

## NACHHALTIGKEITSBANKEN ETABLIEREN SICH – IM INTERVIEW: SYLKE SCHRÖDER

# „Wachstum ist bei uns zumindest kein Selbstzweck“

Für die Vertriebschefin der genossenschaftlichen Ethikbank sind Kredite ohne Zins eine Überlegung wert

Börsen-Zeitung, 15.1.2013

- **Frau Schröder, Sie stehen der Wachstumsgesellschaft kritisch gegenüber, wollen aber expandieren – ist das kein Widerspruch?**

Ich halte die gegenwärtige Wachstumswirtschaft in der Tat für ein Auslaufmodell, weil wir es mit einer radikalen Übernutzung von Ressourcen zu tun haben und uns den Ast selbst absägen, auf dem wir sitzen. Das ist völlig verrückt. Wenn von Wachstumsbremse bei uns selbst keine Rede ist, ist das natürlich ein Widerspruch, aber man muss unterscheiden: Wir leben in einem System, welches Wachstum zur wichtigsten Existenzgrundlage erklärt hat. Diesem System müssen wir uns fügen, ob wir wollen oder nicht. Aber deshalb können wir eine Vorstellung von einer besseren Welt haben, die das Wachstumsdogma grundlegend in Frage stellt.

- **Also doch wachsen?**

Wachstum ist bei uns zumindest kein Selbstzweck, sondern dient der langfristigen Existenzsicherung unserer Bank. Und genauso wichtig ist, dass wir mit unseren Kunden wachsen und nicht bloß an ihnen verdienen. Die Ethikbank geht jetzt in ihr elftes Jahr. Zum Jahresende hatten wir ein Einlagevolumen von 137 Mill. Euro, nach 122 Mill. Euro im Januar.

- **Wie sieht ihr Expansionskurs aus?**

Wir haben unser Kreditgeschäft schon vor fünf Jahren auf ganz Deutschland ausgedehnt. Jetzt geht es darum, das Kreditgeschäft deutlich auszubauen. Als wir 2002 als Anbieter für Geldanlagen und Girokonten angefangen haben, war daran nicht zu denken. Erst fünf Jahre später haben wir unseren ersten Kredit vergeben. Heute vergeben wir zumeist Baukredite. Gerade haben wir zwei Häuser finanziert, die völlig energieautark sind und keinen An-

schluss ans Stromnetz haben. Unsere ökologische Baufinanzierung liegt im Schnitt bei 300 000 Euro. Beim Ökokredit ohne Grundschuld für die energetische Modernisierung privater Wohnhäuser vergeben wir durchschnittlich 20 000 Euro von maximal 40 000 Euro. Wir vergeben aber auch viele Kleinstkredite – teilweise ab 50 Euro. Deshalb ist unser Angebot von vielen Freiberuflern nachgefragt. Im Kreditgeschäft lagen wir zuletzt insgesamt bei 8 Mill. Euro. Da ist noch viel Spielraum.

- **Oder anders gesagt: Sie sitzen auf einer Menge Geld. Würden Sie denn beim gegenwärtig niedrigen Zinsniveau auch Geld ohne Zinsen verleihen?**

Einige unserer Kunden stehen dem Zins und Zinseszins tatsächlich sehr kritisch gegenüber. Nach einem Vortrag hat mir neulich ein älterer Herr einen handschriftlichen, fix und fertig ausformulierten Muster-Kreditvertrag in die Hand gedrückt, der auf Zinsen verzichtet, stattdessen auf einen Teuerungsausgleich abstellt. Die Idee finde ich brillant und solches Engagement bemerkenswert. Das Vertragsmuster liegt nach wie vor auf meinem Schreibtisch. Vielleicht fällt uns dazu wirklich etwas ein.

- **Wenn nicht die Geldvermehrung, was treibt die Ethikbank dann an?**

Die Frage, die sich stellt, hat sich seit den alten Griechen kaum geändert: Wie wollen wir eigentlich leben und wie wollen wir wirtschaften? Per se halte ich die Konzentration auf Wirtschaftswachstum für kritisch. Wenn ich mir etwa die Prognosen für das Weltwirtschaftswachstum bis 2050 ansehe, dann müssen wir uns fragen, wie das der Planet verkraften soll. Die Gesellschaft muss sich fragen: Können wir immer weiter produzieren und konsumieren? Oder können wir besser wirtschaften? Das würde Auswirkungen

auf die Produktlebenszyklen haben. Es werden dann solche Unternehmen die Nase vorn haben, die langfristige Lebenszyklen ihrer Produkte anbieten. Das wäre häufig genug das Gegenteil von dem, was heute praktiziert wird.

- **Von solchen grundsätzlichen Zielen sind Sie aber noch ein gutes Stück entfernt. Haben alternative Banken wie die Ethikbank überhaupt eine Chance, sich etwas zu verbessern?**

Es ist aus unserer Sicht wünschenswert, dass die ethischen Banken bekannter werden, weil viele Menschen ethische Fragestellungen nicht mit Geld in Verbindung bringen. Das ist häufig noch ein blinder Fleck. Wenn jeder Bundesbürger weiß, dass es alternative Banken gibt, kann er bewusst wählen und entscheiden, für welche Zwecke er sein Geld zur Verfügung stellt. Dann können alternative Banken auch mehr bewegen, nämlich zunächst einmal Bewusstsein schaffen. So ähnlich ist es ja auch in der Biobranche.

- **Derzeit kennen nur wenige Menschen, nur rund jeder Fünfte in Deutschland, Sie und Ihre Mitarbeiter als Branche. Viele wissen sicher auch nicht, dass Sie ihre Kreditvergabe monatlich offenlegen. Was unterscheidet Sie sonst noch von dem Geschäftsmodell traditioneller Banken?**

Außerdem führen wir keine Konten für Anbieter des grauen Kapitalmarktes, weil deren Angebote schlichtweg nicht oder nur schwer zu durchschauen sind. Das verträgt sich nicht mit unserem Transparenzanspruch. Auch vor dubiosen Geschäftemachern wie Internetbetrüggern, müssen wir uns als Ethikbank besonders schützen.

.....  
Das Interview führte Roman Keßler.