

Zeitschrift: Wohnen
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. 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. [Siehe Rechtliche Hinweise.](#)

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. [Voir Informations légales.](#)

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. [See Legal notice.](#)

Download PDF: 06.10.2024

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 Hegli- anwandweg in Zürich-Wiedikon errichtet die Familienheim-Genossenschaft (FGZ) zurzeit fünf Häuser im umweltfreundlichen Miner- gie-Standard, die ab Frühsommer 2003 be- zugsfertig sind. An der Finanzierung des Pro- jektes 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 Ein- zelkredit, den die ABS je gewährt hat.

MARKTKONFORMES ANGEBOT. «Absolut pro- fessionell, vergleichbar mit den alteingeses- senen Instituten», lobt Joseph Köppli, Geschäftsführer der FGZ, die Geschäftsbe-

ziehung. Die ABS hatte sich in einer Offert- Konkurrenz gegen traditionelle Banken der Genossenschaft wie die Zürcher Kantonal- bank und die Coop-Bank durchgesetzt. Das Angebot der ABS sei absolut marktkonform gewesen, sagt Köppli. Über den Zinssatz woll- te 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. Köppli: «Wir haben die Absicht, uns gegenüber anderen Bankinstituten zu öffnen. Wir haben schliess- lich viele Mitglieder, die ihr Geld selber bei der ABS anlegen.» Ebenso wie die ABS sei auch die Genossenschaft sozialen und öko- logischen Anliegen verpflichtet.

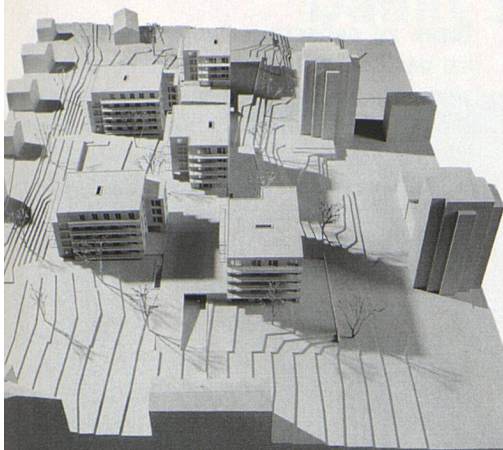
Das Geschäft mit der grossen Genossen- schaft eröffnet der Bank neue Perspektiven – denn die Wohnbauträger mit sozialdemokra- tischen Wurzeln gehörten bislang mit Aus- nahmen nicht zu ihrem Kundenkreis. Claudia Nielsen, Verwaltungsratspräsidentin der ABS, freut sich über dieses Geschäft: «Gros- se Wohnbaugenossenschaften sind für uns attraktiv, denn oft bieten sie uns die Möglich- keit, bei vergleichsweise geringem adminis- trativem Aufwand hohe Geldsummen sozial und ökologisch anzulegen.» Das Risiko ist angesichts der immensen Vermögensreser- ven dieser Unternehmen gering.

EINE HALBE MILLIARDE FRANKEN UMSATZ. Die in Olten ansässige ABS (sie betreibt neben einer Zweigstelle in Lausanne und Kontakt-

stellen in Zürich und in Genf keine weiteren Filialen) erzielte im letzten Geschäftsjahr ei- nen 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 wei- sen steil nach oben – eine Erfolgsgeschichte (siehe Tabelle auf Seite 38).

Pläne für ein ökologisch und sozial ausgerich- tetes 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 Gedankenaus- tausch 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 Latz- hosen und Jesuslatschen gemanagt wird und das vorwiegend Biobauern und Drittwelt-Lä- den finanziert, hat die Bank inzwischen abge- streift. Es geht auch gar nicht anders. In die- sem Wirtschaftsbereich gibt es nicht nur eine harte Konkurrenz, sondern auch strenge Auf- lagen und Kontrollen. Die ABS wird regelmä- ssig von der eidgenössische Bankenkommissi- on (EBK) kontrolliert.

Doch eine ganz normale Bank will die ABS nicht werden. Im Geschäftsbericht 2000 be- zeichnet sie sich ausdrücklich als Nischen- bank, 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.



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 Hypothekengeschäft. 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. Des- sen BewohnerInnen schlossen sich Anfang der Neunzigerjahre zu einer Wohnbaugenossen- schaft zusammen und konnten dank der ABS den heruntergewirtschafteten Gebäude- komplex übernehmen. Sie wollten den dort vorhandenen billigen Wohnraum und die so- zialen Netze erhalten. Bundesrat Flavio Cotti hatte den Quartierhof zuvor als ein Baudenk- mal von nationaler Bedeutung gewürdigt. Ralph Schnegg, zum Zeitpunkt des Geschäftes bei der WBG für die Finanzierung zustän- dig, fasst die Zusammenarbeit mit der ABS bündig zusammen: «Wir waren eine alterna- tive 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 Fran- ken. Für die ABS war der Q-Hof ein pflege- leichtes 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 Kinderkrankhei- ten zu überstehen: «Es war nicht immer ein- fach, die zuständigen Sachbearbeiter zu er- reichen. Bisweilen dauerte es eine Woche und länger, bis die Verbindung klappte.» *Tempi passati:* Inzwischen hat sich der Be- trieb professionalisiert und die Belegschaft verdreifacht.

Für Claudia Nielsen ist das Hypothekarge- schäft aus einem einfachen Grund ein zentra- les Geschäft: «Wohnen ist wichtig.» Die Zins- sätze für normale Hypotheken bewegen sich im schweizerischen Durchschnitt. Zurzeit betragen sie 4,25 Prozent. Spezielle Förder- kredite sind ein halbes Prozent günstiger.

«Dies ist möglich, weil unsere EinlegerInnen teilweise auf Zinseinnahmen verzichten», sagt Nielsen.

ÖKOHYPOTHEKEN NUR BEI DER ABS. Für Stan- dardbauten bieten andere Banken tiefere Zin- sen 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 Interes- se, nachhaltig und umweltgerecht gebaute Häuser mit besonders günstigen Konditio- nen zu unterstützen – ihre Angebote sind höchst beschränkt, umfassen etwa nur einen Teil der Gesamtsumme oder haben eine be- schränkte Laufzeit. Nur die ABS-Finanzierung erstreckt sich – wenn die Kriterien für beson- ders umweltgerechtes Bauen erfüllt sind – über die ganze Summe und hat eine unbefris- tete Laufzeit.

Dabei sind gerade diese innovativen Projekte schwer einzuschätzen und verursachen des- halb einen erheblichen Zusatzaufwand. Für Nielsen ist das eine Gratwanderung: «Inno- vation ist notwendig, und wir müssen sie ermöglichen, aber nur in dem Ausmass, dass wir selber nicht in Schiefelage geraten.»

Die ABS ist kein Unternehmen, das wilde Tag- träume finanziert. Für Nielsen sind die Gren- zen 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 genom- men Spendengeld – können wir dagegen Bürgschaften, Darlehen und Beteiligungen an besonders innovative und gesellschaft- lich 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 erfolgrei- chen Geschäft gemacht. In den ersten zehn Jahren ihres Bestehens hat sie mit diesen Geldern vor allem kleine und kleinste Un- ternehmen und Projekte finanziert. Das hat sie wiederum zu einer wichtigen Institution im Segment der ökologisch und sozial ausge- richteten Wirtschaft gemacht.

Inzwischen ist die Pionierphase vorbei. Clau- dia Nielsen, der Verwaltungsrat und das Ma- nagement sind für Kundengelder in der Höhe von mehreren hundert Millionen Franken ver- antwortlich. Deshalb ist ein Trend zu grossen Partnern, die Gewähr dafür bieten, dass die ABS-Kriterien eingehalten werden, verständ- lich. 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 kommen- den 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-/ÖLFEUERUNG
Bodmerstrasse 5 • 8027 Zürich-Enge • Tel. 01 201 68 10 • Fax 01 202 94 39

**HEIZUNG
SANITÄR**