

## Berliner Tüten

### GLS Bank baut Mikrofinanzsektor auf

*Falk Zientz*

Die Banken werden immer größer, durch einen wachsenden Kostendruck und eine zunehmende Regelungsdichte, der kleine Banken kaum mehr standhalten können.

Dadurch rückt die Kreditvergabe immer weiter von Kleinstunternehmen weg. Personalkredite an Unternehmer in dem Sinne, dass der Banker die Lebens- und Arbeitsverhältnisse des Kreditnehmers laufend wahrnimmt und auf dieser Basis unkompliziert und sicher einen Kredit geben kann, sind kaum mehr möglich. Auf der anderen Seite werden immer mehr Kleinstunternehmen gegründet, darunter jährlich mehrere Hunderttausend Unternehmen aus der Arbeitslosigkeit. Es gibt über eine Million Unternehmer mit sehr kleinen wirtschaftlichen Verhältnissen und keinem Zugang zu Unternehmenskrediten. Sie finanzieren sich über Kontoüberziehungen, Kreditkarten, Pfandleiher, Freunde und Verwandte – oder sie sind chronisch unterfinanziert und können sich nicht entfalten. Diese beiden Tendenzen erzeugen eine neue Kapitalklemme. Die Gesellschaft in Deutschland möchte einerseits, dass Arbeitslose unternehmerisch tätig werden, und gleichzeitig rückt der Banksektor immer weiter von diesem Klientel weg.

Schon bevor diese Brisanz mit dem Aufkommen der »Ich-AGs« öffentlich wurde, hat die GLS Bank im Jahr 2000 einen ersten Mikrofinanzfonds für junge Unternehmen in Brandenburg gegründet. Es folgten weitere Modellprojekte, und mittlerweile verwaltet die GLS einen größeren Mikrofinanzfonds, an dem auch die wesentlichen Bundesbehörden beteiligt sind: die KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau), das Arbeitsministerium und das Wirtschaftsministerium. Aus diesem Fond heraus werden Mikrokredite in Kooperation mit über zehn Gründungszentren und Beratungseinrichtungen vergeben, die Kleinstunternehmen betreuen und zusätzlich auch Mikrokredite betreuen.

Die Rolle der GLS ist dabei anspruchsvoll: Zum einen bietet sie alle Bankdienstleistungen an, die für die Mikrokreditvergabe erforderlich sind. Zur Entwicklung eines solchen Projektes braucht man eine Bank, die flexibel ist, die mitdenkt und die sich auch auf Neues einlässt. Zum anderen war die GLS Bank auch der Moderator und Projektentwickler. Die Mikrofinanzorganisationen, also die Gründungszentren, sind in der Regel recht kurzfristig finanziert und haben ganz ihre Kunden im Blick, die dringend Kapital brauchen. Auf der anderen Seite sind Ministerien und Großorganisationen wie die KfW, die stark reguliert sind, die in landesweiten Programmen und in makroökonomischen Dimensionen denken. Das sind zwei komplett unterschiedliche Welten – und die GLS Bank ist in beiden Welten ein Stück weit zuhause. Darum ist sie in der Lage zu vermitteln, Instrumente zu schaffen, Lösungen zu finden, die beiden gerecht werden. Insofern spielte die Projektentwicklung und Moderation eine wesentliche Rolle beim bisherigen Aufbau des Mikrofinanzsektors in Deutschland. Eine ähnliche Rolle könnte die GLS auch im Hinblick auf andere öffentliche Aufgaben spielen (siehe auch den nachfolgenden Beitrag »Wohnen in Bürgerhand«).

Wer nutzt solche Mikrofinanzangebote? Vor allem junge Unternehmen in der Nachgründungsphase, die einen ersten Wachstumsschritt vorhaben oder einen größeren Auftrag vorfinanzieren müssen, die Liquidität brauchen.

Ein Beispiel: Thomas Stracke studierte Philosophie und Kulturwissenschaften, arbeitete seit den 80er Jahren als Künstler und Literat – und er schrieb seiner Liebsten die Fortsetzung der durch vorzeitiges Einschlafen unterbrochenen Gutenacht-Geschichte auf die Brotzeittüte. Freunde ermunterten ihn, diese literarische Wegzehrung für jedermann zugänglich zu ma-

chen. Es wurde die »Berliner Tüte« kreiert und der »Blütenverlag« gegründet. Dieser bringt unbekannte AutorInnen und deren Kurzgeschichten und Gedichte im Stile eines Fortsetzungsromans oder als Einzelblatt auf der Vorderseite von Papiertüten heraus. Was zuerst in großer Auflage für Läden als reines Verpackungsmittel gedacht war, wurde mangels Finanzierung zum hochwertigen Papeterieprodukt in kleinerer, für Stracke (eben noch) selbst finanzierbarer Auflage. Dann kam der Auftrag eines großen Kul-

turkaufhauses, für den aber 5.500 Euro vorzufinanzieren waren. Mit einem ersten Mikrokredit für wenige Monate begann Herr Stracke so den Aufbau seiner Kreditbiografie.

Gemeinsames Ziel der GLS mit ihren Partner ist, dass in fünf Jahren etwa zehntausend Mikrofinanzierungen pro Jahr vergeben werden, wie dies in Frankreich bereits geschieht. Dann ist dies ein schönes Beispiel, wie durch bürgerschaftliches und staatliches Engagement ein neuer Sektor entstehen kann.

## Wohnen in Bürgerhand

### Die GLS und der soziale Wohnungsbau

*Falk Zientz*

Derzeit planen vier von zehn Kommunen den Verkauf von Wohnungen. Sozial gebundene Wohnungen haben in Deutschland eine gute Tradition: Seit über 100 Jahren entsteht hier soziales Kapital in der Art, dass Wohnungen nicht primär zur Geldanlage gebaut werden, sondern für Wohnzwecke. Im Ruhrgebiet war das zum Beispiel Krupp, der als Großunternehmen Wohnungen für seine Mitarbeiter errichtete. Hinzu kommen viele Wohnungsbaugenossenschaften, die im Sinne der Selbsthilfe arbeiten. Und die Kommunen bauten Sozialwohnungen mit enormen Steuermitteln auf.

Seit etwa fünf Jahren werden solche Bestände zunehmend privatisiert, insbesondere, um Altschulden zu begleichen. Für stark verschuldete Kommunen ist das eine Möglichkeit, an neues Geld heranzukommen. Auch aus Sicht der GLS Bank sind Gebietskörperschaften nicht unbedingt dafür geschaffen, Wohnwirtschaft zu betreiben. Aber es ist fraglich, ob dieses soziale Kapital, das in Jahrzehnten aufgebaut wurde, jetzt vorrangig renditeorientiert verwertet werden soll. Die Wohnungskäufer großer Wohnungsbestände sind in der Regel internationale Finanzinvestoren, die in Deutschland einen guten Markt sehen. Sie schätzen die Im-

mobilienpreise als zu niedrig ein und gehen davon aus, dass es in den nächsten Jahren Preissteigerungen geben wird, egal wie viel sie sich jetzt um die Wohnungen kümmern. Diese Preissteigerungen wollen sie dann durch Verkauf realisieren. Problematisch daran ist, dass letztlich jeder Spekulationsgewinn, jede Rendite eines Investors von den Mietern bezahlt werden muss. Der Schuldendienst einer Stadt wird dann nicht mehr von allen Bewohnern getragen, sondern letztlich von den Mietern des bisherigen sozialen Wohnungsbaus. In Freiburg sieht das beispielsweise so aus, dass bislang der Quadratmeter mit 300 EUR verschuldet ist. Nach dem geplanten Verkauf an Finanzinvestoren würden das über 1.000 EUR sein, die dann früher oder später aus den Mieten bezahlt werden müssen. Darin liegt eine soziale Brisanz.

#### *Alternativmodelle*

Auch aufgrund bisheriger Erfahrungen ist davon auszugehen, dass reine Finanzinvestoren sich weniger um die Stadtentwicklung kümmern werden. Eine Fondsverwaltung wird von ihren Kunden/Anlegern schlicht daran gemessen, wie hoch die Rendite ist. Im Alternativmo-

dell der GLS steigen Bürgerinnen und Bürger der Stadt selbst in die Finanzierung mit ein. Wenn die Bürger die Geschäftspolitik einer Wohnungsbaugesellschaft mitbestimmen, als Kapitaleigner, dann werden sie Wert auf die Stadtentwicklung und Gestaltung des Wohnumfeldes legen. Bürger haben nachhaltigere Interessen als ein anonymer Finanzinvestor. Das Modell beinhaltet auch genossenschaftliche Beteiligungen der Mieter. Darüber hinaus sollen auch selbstverwaltete Wohnprojekte gefördert werden, wo Bewohner beispielsweise gemeinsame Gästezimmer haben, eine nachbarschaftliche Hilfe entsteht, Integration erfolgt. Letztlich haben viele dieser Selbstverwaltungsprojekte auch eine bessere Eigenwirtschaftlichkeit als anonym verwaltete Wohnungen.

Investitionen in die Wohnwirtschaft sind eine relativ sichere Geldanlage mit einer gut prognostizierbarer Rendite. Gleichzeitig können die Bürger an den geschäftspolitischen Entscheidungen partizipieren. Darüber hinaus, so die Planung, sollen auch andere GLS-Kunden die Möglichkeit einer Beteiligung bekommen, also Menschen, für die der Sinn der Geldanlage im Vordergrund steht. Ob das so zustande kommt ist allerdings von politischen Entscheidungen abhängig. Im November letzten Jahres wurde die Privatisierung zunächst durch den Bürgerentscheid gestoppt. Vor dem Bürgerentscheid haben sich zwar alle Seiten und Parteien für ein genossenschaftliches Modell als den goldenen Mittelweg ausgesprochen. Jetzt ist aber die Frage, ob ein solches Modell über die Parteigrenzen hinweg entwickelt und zu einem neuen Bürgerentscheid gebracht werden kann. Der Bürgerentscheid gegen die Privatisierung hat bundesweit Interesse für die Entwicklungen in Freiburg geweckt. Wenn dort nun ein bürgerschaftliches Modell gelingen sollte, wird dieses eine große Ausstrahlung haben. Parallel dazu ist die GLS derzeit auch an anderen Orten im Gespräch und arbeitet an einer bundesweiten Partnerschaft, um interessierten Kommunen schnell und umfassend Alternativen zum Wohnungsverkauf an anonyme Finanzinvestoren anbieten zu können.

die Drei 2/2007

Ferien-Oase im Heilklima  
**Centro de Terapia Antroposófica**

Zentrum für  
ganzheitliche Medizin auf Lanzarote

**Sommerpreishit**  
Termine: 01.05. – 31.07.07  
14 Übernachtungen in einem 2-Apartment im Centro  
(Anmeldung nur bis 01.05.07 möglich)  
1 Person Euro 470,- 2 Personen Euro 720,-

**Urlaub für Individualisten**  
auf unserer Finca „Lomos Altos“  
Schnupper-Angebot vom 01.05. – 31.07.07  
(Anmeldung nur bis 01.05.07 möglich)  
20% Nachlass auf den Übernachtungspreis

**Kur für Burnout-Syndrom**  
Empfohlene Kurdauer: 2 bis 4 Wochen  
1 Person 835 € pro Woche

Excursionstagung  
„Vulkanismus auf Lanzarote“  
22.04. – 06.05.07 mit Dankmar Bosse  
Nur noch wenige Plätze frei!

Umfangreiches medizinisch-therapeutisches  
Angebot speziell für chronische Erkrankungen,  
Lebens- und Partnerschaftskrisen, Burn-out

Kultur- und Kursangebote  
und natürlich auch:  
**einfach Ferien machen**  
in einem einmaligen Heilklima

weitere Informationen:  
**www.centro-terapia.com**

Ärztliche Leitung: Dr. med. F.H. Hemmerich  
Tel: 0034 928 51 28 42 - info@centro-terapia.com

Zu den Beiträgen S. 61-63:

FALK ZIENTZ, geb. 1966, Studium der politischen Wissenschaften an der FU Berlin. 1994-2000 Banklehre und Kreditberater bei der GLS Bank. Freiberufliche Tätigkeiten. 2004 Gründer des Deutschen Mikrofinanz Instituts. Seit 2005 Projektentwicklung für den Vorstand der GLS Bank.

Kontakt: falk.zientz@gls.de

Siehe auch [www.mikrofinanz.net](http://www.mikrofinanz.net) und [www.gls.de](http://www.gls.de).

## »Entscheidend sind nicht allein die Konditionen«

Interview mit *Eike Zimbehl*, Triodos Finanz GmbH, Frankfurt am Main

Wie wird Kapital sinnvoll unter den gegenwärtigen Eigentumsverhältnissen verwaltet? Wer im Bankgeschäft arbeitet, muss diese Rechtsbedingungen hinnehmen. Ein Einblick, wie konkrete menschliche Beziehungen auch unter diesen Bedingungen hergestellt werden können, gibt dieses Interview mit *Eike Zimbehl*, dem Geschäftsführer der Triodos Finanz GmbH in Frankfurt am Main.

Stephan Eisenhut: *Die Triodos-Bank hat im September 2005 in Frankfurt ein deutsches Tochterunternehmen gegründet. Was ist das Anliegen der Triodos in Deutschland, was das allgemeine Anliegen der Muttergesellschaft?*

*Eike Zimbehl:* Es gibt in Deutschland eine starke Nachfrage nach Triodos, und unser organischer Marktanteil ist ganz sicher nicht erreicht. Es kommen viele Menschen auf uns zu, die Triodos aus den Niederlanden oder anderen Ländern kennen, in denen Triodos tätig ist. Sie stellen fest, wir sind nun auch in Deutschland, und nun möchten sie von uns ein Angebot haben, so wie sie wahrscheinlich auch mit anderen Banken, beispielsweise der GLS-Bank oder anderen grünen Banken sprechen. Es kommt auch vor, dass ein Gespräch mit uns direkt gesucht wird, weil bereits gute Erfahrungen mit Triodos bestehen oder weil unsere Offenheit, unsere Werte oder unser europäischer Ansatz geschätzt werden. Wir sind in vier Ländern – Holland, Belgien, Spanien und Großbritannien – bereits vertreten. Deutschland als großer Markt in Europa fehlte bisher noch. Dabei gilt Deutschland gerade in umweltbezogenen und sozialen Themen als ein führender und großer Markt.

In der Größe des Marktes liegt auch ein Problem, weil der Bezug zu den Menschen für uns wichtig ist. Wir wollen deshalb regionale Schwerpunkte bilden, um diese Verbindung entwickeln zu können. Perspektivisch müssen deshalb regionale Triodos-Einheiten dazu kommen. Der Gründungsimpuls war, Nachhaltigkeit in der Wirtschaft zu fördern. Mensch, Umwelt und Wirtschaft – das sind die drei Eckpfeiler, die wir in einen harmonischen Drei-

klang bringen wollen. Und dabei haben wir den Anspruch, dies auf einem hohen Kompetenzniveau zu tun. Der Anfang wurde mit landwirtschaftlichen und kulturellen Projekten getan. Später entwickelte sich dann der Ansatz, ausgewählte Projekte auch durch Eigenkapital als Startkapital überhaupt erst auf den Boden zu bringen.

Der logische nächste Schritt für Triodos als Bank war, zu diesem Zweck Anlageinstrumente, also beispielsweise Fonds aufzulegen und diese Anlegern anzubieten. So entstanden unsere Spezialfonds als reine Triodos-Produkte, die durch den Verkauf von Anteilen finanziert wurden. Das Kapitalmarktverständnis im Sinne eines Kreislaufes zwischen Anlegern und Investmentprojekten, die es den Anlegern ermöglichen, sich an definierten Projekten ihrer Präferenz zu beteiligen und sich damit zu verbinden, hat in den Niederlanden schon eine längere Tradition.

Stephan Eisenhut: *Können Ihre Anlage-Kunden auch aus den Fonds-Beteiligungen aussteigen?*

*Eike Zimbehl:* Das können sie schon, es besteht hierfür auch ein ständiger Markt. Aber natürlich muss ein Fonds erst in eine vernünftige Rentabilität hineinwachsen – entsprechend der Entwicklung der zugrundeliegenden Projekte. Insofern sind diese Art von Kapitalanlagen ihrem Charakter nach langfristig zu sehen; 3-4 Jahre sollten es schon sein, insbesondere bei neu aufgelegten Fonds. Nur dann kann der Anleger an Wertsteigerungen teilnehmen.

Stephan Eisenhut: *Somit kann der Kunde nur ein langfristiges Anlageinteresse haben und*



DR. EIKE ZIMBEHL, Jahrgang 1947, ist in Berlin und Bonn aufgewachsen. Nach seinen Studien in Aachen (Architektur) und Montréal (Business Administration) folgten erste Projekterfahrung in der Weltbank und dem United Nations Development Program in Afrika. Seine Doktorarbeit hatte die Finanzierung von Entwicklungsprojekten in Afrika zum Thema.

Sein Interesse an Wirtschaftsthemen verfolgte er bei internationalen Großbanken in leitender Position, vorwiegend in Filialleitung und Firmenkundengeschäft. Seit September 2005 ist er als Geschäftsführer der Triodos Finanz GmbH tätig und baut in dieser Aufgabe das Deutschland Geschäft für die niederländische Triodos Bank N.V. auf. E. Zimbehl interessiert sich insbesondere für Prozesse wirtschaftlicher Entwicklung im Zusammenhang mit Umweltthemen.

Kontakt: Triodos Finanz GmbH, Kasseler Str. 1A, 60486 Frankfurt/M., Tel. 069-717 19 100, info@triodos.de, Internet: www.triodos.de

*gleichzeitig ein Interesse, dass mit dem Geld eine bestimmte Initiative möglich ist, die er selber auch für sinnvoll hält.*

*Eike Zimbehl:* Ja, der Kunde kann mit uns klar vereinbaren, wie wir sein Geld anlegen. Diese Transparenz wird heute stark nachgefragt. Es gibt Kunden, die fragen ausdrücklich nach einem Produkt, das von Triodos »kontrolliert« wird. Damit ist gemeint, das Produkt soll eine Art Triodos-Qualitätssiegel tragen; nur dann hat es für diese Kunden die gewünschte Glaubwürdigkeit. Hier wird offensichtlich unsere Triodos-Erfahrung mit Nachhaltigkeitsthemen geschätzt.

#### **Nachhaltigkeitsprüfungen bewirken etwas**

Wir bieten aber auch andere Projekte. Ich nenne neben den Spezialfonds die Investmentfonds, die in börsennotierte Unternehmen investieren. Hier handelt es sich ausschließlich um Unternehmen, die wir vorher auf Nachhaltigkeit untersucht haben. Unsere Standards für Nachhaltigkeit sind ambitioniert und beständig. Das ist

mit ein Grund, warum wir auch von großen, börsennotierten Unternehmen ernstgenommen werden. Der Anleger fragt natürlich: Stimmt das mit der Nachhaltigkeit? Wird da ein ganzheitlicher Ansatz verfolgt, oder geht es nur um einzelne Kriterien? Wie steht es um die Glaubwürdigkeit des Fondsmanagers? Dieser wird ja von uns kontrolliert und geführt.

*Stephan Eisenhut:* *Es ist ja sicherlich auch kostenintensiv, das zu prüfen. Wenn ich nur ein Ausschlusskriterium habe, geht es schnell. Wenn ich aber wirklich ein ganzes Spektrum habe, dann muss ich genau nachforschen. Das heißt, ich muss mich schon richtig mit dem Unternehmen auseinandersetzen.*

*Eike Zimbehl:* Richtig. Dafür hat Triodos eine eigene Tochtergesellschaft, die Scoris, die auch hier im Frankfurter Ökohaus sitzt. Scoris ist Mitglied einer internationalen Organisation, der SIRI – Sustainable Investment Research International – und hat damit gute internationale Verbindungen, die bei dieser Arbeit wesentlich sind. Es gibt große Banken, die von Scoris Nach-

haltigkeits und Sektoranalysen kaufen – davon lebt Scoris. Auch Triodos ist natürlich ein hausesigener Kunde von Scoris. Der Einfluss dieser Analysen auf die Öffentlichkeit und damit indirekt auf das Unternehmen ist schon heute beachtlich. Sie machen ja klare Aussagen: Diese Aktie ist geeignet für einen nachhaltigen Fonds, jenes Wertpapier ist es nicht. Damit hat diese Aussage Einfluss auf den Wert einer Aktie.

Dann kommen die Unternehmen häufig – wir sind ja auch mit den Unternehmen im Gespräch – und fragen: Warum können Sie uns nicht empfehlen? Was müssen wir ändern, um von Ihnen als nachhaltiger Anlagewert empfohlen zu werden? Sie sehen, hier beginnt die Nachhaltigkeitsbewertung Einfluss auf den Wert und damit auch den Erfolg eines Unternehmens zu nehmen. Lassen Sie mich ein Beispiel nennen. Die Telekom zum Beispiel hatte einmal ein Problem wegen der Verwendung eines seltenen Metalls, das im Kongo vorkommt; es heißt Koltan. Die Minen, in denen Koltan gefunden wird, werden von bestimmten Rebellengruppen im Kongo kontrolliert, die mit den Erlösen ihre Krieksaktivitäten finanzierten. Da sagen wir: Vor diesem Hintergrund können wir die Verwendung dieses Metall nicht fördern. Das wurde dann zu einem entscheidenden Ausschlusskriterium für diesen Börsenwert.

Es kam zum Gespräch mit der Telekom, und in der Folge wurde eine neue Einkaufspolitik entwickelt, unter welchen Bedingungen Koltan gekauft werden darf. Seit dem wird aus dem Kongo nichts mehr bezogen. Das ist natürlich nur ein kleines Beispiel, aber die Unternehmen achten darauf enorm. Niemand möchte in die Presse kommen mit solch einer negativen Nachricht.

*Stephan Eisenhut: Eine wesentliche Aufgabe von Triodos wäre somit, die immer stärker werdende Nachfrage nach vertretbaren Geldanlagen so zu organisieren, dass dadurch der Druck auf die Unternehmen, ökologisch und sozial vertretbar zu handeln, stärker wird.*

*Eike Zimbehl: Eine Bank kann natürlich allenfalls indirekt Druck ausüben. Alles was wir bewirken können ist, das Unternehmen auf Fehl-*

entwicklungen aufmerksam zu machen. Den nächsten Schritt, eine bewusste Entscheidung zu treffen, muss der einzelne Investor/Anleger selbst tun. Es geht in der Tat um eine für die heutige Zeit elementare Bewusstseinsfrage jedes Einzelnen, die sich auch hier niederschlägt. Der starke und reale Druckpunkt ist natürlich das öffentliche Image der Firmen. Die Firmen wollen in einem positiven Licht erscheinen. Sie legen also größten Wert darauf, keine negativen Schlagzeilen zu haben. Sie wollen ein gutes Image haben; Gutes zu tun hilft dabei. Das ist sicherlich ein anderer Beweggrund als für uns, aber das Ergebnis führt in die selbe Richtung.

*Stephan Eisenhut: In welchen verschiedenen Bereichen finanzieren sie derzeit Projekte?*

*Eike Zimbehl: Derzeit engagieren wir uns in Projekten im gemeinnützigen Bereich, im Bereich der erneuerbaren Energien sowie in nachhaltigen Immobilienprojekten. Naturkost- unternehmen und sozial-verantwortliche innovative Initiativen sollen unser Spektrum jetzt ergänzen. Auf der Anlageseite wollen wir gegen Ende dieses Jahres, nach Abschluss der Filialgründung, Menschen die Möglichkeit bieten, direkt bei Triodos in Deutschland Gelder anzulegen und Konten zu eröffnen.*

### **Wir setzen auf langfristige Zusammenarbeit**

*Stephan Eisenhut: Können denn Projekte im gemeinnützigen Bereich mit geringeren Zinsbelastungen rechnen als gewerbliche Projekte?*

*Eike Zimbehl: In der Regel trifft dies zu. Die Zinshöhe hängt mit dem Risiko zusammen, welches wir für einen Kredit übernehmen. Im gemeinnützigen Bereich bieten häufig Grundschulden eine gute Absicherung, weshalb die Zinshöhe hier niedriger angesetzt werden kann. Projektfinanzierungen wie im Energiebereich sind hingegen häufig sehr komplex. Sie bergen ein höheres Risiko, und dieses wird über einen höheren Zinssatz ausgeglichen. Im Vergleich zu konventionellen Banken können wir häufig jedoch bei gemeinnützigen Einrichtungen einen niedrigeren Zinssatz bieten, da wir nicht nur auf finanzielle Aspekte schauen und Risiken in*

den geschilderten Bereichen aufgrund unserer Erfahrungen besser einschätzen können.

Im Grundsatz sagen wir: Wir wollen gerade bei den gemeinnützigen Einrichtungen vom Zinssatz durchaus bescheidener sein und vor allen Dingen da einen Ausgleich erzielen, wo auch Geld verdient wird – bei den stärker wirtschaftlich orientierten Einrichtungen. Und das tun wir auch. Aber dieser Grundsatz kann nicht so weit gehen, dass wir bei der Kreditmarge unter unsere eigenen Kosten für Eigenkapital, Risiko und Verwaltungsaufwand gehen. Dazu müssen wir als deutsche Tochter der Triodos Bank erst noch Substanz aufbauen in Form von Eigenkapital. In dieser Hinsicht sind wir noch von unserer Muttergesellschaft abhängig.

Stephan Eisenhut: *Machen Sie die Kosten, die Ihnen als Bank entstehen, Ihren Kunden transparent?*

Eike Zimbehl: Aber natürlich, Offenheit und Transparenz sind ein Kernanliegen von uns. Dadurch entsteht Vertrauen und die Basis für eine gute Zusammenarbeit. Abgesehen davon herrscht im Markt der ökologisch-ethischen Kreditfinanzierungen ein starker Wettbewerb, so dass die Banken scharf kalkulieren und hohe Gewinne für uns kaum möglich oder immer mit entsprechend hohen Risiken verbunden sind. In diesem Punkt sind wir aber besonders vorsichtig. Gerade im gemeinnützigen Bereich haben wir viele Wettbewerber. Für gemeinnützige Einrichtungen wie Schulen ist dies durchaus von Vorteil: Sie können sich verschiedene Meinungen einholen und ihre geeignete Bank auswählen. Leider achten viele Schulen bei den Konditionen nur noch auf den Preis allein. Dabei spielt z.B. eine intakte Sozialstruktur der Schule eine bedeutende Rolle für die zu erwartende Entwicklung der Schule.

Wir erleben es immer wieder, dass zunächst primär nach Kosten sortiert wird, ohne in einen wirklichen Dialog einzutreten. In der Regel treffen wir jedoch auf viel Verständnis, wenn diese Zusammenhänge von uns in den Vordergrund gestellt werden. Natürlich entsteht so immer eine Konkurrenzsituation, der wir uns auch gerne stellen. Wir machen ein Angebot, eine

andere Bank macht ein Angebot, welches möglicherweise niedriger liegt, und eine dritte Bank unterbietet auch noch eines. Das ist nicht in jedem Fall gesund, und als Bank muss man an diesem Punkt sehr diszipliniert sein. Wir definieren für uns eine Untergrenze, denn sonst ist unser eigenes Verhalten nicht nachhaltig. Für uns macht ein Geschäft nur dann Sinn, wenn beide Partner die Zusammenarbeit als sinnvoll ansehen, und dazu gehört auch Kostentransparenz.

Im gewerblichen Bereich sind Finanzierungen in der Regel komplizierter und schwieriger zu bewerten. Umso wichtiger ist es, in diesem Bereich gerade bei langfristigen Finanzierungen die richtige Bank als Partner zu haben. Und da höre ich von Kunden immer wieder: Wir machen das mit Ihnen, wir verhandeln nicht mit mehreren Banken – die Zeit haben wir gar nicht; wir machen es mit Ihnen, weil wir sehen, dass Sie unser Geschäft verstehen, und das ist uns wesentlich.

Entscheidend also sind nicht allein die Konditionen, sondern die Erarbeitung einer tragfähigen und gemeinsamen Lösung für ein Projekt. Wenn ich den Eindruck gewinne, der Kreditnehmer braucht lediglich das Geld und denkt nicht an eine gemeinsame Basis für eine längerfristige Zusammenarbeit – oft 10 bis 20 Jahre –, dann laufen unsere Ziele nicht in die gleiche Richtung. In diesem Fall sehen wir grundsätzlich von einem Engagement ab, unabhängig von der finanziellen Rentabilität. Wir streben eine langfristig angelegte Klientenbeziehung an. Dies gilt für den gemeinnützigen ebenso wie für den gewerblichen Bereich.

Triodos bildet mit seinen Kunden eine Gesprächsplattform zur Erarbeitung von ethisch vertretbaren Lösungen und für entsprechende Produktangebote. Dies betrifft die Geldanlage. Bei der Finanzierung wird eine Lösung ebenfalls gemeinsam mit dem Unternehmer erarbeitet. In jedem Fall steht der persönliche Dialog mit den Menschen, die Initiative ergreifen, im Mittelpunkt. Hier spielt auch wieder der regionale Bezug eine Rolle. Das kann dann ein sehr inspirierender Prozess werden, der manchmal zu gänzlich neuen Lösungen führt.

# Wegebauer

## Die Hannoverschen Kassen und die Macht der Kunden

Thomas Rüter

»Die Hannoverschen Kassen verstehen sich als Wegebauer für Menschen und Gemeinschaften, die selbst gestaltend ihre Initiativen verwirklichen wollen. Wo nötig, geben sie Orientierung, helfen bei der Planung, bahnen Wege oder machen diese gangbar – und sichern sie ab. Dabei wissen sie auch, dass jedes Versprechen von äußerer Sicherheit immer auch Unwägbarkeiten und die Relativität des menschlichen, rechtlichen und wirtschaftlichen Kontextes enthält.« So heißt es im Leitbild der Hannoverschen Kassen. Als Pensionskasse haben wir in doppelter Weise mit dieser Relativität und Unwägbarkeit zu tun: Die Versicherten, ihre Lebensentwürfe und -wege, deren wirtschaftliche Seite sich in den Hannoverschen Kassen abbildet und die Seite der Kapitalanlagen, die einen vorausschauenden, nachhaltigen und wertschöpfenden Umgang mit den Versichertengeldern verlangt, damit den Versicherten zur rechten Zeit die rechte Menge an Geld wieder zur Verfügung steht.

### *Die Versicherten und ihre Versicherung*

Vor der Rentenversicherung im heutigen Sinne stand historisch die gegenseitige Versorgung der Menschen in der Familie oder Gemeinschaft. Etwas förmlicher findet sich das später im Altenteilsvertrag der Landwirtschaft. Die Personensorge aus menschlichen Gründen stand dabei immer noch im Vordergrund. Auf der nächsten Stufe der Abstraktion wurde diese weiter rationalisiert in Umlageverfahren, im Generationenvertrag wie wir ihn noch aus der gesetzlichen Rentenversicherung kennen. Es blieb aber im Prinzip bei dem zuvor Gesagten: Die Aktiven versorgten die aus ihrer Konstitution heraus Passiven mit. Die Menschen lösen sich damit aus ihrem familiären Zusammenhang heraus. Insofern hilft Altersversicherung, alte karmische Beziehungen zu unterbrechen. Man wird frei, sich im Alter die Partner, Pfleger und

Beziehungen selbst zu suchen, innerhalb derer man dann leben möchte.

Andererseits täuscht eine Versicherung aber darüber hinweg, dass man sich die realen Beziehungen für diesen Fall tatsächlich aufbauen muss. Besitzt man eine Altersversicherung, so hat man nur scheinbar für sein Alter vorgesorgt. Man muss die tatsächlichen menschlichen Beziehungen gestaltet haben, um nicht in Einsamkeit und Anonymität zu versinken. Insofern kann man vielleicht sagen, dass sich die Altersversicherung zwischen die modernen Menschen schiebt. Sie erlaubt, im besten Falle, Schicksalbeziehungen frei zu knüpfen – aber sie ersetzt das Knüpfen nicht. Denn wir wollen ja gar nicht frei von menschlichen Beziehungen leben, sondern diese, mit allem damit verbundenen Freud und Leid, nur frei knüpfen können. So verstanden, kann eine Versicherung eine Hilfe, ein Wegebauer sein.

### *Versicherung und Kapitalismus*

Wenn sich nun der Kapitalismus, wie im 20. Jahrhundert geschehen, dieses Bereiches annimmt, dann bleibt der gegenseitige Risikoausgleich, welcher das Wesensmerkmal der Versicherung ist, zwar auch in der modernen kapitalgedeckten Rentenversicherung bestehen. Er tritt aber etwas in den Hintergrund gegenüber dem Aspekt, dass nun zu Lebzeiten ein Kapital gebildet werden soll, mit welchem die Versicherung, die Treuhänder dieses Kapitals ist, auf dem Markt Rente erwirtschaften soll.

Es ist sicherlich so, dass das Prinzip der Kapitaldeckung in diesem Bereich, welches zum Beispiel die Lebens- und private Rentenversicherung prägt, nicht von vornherein falsch und angesichts der demografischen Entwicklung sogar notwendig ist, wie jeder aus der Rentendiskussion weiß (auch wenn über die Berücksichtigung von Produktivitätssteigerungen und wei-

teren Faktoren gestritten werden kann). Es ist gewiss richtig, dass auch im kapitalgedeckten System die Versorgung der Menschen im Alter letztendlich nur aus dem entstehen kann, was aktuell dann erwirtschaftet wird und nicht aus einem angesparten »Geldberg«. Es kann im Jahre 2050 nur dann eine Rente gezahlt werden, mit der ich den Lebensbedarf decke, wenn in dem Jahr entsprechende wirtschaftliche Werte entstehen. Mit anderen Worten: Ich kann das Geld gar nicht unabhängig vom wirtschaftlichen Leben einfach nur erhalten.

### *Aktiv wirtschaftende Versicherung*

Da ist nun der Unterschied: Während früher ein Ausgleich zwischen den Generationen selbstverständlich oder systematisch auf rechtlicher Ebene herbeigeführt wurde, fordert die kapitalistische Lösung eine aktive Teilnahme der Versicherung, als Treuhänder der Rentner am Wirtschaftsleben. Und damit kommen wir zur Seite der Kapitalanlagen: Die Versicherung tätigt Anlagen in großem Stil. Sie baut Häuser, finanziert Industrien, hilft Organisationen und Projekte zu starten. Sie kann sich dabei durchaus von unterschiedlichen Gesichtspunkten leiten lassen. Nachhaltigkeit, Rendite, Sicherheit, Mischung, Liquidität sind die Eckpunkte. Hier zeigt es sich, um ein Bild von Franz Müntefering aufzunehmen, ob die zukünftigen Rentner sich als Treuhänder eine Heuschrecke, einen Hamster, eine Ameise, einen Pfau, einen Löwen oder ein Kaninchen suchen. Die Macht der Kunden ist an dieser Stelle groß.

Das erleben auch die Hannoverschen Kassen täglich. Wer heute aktiv mit Geld wirtschaftet, steht, zu Recht, unter genauer Beobachtung: Von Kunden, Aufsichtsbehörden, Mitbewerbern etc. In diesem Kontext entwickelten sich die Hannoverschen Kassen und suchten in ihrer mehr als 20jährigen Geschichte mehr und mehr die Verbindung von Idealen mit sachlicher Kundenorientierung und Professionalität zu entwickeln. So gesehen sind die Hannoverschen Kassen – wenn es erlaubt ist, etwas salopp zu sein – ein gutes Stück Initiative, um die enormen Kräfte in dieser Finanzwelt, ausgehend von der

Waldorfbewegung, neu kennenzulernen, sich darin zurechtzufinden und zu positionieren.

Die Kassen suchten die Ideale des zivilen Bereiches der Gesellschaft nach sozialer, ethischer und ökologischer Nachhaltigkeit zu verwirklichen und entwickelten dazu die notwendigen Finanztechniken zur Vermögensanlage und Versicherung. Mit welchen Geschäftspartnern zusammen können wir zuverlässig gute Renten erwirtschaften? Diese Frage schiebt sich immer wieder an die erste Stelle. Die finanzwirtschaftliche Herausforderung dabei ist, dass man Zeiträume von 20, 30, 40 Jahren überblicken muss, in denen die handelnden Menschen wechseln, die gesellschaftlichen Techniken sich weiterentwickeln und die Ideale neue Gestalt annehmen. Um hier Zuverlässigkeit, Renditesicherheit und unsere Ideale hereinzubringen, werden gewaltige Anstrengungen unternommen. Die Wirkung dieser Anstrengung wird durch die Menge des verwalteten Geldes vervielfacht. Müssen heute 100 Mio. Euro verwaltet werden, so wird sich dieser Betrag in 3 Jahren voraussichtlich verdoppelt haben usw. Das ist der moralische Punkt bei der Sache: Die Anstrengungen und Entwicklungen, die eine Versicherung unternehmen muss, um sich aufzustellen, und der ungeheure Wirkungsgrad einer jeden Investition in der langen Zeit. Aber so ist es ja schließlich auch im Menschenleben: Nicht nur an den einzelnen Taten lässt sich der moralische Mensch festmachen, sondern die Individualität zeigt sich im Verfolgen der ganzen Biografie über die Jahrzehnte.

Das Wesen der Versicherung hat viel mit den sehr langen Zeiträumen zu tun. Die Heuschrecken sind kurzlebig. An den Heuschrecken stört die Hannoverschen Kassen die fehlende Nachhaltigkeit. Schon der nächste Heuschreckenschwarm verhungert.

THOMAS RÜTER, geb. 1956 in Bochum. Besuch der Rudolf-Steiner-Schule Bochum, Jurastudium in Berlin und Hamburg. 15 Jahre als selbständiger Rechtsanwalt in Hamburg tätig, seit 1996 (anfangs nebenamtlich) im Vorstand der Hannoverschen Kassen.

Adresse: Hannoversche Kassen, Brehmstr. 1, 30173 Hannover, Tel.: 0511-82 07 98-0,

Internet: [www.hannoversche-kassen.de](http://www.hannoversche-kassen.de).

# Vom Familienbetrieb zur Aktiengesellschaft

## Ein Demeterhof geht neue Wege

Christian Hiß

Am 29. September 2006 wurde mit der Einbringung von Boden und Gebäuden eines in Eichstetten am Kaiserstuhl gelegenen Demeterhofes in Gegenwart eines Notars die Regionalwert AG-Bürgeraktiengesellschaft in der Region Freiburg gegründet. Mit diesem Schritt wollen wir dem Betrieb und darüber hinaus der Landwirtschaft in der Region neue Möglichkeiten eröffnen. Der Betrieb wird seit über 50 Jahren biologisch-dynamisch bewirtschaftet und ist die letzten Jahre konsequent erweitert worden. Ein Stallneubau mit Käserei, Saatgutvermehrung und Züchtung, pädagogische Projekte und Energieerzeugung haben die Gemüsegärtnerei in Richtung Betriebsorganismus ergänzt. Alle Betriebsteile werden als Pachtbetriebe unternehmerisch selbständig geführt.

Das Eigentum ist nun in die Rechtsform einer Aktiengesellschaft überführt worden. Es wird damit auch Nichtlandwirten die Möglichkeit gegeben, sich ab 500 EUR an der Landwirtschaft zu beteiligen. Unter Landwirtschaft verstehen wir die ganze Wertschöpfungskette von der Beschaffung der Produktionsmittel Saatgut, Energie, Boden, Dünger, Kapital sowie Wissen und Fähigkeiten bis zur Verarbeitung und Vermarktung. Die AG beteiligt sich an Unternehmen teilweise oder ganz und schafft damit Vernetzungen auf Kapitalebene. Dies ermöglicht auch Querseinstiegern, als Pächter Betriebe zu bewirtschaften. Das kommt dem Trend entgegen, dass familienintern immer weniger Nachfolger für die Betriebe vorhanden sind, aber eine große Anzahl gut ausgebildeter Fachleute einen Betrieb zur Bewirtschaftung suchen.

Die Hauptversammlung der Aktionäre hat Einfluss auf die weitere Entwicklung der Versorgung mit Nahrungsmitteln und auf den Typ von Landwirtschaft in ihrer Region. Die Besonderheit der AG ist, dass sie die Gesamtrechnung des Wirtschaftens aufmacht und den Aktionären ihre Kapitalrendite auf ihr eingelegtes Kapital nicht nur

monetär ausweist, sondern die Nachhaltigkeitswerte des Wirtschaftens, also die Entwicklung der Kulturlandschaft, die Aspekte des Naturschutzes, der Umgang mit den Ressourcen, die Ausbildung, die Art der Arbeit auf den Betrieben und vieles mehr beschreibt, bewusst macht und in jährlichen Ökobilanzen und Sozialbilanzen für die Aktionäre ausweist. Dieses Vorgehen ist eine Reaktion auf die Entwicklung im Ökolandbau, in dem die sogenannte Konventionalisierung immer mehr um sich greift, d.h., dass die möglichst billige Produktion das Wirtschaften nach Gesichtspunkten der Nachhaltigkeit, den regionalspezifischen Gegebenheiten und eine Ethik der Partnerschaft verdrängt.

In der Satzung heißt es: »Gegenstand des Unternehmens ist die Beteiligung an Unternehmen sowie die Verpachtung der Infrastruktur an Unternehmen in der Region Freiburg. Die Gesellschaft will so einen Beitrag zur Erhaltung und Verbesserung einer nachhaltigen, ökologischen und regionalen Wirtschafts- und Gesellschaftsentwicklung vom Landbau bis zum Endverbrauch leisten. Dazu schafft sie Wertschöpfungsnetzwerke, in denen Produzenten, Händler, Dienstleister und Verbraucher aktiv zu einander in Beziehung treten. Die AG wird die Übernahme persönlicher Verantwortung möglich machen, in dem sie die Voraussetzungen und Wirkungen sinnvollen Wirtschaftens durch Sozialbilanzen und Ökobilanzen transparent macht. Über die Erfüllung ihrer Aufgaben und die Ergebnisse ihrer Arbeit wird sie öffentlich berichten und mit interessierten Bürgern ins Gespräch treten.«

Weitere Infos unter [www.regionalwert-ag.de](http://www.regionalwert-ag.de) oder im direkten Gespräch. Tel. S. Bauer 02303/915250 oder C. Hiß 0160/90243409. Die Studie *Landwirtschaft und regionale Ertschöpfung in Zukunft – Schlüsselfaktor Kapital* von C. Hiß kann für 8,50 EUR bezogen werden: Forschungsring e.V., Brandschneise 1, 64295 Darmstadt, Tel. 06155-8412-0, Fax 846911, Internet: [http://forschungsring.de/index.php?id=fr\\_shop](http://forschungsring.de/index.php?id=fr_shop).