei der Abschlusszahlung im Frühjahr Geld gesammelt, damit fünf Kinder ihre Ferien außerhalb Berlins verbringen konnten. Anlässlich des Ausscheidens von Sarrazin aus dem Vorstand und seinem Übertritt in den Aufsichtsrat Ende 1962 wurde beschlossen, die Sammlung in jedem Jahr durchzuführen und als „Dr. Leo-Sarrazin-Spende“ zur Finanzierung von Ferienplätzen für Berliner Kinder zu verwenden. Anfang 1968 beschloss der Gesamtbetriebsrat, die eingegangenen Spenden den einzelnen Betriebsräten zur Verfügung zu stellen, damit nach deren freiem Ermessen Mitarbeiter, besonders deren Kinder, in Notfällen unterstützt werden konnten.

Many of the decisions he made at that time paved the way forward for Bau- und Bodenbank. The contract for the purchase of the first data processing system, for instance, bears Sarrazin's signature. This acquisition marked the start of a completely new line of business which survives to this day: centralised and automated data processing for housing industry companies.

In 1959 Sarrazin was awarded the Order of Merit of the Federal Republic of Germany for his contribution to Germany's construction and housing industry.

„Dr Leo Sarrazin Fund“ provides holidays in the Federal Republic for the children of Berlin

As well as signing his name at the bottom of the purchase agreement for the first IBM computer, Sarrazin also lent his name to a charitable fund: the "Dr Leo Sarrazin Fund". How did this come about?

In early 1958 the Works Council of Berlin branch came up with the idea of collecting donations from employees in the Federal Republic in order to enable children of their Berlin colleagues to holiday in the Federal Republic. Starting in 1958, donations were raised every two years – in the spring when final payments were made – to enable five children to spend their holiday outside Berlin. When Sarrazin retired from the Management Board and moved to the Supervisory Board at the end of 1962, the decision was made to collect donations on a yearly basis and form the "Dr Leo Sarrazin Fund" to fund holiday places for children from Berlin. In early 1968 the General Works Council decided to place the donations received at the disposal of the Works Councils, so that they could provide discretionary support for employees – and in particular for their children – in situations of dire need.



Zentrale der Deutschen Pfandbriefanstalt (später Hauptsitz der Aareal Bank AG) in Wiesbaden, 1984

Head office of Deutsche Pfandbriefanstalt (later to become head office of Aareal Bank AG) in Wiesbaden, 1984

1979-1990

90
YEARS

Wirtschaftskrise und Arbeitslosigkeit

Die Ölkrise blieb auch für die Bundesrepublik nicht ohne Folgen: Inlandsnachfrage und Beschäftigung gingen zurück, während die Inflation anhielt – man sprach von „Stagflation“. Die Politik steuerte gegen: 1978 gelang es der Bundesregierung unter Bundeskanzler Helmut Schmidt, die Arbeitslosigkeit unter die Eine-Million-Grenze zu drücken. 1979 und 1980 hatte Deutschland sogar weniger als 900.000 Arbeitslose. Allerdings trieben die von der SPD/FDP-Koalition aufgelegten Beschäftigungsprogramme nicht nur die Verschuldung des Staates, sondern auch die Preise in die Höhe. Dies schwächte wiederum das Wachstum: Im Jahr 1982 kam das Brutto-sozialprodukt über den Wert von 1979 nicht hinaus.

Bund überträgt Mehrheitsbeteiligung an Deutsche Pfandbriefanstalt

Etwa zur selben Zeit, zu Jahresbeginn 1979, übertrug die Bundesrepublik Deutschland ihre gesamte Beteiligung am Grundkapital der Deutschen Bau- und Bodenbank AG in Höhe von 92,18 % an die Deutsche Pfandbriefanstalt (s. S. 20/21). Die Aktien hatten einen Nennbetrag von 87,8 Mio. DM. Vorher hatte das Institut bereits die Beteiligung des Landes Nordrhein-Westfalen an der Bau- und Bodenbank erworben. Die Bank war damit nicht mehr direkte Tochter, sondern nur noch „Enkelin“ des Bundes.

Vom Spezialisten der Zwischenfinanzierung zum Allround-Institut für die Bau- und Wohnungswirtschaft

Als Teil der Deutschen Pfandbriefanstalt wandelte die Bau- und Bodenbank in den 80er-Jahren ihre Struktur grundlegend. Entfielen in den 70er-Jahren noch 90 % des Geschäfts auf Bauphasenkredite mit Bauträgern und Wohnungsunternehmen, so sank der Anteil bis 1988 auf nur noch 25 % der gesamten Forderungen. Forciert wurde dagegen das sogenannte Klein- und Privatkundengeschäft. Zudem konnte die Bank für ihre Muttergesellschaft treuhänderisch ein langfristiges Hypothekengeschäft aufbauen. Gab es anfangs noch Darlehensgewährungen im Namen der Versorgungsanstalt des Bundes und der Länder (VBL) und im Namen der Deutschen Girozentrale Deutsche Kommunalbank (DGZ), wurden die Finanzierungen später auf Kleindarlehen und sogar 50-Millionen-DM-Großprojekte, wie zum Beispiel Gewerbezentren, ausgedehnt. Bei der Beratung des Kunden und für die schnelle Entscheidung über den Darlehensantrag vor Ort konnte sich die Bank auf ihr umfangreiches Netz von neun Niederlassungen und 20 Geschäftsstellen in ganz Deutschland und in West-Berlin stützen.

Economic crisis and unemployment

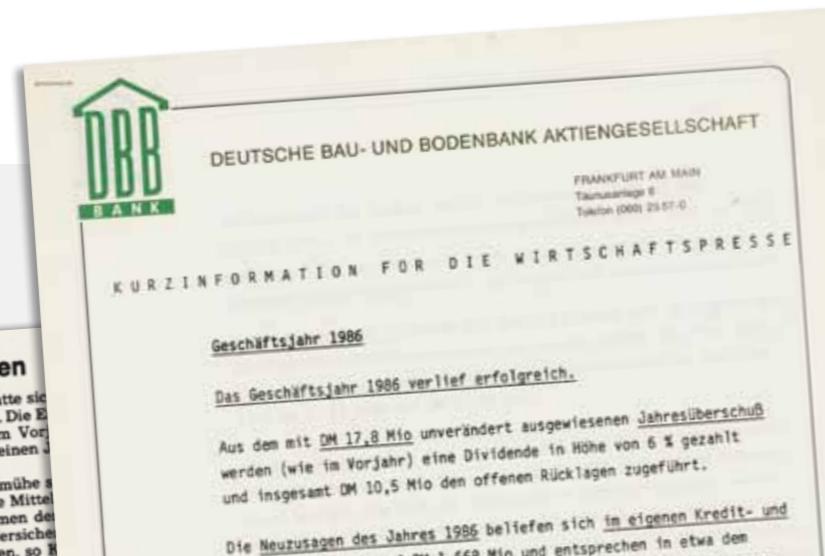
The oil crisis also took its toll on the Federal Republic: domestic demand and employment fell, while inflation persisted – this was referred to as "stagflation". The government took measures to counteract this: in 1978, the Federal Government led by Federal Chancellor Helmut Schmidt succeeded in cutting unemployment to below one million. Unemployment in Germany even fell below 900,000 in 1979 and 1980. However, the employment programmes launched by the SPD/FDP coalition not only drove up government debt, but also prices. This led to weakened growth: in 1982, the gross national product did not make it above the figure achieved in 1979.

Government transfers majority interest to Deutsche Pfandbriefanstalt

Around the same time, at the start of 1979, the Federal Republic of Germany transferred its entire participating interest in the share capital of Deutsche Bau- und Bodenbank AG totaling 92.18% to Deutsche Pfandbriefanstalt (see pages 22/23). These shares had a nominal value of DM 87.8 million. Deutsche Pfandbriefanstalt had already acquired the participating interest held by the state of North Rhine-Westphalia in Bau- und Bodenbank. As such, the bank was no longer a direct subsidiary, but a "sub-subsidiary" of the government.

From bridging finance specialist to all-round bank for the construction and housing industries

Bau- und Bodenbank altered its structure fundamentally in the 1980s once it formed part of Deutsche Pfandbriefanstalt. Whereas 90% of the bank's business was still attributable to construction stage loans with property developers and public sector housing corporations in the 1970s, this figure had fallen to just 25% of total receivables by 1988. By contrast, the retail and private client business was stepped up. The bank also developed a long-term mortgage business on a trust basis on behalf of its parent company. While loans were initially still granted on behalf of the Versorgungsanstalt des Bundes und der Länder (VBL – pension institution of the Federal Republic and the federal states) and Deutsche Girozentrale Deutsche Kommunalbank (DGZ – German savings bank clearing house – German municipal bank), financing was later expanded to include small loans and even large 50-million-DM projects such as business parks. The bank could rely on its extensive network of nine branches and 20 offices across Germany and in West Berlin to provide advice to clients and make quick, on-site decisions about loan applications.



Die Bau- und Bodenbank in der Presse, 1986

Bau- und Bodenbank in the press, 1986

Bauboden mit neuer Struktur gut vorangekommen

os. Frankfurt (Eigener Bericht) – Die Umstrukturierung der Deutsche Bau- und Bodenbank AG, Frankfurt, zulasten der Bauträger und zugunsten des Privatkundengeschäfts trägt ihre Früchte: Wenn 1985 noch 80% auf das Bauträgergeschäft entfallen wären, dann würde unser Jahresabschluss 1985 wohl mit einigen Blessuren versehen sein. Die Bank, neue Quellen für langfristige Mittel zu erschließen. Dabei sei an Unternehmen der Bauwirtschaft ebenso wie an Versicherungswirtschaft zu denken, so R

gefahren worden. Bis Ende April hatte sie einen Rückgang von fast 28% ergeben. Die Bilanz bewegte sich etwas unter dem Vorjahresniveau. Dennoch erwartet Köpfler einen Jahresabschluss ähnlich wie 1985.

Auf der Refinanzierungsseite bemüht sich die Bank, neue Quellen für langfristige Mittel zu erschließen. Dabei sei an Unternehmen der Bauwirtschaft ebenso wie an Versicherungswirtschaft zu denken, so R

Aufträge „mit der Schubkarre“

Bau- und Bodenbank spürt die Trendwende bei den Zinsen

Frankfurt (dpa/vwd). Die Deutsche Bau- und Bodenbank AG, Berlin-Frankfurt, spürt die Trendwende der Zinsen am deutschen Kapitalmarkt nach oben deutlich. Vorstandssprecher Thilo Köpfler sagte bei Vorlage der Bilanz, die Aufträge für Hypothekendarlehen

Bereitschaft bei der jüngeren Generation, sich jahrelang für Wohneigentum krumm zu legen, deutlich nach. Die Bau- und Bodenbank, hinter der die Deutsche Pfandbriefanstalt steht, will sich daher bei der Beleihung von Mietwohnungen zurückhalten und nur in Ballungs- und Wachstumsgebieten aktiv werden.

Run nach günstigen Baudarlehen

Bau- und Bodenbank spürt Trendwende beim Zins

Frankfurt (dpa/vwd). Die Deutsche Bau- und Bodenbank AG, Berlin-Frankfurt, spürt die Trendwende der Zinsen am deutschen Kapitalmarkt nach oben deutlich. Vorstandssprecher Thilo Köpfler sagte bei Vorlage der Bilanz, die Aufträge für Hypothekendarlehen

lasse die Bereitschaft bei der jüngeren Generation, sich jahrelang für Wohneigentum krumm zu legen, deutlich nach. Nicht mehr so stark wie früher sei das eigengenutzte Wohneigentum ein zentraler Punkt der Lebenserfüllung, zumal man als Mieter platzlich herbeizurufen und geduldeten Kunde geworden sei. Die Bau- und Bodenbank will sich daher bei der Beleihung von Mietwohnungen zurückhalten und nur in Ballungs- und Wachstumsgebieten aktiv werden.

1985 erhöhte sich die Bilanzsumme auf 7,55 (7,2) Mrd. DM. Die Neuzusagen gingen auf knapp 1,7 (1,8) Mrd. DM zurück und ent-

Maueröffnung und Deutsche Einheit

Derweil überschlugen sich politisch die Ereignisse. Mit dem Ruf „Wir sind das Volk!“ zogen hunderttausende Demonstranten im Oktober 1989 jeden Montag zunächst in Leipzig und dann in vielen anderen Städten in der DDR auf die Straße. Bereits in den Sommermonaten waren tausende DDR-Bürger über die Republik Ungarn und später über die bundesdeutschen Botschaften in Prag und Warschau in die Bundesrepublik geflohen. Am 9. November 1989 gab Günter Schabowski, Erster Sekretär der Bezirksleitung der SED von Ost-Berlin, auf einer Pressekonferenz bekannt, dass jeder DDR-Bürger nach dem neuen DDR-Reisegesetz „ab sofort“ in die Bundesrepublik reisen könne. Noch in derselben Nacht endete nach 40 Jahren an der Berliner Mauer die deutsche Teilung.

Geschäftsausbau in den fünf neuen Bundesländern

Mit der Öffnung der Grenzen ergaben sich für die Bau- und Bodenbank naturgemäß neue Betätigungsfelder und Geschäftschancen. So schloss die Bank bereits im Jahr 1990 Verträge mit über 100 kommunalen Wohnungsunternehmen in der ehemaligen DDR über die Implementierung von Abrechnungs-, Zahlungs- und Informationssystemen für rund 1,2 Millionen Wohnungen ab. Darüber hinaus wurden mehr als 100 Mio. DM an Krediten an Kunden in den neuen Bundesländern vergeben. Um ihre Dienst-



leistungen flächendeckend anzubieten, eröffnete die Bau- und Bodenbank Zweigstellen im Ostteil Berlins, in Dresden, Erfurt, Leipzig und Magdeburg.

Deutsche Pfandbriefanstalt (DePfa) wird privatisiert

In der Zwischenzeit wurde die gesellschaftsrechtliche Neuausrichtung der Wohnungsbaufinanzierungsinstitute vorangetrieben. Einen Meilenstein bildete hier die Privatisierung der Deutschen Pfandbriefanstalt, die in zwei Schritten erfolgte. Zunächst wurde die DePfa zum 31. Dezember 1989 in eine Aktiengesellschaft umgewandelt. Am Grundkapital der DePfa in Höhe von 244 Mio. DM waren zu diesem Zeitpunkt der Bund (65,1%), die Deutsche Beamtenversicherung (6,7%), die Versorgungsanstalt des Bundes und der Länder (5,6%), die Bundesanstalt für Arbeit (3,7%), die Deutsche Bundespost (2,9%) und die Deutsche Bundesbahn (0,9%) sowie Länder, Gebietskörperschaften und Unternehmen der Wohnungswirtschaft beteiligt. Der Börsengang und die damit verbundene breite Platzierung der Aktien fand im März 1991 statt.

Deutsche Pfandbrief- und Hypothekbank AG (DePfa-Bank)

Mit einer Bilanzsumme von 64 Mrd. DM war die – nunmehr in Deutsche Pfandbrief- und Hypothekbank AG (DePfa-Bank) umbenannte – Bank die größte deutsche Hypothekbank noch vor der Deutschen Hypo (Dresdner Bank) und der Rheinischen Hypo (Commerzbank). Im Passivgeschäft behielt die Bank auch nach dem Börsengang ihre Eigenschaft als eines der führenden Emissionshäuser Europas bei, das für 1989 einen Wertpapierumlauf von 43,8 Mrd. DM auswies.

Fall of the Berlin Wall and German unity

Political events then followed in quick succession. With cries of “Wir sind das Volk!” (We are the people), hundreds of thousands of demonstrators took to the streets every Monday in October 1989, firstly in Leipzig and then in a number of other cities in the GDR. Back during the summer months, thousands of GDR citizens had fled to West Germany via the Republic of Hungary and later via the West German embassies in Prague and Warsaw. On 9 November 1989, Günter Schabowski, First Secretary of the East Berlin chapter of the SED, announced at a press conference that all GDR citizens would be allowed to cross the border into West Germany “effective immediately” according to new GDR travel legislation. The division of Germany ended that same night following 40 years of the Berlin Wall.

Development of business in the five new federal states

The opening of the borders of course created new areas of operations and business opportunities for Bau- und Bodenbank. As early as 1990, the bank concluded contracts with over 100 municipal housing corporations in the former GDR regarding the implementation of invoicing, payment and information systems for around 1.2 million homes. More than DM 100 million in loans was also issued to clients in the new federal states. In order to provide services nationwide, Bau- und Bodenbank opened branches in East Berlin, Dresden, Erfurt, Leipzig and Magdeburg.

Privatisation of Deutsche Pfandbriefanstalt (DePfa)

In the meantime, advances were made in the corporate realignment of housing construction finance institutions. The privatisation of Deutsche Pfandbriefanstalt represented a milestone here, which took place in two stages. Firstly, DePfa was converted into a public



v.r.n.l.: Außenminister Hans-Dietrich Genscher, Bundeskanzler Helmut Kohl und Regierender Bürgermeister von Berlin Walter Momper

f.r.t.l.: Foreign Minister Hans-Dietrich Genscher, Federal Chancellor Helmut Kohl and Governing Mayor of Berlin Walter Momper

limited company as of 31 December 1989. At this time, the government (65.1%), Deutsche Beamtenversicherung (German civil service insurance fund) (6.7%), the Versorgungsanstalt des Bundes und der Länder (pension institution of the Federal Republic and the federal states) (5.6%), the Bundesanstalt für Arbeit (federal labour office) (3.7%), Deutsche Bundespost (German federal post office) (2.9%) and Deutsche Bundesbahn (German federal railway) (0.9%), as well as federal states, regional administrative bodies and companies in the housing industry, held participating interests in the share capital of DePfa totaling DM 244 million. The IPO and associated broad placement of shares took place in March 1991.

Deutsche Pfandbrief- und Hypothekbank AG (DePfa-Bank)

With total assets of DM 64 billion, the bank – which had now been renamed Deutsche Pfandbrief- und Hypothekbank AG (DePfa-Bank) – was Germany’s largest mortgage bank, ahead of Deutsche Hypo (Dresdner Bank) and Rheinische Hypo (Commerzbank). Even following the IPO, the bank still retained its attribute of being one of Europe’s leading issuing houses in its deposits business, reporting securities outstanding of DM 43.8 billion in 1989.

Asset-Klasse Immobilien

Asset class Property



IMMOBILIEN GEHÖREN IN JEDES PORTFOLIO

„Ein Mann sollte über sein Vermögen in drei Teilen verfügen“, heißt es bereits in den Schriften des Talmud. Ein Drittel solle auf Grund und Boden, ein Drittel auf Handelsgeschäfte und ein weiteres Drittel auf Barvermögen entfallen. Auch eine goldene Regel der Hamburger Kaufleute schlägt eine Dreiteilung in Grund, Gold und Wertpapiere vor. Zu allen Zeiten teilten vorsichtige Investoren ihr Vermögen auf, um es vor Krisen zu schützen. Immobilien spielten dabei stets eine entscheidende Rolle.

Arbeiten des US-Ökonomen und Nobelpreisträgers von 1990, Harry M. Markowitz, zeigen: Wer sein Geld auf verschiedene Anlagen verteilt, die sich unabhängig voneinander entwickeln, kann höhere Renditen bei gleichbleibendem Risiko erreichen. Immobilien zählen zu den Klassikern in einem solchen Mix: Mieten sorgen für kontinuierlichen Cash-Flow, wie Anleger ihn gerade in unsicheren Zeiten zu schätzen wissen. Zudem entwickeln sich die Preise der Objekte weitgehend unabhängig von Aktien- und Anleihemärkten.

Sachwerte bei Investoren sehr gefragt

Vor allem in Deutschland stocken institutionelle Investoren ihre Immobilienanteile weiter auf, wie eine europaweite Studie des Beratungsunternehmens Mercer aus dem Jahr 2012 belegt. Die Immobilienquote deutscher Altersvorsorgeeinrichtungen ist mit 9 % bei regulierten und 4 % bei nicht regulierten Pensionsfonds im Vergleich zum Vorjahr um jeweils drei Prozentpunkte gestiegen. Versicherungen, Versorgungswerke, kirchliche Einrichtungen und Stiftungen legen um die 7 % ihres Anlagevermögens in Immobilien an.

Privatanleger zielen ihrerseits in wachsendem Maße auf Immobilien. Gerade auf Grund der Staatsschuldenkrise und der Turbulenzen rund um den Euro sind Sachwerte gefragt wie nie.

PROPERTY SHOULD BE PART OF EVERY PORTFOLIO

To quote the Talmud: "Let every man divide his money into three parts". He should invest a third in land, a third in business and keep a third by him in reserve. A golden rule of the Hamburg Business Association also suggests dividing assets three ways, into land, gold and stocks and shares. Prudent investors have always divided up their assets in order to make them crisis-proof – and property has always played a key role in that allocation.

Works by US economist and 1990 Nobel Prize winner Harry M. Markowitz show that, by distributing money among different investments which develop independently of each other, anyone can achieve higher returns with the same level of risk. Property is one of the classic ingredients in such a mix: rents are a source of steady cash flow, which investors particularly value in periods of uncertainty. What's more, property prices are largely unaffected by developments on the equity and bond markets.

Tangible assets very popular among investors

In Germany in particular, institutional investors are continuing to ramp up their property holdings – as illustrated by a Europe-wide study conducted in 2012 by consultancy firm Mercer. In Germany, regulated pension funds allocate 9 % of their investments to property and non-regulated funds 4 % – an increase of three percentage points in each case compared to the previous year. Insurance companies, benefits agencies, ecclesiastical establishments and foundations invest around 7 % of their capital assets in property.

Private investors, meanwhile, are also increasingly targeting property. Demand for tangible assets is greater than ever, as a direct consequence of the sovereign debt crisis and the

Privatanleger möchten sich mit dem Kauf von Immobilien vor einer drohenden Inflation schützen. Die Preise für Eigentumswohnungen in deutschen Metropolen legen kräftig zu. Die Nachfrage ist immens: So will fast jeder zehnte Bundesbürger in den kommenden zwei Jahren ein Objekt bauen oder kaufen, wie eine Umfrage des Marktforschers TNS Infratest belegt. Jedoch sind das Eigenheim oder die Eigentumswohnung unbewegliche Güter. Jeder Kauf oder Verkauf ist mit hohen Kosten verbunden und nicht so flexibel wie die Anlage in Aktien oder Anleihen.

Gewerbeimmobilien

Gewerbeimmobilien umfassen eine Vielzahl an Gebäuden und Flächen. Grundsätzlich bezeichnet man als Gewerbeimmobilie die Flächen, die ausschließlich oder größtenteils gewerblich genutzt werden. Klassische Gewerbeimmobilien sind z. B. Büros, Lagerflächen, Werkstätten, Einzelhandelsflächen, Praxisräume, Produktionshallen, Bahnhöfe, Großbraumdiskotheken oder auch Gastronomiebetriebe, Hotels und Bauernhöfe.

Mischform: Wohn- und Gewerbeimmobilien

Neben den reinen Gewerbeimmobilien gibt es auch gemischt genutzte Gebäude. Hierzu zählen Wohnhäuser, in die eine Werkstatt oder eine Handelsfläche integriert ist. In solchen Objekten befinden sich häufig Betrieb und Wohnung unter einem Dach. Auch eine Wohnung kann gewerblich genutzt werden. Für Gewerbeimmobilien gelten spezielle Mietverträge. Gewerbliche Mietverträge erlauben, anders als bei Wohnimmobilien, weitgehende Vertragsfreiheit. Es gibt z. B. keinen gesetzlichen Mieterschutz.

Bei der Finanzierung von Gewerbeimmobilien sind allerdings mindestens genauso strenge Beurteilungskriterien wie bei privat genutzten und finanzierten Immobilien anzulegen. Hier gilt es, neben aktuellen Standortvorteilen auf die langfristige Ertragsentwicklung des Gewerbes zu achten. Dabei sind die Lage, die Ausstattung sowie die Drittverwendungsmöglichkeiten des

turmoil surrounding the euro. Private investors purchase property with the aim of protecting themselves against the threat of inflation. The prices of condominiums in Germany's major cities are rising sharply. Demand is huge: almost one in ten Germans intends to build or buy a property within the next two years, as attested by a survey conducted by market research company TNS Infratest. Privately-owned homes or condominiums are, however, immovable objects. Each purchase or sale transaction incurs high costs and is not as flexible as an investment in equities or bonds.

Commercial property

Commercial property encompasses many different buildings and sites. Basically, sites designated exclusively or primarily for commercial use are described as commercial property. Some classic examples of commercial property are offices, warehousing space, workshops, retail premises, surgeries, factories, stations, nightclubs, food service businesses, hotels and farms.

Hybrid: residential and commercial property

As well as purely commercial property, there are also mixed-used buildings such as residential buildings with an integral workshop or retail premises. Such properties often house business and residential accommodation under one roof. A residential property can also be used for commercial purposes. Special tenancy agreements apply to commercial property. In contrast to residential property, commercial leases afford a high degree of freedom of contract; there is, for instance, no statutory protection for tenants.

Nonetheless, the assessment criteria applied when financing commercial property must be at least just as rigorous as those applied to privately used and financed property. Besides the current advantages of the location, the long-term earnings performance of the commercial activity must be considered, having due regard for the location, the facilities and the options

Objekts ebenso zu berücksichtigen wie die Bonität der Mieter und bei Gewerbeimmobilien das Know-how des Betreibers.

Gewerbeimmobilienmarkt 2012: Deutschland mit robuster Entwicklung trotz Euro-Krise

Im Jahr 2012 forderte die europäische Staatsschuldenkrise, wie schon in den Jahren zuvor, ihren Tribut vom Gewerbeimmobiliensektor. Dabei zeigte Deutschland laut RICS Global Commercial Property Survey innerhalb der Eurozone noch die beste Performance, während die meisten übrigen Märkte eine rückläufige Aktivität verzeichneten. Aufgrund seiner soliden Substanz und strukturellen Stärke gilt Deutschland gerade in Krisenphasen bei Immobilieninvestoren als Hort der Stabilität. So flossen 2012 rund 20 Mrd. € in gewerbliche Immobilien.

Im europäischen Gewerbeimmobilienmarkt 2012 gab es in Russland die stärkste Nutzer- und Investitionstätigkeit. Frankreich, Italien, Griechenland und Spanien mussten neben weiteren Leerstandszunahmen große Einbrüche bei der Nutzernachfrage hinnehmen. Dies drückte die Mieterwartungen nach unten. Auch die Immobilienmärkte anderer europäischer Länder, wie z. B. die der Niederlande und der Schweiz, standen unter Druck. Die Immobilienmärkte Polens und Tschechiens verzeichneten nach mehreren Quartalen mit positiven Ergebnissen erstmals eine schwächere Nachfrage.

Insgesamt wurden weltweit im Jahr 2012 rund 400 Mrd. US \$ in Gewerbeimmobilien investiert. Dies war auf die weitgehend stabile Performance der etablierten Märkte, z. B. USA, Großbritannien, Deutschland oder Australien zurückzuführen. Diese Märkte konnten insbesondere durch eine höhere Liquidität und geringere Risiken überzeugen und Kapital anziehen. Dabei standen Wohnimmobilien verstärkt im Fokus internationaler Investoren, die ihre Portfolios stärker diversifizieren wollten.

for third-party use of the property as well as the credit rating of the tenants and the expertise of the operator for management property.

The commercial property market in 2012: proving robust in Germany despite the euro crisis

In 2012, the European sovereign debt crisis – as it had in the previous years – took its toll on the commercial property sector. According to the RICS Global Commercial Property Survey, Germany performed better than the rest of the euro zone in this regard, whilst activity on most other markets was in decline. Because of its financial solidity and structural strength, Germany is regarded by investors as a stronghold of stability – never more so than at times of crisis. In 2012, therefore, around € 20 billion were invested in commercial property.

User and investment activity on the European commercial property market in 2012 was strongest in Russia. France, Italy, Greece and Spain had to shoulder not only a further increase in vacancy rates, but also a major downturn in user demand, which had a depressing effect on rental expectations. The property markets in other European countries, such as the Netherlands and Switzerland, also felt the squeeze. What's more, in the wake of several quarters of positive results, the property markets in Poland and the Czech Republic experienced weaker demand.

Global investment in commercial property totalled approximately US \$ 400 billion in 2012. This was attributable to the largely stable performance of the established markets in all three regions, such as the USA, the UK, Germany and Australia. These markets instilled confidence and attracted capital thanks primarily to their higher liquidity and lower risks. At the same time, international investors seeking to increase their portfolio diversification turned their attention increasingly towards residential property.



Umfirmierung am neuen gemeinsamen Standort Wiesbaden

Company name changed at new shared site in Wiesbaden

1991-2000

90
YEARS



Rechenzentrum der Bau- und Bodenbank,
später umbenannt in GES*-Systemhaus, Mainz

* GES ist ein ERP-System für die Wohnungswirtschaft

Data processing centre of Bau- und Bodenbank,
later renamed GES*-Systemhaus, Mainz

* GES is an ERP system for the housing industry

Finanzierung der Deutschen Einheit: Aufschwung Ost und Solidarpakt

In den 90er-Jahren musste Deutschland die finanziellen Folgen und Lasten der Einheit schultern. Mit dem am 8. März 1991 verabschiedeten Gemeinschaftswerk „Aufschwung Ost“ wollte die Bundesregierung Arbeitslosigkeit, Wirtschaftskrise und Zahlungsschwierigkeiten in den fünf neuen Bundesländern beheben. Im Mittelpunkt des Hilfsprogramms standen u. a. bauliche Investitionen (Wohnungs- und Städtebau), Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen (ABM) und der Ausbau des Verkehrsnetzes (Verkehrsprojekte Deutsche Einheit). Um die Kosten der deutschen Einheit zu finanzieren, traten am 1. Juli 1991 umfangreiche Steuererhöhungen in Kraft: Anhebung der Umsatzsteuer von 14 % auf 15 % Anhebung der Mineralölsteuer, der Versicherungssteuer, der Post- und Telefongebühren. Hinzu kam 1993 eine Zinsabschlagsteuer in Höhe von 30 % auf Zins-

erträge von Inländern aus Kapitalvermögen. Im Zuge des Solidarpakts beschloss die Bundesregierung gemeinsam mit den Bundesländern am 13. März 1993 einen neuen Bund-Länder-Finanzausgleich, ein Wohnungsbauprogramm in Ostdeutschland und die Einführung eines unbefristeten Solidaritätszuschlages in Höhe von 7,5 % zur Lohn-, Einkommen- und Körperschaftssteuer. Von 1991 bis 2010 nahm der Bund rund 200 Mrd. € durch den Solidaritätszuschlag ein.

Service-Dienstleistungen rund um die Immobilie

Um als Hausbank für die Wohnungswirtschaft in ganz Deutschland Service-Dienstleistungen rund um die Immobilie anbieten zu können, gründeten oder erwarben DePfa und Bau- und Bodenbank, die sich seit der Eingliederung in die DePfa kurz BauBoden nannte, Ende der 80er- und in den 90er-Jahren eine Reihe von Tochtergesellschaften. Diese Beteiligungsunternehmen stärkten strategisch sowohl den EDV-Bereich als auch das Immobilienmanagement der beiden Institute. So wurden z. B. über die Gesellschaften BauTec Gesellschaft für Wärmemesstechnik und gebäudetechnische Planung und Beratung mbH und BauSecura Versicherungsmakler GmbH Dienstleistungen auf den Gebieten Wärmemesstechnik und Versicherungen offeriert. Die älteste Tochtergesellschaft, die Deutsche Bau- und Grundstücks-Aktiengesellschaft (BauGrund), verwaltete neben Eigentumswohnungen und privatem Haus- und Grundbesitz vor allem das sogenannte Westvermögen (Wohnungsbestand des Bundes). Die DePfa-Immobilienmanagement AG konzentrierte sich hingegen auf die Entwicklung und Betreuung kommunaler Großprojekte unter Einsatz innovativer Finanzierungsstrukturen, während der Bankbereich IT-Services einige Jahre später, 1997 als eigenständige Tochtergesellschaft BauBoden Systemhaus GmbH ausgegliedert wurde. Zwei Jahre später entstand daraus ein Konzern mit einer Holding-Struktur, der unter dem Namen DePfa IT Services AG – heute Aareon AG – international zu expandieren begann.

Financing German unity: "Upturn East" and solidarity pact

Germany was forced to shoulder the financial consequences and burdens of unity in the 1990s. The Federal Government's aim with the introduction of the Aufschwung Ost (Upturn East) programme approved on 8 March 1991 was to remedy unemployment, the economic crisis and financial difficulties in the five new federal states. The aid programme focused on areas including investments in construction (housing construction and urban development), job-creation schemes and the expansion of the transportation network (German Unity Transport Projects). In order to finance the cost of German unity, extensive tax rises came into force on 1 July 1991: sales tax was raised from 14 % to 15 %, while mineral oil tax, insurance tax, postage and telephone charges were also increased. A tax on interest income of 30 % also came into effect in 1993, which was charged on the interest income of German nationals from capital assets. As part of the solidarity pact, the Federal Government, together with the federal states, resolved upon a new financial equalisation scheme between the Federal Government and the federal states, a housing construction programme in East Germany, and the introduction of an unlimited solidarity surcharge of 75 % on wage tax, income tax and corporation tax on 13 March 1993. The government collected around € 200 billion through the solidarity surcharge between 1991 and 2010.

Property services

DePfa and Bau- und Bodenbank, which was abbreviated to BauBoden following its incorporation into DePfa, founded or acquired a range of subsidiaries during the late 1980s and the 1990s in order to be able to provide property services across Germany as the lead bank for the housing industry. These associated companies strategically strengthened both the IT division and property management at both banks. For example, services were offered in the fields of heat measurement technology and insurance via the companies

BauTec Gesellschaft für Wärmemesstechnik und gebäudetechnische Planung und Beratung mbH and BauSecura Versicherungsmakler GmbH. The oldest subsidiary, Deutsche Bau- und Grundstücks-Aktiengesellschaft (BauGrund), primarily managed so-called "western assets" (government housing stock), as well as condominiums and privately-owned homes and property. By contrast, DePfa-Immobilienmanagement AG concentrated on the development and supervision of large municipal projects using innovative finance arrangements, while the IT Services division was spun off a few years later, in 1997, to form an independent subsidiary, BauBoden Systemhaus GmbH. Two years later, this became a group with a holding structure, which began to expand abroad under the name DePfa IT Services AG – which is today known as Aareon AG.

Erster EDV-Kongress der BauBoden in Garmisch-Partenkirchen, 1991

BauBoden's first IT conference held in Garmisch-Partenkirchen, 1991





Börsengang der Deutschen Pfandbrief- und Hypothekbank AG

Doch zunächst stand am 12. März 1991 das Börsendebüt an: Die Deutsche Pfandbrief- und Hypothekbank AG wagte sich auf das Parkett und bot erstmalig ihre Aktien an den Wertpapierbörsen in Frankfurt, Düsseldorf, München, Berlin und Hamburg zum Handel an. Der Ausgabepreis für eine Inhaber-Aktie zum Nennwert von 50 DM lag damals bei 400 DM. Der Bund hatte sich von seinem 65 %-Anteil an der DePfa getrennt und mit dem Börsengang rund 550 Mio. DM für die Staatskasse erlässt.

Ausbau der neuen Geschäftssparte „Gewerbliche Finanzierungen“

Ebenfalls zu Beginn der 90er-Jahre baute die Bankengruppe ihre bis dahin noch neue Geschäftssparte „Gewerbliche Finanzierungen“ weiter aus, um sich neben der privaten Immobilienfinanzierung strategisch breiter aufzustellen. Machten 1989 Kredite für gewerblich genutzte Objekte 15 % des gesamten Finanzierungsvolumens



Pressekonferenz zum Börsengang der Deutschen Pfandbrief- und Hypothekbank AG, 1991

Press conference on IPO of Deutsche Pfandbrief- und Hypothekbank AG, 1991

aus, stiegen die Anteile der Kreditzusagen für dieses Segment 1990 auf 20 % und 1992 auf 27 %. Die Grafik auf Seite 110 zeigt die schon im Jahr 1990 überragende Bedeutung des gewerblichen Geschäfts, bezogen auf das Geschäftssegment der Hypothekendarlehen. Darunter befanden sich auch zahlreiche Finanzierungen in Ostdeutschland, die 1992 17 % des Neugeschäfts umfassten. Mit einem Darlehensbestand von 2,6 Mrd. DM – davon 1,4 Mrd. DM für den Wohnungsbau – zählte die Bank zu den aktivsten Baufinanzierungsbanken in der ehemaligen DDR.

Auch in den darauffolgenden Jahren engagierte sich das Institut stark in den neuen Bundesländern. 40 Jahre lang hatte dort kaum in Wohnungsbau und -sanierung, Stadtentwicklung und Infrastrukturmaßnahmen investiert werden können. Erst jetzt, nach Überwindung der deutschen Teilung, standen ausreichend Kapital und Know-how für den notwendigen Wiederaufbau zur Verfügung.

IPO of Deutsche Pfandbrief- und Hypothekbank AG

But before this, the bank's initial public offering was due to take place on 12 March 1991: Deutsche Pfandbrief- und Hypothekbank AG ventured onto the trading floor and admitted its shares for trading for the first time on stock exchanges in Frankfurt, Düsseldorf, Munich, Berlin and Hamburg. The issue price for one bearer share at a par value of DM 50 stood at DM 400 at that time. The government had sold its 65% interest in DePfa and received around DM 550 million for the public purse from the IPO.

Expansion of the new "commercial financing" line of business

In the early 1990s, the Group also continued to expand its commercial financing line of business, which was still new at that time, in order to broaden its strategic base beyond private property financing. While commercial property loans made up 15 % of the

total financing volume in 1989, the proportion of loan commitments for this segment rose to 20% in 1990 and 27% in 1992. The diagram on p. 110 shows the vital importance of the commercial business, in terms of the mortgage lending business segment, even back in 1990. Of this, a sizeable volume of finance was issued in East Germany, which accounted for 17% of new business in 1992. The bank was one of the most active construction financing banks in the former GDR with a loan portfolio of DM 2.6 billion – of which DM 1.4 billion was for housing construction.

The bank was also heavily involved in the new federal states in the years that followed. It had not been possible to invest in housing construction and renovation, urban development or infrastructure projects in this region during the 40 years prior to this. It was only now, following German reunification, that sufficient capital and expertise was available for the reconstruction required.

Arbeitsbereich Refinanzierung, 1991

Refinancing department work space, 1991

Hauptversammlung, 1991

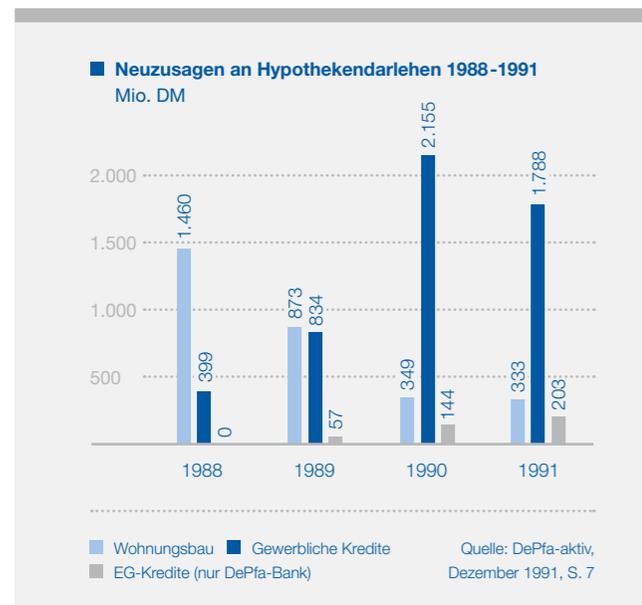


Annual General Meeting, 1991



Diversifizierung des Kredit- und Emissionsgeschäfts

Zeitgleich fassten Management und Aufsichtsgremien den Entschluss, den Konzern global noch breiter aufzustellen, um die unterschiedlichen Zyklen der internationalen Immobilienmärkte für sich zu nutzen. Im Jahr 1993 wurde außerdem die Depfa-Bank Europe plc in Dublin gegründet. Bald summierten sich die Kredite an ausländische Gebietskörperschaften auf 52 Mrd. DM und die EU-Hypotheken auf fast 7 Mrd. DM. Das entsprach rund 30 % des gesamten Darlehensbestands im Bankkonzern. Bei der Kreditvergabe konnte die Bank von ihren niedrigen Refinanzierungskosten profitieren – ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Mit einem Marktanteil von 6 % zählte die Deutsche Pfandbrief- und Hypothekenbank AG 1998 zu den größten privaten Emittenten von DM-Anleihen.



Ein weiterer Grund für die fortschreitende Internationalisierung war die Entwicklung des Hypotheken- und späteren Pfandbriefgesetzes: Der Kreis der deckungsfähigen Länder wurde – beginnend mit 1988 – sukzessive größer. Das Bankinstitut reagierte auf die neuen Rahmenbedingungen und eröffnete 1991 in Amsterdam seine erste Auslandsfiliale, 1993 kam die zweite in London hinzu, weitere folgten, 1995 in Rom und 1996 in Brüssel. Den Sprung über den Atlantik vollzog die DePfa 1998. Jetzt war die Bank auch in der „neuen Welt“, in den USA und Kanada, vertreten.

DePfa Bank AG: Spezialisierung auf Immobilienfinanzierung und -Dienstleistungen

Mit der schwungvollen Expansion ging im weiteren Verlauf eine grundlegend neue Struktur der Unternehmensgruppe einher: So übertrug die DePfa Deutsche Pfandbrief Bank AG im Jahr 1999 sämtliche Immobilienaktivitäten operativ auf die seit 1979 im Konzern integrierte Deutsche Bau- und Bodenbank AG, die nun unter dem Namen DePfa Bank AG am Markt auftrat. Laut Handelsregister eintrag vom 4. Januar 1999 wurde der DePfa Bank AG gestattet, den Namenszusatz „BauBoden“ zu führen. Mit den Geschäftsbereichen Immobilienfinanzierung – mit zunehmendem Fokus auf Gewerbeimmobilien – sowie Service-Dienstleistungen rund um die Immobilie waren die beiden Kernkompetenzen der Bank umschrieben. Gestützt wurde der neue, selbstbewusste Marktantritt durch 75 Jahre Erfahrung in der Immobilien- bzw. Zwischenkreditfinanzierung und als Hausbank für die Wohnungswirtschaft.

Diversification of the credit and issuing business

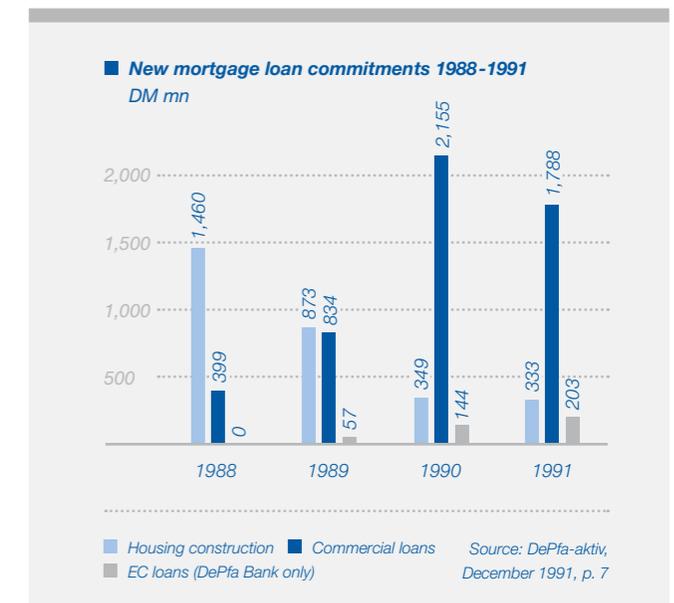
At the same time, the management and supervisory bodies decided to broaden the Group's global presence in order to exploit the fact that international property markets had different cycles. Furthermore, Depfa-Bank Europe plc was founded in Dublin in 1993. The volume of loans issued to regional administrative bodies abroad soon totalled DM 52 billion, and mortgages in the EU almost DM 7 billion. This was equivalent to around 30% of the Group's entire loan portfolio. The bank benefited from its low refinancing costs when issuing loans – a key competitive advantage. With a market share of 6%, Deutsche Pfandbrief- und Hypothekenbank AG was one of the largest private issuers of DM bonds in 1998.

Another reason for the Group's advancing internationalisation was the development of the German Mortgage Act, and subsequent Pfandbrief Act: the number of countries eligible for cover became gradually larger from 1988 onwards. The bank responded to these new circumstances by opening its first foreign branch in Amsterdam in 1991, followed by a second branch in London in 1993. Branches were then opened in Rome (1995) and Brussels (1996). DePfa made the leap over the Atlantic in 1998. The bank was now also represented in the "new world" – in the USA and Canada.

DePfa Bank AG: specialist in property financing and services

As time went on, the product of this sweeping expansion was a fundamentally new Group structure: in 1999, DePfa Deutsche Pfandbrief Bank AG transferred all of its property operations to Deutsche Bau- und Bodenbank AG, which had formed part of the Group since 1979 and now operated under the name DePfa Bank AG. According to the entry in the commercial register dated 4 January 1999, DePfa Bank AG was permitted to use the name affix "BauBoden". The bank's two core competencies in the field of

property were defined in the Property Financing segment – which was increasingly focusing on commercial property – and the Services segment. Its new, self-assured market presence was underpinned by 75 years' experience in property financing and bridging loan financing, and as the lead bank for the housing industry.





Impressionen vom umgebauten
Konzernsitz der DePfa
Deutsche Pfandbriefbank AG und
der DePfa Bank AG BauBoden
in Wiesbaden, 1991-1998

*Images of the converted Group
head office of DePfa Deutsche
Pfandbriefbank AG and
DePfa Bank AG BauBoden in
Wiesbaden, 1991-1998*

Globalisierung und internationales Geschäft

Globalisation and international business



OFFENE GRENZEN SORGEN FÜR ZUNEHMENDE HANDELSSTRÖME

Die Länder der Welt sind durch Handel und Kapitalverkehr so stark miteinander verbunden wie nie zuvor. In vielen Regionen und Staaten sind Zollschränken gefallen, entsprechend hat der Waren- und Güteraustausch in den vergangenen Jahren zugenommen. Die Globalisierung steht als Begriff für diese Vernetzung der weltweiten Handels- und Finanzströme, die gleichzeitig zu Wohlstandsgewinnen in vielen Teilen der Welt führten. Damit haben aber gleichzeitig auch die Abhängigkeit der Staaten untereinander und die Anfälligkeit für Krisen zugenommen. Die Finanzinstitute spielen bei der Globalisierung eine wichtige Rolle. Sie sind als Dienstleister in diese Ströme eingebunden und finanzieren als Kreditgeber grenzüberschreitende Projekte. Mit der Globalisierung arbeiten fast alle Geldhäuser zunehmend international.

Deutsche Unternehmen mit hohem Auslandsanteil

Deutschland profitiert wie kaum ein anderes Land von der Globalisierung. Deutsche Industrieprodukte sind rund um den Globus gefragt. Maschinen und Autos besitzen weltweit einen erstklassigen Ruf. Vor allem in den Schwellenländern verzeichnen deutsche Unternehmen rasante Zuwachsraten. 2011 überschritt der Wert der deutschen Exporte erstmals die Schwelle von 1 Bill. €. Das Auslandsgeschäft ist für deutsche Unternehmen der wichtigste Wachstumstreiber. So machte 2011 der Umsatzanteil im Ausland bei den 30 Dax-Konzernen 74 % aus.¹⁾ Auch der deutsche Mittelstand hat den Umsatzanteil im Ausland in den vergangenen Jahren kontinuierlich ausgebaut. Um möglichst nah an ihren Absatzmärkten zu sein, verlagern viele Unternehmen Teile ihrer Produktion in wachstumsstarke Schwellenländer.

¹⁾ Ernst & Young, Studie: „Entwicklung der Dax-30-Unternehmen im Geschäftsjahr 2011“

OPEN BORDERS ENGENDER RISING TRADE FLOWS

In terms of trade and the movement of capital, the nations of the world have stronger ties than ever before. Tariff walls have been abolished in many regions and states, and this is reflected in an increase in the exchange of goods and commodities in recent years. Globalisation is the phrase coined to describe this networking of global trade and finance, which has simultaneously increased prosperity in many parts of the world. As a corollary, however, states have become more mutually dependent and more susceptible to crises. The financial institutes play an important role in globalisation: as service providers, they are involved in these flows of trade and finance and as lenders they finance transnational projects. As a result of globalisation, almost all banks are increasingly operating on an international scale.

German businesses are highly active abroad

Germany benefits more from globalisation than almost any other country. German industrial products are in demand around the globe and its machinery and cars enjoy an international reputation that is second to none. In the newly industrialising economies in particular, German companies are experiencing meteoric growth. In 2011, the value of German exports topped the € 1 billion threshold for the first time. For German companies, international business is the key growth driver: in 2011, the 30 Dax companies generated 74 % of their sales abroad.¹⁾ However, German SMEs have also steadily increased their foreign sales in recent years and, in order to be as close as possible to their markets, many companies are moving part of their production to fast-growing, newly industrialising countries.

¹⁾ Ernst & Young study: "The development of the Dax-30 companies in the 2011 financial year"

Banken finanzieren verstärkt internationale Projekte

Die Bedürfnisse der Unternehmenskunden gegenüber ihren Banken ändern sich mit ihrer starken Verflechtung in die Weltwirtschaft. Die Firmen benötigen vor diesem Hintergrund nicht nur Standardprodukte – Wechselkursabsicherungen, Handels- oder Exportfinanzierungen rücken in den Mittelpunkt des Interesses. Auch M&A-Aktivitäten erfolgen im Zuge der Globalisierung grenzüberschreitend – Banken müssen dafür die passende Finanzierung finden. Neue Finanzierungskonzepte geben deutschen Unternehmen die Chance, schwierige Märkte zu erschließen und ihre Aktivitäten im globalen Marktumfeld auszuweiten.

Geldinstitute legen Finanzprodukte weltweit auf

Auch bei den Privatanlegern lässt sich eine Internationalisierung feststellen. Sie interessieren sich verstärkt für Investments in andere Länder und Regionen sowie für Anlageklassen, die noch vor wenigen Jahren nicht zugänglich waren. Investments in Rohstoffe oder Schwellenländer haben in den vergangenen Jahren stark an Beliebtheit zugenommen. Die Liberalisierung der Finanzmärkte macht es möglich, Bankprodukte auch europä- oder sogar weltweit anzubieten. So ist mit der Eurozone ein gemeinsamer Markt für Bankprodukte entstanden. Auf zentralen Plattformen können die Banken Produkte für den ganzen Kontinent auflegen.

Wachstumschancen für Geldinstitute in Schwellenländern

Die Globalisierung ist bei den Banken längst Wirklichkeit. Sie richten ihre Geschäfte international aus, entwickeln neue Finanzprodukte und suchen Wachstumschancen rund um den Globus. Dafür gehen sie Kooperationen ein oder tätigen Übernahmen vor Ort. Nach einer Umfrage der Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgesellschaft PricewaterhouseCoopers AG nennen die Vorstandscheffe von Geldinstituten bei einer weltweiten Befragung Nordamerika, Asien und Afrika als beliebteste Wachs-

Banks are financing more international projects

As they become more interlaced in the global economy, so the needs of corporate customers vis-a-vis their banks are changing. In an increasingly international context, companies need more than just standard products, hence the growing popularity of exchange rate hedging products and trade and export finance. With the spread of globalisation, M&A activities are also transnational and banks must identify the best financing solution. New financing concepts present German companies with an opportunity to develop difficult markets and expand their activities in a global market environment.

Financial institutions have a worldwide market for their financial products

Internationalisation is also apparent among private investors, who are increasingly interested in investments in other countries and regions as well as asset classes which, just a few years ago, were inaccessible. Investments in commodities or newly industrialising economies have experienced a surge in popularity in recent years. Thanks to the liberalisation of the financial markets, banking products can now be offered throughout Europe – or even worldwide. As a result, the euro zone has created a common market for banking products and banks can distribute their products to the entire continent on central platforms.

Growth opportunities for financial institutions in newly industrialising nations

Globalisation has long been a reality for banks, who are gearing their business towards the international market, developing new financial products and seeking growth opportunities around the globe. To do this, they are forming partnerships or completing takeovers abroad. According to a survey carried out by auditing and consulting firm PricewaterhouseCoopers, in a worldwide poll the CEOs of financial institutions cite North America, Asia and Africa as the most favoured growth regions.¹⁾

tumsregionen.¹⁾ 60 % betrachten die Entwicklungen in den Schwellenländern mittlerweile als wichtiger für die Zukunft ihres Unternehmens als die Lage auf dem Heimatmarkt.¹⁾ Für international ausgerichtete Banken ist es wichtig, Marktanteile in Schwellenländern auszubauen, während auf den Heimatmärkten die Wachstumschancen kaum zunehmen.

Chinas Banken sollen US-Geldinstitute 2023 überholen

Die Globalisierung ändert auch die Rangordnung der wirtschaftlich führenden Nationen. So soll China nach Prognosen des Internationalen Währungsfonds bereits 2016 die USA als größte Wirtschaftsnation der Welt überholen. Diese rasante wirtschaftliche Entwicklung macht sich auch in der Finanzindustrie bemerkbar. Demnach wird Chinas Bankensektor schon 2023 größer sein als der der USA. Im Jahr 2036 werden Banken aus den Schwellenländern China, Indien, Brasilien, Russland, Mexiko, Indonesien und Türkei mehr Assets managen als Banken der G7-Staaten.²⁾

Krisen können sich mit der Globalisierung leichter ausbreiten

Mit der zunehmenden Globalisierung nehmen nicht nur die internationalen Handelsströme zu, auch die Anfälligkeit für gesamtwirtschaftliche Störungen wächst. Krisen können sich aufgrund der gestiegenen Vernetzung leichter ausbreiten als das früher der Fall war. So hat die Finanzkrise, die ursprünglich in den USA ihren Ausgang nahm, 2009 zu einem simultanen Konjunkturreinbruch in Japan, den USA und Europa geführt. Das war die erste weltweite Rezession, die zeitgleich in diesen drei wichtigen Wirtschaftsräumen stattfand.

¹⁾ PwC, CEO Survey 2012; ²⁾ PwC, Studie Banking 2050

60 % now regard developments in the newly industrialising nations as more important to the future of their company than the situation on their home market.¹⁾ For banks with an international outlook, it is important to expand market shares in newly industrialising nations, whereas there are very few growth opportunities on their home markets.

China's banks set to overtake US financial institutions in 2023

Globalisation is also changing the hierarchy of the leading economies. According to projections by the International Monetary Fund, for instance, China is set to overtake the USA as the world's biggest economy as early as 2016. This rapid economic development is also apparent in the financial industry: as early as 2023, China's banking sector will be bigger than the USA's. In 2036, banks from the emerging nations of China, India, Brazil, Russia, Mexico, Indonesia and Turkey will be managing more assets than banks from the G7 countries.²⁾

Globalisation makes it easier for crises to spread

An increase in international trade flows is not the only consequence of greater globalisation: the phenomenon also makes economies more susceptible to upset. Because of the greater degree of networking, crises can spread more easily than was once the case. This is why, in 2009, the financial crisis which originally erupted in the USA triggered a simultaneous economic slump in Japan, the USA and Europe. This was the first global recession, which held in its grip all three key economic regions at once.

¹⁾ PwC, CEO Survey 2012; ²⁾ PwC, Banking Study 2050



Hauptsitz der Aareal Bank Gruppe, Wiesbaden

Aareal Bank Group head office, Wiesbaden

2001-2013

90
YEARS

Euro-Einführung und Finanz- und Wirtschaftskrise prägen erste Dekade im 21. Jahrhundert

Zwei einschneidende Ereignisse am Beginn des neuen Jahrtausends, die Auswirkungen der Euro-Einführung sowie die im Sommer 2007 beginnende US-Immobilienkrise, prägen bis heute Politik, Wirtschaft, Gesellschaft und den Alltag von Millionen Menschen in ganz Europa und in weiten Teilen der Welt.

Dabei waren mit der Schaffung eines einheitlichen europäischen Wirtschafts- und Währungsraums große Hoffnungen verbunden gewesen: Der Euro sollte zu mehr Wachstum und Wohlstand führen. Die Erwartungen erfüllten sich jedoch nur bedingt. Zwar belief sich das Wachstum in der Eurozone zwischen 1999 und 2007 auf rund 2,2 % jährlich und lag damit ungefähr auf dem Niveau der 80er-Jahre, gleichzeitig konnten aber z.B. die USA in derselben Zeit um 2,8 % pro Jahr zulegen. Hinzu kam, dass sich die strukturelle Schwäche der Eurozone – eine Währungsunion ohne politische Union zu sein – wie in einem Brennglas offenbarte, als im Oktober 2009 die griechische Finanzkrise begann, die sich im

weiteren Verlauf zu einer nahezu EU-weiten Staatsschulden- und Vertrauenskrise ausweiten sollte.

Parallel dazu hatte die anhaltende globale Finanzkrise dramatische Auswirkungen auf die Realwirtschaft. In vielen Staaten wuchs die Verschuldensquote stark an. Ein Grund war, dass einige Länder bereits vor der Krise aufgrund hoher Ausgaben für soziale Sicherungssysteme auf der einen und niedriger Steuereinnahmen auf der anderen Seite hohe Haushaltsdefizite aufwiesen. Die vielerorts einsetzende Rezession verschärfte die Situation zusätzlich. Einige Staaten mussten ihre Banken mit Milliardenbeträgen vor dem Zusammenbruch bewahren und zusätzlich Konjunkturprogramme zur Unterstützung der Wirtschaft auflegen. Das belastete ebenfalls die Staatshaushalte. Dank einer zu Beginn des Jahrtausends eingeleiteten umfangreichen Reformagenda konnte sich Deutschland in diesem von politischen, wirtschaftlichen und finanziellen Krisen geprägten globalen Umfeld bisher sehr gut behaupten.

Aareal Bank Gruppe entsteht

Seit ihrer Privatisierung im Jahr 1990 hatte sich die DePfa Gruppe von einem öffentlich-rechtlichen Institut mit national begrenztem Markt zu einer internationalen Bank mit einer Marktkapitalisierung von rund 3 Mrd. € im Jahr 2001 entwickelt. Doch ab der zweiten Hälfte der 90er-Jahre hatte sich zunehmend gezeigt, dass das damalige Hypothekendarlehen ein zu enger Rahmen für eine individuelle Entwicklung der Immobilien- und der Staatsfinanzierungsaktivitäten setzte. Um die Kernkompetenzen und die Inter-

Bericht des Vorstands der DePfa Deutsche Pfandbriefbank AG

Report from the Management Board of DePfa Deutsche Pfandbriefbank AG

... über das Konzept der Trennung der Staatsfinanzierungs- und Immobilienaktivitäten zur Hauptversammlung am 15. Oktober 2001
... on the concept of separating state financing and property activities at the Annual General Meeting held on 15 October 2001

Introduction of the euro and financial and economic crisis dominate the first decade of the 21st century

Two significant events at the start of the new millennium – the impact of the introduction of the euro and the US real estate crisis that began in summer 2007 – have dominated the economy, politics, society, and the everyday lives of millions of people across Europe and many parts of the world, right up to this day.

Great hope had been placed in the creation of a single European economic and currency area: the euro was expected to lead to more growth and prosperity. However, these expectations were only fulfilled to a limited extent. Although annual growth in the eurozone stood at approximately 2.2% between 1999 and 2007 and was therefore around the same level as during the 1980s, the USA, for example, achieved annual growth of 2.8% during the same period. Furthermore, the structural weakness of the eurozone – the fact that it is a currency union, but not a political union – became clearly apparent when the Greek financial crisis began in October 2009, which subsequently escalated to become a sovereign debt crisis and crisis of confidence affecting almost the entire EU.

At the same time, the ongoing global financial crisis had a drastic impact on the real economy. Debt levels rose dramatically in many countries. One reason for this was the fact that some countries already had large budget deficits prior to the crisis due to high spending on social security systems combined with low tax revenue. The recession that was developing in many countries exacerbated the situation further. Some countries had to rescue their banks before they collapsed with rescue packages to the tune of billions, as well as setting up economic stimulus programmes to support their economies. This also impacted government budgets. Thanks to a reform agenda introduced at the start of the millennium,



Letzter gemeinsamer Geschäftsbericht von DEPFA BANK plc und Aareal Bank AG, 2001

Last joint annual report for DEPFA BANK plc and Aareal Bank AG, 2001

Germany held up very well up to this point in this global environment dominated by political, economic and financial crises.

Aareal Bank Group comes into being

Since its privatisation in 1990, the DePfa Group had gone from being a public sector bank with a market limited to national boundaries, to an international bank with market capitalisation of around € 3 billion in 2001. However, from the second half of the 90s, it became increasingly apparent that the Mortgage Bank Act in force at that time was too restrictive for the individual development of property and public finance activities. In order to concentrate more on the expansion of its core competencies and internationalisation, which would allow it to offer clients a broader range of products, the DePfa Group was split into two independent, listed specialised banks. The shareholders voted in favour of the strategic realignment of the DePfa Group at an extraordinary General Meeting held on 15 October 2001. This process of separation that was

nationalisierung gezielter auszubauen und damit den Kunden eine breitere Produktpalette bieten zu können, wurde die DePfa Gruppe in zwei unabhängige und börsennotierte Spezialbanken getrennt. Auf einer außerordentlichen Hauptversammlung am 15. Oktober 2001 stimmten die Aktionäre für die strategische Neuausrichtung der DePfa Gruppe. Am Ende des mehrstufigen Teilungsprozesses standen einerseits die DePfa Bank AG BauBoden mit Sitz in Wiesbaden als Immobilienspezialist, die in Aareal Bank AG umfirmierte, und andererseits die DEPFA BANK plc mit Sitz in Dublin als Staatsfinanzierungsbank und u. a. der deutschen Tochter DePfa Deutsche Pfandbriefbank AG. Damit entstanden zwei unabhängige Unternehmen mit jeweils unterschiedlichen Geschäftsmodellen. Seit 2002 ist die Aareal Bank AG börsennotiertes Institut. Auch die IT-Tochtergesellschaft firmierte nun unter neuem Namen: Aareon AG. Sie ist nach wie vor eine 100 %-ige Tochter der Aareal Bank AG. Die Aktie der Aareal Bank AG gehört seit 2003 dem Börsensegment „Prime Standard“ der Deutschen Börse an und ist im Index MDAX für mittelgroße deutsche Unternehmen gelistet. Großaktionär ist die Aareal Holding Verwaltungsgesellschaft mbH. Sie hält einen Anteil von 28,9 % an der Aareal Bank AG. Der Rest der Anteile befindet sich im Streubesitz.

Neue strategische Ausrichtung sichert Geschäftserfolg auch in der Krise

Als international flexibel agierender Immobilienspezialist verfügte die Aareal Bank von Beginn an über ein global weitreichendes Netzwerk und über eine umfassende, auf Immobilien zugeschnittene Produktpalette. Die Bank bot zunächst Finanz-, Asset Management-, Beratungs- und IT-Dienstleistungen für national und international operierende Investoren im gewerblichen Immobiliengeschäft sowie für Kunden aus der institutionellen Wohnungswirtschaft. Zwar war die Aareal Bank mit dieser Marktstrategie breit aufgestellt. Die Risiken aber, die in den 90er-Jahren u. a. durch umfangreiche Finanzierungen im Wohnungsbau in den neuen Bundesländern entstanden waren, belasteten die Bankbilanz in einem zunehmend schwierigen Marktumfeld zwischen 2002 und 2005 spürbar. Die Ergebnisentwicklung verlief negativ, die als notleidend qualifizierten Kreditengagements summieren sich zum Jahresbeginn 2005 auf annähernd 2,9 Mrd. €.

Um die Position der Aareal Bank als führender internationaler Immobilienspezialist wieder zu stärken und langfristig zu sichern, leitete der seit 2005 amtierende Vorstandsvorsitzende Dr. Wolf Schumacher umgehend eine Neuausrichtung des Instituts ein. Das Neugeschäft im strategisch wichtigen Bereich der gewerblichen Immobilienfinanzierung wurde deutlich gesteigert, die notleidenden Kredite auf deutlich unter 1 Mrd. € abgebaut. In einem weiteren Schritt ordnete und bereinigte die Bank ihr Beteiligungsportfolio und reduzierte damit die Komplexität der Organisation nachhaltig.



Konzernmessestand auf der MIPIM 2009 in Cannes, der größten internationalen Immobilienmesse

Group exhibition stand at MIPIM 2009 in Cannes, the largest international property trade fair

carried out over several stages resulted in the formation of the property specialist DePfa Bank AG BauBoden based in Wiesbaden, which was renamed Aareal Bank AG, and DEPFA BANK plc, a public finance bank based in Dublin, with subsidiaries including the Germany-based DePfa Deutsche Pfandbriefbank AG. This created two independent companies with differing business models. Aareal Bank AG has been listed on the stock exchange since 2002. The IT subsidiary then began to do business under a new name as well, namely Aareon AG. This is still a 100 % subsidiary of Aareal Bank AG. Since 2003, the Aareal Bank AG share has been a member of the “Prime Standard” segment of the German Stock Exchange and is listed on the MDAX index for medium-sized German companies. Aareal Holding Verwaltungsgesellschaft mbH is the bank’s main shareholder. This entity holds a 28.9 % stake in Aareal Bank AG. The remaining shares are free-float shares.

New strategic direction ensures business success, even during the crisis

As a flexible international property specialist, Aareal Bank had an extensive global network and comprehensive range of products tailored to the property sector right from the offset. The bank initially offered financial, asset management, advisory and IT services for national and international investors in the commercial property segment and for clients from the institutional housing industry. Although Aareal Bank was broadly positioned thanks to this market strategy, the risks that came into being in the 1990s due to factors including extensive financings in the construction of housing in the new federal states noticeably impacted the bank’s balance sheet between 2002 and 2005 in an increasingly difficult market environment. This led to negative earnings development, and the volume of loan commitments classified as non-performing at the start of 2005 stood at almost € 2.9 billion.

In order to reconsolidate Aareal Bank’s position as a leading international property specialist and to secure this in the long term, Chairman of the Management Board Dr Wolf Schumacher, who took up office since 2005, immediately introduced a realignment of the bank. There was a significant increase in the volume of new business in the strategically important segment of commercial property finance, while the amount of non-performing loans was cut to well below € 1 billion. The bank then went on to organise and reassess its investment portfolio, thereby reducing the complexity of the organisation on a lasting basis.



Hauptversammlung der Aareal Bank AG 2011 im Kurhaus Wiesbaden

Annual General Meeting of Aareal Bank AG at Kurhaus Wiesbaden in 2011

Vor allem aber fokussierte die Aareal Bank Gruppe ihr Geschäftsmodell und konzentrierte sich fortan als mittelständisch strukturiertes Haus auf die beiden Segmente „Strukturierte Immobilienfinanzierungen“ und „Consulting/Dienstleistungen“. Ihre Aktivitäten im Bereich der privaten Wohnungs- und Baufinanzierung führte die Bank sukzessive zurück. Den größten Teil des privaten Baufinanzierungsgeschäfts gliederte das Institut zu Beginn des Jahres 2008 aus und verkaufte ein bedeutendes Portfolio an die Deutsche Postbank AG. Zugleich baute die Aareal Bank eine umfassende Expertise in den Branchen Hotel-, Shoppingcenter-, Logistik- und Büro-Immobilien auf und erweiterte ihr Geschäft auf den drei Kontinenten Europa, Nordamerika und Asien. Dadurch erhöhte die Bank zusätzlich die Diversifizierung ihres Kreditportfolios nach Regionen und Objektarten. Mit dieser Weichenstellung und dem neu strukturierten Geschäftsmodell ging die Bank in die Bewährungsprobe der 2007 beginnenden weltweiten Finanz- und Wirtschaftskrise.

Stille Einlage und Garantierahmen des SoFFin sichern Geschäftsmodell ab

Die Finanzkrise sorgte für schwere Turbulenzen und Verwerfungen an den Finanz- und Kapitalmärkten. Viele Banken waren zu hohen Abschreibungen gezwungen und verzeichneten massive Liquiditätsgpässe. Der Interbankenmarkt zur gegenseitigen Refinanzierung der Kreditinstitute kam vollkommen zum Erliegen. Viele Institute – auch in Deutschland – gerieten in eine Existenz bedrohende Lage. Die Bundesregierung gründete daraufhin im Herbst 2008 den „Sonderfonds Finanzmarktstabilisierung“ (SoFFin) mit dem Ziel der Rettung und der Stabilisierung von Finanzinstituten.

Obgleich die Aareal Bank auch in der Hochzeit der Krise stets schwarze Zahlen schrieb, entschied sich der Vorstand Anfang 2009, proaktiv und vorsorglich eine Vereinbarung mit dem SoFFin zu schließen, um die gesunde Basis der Bank weiter zu stärken, das erfolgreiche Geschäftsmodell in einem dramatisch veränderten Umfeld fortzuführen und auf Dauer die Handlungsfähigkeit im

operativen Geschäft zu sichern. Zugleich war mit der Vereinbarung gewährleistet, dass die Aareal Bank im Wettbewerb mit den nationalen und internationalen Häusern, die sich bereits mit staatlicher Hilfe gestärkt hatten, keine Nachteile erlitt. Das Maßnahmenpaket umfasste eine unbefristete Stille Einlage in Höhe von 525 Mio. € und einen Garantierahmen für unbesicherte Anleihen von bis zu 4 Mrd. €. Bereits im Juli 2010 und damit früher als ursprünglich angekündigt überwies die Bank eine erste Tranche der Stillen Einlage in Höhe von 150 Mio. € zurück an den SoFFin, eine zweite Tranche in Höhe von 75 Mio. € folgte im April 2011. Die Aareal Bank, die als einzige Bank die Stille Einlage des SoFFin von Anfang an voll verzinst, war damit auch das erste Institut, das Teile des vom SoFFin bereitgestellten Eigenkapitals zurückzahlte.

Erfolgreiche Kapitalerhöhung in herausforderndem Kapitalmarktumfeld

In einem herausfordernden Kapitalmarktumfeld konnte die Aareal Bank im Frühjahr 2011 eine Kapitalerhöhung erfolgreich abschließen. Sie erzielte einen Bruttoerlös von 269,6 Mio. € 99,73 % der Bezugsrechte wurden durch die Bezugsrechtsinhaber innerhalb der Bezugsfrist ausgeübt, ein Zeichen für das Vertrauen der Aktionäre in die langfristige strategische Ausrichtung der Aareal Bank. Durch die Kapitalerhöhung tätigte die Bank einen wichtigen Schritt für den weiteren Ausbau ihrer Marktposition. So konnte sie im Geschäftsjahr 2011 verstärkt sich bietende Opportunitäten für margenstarkes Neugeschäft nutzen und ihr Neugeschäftsvolumen deutlich gegenüber dem Vorjahr auf 8,0 Mrd. € steigern. Zugleich erreichte die Aareal Bank mit der Kapitalerhöhung eine weitere Stärkung ihrer Eigenkapitalbasis.

Above all, Aareal Bank Group's main aim was making its business model more focused, and from then on it concentrated on the "Structured Property Financing" and "Consulting/Services" segments as a bank with a medium-sized structure. The bank gradually reduced its private housing and construction financing activities. It spun off the majority of its private construction financing business at the start of 2008 and sold a major portfolio to Deutsche Postbank AG. At the same time, Aareal Bank gained extensive expertise in the hotel, shopping centre, logistics facility and office property markets and expanded its business activities across the three continents of Europe, North America and Asia. This boosted the diversification of the bank's credit portfolio in terms of regions and property types. This strategic direction and restructured business model was put to the test when the global financial and economic crisis began in 2007.

Silent participation and guarantee facility from SoFFin safeguard business model

The financial market crisis meant severe turbulence and distortions on the financial and capital markets. Many banks were forced to post large write-downs and reported huge liquidity shortages. The interbank market which allows banks to provide each other with funding ground to a halt. A number of banks – including in Germany – found themselves in a situation that threatened their very existence. As a result, the Federal Government formed the Financial Market Stabilisation Fund (SoFFin) in autumn 2008, with the aim of rescuing and stabilising banks.

Although Aareal Bank operated constantly in the black, even at the height of the crisis, the Management Board decided at the start of 2009 to conclude a proactive and precautionary agreement with SoFFin in order to further strengthen the bank's sound basis, to continue with its successful business model in a dramatically altered environment, and to safeguard its operational capacity on a permanent basis. This agreement also ensured that Aareal Bank was not placed at a disadvantage when competing with national and inter-

national banks that had already been boosted with government aid. The package of measures included an unlimited silent participation of € 525 million and a guarantee facility for unsecured bonds of up to € 4 billion. Back in July 2010, which was earlier than originally announced, the bank transferred an initial tranche of this silent participation in the amount of € 150 million back to SoFFin. A second € 75 million tranche followed in April 2011. Aareal Bank, which was the only bank to pay interest in full on SoFFin's silent participation from the beginning, was also therefore the first bank to repay part of the equity provided by SoFFin.

Successful capital increase in a challenging capital market environment

In spring 2011, Aareal Bank successfully carried out a capital increase in a challenging capital market environment. This generated gross proceeds of € 269.6 million. 99.73 % of subscription rights were exercised during the subscription period, a sign of the trust shown by shareholders in the long-term strategic direction taken by Aareal Bank. With this capital increase, the bank took an important step in the further expansion of the bank's market position. As such, Aareal Bank could increasingly exploit available opportunities in terms of high-margin new business in the 2011 financial year, boosting its new business volume year-on-year to € 8.0 billion. At the same time, the capital increase further strengthened Aareal Bank's equity base.

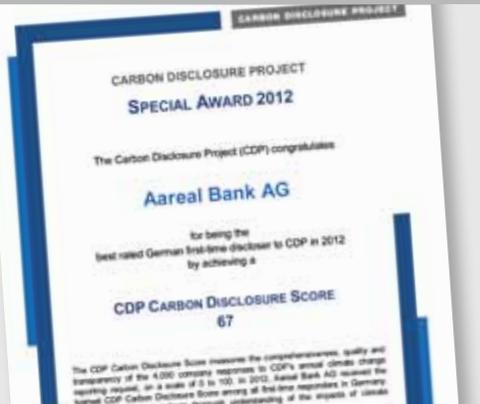
Corporate
Responsibility

Prime

rated by
oekom research

Auszeichnung mit dem „Prime Status“ durch die Rating-Agentur oekom research

Awarded "Prime Status" by the ratings agency oekom research



Bester deutscher Neuzugang des Jahres 2012 im Carbon Disclosure Project

Best newly rated German company in the 2012 Carbon Disclosure Project



Auszeichnung des Hotel Properties Teams als IHIF Debt Financier of the Year 2011

Hotel Properties Team named IHIF Debt Financier of the Year 2011

Solide Geschäftsentwicklung in volatilem Marktumfeld

Aktuelle Geschäftsentwicklung: Aareal Bank mit guten Ergebnissen in einem herausfordernden Marktumfeld

Die europäische Staatsschuldenkrise und die damit einhergehende Volatilität auf den Finanz- und Kapitalmärkten prägten die Geschäftsjahre 2011 und 2012. Zudem blieben die Risiken im global vernetzten Finanzsystem und bei der konjunkturellen Entwicklung hoch. Darüber hinaus musste die Aareal Bank wie andere Banken auch mit anhaltenden Unklarheiten über den politischen Ordnungsrahmen und einem sich stetig ändernden regulatorischen Umfeld umgehen.

Vor diesem Hintergrund hat sich die Aareal Bank Gruppe in den beiden zurückliegenden Geschäftsjahren sehr gut behauptet. Das Geschäftsjahr 2011 war – gemessen am Ergebnis aus dem operativen Geschäft – sogar das erfolgreichste in der Geschichte der Aareal Bank. Und auch im Geschäftsjahr 2012 blieb die Aareal Bank Gruppe auf Kurs. Sie ist aufgrund ihrer robusten Kapital- und Refinanzierungssituation sehr solide aufgestellt, um in diesem anspruchsvollen Umfeld auch weiterhin erfolgreich agieren zu können. Dabei setzt sie weiterhin gezielt auf ihre Wettbewerbsvorteile: Sie operiert international nah am Kunden und verbindet höchste Immobilien- und Sektorexpertise mit der Flexibilität einer mittelständischen Unternehmensstruktur. Mit ihrer strategischen Ausrichtung und ihrem überaus soliden Geschäftsmodell ist die Aareal Bank auch für künftige Herausforderungen bestens gerüstet und wird ihre führende Position als global tätiger Immobilienspezialist weiter ausbauen.



Symbolische Übergabe eines Spendenschecks an Zwerg Nase Stiftung, 2009
links: Dr. Wolf Schumacher, Vorstandsvorsitzender der Aareal Bank AG, rechts: Prof. Dr. Michael Albani, Vorsitzender Zwerg Nase Stiftung

Presentation of a symbolic cheque to Zwerg Nase Foundation, 2009
left: Dr. Wolf Schumacher, Chairman of the Management Board of Aareal Bank AG, right: Prof. Dr. Michael Albani, Chairman of the Management Board of the Zwerg Nase Foundation



Ausstellung der Karikaturen-Sammlung im Wilhelm-Busch-Museum, Hannover, 2009

Exhibition of the bank's caricature collection at Wilhelm-Busch-Museum in Hanover, 2009



Mitarbeiteraktion „Aareal United“ zugunsten Fit for Family Care, 2012

"Aareal United" employee campaign in aid of Fit for Family Care, 2012

Sound business development in a volatile market environment

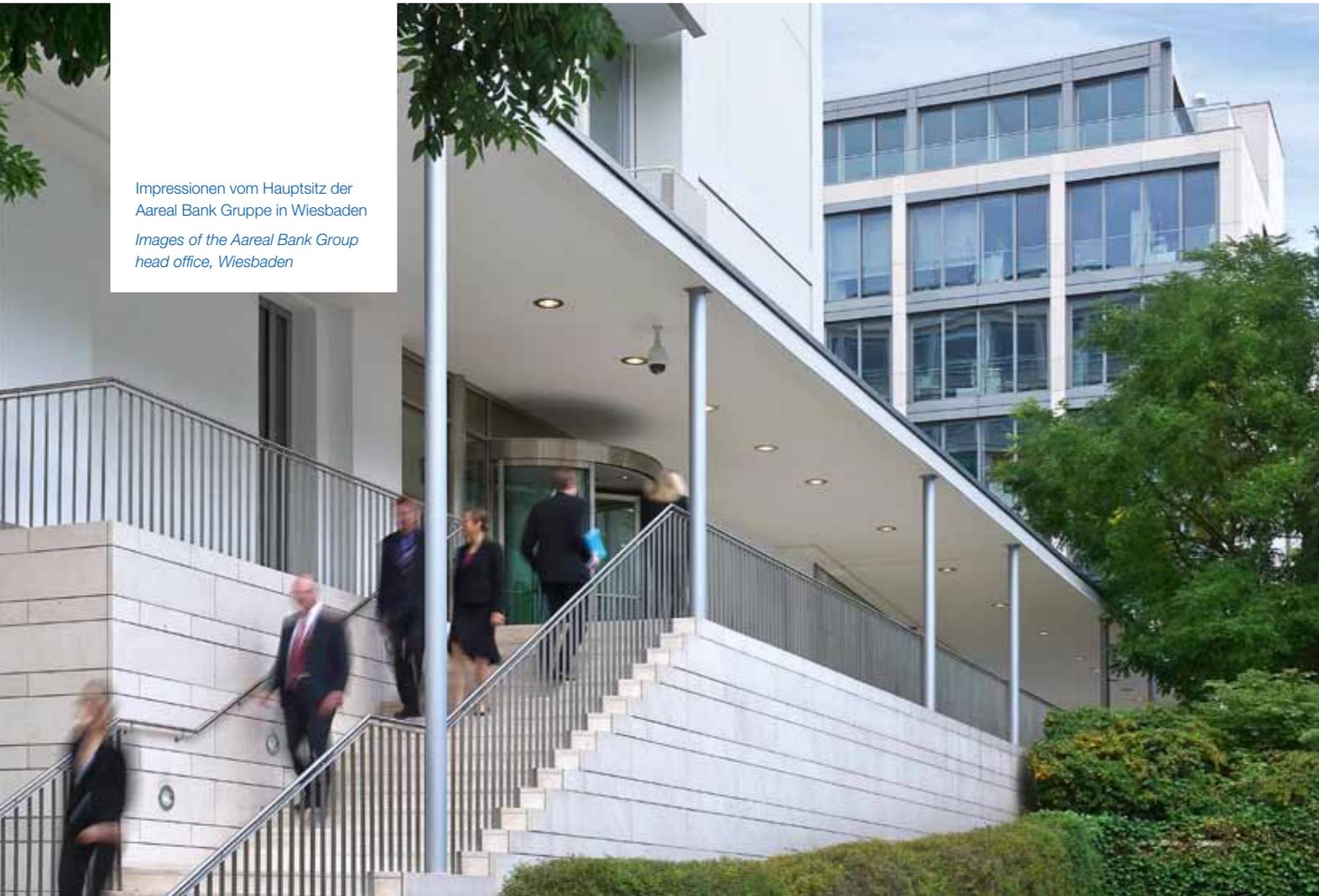
Current business development: Aareal Bank with good results in a challenging market environment

The European sovereign debt crisis and the volatility on the financial and capital markets that goes with this dominated the 2011 and 2012 financial years. Furthermore, the risks involved in the global financial network and the economic development remained high. Like other banks, Aareal Bank was also forced to deal with ongoing uncertainties surrounding the political framework and an ever-changing regulatory environment.

Aareal Bank Group asserted itself very well during the last two financial years against this backdrop. Based on the operating result, the 2011 financial year was actually the most successful year in the history of Aareal Bank. And Aareal Bank Group remained on track in the 2012 financial year. Its robust capital and refinancing situation provides it with a very solid foundation that will allow it to continue to operate successfully in this challenging environment. It will continue to leverage its competitive edge: client proximity on an international scale, combining profound property and sector expertise with the flexibility that its mid-sized structure affords it. With its strategic alignment and extremely solid business model, Aareal Bank is also ideally equipped to handle future challenges and will continue to build on its leading position as a global property specialist.



Impressionen vom Hauptsitz der Aareal Bank Gruppe in Wiesbaden
Images of the Aareal Bank Group head office, Wiesbaden





Impressionen vom Hauptsitz der
Aareal Bank Gruppe in Wiesbaden
*Images of the Aareal Bank Group
head office, Wiesbaden*

Die Aareal Bank als Arbeitgeber

Aareal Bank as an employer

Siegerbild aus einer Mitarbeiter-Fotoaktion zum Thema „Nahaufnahme“ 2009
 Winning photo from an employee photo campaign on the theme of "close-up shots", 2009



Als einer der führenden Immobilienspezialisten begleitet die Aareal Bank Gruppe nationale und internationale Kunden als Finanzierungspartner und Dienstleister: im Geschäftssegment „Strukturierte Immobilienfinanzierungen“ bei Immobilienprojekten in mehr als 20 Ländern auf drei Kontinenten – in Europa, Nordamerika und Asien. Die hochqualifizierten, flexiblen und international erfahrenen Teams der Aareal Bank gehen auf Kundenbedürfnisse ein und erarbeiten passgenaue Lösungen. Ihr Bestreben dabei ist es, Umgebungen zu schaffen, in denen andere Menschen – die späteren Beschäftigten der finanzierten Shoppingcenter, Hotels oder Büros – sich sicher, wohl und zu Hause fühlen.

Im Segment „Consulting/Dienstleistungen“ bietet die Aareal Bank Gruppe Lösungen für Kunden aus der Wohnungs- und der gewerblichen Immobilienwirtschaft sowie für die Energie- und Entsorgungswirtschaft. Diese umfassen spezialisierte Bankdienstleistungen und Electronic Banking sowie die automatisierte Abwicklung von Massenzahlungsverkehr und die Optimierung weiterführender Prozesse. Über ihre Tochtergesellschaft Aareon AG, eines der führenden Beratungs- und Systemhäuser in Europa für die Immobilienwirtschaft, bietet sie Beratung, Software und Services. Auch die Aareon-Mitarbeiter haben den Kunden im Fokus, beraten ihn bei der Optimierung seiner Geschäftsprozesse und entwickeln wegweisende Lösungen und Services.

Hinter dem Geschäftserfolg der Gruppe stehen jedoch neben innovativen Konzepten, fundierter Marktkenntnis und hochmoderner IT vor allem die Menschen – ihr Können, ihre Individualität, ihre Leidenschaft.

As a leading property specialist, Aareal Bank Group assists national and international clients in its role as a financing partner and service provider, supporting property projects in the Structured Property Financing business segment in more than 20 countries spread across three continents – in Europe, North America and Asia. Aareal Bank's highly-qualified, flexible teams with international experience cater to client needs and develop tailored solutions. Their aim is to create environments in which other people – future employees of the shopping centres, hotels or offices which the bank has financed – feel secure, comfortable and at home.

Aareal Bank Group's Consulting/Services segment offers services for clients in the housing and commercial property industries as well as for the energy and waste disposal markets. These comprise specialised banking services, Electronic Banking, the automated settlement of mass payment transactions and the optimisation of advanced processes. The bank provides consultancy, software and services via its subsidiary Aareon AG, one of Europe's leading consultancy and IT systems companies for the property industry. Aareon's employees also focus on their clients, advising them on how to optimise their business processes and developing pioneering solutions and services.

However, as well as innovative concepts, well-founded market knowledge and state-of-the-art IT systems, the key factor behind the Group's success is its people – their skills, their individuality, their passion.

Schlüsselqualifikationen: Branchenwissen, kulturelle und kommunikative Offenheit

In der Aareal Bank Gruppe arbeiten z.B. am Stammsitz in Wiesbaden Männer und Frauen aus über 25 Nationen. In den verschiedenen Projektteams treffen Spezialisten aufeinander, die mehrere Sprachen sprechen, bereits im Ausland gearbeitet haben und über weitreichendes Branchen-Know-how verfügen. Wo Teams mit Kunden und Kreditnehmern aus der ganzen Welt zu tun haben, ist Offenheit für andere Kulturkreise, gepaart mit ausgeprägter Teamfähigkeit, eine Schlüsselqualifikation. So müssen Experten der Aareal Bank z. B. bei Bedarf eine „Scharia-konforme“ Finanzierung aufsetzen können, die die kulturellen Besonderheiten anderer Länder respektiert. Die Mitarbeiter der IT-Tochter Aareon vereinen IT- mit immobilienwirtschaftlichem Fachwissen. Der konstruktive Dialog mit den Kunden, wie z. B. auf den Kundenbeiratsveranstaltungen, spielt ebenso wie der internationale Wissensaustausch innerhalb der Aareon Gruppe für die Entwicklung und Weiterentwicklung der Produkte und Services eine wichtige Rolle.



Key qualifications: industry knowledge, cultural and communicative openness

Men and women from more than 25 countries work at Aareal Bank Group headquarters in Wiesbaden. The various project teams bring together specialists who speak several languages, have already worked abroad, and have extensive industry expertise. Where teams deal with clients and borrowers from around the world, a key qualification here is openness towards other cultures combined with excellent teamwork skills. For example, Aareal Bank experts must be able to draw up finance in accordance with Sharia law, where necessary, that respects the cultural characteristics of other countries. Employees of the IT subsidiary Aareon combine IT skills with property industry expertise. Constructive dialogues with clients, at client advisory events for example, together with international exchange of knowledge, play an important role in the development and optimisation of products and services within Aareon Group.

In order to meet these requirements, Aareal Bank Group provides its employees with an extensive training programme to develop and improve their individual skill set. Everyone can and should keep on learning, nobody is perfect: this applies just as much to experts and managers as it does to trainees. The world is turning at a breathtaking speed – anyone who does not take the opportunity to fine-tune their skills will very quickly run the risk of being left behind. Therefore, Aareal Bank views its training and CPD activities as an investment in the development of its own employees, and therefore in the future of the entire Group.

Aareon AG – „Das familienfreundlichste Unternehmen Deutschlands 2012“
v.l.n.r.: Bundesministerin Dr. Kristina Schröder, Sylvia Clöer (Aareon AG), Bundeskanzlerin Dr. Angela Merkel, Dr. Manfred Alfien (Vorstandsvorsitzender der Aareon AG)

Aareon AG – "Germany's most family-friendly company 2012"
f.l.t.r.: Federal Minister Dr Kristina Schröder, Sylvia Clöer (Aareon AG), Federal Chancellor Dr Angela Merkel, Dr Manfred Alfien (Management Board Chairman of Aareon AG)

Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, bietet die Aareal Bank Gruppe ihren Mitarbeitern ein umfangreiches Programm zur Vertiefung und Weiterentwicklung ihrer individuellen Kompetenzen. Jeder kann und soll immer wieder lernen, niemand ist vollkommen: Das gilt für den Trainee genauso wie für den Experten oder die Führungskraft. Die Welt dreht sich mit atemberaubender Geschwindigkeit – wer nicht die Chance nutzt, an seinen Kompetenzen zu feilen, läuft schnell Gefahr, den Anschluss zu verlieren. Daher begreift die Aareal Bank ihre Aus- und Weiterbildungsaktivitäten als Investitionen in die Entwicklung der eigenen Mitarbeiter und damit in die Zukunft des gesamten Konzerns.

Hierbei dient die Hochschulkooperation mit der European Business School (EBS) und dem dortigen Real Estate Management Institute (REMI) dazu, das spezifische Expertenwissen der Mitarbeiter der Aareal Bank nicht nur praxisorientiert, sondern auch wissenschaftlich fundiert weiter zu entwickeln. Im Rahmen dieser Kooperation rund um den „Aareal Stiftungslehrstuhl Immobilieninvestition und -finanzierung“ nehmen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Aareal Bank berufsbegleitend an den immobilien-spezifischen Executive-Studiengängen oder an Veranstaltungen der Partnerhochschule teil.

Wissen weitergeben – im globalen Verbund der Experten der Aareal Bank

Ein zentraler Ansatz der Personalentwicklung bei der Aareal Bank ist das Wissensmanagement. So fördert die Seminarreihe „Experten für Experten“ den Know-how-Transfer und Wissensaustausch innerhalb der international vernetzten Aareal Bank Gruppe: Quer über die mittelständische Struktur der Bank hinweg tauschen sich Experten aus unterschiedlichen Unternehmensbereichen und Aufgabengebieten einfach, schnell und direkt miteinander aus und profitieren von der Kompetenz des jeweils anderen. Auf diese Weise helfen Wissensträger sich untereinander dabei, ihren Blick zu erweitern und das Bankge-



Das Team der Aareal Bank Gruppe beim Firmenlauf J.P. Morgan Corporate Challenge in Frankfurt am Main, 2012

The Aareal Bank Group runners team for the J.P. Morgan Corporate Challenge run in Frankfurt/Main, 2012

Here, the bank's collaboration with the European Business School (EBS) and its Real Estate Management Institute (REMI) helps to optimise the specific expert knowledge of Aareal Bank employees not only by means of a practical approach, but also on a sound academic basis. As part of this collaboration based on the "Aareal property investment and finance foundation chair", Aareal Bank employees take part in executive study courses relating to property and attend events at the partner university alongside their normal job.

Sharing knowledge – in a global network of experts of Aareal Bank

Knowledge management represents a key strategy in staff development at Aareal Bank. For example, the "From Experts for Experts" seminar programme promotes the transfer of expertise and knowledge within Aareal Bank Group's international network. Experts from various company divisions and fields

schäft in seinem komplexen Umfeld noch besser zu verstehen. Um jedoch als Persönlichkeit zu überzeugen, genügt reines Fachwissen heute nicht mehr. Für die Zusammenarbeit mit den Kollegen über Abteilungs- und Landesgrenzen hinweg sind die sozialen Kompetenzen besonders entscheidend. Dies beginnt bei der Aareal Bank bereits in der Einarbeitung neuer Mitarbeiter und ist einer der Bestandteile des Trainee-Programms sowie der Führungskräfteentwicklung. Es setzt sich fort bis hin zu speziellen Programmen wie der für Mitarbeiter in der Expertenlaufbahn konzipierten Seminarreihe „Fit für Verantwortung“, in der Soft Skills kontinuierlich weiterentwickelt werden.

Maßgeschneiderte Qualifizierung „Geprüfter Wohnungswirt“

Damit das spezifische Expertenwissen der Mitarbeiter nicht nur praxisorientiert, sondern auch wissenschaftlich fundiert vermittelt werden kann, hat die Tochtergesellschaft Aareon in Kooperation mit der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen (HfWU) den Weiterbildungsstudiengang „Geprüfter Wohnungswirt/-in (HfWU)“ entwickelt. Hier können interessierte Mitarbeiter zusätzliches Know-how auf dem Gebiet der Wohnungswirtschaft erwerben und sich weiter qualifizieren. Die Themen reichen vom Mietrecht über Verwaltung von Wohnungseigentum und Controlling bis hin zu Projektentwicklung.

Familienfreundlichkeit wird groß geschrieben

Familienbewusstsein ist ein weiterer wichtiger Bestandteil der Personalpolitik. Die Aareal Bank Gruppe unterstützt ihre Mitarbeiter bei der Vereinbarkeit von Beruf und Familie mit verschiedenen Engagements: So können auf Langzeitkonten flexible Puffer für Erziehungsphasen angesammelt werden. Mit maßgeschneiderten Teilzeitvereinbarungen wird auf die individuellen Bedürfnisse, wenn immer möglich, eingegangen. Die Förderung der Kinderkrippe „Fit For Family Care“ sorgt dafür, dass Eltern früher in den Beruf zurückkehren können. Gemeinsam mit der Stadt Wiesbaden ermöglicht die Bank zusätzlich die Ferienbe-

of responsibility exchange knowledge with each other simply, quickly and directly throughout the entire medium-sized structure of the bank, and benefit from each other's expertise. In this way, specialists help each other to expand their horizons and gain an even better understanding of the bank's business activities in its complex environment. However, in order for employees to successfully persuade with their personalities, expert knowledge alone is no longer enough. Social skills are extremely important when collaborating with colleagues from other departments and countries. At Aareal Bank, this begins as soon as new employees receive their induction, and forms part of the trainee programme and management development activities. This continues all the way through to specialist programmes, such as the "Fit for Responsibility" range of seminars designed for employees on an expert career path, where their soft skills are developed on an ongoing basis.

Tailor-made education "Certified Property Manager"

In order for employees' specific expert knowledge to be mediated not only by means of a practical approach, but also on a sound academic basis, the subsidiary Aareon has developed the "Certified Property Manager (HfWU)" CPD course in collaboration with Nürtingen-Geislingen University (HfWU). Here, interested employees can acquire additional housing industry know-how and gain an additional qualification. The topics covered by the course range from tenancy law, property management and controlling, right up to project development.

Family awareness with a capital F

Family awareness is another important element of HR policy. Aareal Bank Group is committed to helping its employees create a work-life balance through a range of approaches. For example, working hours accounts can be used to build up flexible time to spend with young children at home. Individual needs are met wherever possible by means of tailored part-time working agreements. Thanks to our support of the

treuung der 6- bis 15-jährigen Kinder ihrer Mitarbeiter. Die Maßnahmen zur Kinderbetreuung werden ergänzt durch ein Angebot zur Pflegeberatung und durch das Angebot von Teilzeit im Rahmen des Familienpflegezeitgesetzes. Diese Maßnahmen sollen u. a. dazu beitragen, den Frauenanteil in Führungspositionen von derzeit 25 % weiter auszubauen, aber auch für Männer einen Beitrag zur Vereinbarkeit von Beruf und Familie zu leisten.

Die Tochtergesellschaft Aareon AG ist seit 2008 von der berufundfamilie gemeinnützige gGmbH für ihr Familienbewusstsein zertifiziert und wurde bei dem Unternehmenswettbewerb „Erfolgsfaktor Familie 2012“ vom Bundesfamilienministerium als familienfreundlichstes Unternehmen Deutschlands in der Kategorie „Mittlere Unternehmen“ ausgezeichnet. Zu den zahlreichen Maßnahmen zur Vereinbarkeit von Beruf und Kindern sowie Beruf und Pflege zählen neben der Arbeitszeitflexibilisierung durch Teilzeit- und Telearbeit die Zusammenarbeit mit einem Familienservice-Dienstleister, Eltern-Kind-Büros an mehreren Standorten, das Angebot an Kindertagesstättenplätzen in Kooperation mit einem anderen Unternehmen in Mainz sowie Vorträge zu verschiedenen Themen rund um das Thema Pflege.



"Fit For Family Care" crèche, parents can return to their jobs earlier. The bank also helps fund out-of-school holiday care for its employees' children aged 6 to 15 together with the City of Wiesbaden. Additional childcare options provided include nursing care advice and part-time working models within the context of the Family Care Leave Act. It is hoped that these measures will help boost the percentage of women in managerial roles from its current level of 25 %, as well as creating a greater work-life balance for men.

The subsidiary Aareon AG has been certified by berufundfamilie gemeinnützige GmbH for its family awareness since 2008 and was selected as the most family-friendly company in Germany in the medium-sized company category of the Federal Ministry For Family Affairs' "Erfolgsfaktor Familie 2012" (Family success factor 2012) corporate competition. The range of measures provided to help create a balance between family and professional life include flexible working hours by means of part-time work and working from home, collaboration with a family services provider, parent-child offices in several locations, the provision of nursery places in cooperation with another company in Mainz, and presentations on a variety of childcare issues.

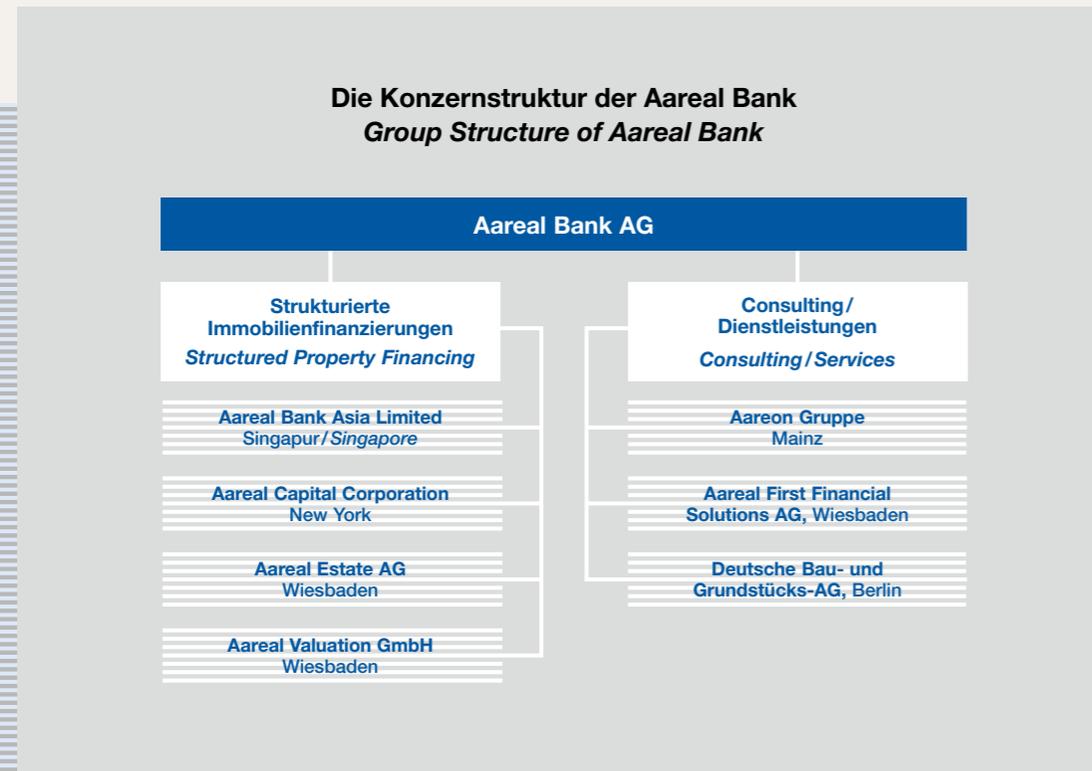
Auszeichnungen der Aareal Bank AG als Top-Arbeitgeber 2008, 2009, 2010, 2011 und 2012 und der Aareon AG als familienfreundlichstes Unternehmen Deutschlands 2008 und 2012

Aareal Bank AG named top employer in 2008, 2009, 2010, 2011 and 2012 and Aareon AG selected as Germany's most family-friendly company in 2008 and 2012

Zukunftsfähige Aufstellung

In a position to meet future challenges

Die zwei starken Säulen der Aareal Bank Gruppe (seit 2006) · The two powerful pillars of Aareal Bank Group (since 2006)



MIT TRADITIONELLEN WERTEN UND TRAGFÄHIGEM GESCHÄFTSMODELL ZUM NACHHALTIGEN ERFOLG

Seit 2006 konzentriert die Aareal Bank Gruppe ihre Geschäftsaktivitäten in den beiden Segmenten „Strukturierte Immobilienfinanzierungen“ und „Consulting/Dienstleistungen“. Sie bilden die zwei starken Säulen der Aareal Bank Gruppe, die mit dieser Aufstellung einer der führenden internationalen Immobilienspezialisten in der gewerblichen Immobilien- und Wohnungswirtschaft ist. Das Geschäftsmodell hat sich nicht nur in der jüngsten Vergangenheit als besonders krisenfest erwiesen – auch für die Zukunft ist die Aareal Bank Gruppe mit dieser Aufstellung gut gerüstet.

Spezialist für Spezialisten

Im Segment „Strukturierte Immobilienfinanzierungen“ begleitet die Aareal Bank im Rahmen einer Drei-Kontinente-Strategie nationale und internationale Kunden in Europa, Nordamerika und Asien mit individuellen Finanzierungs- und Beratungsdienstleistungen. Hier nutzt die Bank regionale Vertriebszentren, aus denen heraus sie ihre Kunden betreut. Darüber hinaus verfügt sie über direkte und langjährige Kundenbeziehungen – ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. Die breit gefächerte internationale Aufstellung verringert zudem die Abhängigkeit von einzelnen Märkten und regionalen Konjunkturschwankungen. Diese Diversifikation spiegelt sich insbesondere im Immobilienfinanzierungsportfolio wider, sowohl durch regionale Vielfalt als auch durch unterschiedliche Objektarten.

Die besondere Stärke des Erfolgsrezepts der Aareal Bank ist die Kombination aus lokaler Marktexpertise und branchenspezifischem Know-how. Neben den Fachleuten vor Ort bieten Expertenteams für Logistik-, Shoppingcenter- und Hotelfinanzierungen maßgeschneiderte Finanzierungskonzepte für Immobilienkunden aus aller Welt.

ON THE PATH TOWARDS LASTING SUCCESS BASED ON TRADITIONAL VALUES AND A SUSTAINABLE BUSINESS MODEL

Since 2006, Aareal Bank Group has been concentrating its business activities in the two business segments "Structured Property Financing" and "Consulting/Services". These form the two powerful pillars of Aareal Bank. This structure makes Aareal Bank Group a leading international property specialist in the commercial property and housing industries. The bank's business model has not only proven itself to be particularly crisis-proof in recent times – Aareal Bank Group is also well equipped for the future thanks to this business approach.

A specialist for specialists

In the business segment Structured Property Financing, Aareal Bank backs up its German and international clients in Europe, North America and Asia with individual finance and consulting services within the scope of its three-continent strategy. The bank looks after its clients in regional sales centres. It also has direct and long-standing client relationships – a key competitive advantage. Furthermore, the bank's broadly diversified international presence reduces its dependence on individual markets and regional economic fluctuations. This broad diversification is reflected in the bank's property financing portfolio, through the regional diversity and the variety of different properties in its portfolio.

The particular strength of Aareal Bank's recipe for success is its combination of local market expertise and sector-specific know-how. As well as local specialists, teams with expertise in the financing of logistics, shopping centres and hotels provide tailored finance concepts for property clients around the world.

Starkes zweites Standbein

Mit dem Segment „Consulting/Dienstleistungen“ besitzt die Aareal Bank ein starkes, vom Immobilienzyklus weitgehend unabhängiges zweites Standbein. Seit mehr als 50 Jahren ist sie die Hausbank der institutionellen Wohnungswirtschaft in Deutschland. Zu den angebotenen Dienstleistungen zählen Zahlungsverkehrslösungen, Mieteingangsverarbeitung und Kautionsverwaltung. Alle diese Zahlungsströme laufen über die Systeme und Konten der Bank. Mit der Integration in die wichtigsten wohnungswirtschaftlichen IT-Systeme werden Standardgeschäftsvorfälle auf Seiten der Immobilienkunden weitgehend automatisiert. Die Aareal Bank wiederum generiert durch den Zahlungsverkehr stabile Einlagen, ohne dafür ein teures Filialnetz vorhalten zu müssen. Diese Einlagen der institutionellen Wohnungswirtschaft bilden für das Kreditinstitut eine stabile und von den Entwicklungen am Kapitalmarkt weitgehend unabhängige Refinanzierungsquelle.

Das IT-System- und Beratungsgeschäft für die institutionelle Wohnungswirtschaft betreibt die Aareal Bank über ihre Tochtergesellschaft Aareon AG. Die Aareon bietet in Deutschland und in ausgewählten europäischen Märkten Produkte für die Verwaltung und das Controlling sowie für das Mietmanagement von Wohnungsbeständen an. Im Mittelpunkt steht die Optimierung von IT-gestützten Geschäftsprozessen bei Unternehmen der Immobilienwirtschaft, vor allem der institutionellen Wohnungswirtschaft. Zwischen dem Bankbereich Wohnungswirtschaft und der Aareon ergeben sich deutliche Cross-Selling-Potenziale: Ein erheblicher Teil der Kunden in diesem Segment nutzt sowohl die Zahlungsverkehrsprodukte als auch die IT-Systeme und -Dienstleistungen der Bank.

The power of a second pillar

The Consulting/Services segment provides Aareal Bank with a strong second pillar that is largely independent from the property cycle. For more than 50 years, Aareal Bank has been the preferred banking partner for the German institutional housing industry. Services offered include payment transaction solutions, rent processing and deposit management. All of these payment flows are processed via the bank's systems and accounts. The integration of property clients' standard transactions into key housing industry IT systems means that these are largely automated. Aareal Bank in turn generates a stable level of deposits via this payment transaction system without having to maintain an expensive network of branch offices. These institutional housing industry deposits represent a stable source of funding for the bank that is largely independent of capital market trends.

Aareal Bank Group operates its IT systems and consulting business for the institutional housing industry through its subsidiary Aareon AG. In Germany and select European markets, Aareon offers products for residential property administration and controlling, including rental management. Its central aim is the optimisation of IT-based business processes within companies in the property industry, and in particular the institutional housing industry. There is significant cross-selling potential between the bank's Institutional Housing Unit and Aareon: a significant part of clients in this segment uses both the bank's payments products and its IT systems and services.

Die Zukunft verstehen – Megatrends im Visier

Trotz der lang anhaltenden Finanz-, Wirtschafts- und Staatsschuldenkrise stehen die Immobilienwirtschaft und mit ihr die gewerbliche Immobilienfinanzierung vor einer guten Zukunft. Zum einen sind Immobilien gerade in einem anhaltend volatilen Umfeld eine beliebte und als sicher angesehene Anlageform. Zum anderen erfordern gesellschaftliche Veränderungsprozesse weltweit neue Lösungen rund um die Immobilie. Zu nennen sind in diesem Zusammenhang vor allem drei – in ihrer Substanz unbestrittene – Megatrends, von denen die Immobilienwirtschaft eindeutig und dauerhaft profitieren wird:

- **die demographische Entwicklung,**
- **der gesellschaftliche Strukturwandel sowohl in den Industriestaaten als auch in den Schwellenländern,**
- **ein hoher Modernisierungsbedarf – und damit die Renaissance der Bestandsimmobilie über nahezu alle Objektarten.**

Zusammengenommen bergen diese drei Megatrends nicht nur ein signifikantes langfristiges Wertsteigerungspotenzial von Wohn- und Gewerbeimmobilien einschließlich Hotels, Logistik- und Einzelhandelsimmobilien. Sie sorgen darüber hinaus auch für ein nachhaltig hohes Investitionsvolumen auf den Immobilienmärkten – und damit nicht zuletzt auch für einen hohen Finanzierungsbedarf. Von dieser Entwicklung werden besonders die Marktteilnehmer profitieren, die – wie die Aareal Bank – immobilien-spezifische Expertise mit Augenmaß in der Risikopolitik verbinden. Für sie bieten sich neue und attraktive Marktchancen. Klar bleibt aber auch: Immobilienfinanzierung und -anlage sind langfristige Geschäftsmodelle – eine Denkweise, die sich am Markt nach der Krise wieder durchgesetzt hat und für die ein Haus wie die Aareal Bank mit ihrer auf nachhaltigen Erfolg ausgerichteten Strategie und ihrem dauerhaft tragfähigen Geschäftsmodell beispielhaft steht.

Understanding the future – megatrends in our sights

Despite the enduring financial, economic and sovereign debt crises, the property industry together with commercial property financing can look forward to a bright future. On the one hand, property represents a popular form of investment that is regarded as safe, especially in view of the persistently volatile environment. On the other hand, social changes taking place around the world require new property solutions. There are three main, essentially indisputable, examples of megatrends in this context, from which the property industry is clearly set to benefit in the long term:

- **demographic change,**
- **social structural change, both in industrialised countries and emerging countries,**
- **a great need for modernisation – and as such the renaissance of existing properties spanning almost all property types.**

Taken together, these three megatrends not only harbour significant long-term potential for increasing the value of residential and commercial properties, including hotels, logistics facilities and retail properties, they will also bring about a consistently large volume of investment on the property markets – and last but not least a high degree of financing requirements. Market participants that combine property-specific expertise with a sense of proportion in their risk policy, like Aareal Bank, will particularly benefit from these developments. They will offer new and attractive market opportunities for these companies. However, the fact remains that property financing and investment are long-term business models, a mindset that has gained prevalence again on the market following the crisis. A bank like Aareal Bank, with its strategy geared towards long-term success and its sustainable business model, is a prime example of this mindset.

Aareal Bank Gruppe – aus Tradition zukunftsorientiert

Die Spurensuche in den Archiven der Bank, die einiges längst Vergessene zutage gefördert und die Entwicklung unseres Hauses im Spiegel der historischen und politischen Entwicklungen in Deutschland erlebbar gemacht hat, führt uns bis zur Gegenwart des Jahres 2013. Eine Gegenwart, in der sich die Aareal Bank Gruppe in einem anhaltend herausfordernden Marktumfeld und einer sich verändernden Wettbewerbslandschaft auf der Basis ihres bewährten Geschäftsmodells und ihrer umsichtigen, risikobewussten Geschäftspolitik gut behauptet.

Unsere Zeitreise als Unternehmen aber geht weiter. Auf dem Weg in eine nachhaltig erfolgreiche Zukunft bauen wir auf jene Eigenschaften und Fähigkeiten, die uns auch in der Vergangenheit immer ausgezeichnet haben:

- auf unsere Expertise als führender Immobilien-spezialist,
- auf unsere Flexibilität als mittelständisch strukturiertes Unternehmen,
- auf die jederzeitige Bereitschaft, sich neuen Gegebenheiten anzupassen und neuen Herausforderungen mit neuen Ideen zu stellen,
- auf den Willen und die Fähigkeit, Verantwortung zu übernehmen – Verantwortung für unser Geschäft, für unsere Kunden und unsere Mitarbeiter, aber auch Verantwortung für die Gesellschaft insgesamt.

Dabei werden wir auch weiterhin den Werten treu bleiben, die uns in den vergangenen 90 Jahren Kompass und Richtschnur gewesen sind: Wir suchen langfristige Partnerschaften mit unseren Kunden. Solche Beziehungen basieren auf Vertrauen, Vertrauen wiederum erwächst aus Solidität, Beständigkeit, Glaubwürdigkeit und Zuverlässigkeit. In diesem Sinne ist und bleibt die Aareal Bank Gruppe aus Tradition zukunftsorientiert.

Aareal Bank Group – traditionally future-oriented

The search for clues in the bank's archives, which brought to light some long-forgotten material and provided a clear understanding of how our bank has developed against the backdrop of historical and political developments in Germany, brings us right up to the present day in 2013. A present day where Aareal Bank Group is asserting itself well on the basis of its proven business model and its cautious, risk-aware business policy, in a persistently challenging market environment and a changing competitive landscape.

However, our company's journey through time is still ongoing. As we travel towards a future characterised by lasting success, we will build on those attributes and skills that have always set us apart in the past:

- our expertise as a leading property specialist,
- our flexibility as a company with a medium-sized structure,
- our constant readiness to adapt to new circumstances and meet new challenges with new ideas,
- our determination and ability to take responsibility – responsibility for our business, responsibility for our clients and employees, but also responsibility for society as a whole.

In so doing, we will remain true to the values that have guided us for the past 90 years: we seek to establish long-term partnerships with our clients. Relationships such as these are based on trust, and trust is in turn based on stability, consistency, credibility and reliability. With this in mind, Aareal Bank Group is and will remain traditionally future-oriented.

Standorte der Aareal Bank Gruppe

Offices of Aareal Bank Group





▲ Aareon AG / Areal First Financial Solutions AG, Mainz

▼ Aareal Bank AG, Rom / Rome



▲ Aareal Bank AG, Stockholm



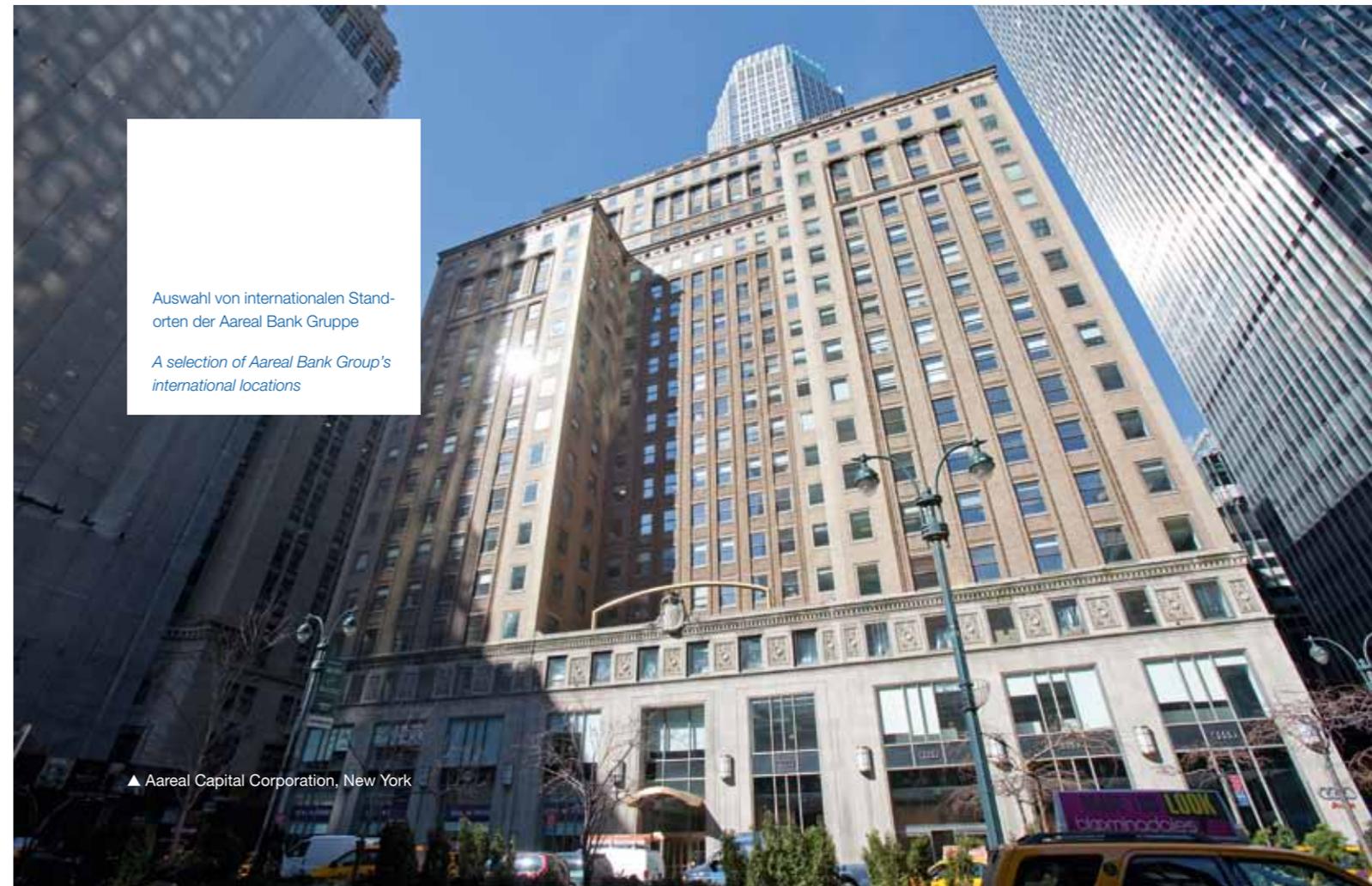
▲ Aareal Bank AG, London



▲ Aareal Bank AG, Schanghai / Shanghai



▲ Aareal Bank AG, Paris



Auswahl von internationalen Standorten der Aareal Bank Gruppe
A selection of Aareal Bank Group's international locations

▲ Aareal Capital Corporation, New York



▲ Aareal Bank AG, Madrid ▼ Aareal Bank AG, Singapur/Singapore



▲ Aareal Bank AG, Essen ▼ Aareal Bank AG, Moskau/Moscow



▼ Aareal Bank AG, Berlin ▲ Aareal Bank AG, Istanbul



▲ Aareal Bank AG, Warschau/Warsaw



▼ Aareal Bank AG, Dublin



Auswahl von internationalen Standorten der Aareal Bank Gruppe
A selection of Aareal Bank Group's international locations



Impressum

Inhalt:

Aareal Bank AG – Corporate Communications,
Jens Walter (hbpa, Berlin, Germany),
Prof. Dr. Joachim Scholtyssek und Patrick Bormann M. A.
(Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, Germany)

Fotos:

Archiv Aareal Bank AG, Aareon AG,
Alexandra Lechner, Andreas Fechner
Weitere Quellen: Altonaer Spar- und Bauverein eG,
Nibelungen-Wohnbau-GmbH Braunschweig,
Ingo Heine (heine-foto.de), Landes-Bau-Genossenschaft,
Joseph-Stiftung Bamberg-Gaustadt, Geesfrosh (Fotolia),
Ignatius Wooster (Fotolia), Frédéric Cirou (PhotoAlto)

Layout / Design:

S/COMPANY · Die Markenagentur GmbH, Fulda

Produktion:

ABT Print und Medien GmbH, Weinheim

Imprint

Contents:

*Aareal Bank AG – Corporate Communications,
Jens Walter (hbpa, Berlin, Germany),
Prof Dr Joachim Scholtyssek and Patrick Bormann MA
(Rheinische Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, Germany)*

Photos:

*Archive Aareal Bank AG, Aareon AG,
Alexandra Lechner, Andreas Fechner
Other sources: Altonaer Spar- und Bauverein eG,
Nibelungen-Wohnbau-GmbH Braunschweig,
Ingo Heine (heine-foto.de), Landes-Bau-Genossenschaft,
Joseph-Stiftung Bamberg-Gaustadt, Geesfrosh (Fotolia),
Ignatius Wooster (Fotolia), Frédéric Cirou (PhotoAlto)*

Layout / Design:

S/COMPANY · Die Markenagentur GmbH, Fulda, Germany

Production:

ABT Print und Medien GmbH, Weinheim, Germany



