Zeitschrift: Wohnen

Herausgeber: Wohnbaugenossenschaften Schweiz; Verband der gemeinnützigen Wohnbauträger

Band: 77 (2002)

Heft: 3

Artikel: Die gläserne Bank

Autor: Wartenweiler, Johannes

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-107055

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 16.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Die Alternative Bank (ABS) finanziert auch grössere Bauprojekte

Die gläserne Bank

Die Alternative Bank (ABS) ist ein erfolgreiches Unternehmen mit einem Umsatz von einer halben Milliarde Franken. Baukredite und Hypotheken sind ein wichtiges Standbein. Bislang finanzierte sie vor allem Nischenobjekte. Nun wird sie Partnerin einer grossen Wohnbaugenossenschaft.

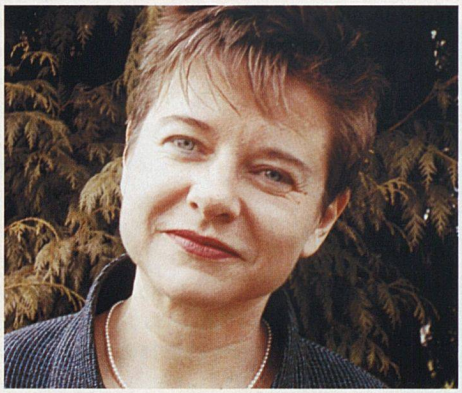


Foto: Johannes Wartenweiler

ABS-Verwaltungsratspräsidentin Claudia Nielsen: «Grosse Wohnbaugenossenschaften sind für uns attraktiv.»

Von Johannes Wartenweiler* ■ Am Hegianwandweg in Zürich-Wiedikon errichtet die Familienheim-Genossenschaft (FGZ) zurzeit fünf Häuser im umweltfreundlichen Minergie-Standard, die ab Frühsommer 2003 bezugsfertig sind. An der Finanzierung des Projektes beteiligt sich die Alternative Bank mit einem Baukredit in der Höhe von 15 Millionen Franken. Damit kommt das Bankinstitut mit einem grossen sozialen Wohnbauträger ins Geschäft. Gleichzeitig ist es der grösste Einzelkredit, den die ABS je gewährt hat.

Marktkonformes Angebot. «Absolut professionell, vergleichbar mit den alteingesessenen Instituten», lobt Joseph Köpfli, Geschäftsführer der FGZ, die Geschäftsbeziehung. Die ABS hatte sich in einer Offert-Konkurrenz gegen traditionelle Banken der Genossenschaft wie die Zürcher Kantonalbank und die Coop-Bank durchgesetzt. Das Angebot der ABS sei absolut marktkonform gewesen, sagt Köpfli. Über den Zinssatz wollte er keine genauen Angaben machen. Er sei «etwas tiefer als bei der Konkurrenz».

Nebst finanziellen Vorteilen gab es aber noch weitere Gründe für diese Wahl. Köpfli: «Wir haben die Absicht, uns gegenüber anderen Bankinstituten zu öffnen. Wir haben schliesslich viele Mitglieder, die ihr Geld selber bei der ABS anlegen.» Ebenso wie die ABS sei auch die Genossenschaft sozialen und ökologischen Anliegen verpflichtet.

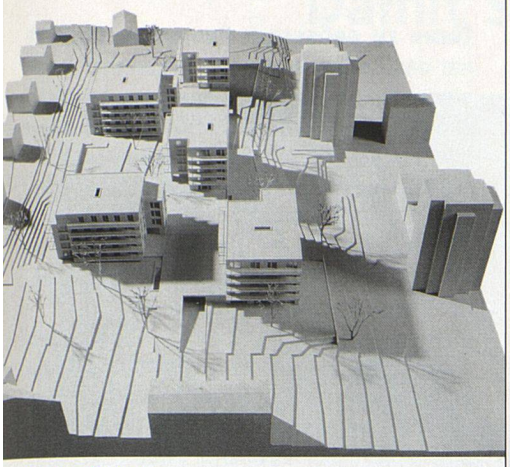
Das Geschäft mit der grossen Genossenschaft eröffnet der Bank neue Perspektiven – denn die Wohnbauträger mit sozialdemokratischen Wurzeln gehörten bislang mit Ausnahmen nicht zu ihrem Kundenkreis. Claudia Nielsen, Verwaltungsratspräsidentin der ABS, freut sich über dieses Geschäft: «Grosse Wohnbaugenossenschaften sind für uns attraktiv, denn oft bieten sie uns die Möglichkeit, bei vergleichsweise geringem administrativem Aufwand hohe Geldsummen sozial und ökologisch anzulegen.» Das Risiko ist angesichts der immensen Vermögensreserven dieser Unternehmen gering.

Eine halbe Milliarde Franken Umsatz. Die in Olten ansässige ABS (sie betreibt neben einer Zweigstelle in Lausanne und Kontaktstellen in Zürich und in Genf keine weiteren Filialen) erzielte im letzten Geschäftsjahr einen Umsatz von rund einer halben Milliarde Franken. Ihr Eigenkapital beträgt 30 Millionen Franken. Damit ist sie ungefähr so gross wie eine Regionalbank. Ihren Umsatz hat sie seit der Gründung 1990 um rund das Zehnfache gesteigert und auch andere Kennzahlen weisen steil nach oben – eine Erfolgsgeschichte (siehe Tabelle auf Seite 38).

Pläne für ein ökologisch und sozial ausgerichtetes Bankinstitut stammen aus dem Jahre 1982. Damals lud die «Erklärung von Bern» (EvB) unter dem Brecht-Motto «Was ist der Einbruch in eine Bank gegen die Gründung einer Bank?» zu einem ersten Gedankenaustausch ein. Jahrelange Vorarbeiten folgten, ehe unter Beteiligung von EvB, WWF, VCS, Gewerkschaften und weiteren Organisationen die Bank eine Geschäftsbewilligung erhielt.

Das Image eines Kreditinstitutes, das in Latzhosen und Jesuslatschen gemanagt wird und das vorwiegend Biobauern und Drittwelt-Läden finanziert, hat die Bank inzwischen abgestreift. Es geht auch gar nicht anders. In diesem Wirtschaftsbereich gibt es nicht nur eine harte Konkurrenz, sondern auch strenge Auflagen und Kontrollen. Die ABS wird regelmässig von der eidgenössische Bankenkommission (EBK) kontrolliert.

Doch eine ganz normale Bank will die ABS nicht werden. Im Geschäftsbericht 2000 bezeichnet sie sich ausdrücklich als Nischenbank, deren Kernkompetenz das «ökologisch



Die Familienheim-Genossenschaft hat sich bei der Finanzierung der fünf Neubauten am Hegianwandweg für das Angebot der ABS entschieden.

Die ABS finanziert oft alternative Wohnprojekte. Dazu gehört der Quartierhof in Bern, den die BewohnerInnen mit einem ABS-Baukredit von 2,75 Millionen Franken übernehmen konnten.

Foto: Johannes Wartenweiler

und sozial orientierte Bankgeschäft mit einem emotionalen Zusatznutzen» sei. Wobei Letzteres einfach gutes Gewissen heisst. Dazu Claudia Nielsen: «Eine Bank mit ethischem Anspruch, das ist kein einfaches Geschäft. Wir stellen uns auch sehr bewusst die Frage nach dem weiteren Wachstum.» Sie geht davon aus, dass das Potenzial der ABS noch lange nicht ausgeschöpft ist. Aber sie formuliert auch einen gewichtigen Einwand: «Bei einem zu schnellen Wachstum könnten wir in Widerspruch zu unserer Geschäftsphilosophie geraten.»

Einmalige Geschäftsphilosophie. Die Geschäftsphilosophie ist einmalig auf dem Bankenplatz Schweiz, der mit dem Bankgeheimnis auf mythisch überhöhte Diskretion setzt. Und dies gleich in mehrfacher Hinsicht:

- Die ABS betreibt keine Profitmaximierung. Ihr genügt es, wenn das Geschäft die Kosten und das Risiko deckt und den AnteilseignerInnen eine bescheidene Dividende ausbezahlt werden kann. Auch die Löhne der Angestellten sind im Branchenvergleich eher tief.
- Sie setzt auf Transparenz. Jedes laufende Kreditgeschäft ist im Anhang des Jahresberichts aufgeführt. So können sich alle Interessierten einen Überblick über den Kundenkreis der Bank machen. Im Gegensatz zu gehegten Befürchtungen hat sich dieser Verzicht auf Diskretion keineswegs als Hindernis erwiesen.

Die Bank bietet Dienstleistungen in verschiedenen Sektoren an. Mit den Einlagen ihrer KundInnen finanziert sie Betriebe und Projekte in verschiedenen Bereichen. Zu ihren Kunden gehört eine Ablaugerei in Rafz, ein Verlag in Basel, ein Kleinkraftwerkbetrieb in Untersiggenthal, ein biologischer Landwirtschaftsbetrieb in Kerzers, eine Arztpraxis für Frauen in Binningen, eine alternative Pension in Cavigliano, ein Autoverleih in Luzern usw. Schliesslich ist die ABS wie eingangs erwähnt im Baukredit- und Hypothekengeschäft tätig.

Ausgeschlossen von der Kreditvergabe sind Unternehmen, die die Menschenrechte verletzen, die menschen- und umweltfeindlich produzieren oder bauen, sowie Geschäfte, die nur auf Profitmaximierung und Spekulation ausgerichtet sind. Sie vergibt auch kein Risikokapital und keine Privatkredite. Ein ethischer Beirat mit fünf Mitgliedern sorgt dafür, dass die Bank diese Kriterien auch einhält.

Bedeutendes Hypothekargeschäft. Der Jahresbericht 2000 listet 609 laufende Kreditgeschäfte auf. Davon sind 493 mit einem Volumen von 400 Millionen Franken Geschäfte mit normalen Konditionen. Von günstigen Förderkrediten profitieren weitere 116 Geschäfte im Gesamtbetrag von 32 Millionen Franken. Baukredite und Hypotheken machen einen wichtigen Anteil des ABS-Geschäftes aus. Von den 609 Kreditpositionen betreffen 180 Wohneigentum und 95 soziale Bauträger. Das Kreditvolumen beim Wohneigentum beträgt 77,5 Millionen Franken, bei den sozialen Bauträgern sind es 175 Millionen Franken.

Die Kredite sind topsicher. «Es gibt kaum faule Eier unter den Immobilien, die die ABS finanziert», erklärt Nielsen, «einerseits haben wir die Immobilienkrise Anfang der Neunzigerjahre nicht erlebt – und andererseits verhindern unsere strengen Kreditvorgaben Investitionen in Spekulationsobjekte.» Auf der Negativliste im Bereich Wohnen stehen sozialfeindliche Grossüberbauungen, Liegenschaftsbau mit Zersiedelungscharakter, Luxuswohnungen, Energiefresser sowie Bauten aus nicht umweltgerechten Baumaterialien.

Vorzeigeprojekte im Wohnbereich. Die meisten von der ABS finanzierten Objekte weisen besondere Qualitäten auf: Dazu gehören gemeinschaftliches Wohnen, Eigentumsformen, die Wohnraum der Spekulation entziehen, Verbindung von Wohnen und Arbeit, umweltgerechtes Bauen. Es gibt deshalb unter den von der ABS finanzierten Wohnprojekten viele, die einen wegweisenden Charakter haben: Dazu zählen etwa die beiden jüngst fertiggestellten Projekte KraftWerk1 in Zürich und WoK Lorraine (Volo) in Bern (siehe auch *wohnen* 5/2001).

Sicher gehört auch der Quartierhof dazu, eine Arbeitersiedlung aus der Mitte des vorletzten ▶

Jahrhunderts im Berner Lorrainequartier. Dessen BewohnerInnen schlossen sich Anfang der Neunzigerjahre zu einer Wohnbaugenossenschaft zusammen und konnten dank der ABS den heruntergewirtschafteten Gebäudekomplex übernehmen. Sie wollten den dort vorhandenen billigen Wohnraum und die sozialen Netze erhalten. Bundesrat Flavio Cotti hatte den Quartierhof zuvor als ein Baudenkmal von nationaler Bedeutung gewürdigt.
Ralph Schnegg, zum Zeitpunkt des Geschäftes bei der WBG für die Finanzierung zuständig, fasst die Zusammenarbeit mit der ABS bündig zusammen: «Wir waren eine alternative Szene mit einem alternativen Projekt und suchten eine alternative Bank. Wir fragten bei der ABS an, die sofort einstieg, und zwar mit einem Baukredit von 2,75 Millionen Franken. Für die ABS war der Q-Hof ein pflegeleichtes Projekt; dank hohen Drittmitteln und einer Bürgschaft durch die bundeseigene Wohnbauförderung WEG.»
Schnegg hat die Zusammenarbeit mit der ABS grundsätzlich in guter Erinnerung, allerdings waren damals noch einige Kinderkrankheiten zu überstehen: «Es war nicht immer einfach, die zuständigen Sachbearbeiter zu erreichen. Bisweilen dauerte es eine Woche und länger, bis die Verbindung klappte.» Tempi passati: Inzwischen hat sich der Betrieb professionalisiert und die Belegschaft verdreifacht.
Für Claudia Nielsen ist das Hypothekargeschäft aus einem einfachen Grund ein zentrales Geschäft: «Wohnen ist wichtig.» Die Zinssätze für normale Hypotheken bewegen sich im schweizerischen Durchschnitt. Zurzeit betragen sie 4,25 Prozent. Spezielle Förderkredite sind ein halbes Prozent günstiger. «Dies ist möglich, weil unsere EinlegerInnen teilweise auf Zinseinnahmen verzichten», sagt Nielsen.

Ökohypotheken nur bei der ABS. Für Standardbauten bieten andere Banken tiefere Zinsen an. Im Segment der Ökohypotheken steht die ABS allerdings allein auf weiter Flur. Dies belegt ein Test des WWF aus dem Jahr 2001. Demnach zeigen Grossbanken wenig Interesse, nachhaltig und umweltgerecht gebaute Häuser mit besonders günstigen Konditionen zu unterstützen – ihre Angebote sind höchst beschränkt, umfassen etwa nur einen Teil der Gesamtsumme oder haben eine beschränkte Laufzeit. Nur die ABS-Finanzierung erstreckt sich – wenn die Kriterien für besonders umweltgerechtes Bauen erfüllt sind – über die ganze Summe und hat eine unbefristete Laufzeit.
Dabei sind gerade diese innovativen Projekte schwer einzuschätzen und verursachen deshalb einen erheblichen Zusatzaufwand. Für Nielsen ist das eine Gratwanderung: «Innovation ist notwendig, und wir müssen sie ermöglichen, aber nur in dem Ausmass, dass wir selber nicht in Schieflage geraten.»
Die ABS ist kein Unternehmen, das wilde Tagträume finanziert. Für Nielsen sind die Grenzen eng gesteckt: «Wir können keine Kredite ohne genügende Sicherheit geben, wenn es mich auch manchmal schmerzt, spannenden Projekten keinen Kredit geben zu können. Aus dem Innovationsfonds – streng genommen Spendengeld – können wir dagegen Bürgschaften, Darlehen und Beteiligungen an besonders innovative und gesellschaftlich wünschbare Projekte ausrichten. So helfen wir ihnen, kreditfähig zu werden.»

Trend zu grösseren Projekten. Die ABS hat das Bedürfnis vieler AnlegerInnen nach einer «sauberen Bank» zu einem erfolgreichen Geschäft gemacht. In den ersten zehn Jahren ihres Bestehens hat sie mit diesen Geldern vor allem kleine und kleinste Unternehmen und Projekte finanziert. Das hat sie wiederum zu einer wichtigen Institution im Segment der ökologisch und sozial ausgerichteten Wirtschaft gemacht.
Inzwischen ist die Pionierphase vorbei. Claudia Nielsen, der Verwaltungsrat und das Management sind für Kundengelder in der Höhe von mehreren hundert Millionen Franken verantwortlich. Deshalb ist ein Trend zu grossen Partnern, die Gewähr dafür bieten, dass die ABS-Kriterien eingehalten werden, verständlich. Aber welchen Stellenwert haben dann noch die kleinen Betriebe und Projekte – nicht nur im Baubereich? Wird es für sie in Zukunft schwieriger werden, von der ABS mit Startkapital und günstigem Geld versorgt zu werden? Und wird die ABS eine alternative Bank bleiben? Antworten darauf geben unter anderem die Geschäftsberichte der kommenden Jahre.

**Johannes Wartenweiler*
ist Redaktor der WochenZeitung

	Bilanzsumme	Beschäftigte	Kunden	Kredite
1991	57 Mio	12	3 750	103
2000	443 Mio	55 (43 Vollzeitstellen)	16 432	609

Die Alternative Bank Schweiz ist in den zehn Jahren seit der Gründung stark gewachsen.

Anzeige

OBERLE AG
Inhaber Felix Spielmann
HEIZUNG • SANITÄR • GAS-/OELFEUERUNG
Bodmerstrasse 5 • 8027 Zürich-Enge • Tel. 01 201 68 10 • Fax 01 202 94 39
HEIZUNG SANITÄR