

Ethik aus der Waldprovinz

YASMIN OSMAN | EISENBERG

Sie haben die Ställe ausgemistet. Sie haben die Pferde mit Heu versorgt. Sie haben Unkraut gejätet und den Reitplatz gepflegt. Acht Stunden haben Maria Kötteritzsch, Eric Liebold und Michael Puhlfürz nun schon bei den Pferdeställen geschuftet. Was eben so anfällt auf der Agrargenossenschaft Buchheim-Crossem im Osten Thüringens. Das ist Alltag auf der ehemaligen LPG, das ist Alltag für die drei angehenden Bankkaufleute aus dem nahe gelegenen Städtchen Eisenberg.

Nun lehnen die Abiturienten an einer Steinmauer und wirken kein bisschen verlegen in ihrer so untypischen Lehrlingskluft. Grüne Latzhosen statt Anzug, verwaschene T-Shirts statt Hemd und Bluse – Bankerkarrieren starten ungewöhnlich in der ostthüringischen Waldprovinz: Die Volksbank schickt ihre Auszubildenden erst vier Wochen in die Ställe, bevor sie sie auf Bankkunden loslässt. „Wir lernen hier, Respekt davor zu haben, wie der Kunde sein Geld verdient“, erklärt Liebold. Im Holz-Saale-Kreis wird das Geld meist in kleinen Betrieben verdient, von Handwerkern, in der Landwirtschaft. Dünkel ist da fehl am Platz, erst recht am Bankschalter.

Ein ungewöhnliches Konzept. Doch gerade ungewöhnlichen Ideen verdanken die Eisenberger ihre Erfolge. Der wohl wichtigste war 2002 die Gründung der Direktbank-Tochter Ethikbank. Ihretwegen zählen die Eisenberger im Grunde zu den Gewinnern der Finanzkrise. Denn die ethisch-ökologische Geldanlage boomt seit der Krise mehr denn je. Seit Januar haben 900 Neukunden ein Konto eröffnet, so viele wie im gesamten Jahr 2008. Sie legten über sieben Mio. Euro frisches Geld an. Mit mittlerweile 8 600 Kunden und 77 Mio. Euro Kundeneinlagen steht die Ethikbank für jeden fünften Kunden ihrer Volksbank-Mutter und 40 Prozent der Spareinlagen.

Die Ethik-Ausrichtung hat der Volksbank Eisenberg das Tor zu Kunden geöffnet, an die sie anders nie gekommen wäre. Zu 90 Prozent stammen sie aus den westlichen Bundesländern und verdienen überdurchschnittlich gut. Das ist wichtig für eine Bank aus einer strukturschwachen Gegend: Weniger Menschen, weniger Kaufkraft, es ist absehbar, dass das traditionelle Geschäft in der Region eher schrumpfen wird. „Es gibt hier in der Gegend im Grunde nur zwei Städte mit Zuzug, Jena und Weimar“, sagt Sylke Schröder.

Die 43-Jährige ist so etwas wie die Mutter der Ethikbank. Als Vorstandsekretärin stieg sie nach der Wende ein, war schnell Direktionsassistentin, später Prokuristin, seit März sitzt sie im Vorstand. Sie war die Erste, die im wachsenden Markt für ethische Geldanlagen ein Gegengewicht zum stagnierenden Volksbankgeschäft entdeckte.

Ein Artikel über nachhaltige Geldanlage war der Auslöser. Damals, im Jahr 2000, betreute sie als Prokuristin das Direktbankengeschäft. Eisenberg war die erste Volksbank, die eine Direktbank



Lehrstunde in Sozialkompetenz: Sylke Schröder (Mitte) und die drei Banklehrlinge Maria Kötteritzsch, Eric Liebold und Michael Puhlfürz (von links).

MORAL
ist auch in
Geldangelegenheiten gefragt.
Eine Volksbank
in Thüringen
profitiert
in der Krise.

gründete. Erst ohne großen Erfolg. „Wir waren völlig motiviert, hatten aber null Resonanz“, sagt Schröder.

Das ändert sich, als Schröder Förderkonten einführt. Dabei verzichten Kunden auf einen bisschen Zins zugunsten eines Hilfsprojekts. Das sorgt für Aufmerksamkeit. „Aber es gab auch Kritik, weil man von ethischer Geldanlage erst sprechen kann, wenn die Bank die Kundengelder selbst auch ethisch-ökologisch anlegt“, sagt Schröder. Ihr leuchtet das ein. Für Volksbankchef Klaus Euler klingt das erst einmal wie „ein Ding der Unmöglichkeit“.

Die beiden diskutieren weiter. Und irgendwann ist Euler überzeugt. 2002 gründen sie dann nicht nur die Ethikbank, sie legen von da an auch die Spargelder der normalen Volksbank-Kunden nach strengen ethisch-ökologischen Regeln an. Atomkraft, Rüstung, grüne Gentechnik oder Kinderarbeit sind

tabu. Also keine Aktien von RWE, Daimler oder Bayer. Selbst Staatsanleihen des Energieverschwenders USA stehen auf dem Index.

In strittigen Fällen bestimmen die Kunden mit, zum Beispiel bei der Allianz. Ursprünglich stand der Versicherer auf der Liste der „Guten“. Bis ein Kunde schrieb, die Allianz sei mit 0,75 Prozent am Rüstungskonzern EADS beteiligt. Per se war das noch kein Verstoß gegen die Anlagekriterien, ganz der reinen Lehre entsprach es aber auch nicht. „Wir haben dann die Kunden gefragt. 60 Prozent waren gegen die Allianz“, sagt Schröder. Sie haben die Aktien verkauft.

Die Transparenz ist Programm. Im Internet kann jeder lesen, wo und nach welchen Kriterien die Bank investiert. „Das ist wichtig für die Glaubwürdigkeit gegenüber unseren Kunden und den Wettbewerbern“, sagt Schröder. Denn noch ist die Ethikbank die kleinste und jüngste der „dunkel-

grünen“ Banken. „Im Vergleich zu den anderen sind wir ja eine Mickey-Maus-Bank“, sagt Schröder und muss selbst darüber lachen. Die anderen, das sind die anthroposophische GLS-Bank und die Umweltbank. Auch sie erlebten einen vergleichbaren Kundenansturm.

Ethische Geldanlage ist in Deutschland damit zwar noch immer exotisch – vielleicht ein Prozent aller Kundengelder werden so angelegt. „Aber der Teil der Investoren, der sich dafür interessiert, wächst“, sagt Silke Riedel, die Leiterin Ethische Investments der Beratungsgesellschaft Imug. Diese Kunden mögen kritisch sein, sie haben aber auch ihre Vorzüge: „Kunden, die zu nachhaltigen Banken wechseln, sind in der Regel nicht ganz so preissensibel. Wer beim Zins nur auf die letzte Kommastelle schaut, geht nicht zu diesen Banken.“

Diese Erfahrung hat auch Schröder gemacht. Einmal stellte ihr ein Kunde schriftlich 25 Fragen zur Ethikbank, unter anderem, warum ihr Girokonto fünf Euro kostet und nicht gratis ist, wie bei so vielen anderen Instituten. Schröder beantwortete alle Fragen, dann noch die Nachfragen. Dass der rege Schriftverkehr schließlich fruchtete, überraschte am Ende auch sie selbst.

Es sind Erlebnisse wie diese, die die Eisenberger Ethikbanker darin bestärken, jeden Kunden, jede Kritik ernst zu nehmen. Das verlangen sie auch von ihrem Nachwuchs. Deshalb haben Eric, Maria und Michael ihre Latzhosen erst nach vier Wochen gegen den dunkelblauen Businessdress der Eisenberger Genossenschaftsbanker eingetauscht. „Wir erziehen unsere Mitarbeiter“, sagt Schröder. Und: „Es lohnt sich.“

Nachhaltige Banken sind beliebt

GLS Bank

Die anthroposophische Genossenschaftsbank hat bis Ende Juli um 7 000 auf knapp 70 000 Kunden zugelegt. „Mit der Krise hat sich das Kundenwachstum nochmal beschleunigt“, sagt Sprecher Christof Lützel. 2003 ging die in finanzielle Schieflage geratene Ökobank in der GLS auf. Die GLS bietet Girokonto, Öko-Fonds und Kredite.

Umweltbank

Die Umweltbank steigerte ihre Kundenzahl im ersten Halbjahr um knapp 6 600 auf 75 600 Kunden. Das Institut bietet Sparprodukte, Öko-Fonds und Kredite, aber kein Girokonto.

Ethikbank

Im Angebot sind Girokonto, Sparprodukte und Öko-Fonds. Das Kreditangebot beschränkt sich auf Ökokredite für Immobilien und Neubauten.



Die Ethikbank residiert in einer Etage der Volksbank Eisenberg.

Ausblick

Das grüne Geld lockt auch normale Banken. Kritiker fürchten, diese könnten mit ihren Öko-Angeboten den „dunkelgrünen“ Banken Konkurrenz machen. Der Chefredakteur des Fachinformationsdienstes Ecoreporter, Jörg Weber, glaubt jedoch eher, dass sie damit ihre Kunden auf die Existenz der „dunkelgrünen“ Banken erst aufmerksam machen.