

# Vom Sinn einer Bank



## Von Edy Walker

Mitglied der Geschäftsleitung  
Alternative Bank Schweiz AG  
Geschäftsführer Innovationsfonds

Seit jeher ist das Bankgeschäft Vertrauenssache. Es basiert auf dem Konzept des Geldanlegens und -ausleihens und dem Glauben, dass Kredite samt Zins in einer vereinbarten Frist wieder zurückbezahlt werden. Die Bankiers verstanden sich in erster Linie als Treuhänder, welche die Bedürfnisse ihrer Kundinnen und Kunden nach bestem Wissen erfüllten. Die persönliche Beziehung zur Kundschaft stand im Zentrum. Heute – auch nach den Turbulenzen der Weltwirtschaft – dominiert teilweise ein anderes Selbstverständnis.

## Banken als Mittel zum Selbstzweck

Banken sind vielfach zu reinen Geldmaschinen geworden. Das Shareholder-Value-Denken setzt darauf, den Mehrwert für das Aktionariat zu erhöhen. Dieser Maxime wird zuweilen alles untergeordnet. So haben Finanzinstitute angefangen, auf eigene Rechnung zu spekulieren und mit ihrer Kapitalkraft Märkte zu beeinflussen. Bald reichte das Wertschriftengeschäft nicht mehr aus, es wurde auf den Kreditbereich ausgeweitet: Kreditsicherheiten wurden verbrieft, spezialisierte Firmen schnürten Pakete und machten Wertschriften daraus. Mit dem Effekt, dass das eigentlich realwirtschaftliche Kreditgeschäft in die unübersichtliche und intranspa-

rente Kauf- und Verkaufslogik übertragen wurde. Das Verlangen nach immer höheren Renditen und das Investieren in noch grössere Kapitalien in einen Markt, den niemand mehr verstand, führten zu immensen Verlusten und zu den heutigen Folgen der Finanzkrise.

## Billiges Geld

Geld war noch nie für eine so lange Zeit so billig wie heute. Warum? Die Frankenstärke und die damit verbundenen geldpolitischen Massnahmen der Nationalbank haben zu einer anhaltenden Geldschwemme in der Schweiz geführt. Einige Schweizer Banken wissen gar nicht mehr, wo sie ihre Gelder platzieren sollen. Der verschärfte Wettbewerb unserer Finanzinstitute um die Kreditgeschäfte drückt die Zinssätze immer weiter nach unten. Dieser Wettstreit bewirkt, dass Banken immer weniger an den Krediten verdienen, teilweise so wenig, dass sie nicht mehr ihre Kosten decken. Trotzdem wird weiter Geld für fast keinen Zins ausgeliehen, Hauptsache man hat das Geschäft.

## Tiefe Zinsen

Dass das Geld so günstig zu haben ist, freut einige. Vor allem diejenigen, die ein Haus kaufen und dafür eine erschwingliche Hypothek abschliessen können. Schon die Freiwirtschaftler fragten nach einem Kredit, der keinen Zins kosten durfte. Viele sind sich aber nicht bewusst, dass diese tiefen Zinsen auch eine gigantische Umverteilung

vom Geldvermögen zum Kapitalvermögen bedeutet. Der Mittelstand, der vielleicht ein wenig Ersparnis auf dem Konto hat, kriegt heute dafür fast nichts mehr. Auf der anderen Seite können die wirklich Vermögenden es sich leisten, im Kapitalmarkt zu investieren, Geld zusätzlich aufzunehmen und fast nichts für ihre Schulden zu bezahlen. Die Umverteilung geht somit in die falsche Richtung. Eine noch gravierendere Auswirkung hat die Tiefzinsphase aber auf die Altersvorsorge, auf die Pensionskassen. Diese sind aufgrund der Anlagerichtlinien per Gesetz verpflichtet, den grösseren Teil ihres Vermögens in Zinspapieren wie Obligationen zu halten; für diese gibt es heute ebenfalls fast nichts mehr.

## Keine Rendite, kein Kredit

Durch die tiefen Zinsen und die Geldschwemme haben wir, im Gegensatz zu Europa, zwar keine Kreditklemme. Trotzdem existiert das Phänomen, dass gewisse Kreditnehmer vom Markt ausgeschlossen werden. Klassischerweise sind dies die Gastronomie, die Kultur und gewisse Umnutzungsprojekte wie ehemalige Industrieanlagen, aber auch Kleinstbetriebe. Ein Grund hierfür ist, dass in diesen Bereichen für Banken die Risiken schwer abschätzbar sind oder sie zu wenig rentabel erscheinen. So oder so: Bevor jemand einen Kredit erhält, werden alle Fakten im Detail analysiert. Daran ist grundsätzlich nichts falsch, denn schliesslich muss eine Bank sichergehen, dass geliehenes Geld wieder zurückbezahlt wird. Nur können auch die ausgeklügeltsten Tools die wirklich eintreffenden Risiken oder Chancen der Zukunft nie genau berechnen. Dies ist einer der Trugschlüsse der Finanzwirtschaft, die stets mit Modellen versucht, die Vergangenheit in die Zukunft zu extrapolieren.

## Social Banking – der andere Ansatz

Im Gegensatz zum herkömmlichen Banking zählen beim Social Banking bei der Kreditvergabe noch weitere Faktoren neben der reinen Rentabilität. Social Banks stellen den Menschen mit

seinen Bedürfnissen ins Zentrum und verstehen sich in erster Linie als Dienstleister. Ihr Selbstverständnis gleicht sich nicht nur dem ursprünglichen Bankenverständnis an, sondern geht sogar noch einige Schritte weiter: Social Banks streben nicht primär nach dem finanziellen Profit, sondern fordern prioritär einen Gewinn für Mensch und Natur. Das heisst, nicht nur ökonomische Faktoren spielen eine Rolle, die ökologischen und sozialen Bedürfnisse der gegenwärtigen und zukünftigen Generationen werden ebenfalls berücksichtigt. In der Praxis bedeutet dies, dass keine Geschäfte getätigt werden, die negative Auswirkungen auf die Umwelt oder den Menschen haben, auch wenn sie rentabel wären. Bei der Alternativen Bank Schweiz (ABS), welche sich auch als eine Social Bank versteht, sind solche Ausschlusskriterien zum Beispiel der Waffenhandel, die Atomenergie, Gen Food oder Kinderarbeit. Im Gegensatz dazu werden vor allem Bereiche gefördert, die eine positive Wirkung auf das soziale oder ökologische Umfeld ausüben, wie z.B. erneuerbare Energien, biologische Landwirtschaft und soziale Unternehmen. Ausserdem setzt die ABS auf Transparenz – auch bei den Krediten: Sie publiziert alle Kredite mit Namen des Kreditnehmenden, Verwendungszweck und Betrag, damit ihre Kunden wissen, was die Bank mit ihrem Geld macht.

#### **Potenziale erkennen**

Neben den harten Fakten fragen Social Banks also auch nach der Wirkung und dem Potenzial der Idee. Das ist natürlich nicht immer einfach, vor allem bei Unternehmen in neuen Sektoren oder bei Pionierprojekten, bei denen man keine Vergleichswerte hat. Doch gerade dies ist die Mission von Social Banks. Es geht darum, neue Bereiche zu finden, die eine positive soziale und/oder ökologische Wirkung haben, aber (noch) über keinen Zugang zum Kreditmarkt verfügen. Vor über 20 Jahren hat die ABS zum Beispiel in die ersten Solarpanels der Schweiz investiert; dies war damals schlicht «verrückt». Heute ist erneuerbare Energie für Kredite bei allen Banken salonfähig geworden.

[edy.walker@abs.ch](mailto:edy.walker@abs.ch)  
[www.abs.ch](http://www.abs.ch)

## Der Innovationsfonds der ABS

Manchmal ist eine Idee so gut, dass man sie verwirklichen müsste, wenn nur das Geld nicht fehlen würde. Der Innovationsfonds der ABS unterstützt solche innovative Initiativen, indem er Eigenkapital in Form von Beteiligungen zur Verfügung stellt oder Darlehen und Bürgschaften gewährt. So werden modellhafte Projekte, Institutionen und Betriebe unterstützt, die wenig Geld, aber lebensfähige Strukturen und ein überzeugendes Konzept aufweisen.

Weitere Informationen zum Innovationsfonds: [www.abs.ch](http://www.abs.ch)

#### **Drei ausgewählte Projekte, die 2011 durch den Innovationsfonds der Alternativen Bank Schweiz finanziert wurden:**

##### **Dampfbad AG, Basel**

*Mit einer Beteiligung unterstützt der Innovationsfonds ein innovatives Unternehmen im Gesundheitsbereich:* Seit dem 1. November 2011 ist das Dampfbad im ehemaligen Stellwerk im Bahnhof St. Johann offen. Das Dampfbad bietet seinen Gästen auf 400 m<sup>2</sup> eine einzigartige Oase der Ruhe und Entspannung mit einer Kombination aus nahen und fernen Bade- und Massagetraditionen. Der Vermieter, der Verein Stellwerk, wurde im März 2009 gegründet und hat im Mai 2009 mit den Schweizerischen Bundesbahnen SBB einen Mietvertrag bis am 30. April 2030 abgeschlossen. Für die Nutzung des ehemaligen Bahnhofs St. Johann in Basel besteht folgende Zielsetzung: Gründerzentrum für Start-up-Firmen, Betreiben eines Bistros mit Gastroküche, Betreiben eines Verkaufshops, Betreiben eines Dampfbades, Büros und Ateliers, Mehrzweckraum für Ausstellungen und Veranstaltungen, Tanz- und Bewegungsraum.

[www.dampfbadbasel.ch](http://www.dampfbadbasel.ch)

##### **Erstes Fairtrade-Restaurant in der Schweiz**

*Mit einer Beteiligung unterstützt der Innovationsfonds ein innovatives Unternehmen im Gastrobereich mit Fairtrade-Produkten (das Projekt ist noch nicht umgesetzt):* Das Konzept für das erste Fairtrade-Restaurant der Schweiz besteht darin, nicht nur Fairtrade-Produkte anzubieten, sondern sich explizit über Fairtrade zu positionieren und zu identifizieren. EquiTable soll ein Schaufenster des fairen Handels werden und damit auch den beteiligten Fairtrade-Akteuren einen Nutzen bringen. Innovativ ist hier das Cross Marketing und Shop-in-Shop-System. Im Gegenzug erhält EquiTable von den Fairtrade-Akteuren Sonderkonditionen und eine Entschädigung in Naturalien. Ein «Herzstück» ist der Förderfonds EquiTable, dem ein Teil des Nettoertrags speziell zur Realisierung neuer Fairtrade-Projekte zufließen wird.

[www.equi-table.ch](http://www.equi-table.ch)

##### **Verein mgh, Oberwinterthur**

*Mit einem Darlehen unterstützt der Innovationsfonds einen Verein, welcher in einer selbstverwalteten Wohnsiedlung selbstbestimmtes und gemeinschaftliches Wohnen betreiben möchte (das Projekt ist noch nicht umgesetzt):* Unter dem Dach der Wohnbaugenossenschaft Gesewo als Projektträgerin plant der Verein Mehrgenerationenhaus (Verein mgh) eine selbstverwaltete Wohnsiedlung in Holzbau im Minergie-P-Eco-Standard mit rund 150 Wohneinheiten auf dem ehemaligen Industrieareal der Firma Sulzer in Oberwinterthur. Um kulturelle Anlässe durchführen zu können und die Gemeinschaft der Siedlung zu stärken, wird in den Gemeinschaftsräumen eine entsprechende Infrastruktur mit Tischen, Stühlen, audiovisueller Anlage auch für Hörbehinderte, Bühnenelementen usw. benötigt. Das gewährte Darlehen wird für die teilweise Finanzierung dieser Anschaffungen verwendet.

[www.mehrgenerationenhaus.ch](http://www.mehrgenerationenhaus.ch)