



Editorial

Inhalt

Seite

Editorial	1
Projekte	2
Fokus	9
Jahresrechnung 2020	11
Plattform	17
Aktuelles	19

Liebe Leserin, lieber Leser

Geht es Ihnen auch so – wünschen Sie sich möglichst schnell die Zeit «vor Corona» wieder zurück: einfach ohne Maske einkaufen, Menschen umarmen, nah beieinander sitzen, reale Sitzungen und Treffen gestalten, ins Theater und Kino gehen, Restaurants und Kulturveranstaltungen besuchen, problemlos reisen... Es gibt so Vieles, das man sich wünscht und von dem man nun weiss, wie kostbar es ist. Und Vielen unter uns geht es noch um weitaus mehr: um Gesundheit oder Krankheit, Arbeitslosigkeit oder Erwerbsarbeit – um die gesamte Existenz.

Aber so funktioniert das nicht. Man kann das Virus nicht einfach schnell wieder loswerden und zur Tagesordnung übergehen. Als Corona vor über einem Jahr erstmals auftrat, war der Erwartungsdruck an Wissenschaft und Politik immens:

«Wir waren gewohnt, alles unter Kontrolle zu haben.»

Die Wissenschaft musste schnell Erkenntnisse und vor allem ein Gegenmittel liefern, die Politik musste rasch reagieren – alle waren unter Zeitdruck und Zugzwang, das Virus hat ihnen das Tempo diktiert. Für Fragen gab es keine Zeit. Wir waren gewohnt, alles unter Kontrolle zu haben.

Dieses Tempo hat zu ungeheuren sozialen Verwerfungen geführt, ein Riss geht durch die Gesellschaft, durch Familien und Freundeskreise: zwischen denjenigen, die alle Massnahmen gerechtfertigt finden, und denjenigen, die sich ihrer Freiheit beraubt fühlen, und vielleicht noch denjenigen, die sich dazwischen einordnen würden. Angst und Unsicherheit sind die vorherrschenden Gefühle. Die Verletzlichkeit unseres gewohnten Lebens ist offenbar geworden.

Wie geht man mit so einer Situation um? Ich meine, das Virus führt uns an Grenzen und wirft Fragen auf:

Was ist der Mensch? Was ist das Lebendige? Die letzten 170 Jahre haben uns dahin gebracht, den Menschen ausschliesslich als Körper zu betrachten, als biochemisches und

«Die Verletzlichkeit unseres gewohnten Lebens ist offenbar geworden.»

mechanisches System, das man bei Krankheit oder Störungen mit den entsprechenden Mitteln wieder auf den Normalzustand justiert. Unbestritten hat die moderne Medizin grossartige und bewundernswerte

Fortschritte hervorgebracht. Könnte man nicht einen Schritt in eine neue Dimension der Erkenntnis über den Menschen machen? Ansätze und Denkangebote dazu sind genügend vorhanden.

In diesem Heft stellen wir Ihnen ein Kreditprojekt vor, das seit fast 50 Jahren Dimensionen des Menschseins jenseits des Leiblichen in seine

Arbeit einbezieht: die sozialtherapeutische Lebens- und Werkgemeinschaft Humanushaus in Rubigen. Was wird ermöglicht, wenn man davon ausgeht, dass der Mensch einen geistigen Kern hat, der in ihm lebt, auch wenn sein Körper und sein seelisches Gefüge beeinträchtigt sind? Im Humanushaus hat dieser Ansatz zu einer erfolgreichen und weithin anerkannten Arbeit geführt, die Menschen beeindruckende Entwicklungen ermöglicht und ihnen ihre Würde zurückgegeben hat.

Um Menschen geht es auch in unseren anderen beiden Kreditportraits: Tobias Joos hat sich mit seinem Start-Up Crowd Container die Frage gestellt, wie man einen gerechten Handel auf Augenhöhe, ein wirklich kooperatives Wirtschaften mit Produzentinnen und Produzenten im Süden aufbauen kann, und Simone Pengel fühlte nach vielen Jahren im Nahen Osten den Impuls, das wunderbare Kunst-

handwerk von dort nach Europa zu bringen und so eine Brücke zu schlagen.

Ich hoffe, dass Ihnen unser Heft Anregungen bietet und wünsche Ihnen viele wache, positive Gedanken!

Hildegard Backhaus Vink

«Was zählt, ist das Vorhandene» – Stiftung Humanushaus

Die sozialtherapeutische Lebens- und Arbeitsgemeinschaft Humanushaus in Rubigen bietet seit 1973 Menschen mit Unterstützungsbedarf eine Tagesstruktur mit sinnhafter Arbeit und Ausbildungsmöglichkeiten. Die Freie Gemeinschaftsbank finanziert – gemeinsam mit der Valiant Bank – Sanierungsarbeiten sowie Um- und Neubau von Liegenschaften des Humanushauses.

Alle Fotos: Humanushaus



Schlösschen Beitenwil, das Zentrum des Dorfgeländes

«Die Beziehung des Menschen zu seinem Produkt sehen wir als zentral an, nicht die Beschäftigung als solche», eröffnet Rainer Menzel, einer der drei Co-Geschäftsleiter des Humanushauses das Gespräch. Nach einer Besuchstour über das Gelände sitze ich mit Rainer Menzel und Projektleiterin Simone Tritten in der Bibliothek des Hauptgebäudes, dem «Schlösschen Beitenwil». Das pittoreske «Schlösschen» von 1723 mit verzierten Fensterläden und grossem Garten bildet das Zentrum des ausgedehnten «Dorfgeländes» der Lebens- und Arbeitsgemeinschaft Humanushaus.

Wertschätzung der Individualität

«Wir gehen davon aus, dass der Mensch eine unversehrte Individualität besitzt, auch wenn sein Körper und sein seelisches Gefüge beeinträchtigt sind.

Was zählt, ist nicht das Fehlende, sondern das Vorhandene», so Rainer Menzel weiter. Diese Individualität soll im Humanushaus gestärkt werden: durch einen wertschätzenden Umgang miteinander, sinnvolle Arbeit mit Ausbildungsmöglichkeiten, Einbindung in die Gemeinschaft und so viel individueller Selbständigkeit in der Arbeit und beim Wohnen wie möglich. Begleitet wird dieser Ansatz durch Heileurythmie, Sprach-, Musik- und Maltherapie.

«Wir gehen davon aus, dass der Mensch eine unversehrte Individualität besitzt, ...»

«In den sechzehn Werkstätten des Humanushauses können Menschen mit Unterstützungsbedarf ihre Fähigkeiten entfalten», erklärt Simone Tritten. Darunter befinden sich eine Holzwerkstatt, eine Weberei, eine Bäckerei, Leier- und Choro-Instrumentenbau, ein biologisch-dynamisch bewirtschafteter Hof und ein Laden mit Café.

Das Humanushaus geht mit der Zeit

Das Humanushaus wurde 1973 von Hans und Johanna Spalinger als anthroposophische Camphill-Einrichtung gegründet und ist noch stets diesem Impuls verpflichtet. Einzig die Modalitäten haben sich geändert: Die Bedürfnisse nach einem privaten Rückzugsraum führten dazu, dass ein Grossteil der Mitarbeitenden ausserhalb wohnt, und statt eines gemeinsamen Finanztopfes gibt es eine Lohnordnung. «Das Humanushaus geht mit der Zeit, und die Zeiten machen Wellenbewegungen», meint Rainer Menzel schmunzelnd. Denn im Moment wünschen sich einige Mitarbeitende wieder eine Wohnung auf dem Gelände.

Bauen und Sanieren für die Zukunft

Aber nicht nur die Mitarbeitenden haben den Wunsch nach Wohnraum, sondern auch die betreuten Menschen. Immer mehr Bewohnerinnen und Bewohner wollen selbstständig wohnen – in kleinen Gruppen, mit der Partnerin bzw. dem Partner oder allein. Hinzu kommt ein akuter Sanierungsbedarf für die 40 Jahre alten Häuser auf dem Gelände. «Das Wohnen in den alten Gebäuden ist beschwerlich geworden und entspricht nicht mehr dem heutigen, auch gesetzlich vorgeschriebenen Standard: kleine Zimmer, enge Bäder und Küchen mit veralteter Ausstattung, steile Treppen, kaum barrierefreie Zugänge, mangelnde Wärmedämmung», beschreibt Simone Tritten den jetzigen Zustand.

Um allen diesen Mängeln rund um die Wohnsituation zu begegnen, hat der Stiftungsrat des Humanushauses zusammen mit der Geschäftsleitung

Das Humanushaus in Zahlen

- 12 Wohngruppen, in denen 90 Menschen mit Unterstützungsbedarf leben
- 16 Werkstätten, in denen neben den Bewohnerinnen und Bewohnern weitere 45 Menschen mit besonderen Bedürfnissen arbeiten
- 1 biologisch-dynamisch bewirtschafteter Bauernhof in Brunnmatt
- 170 Mitarbeitende, von denen ca. 20 auf dem Gelände wohnen
- 8 zertifizierte Ausbildungsberufe für Menschen mit Unterstützungsbedarf
- 12 Ausbildungsplätze im Bereich Sozialpädagogik
- 5 Zivildienstplätze
- 2 Ausbildungsplätze Demeter Landwirtin/Landwirt
- 2 Praktikumsplätze Gartenbau



Neue Häuser für verschiedene Wohnformen.



Sinnvolle Arbeit mit Ausbildungsmöglichkeit – die Weberei



«Das Humanushaus geht mit der Zeit» – Rainer Menzel

Foto: Hildegard Backhaus Vink



Besuchstour mit Simone Tritten.

ein umfangreiches Bauprojekt lanciert, das bereits begonnen wurde. Vor und neben dem Schlösschen Beitenwil sind hinter einem hohen Bauzaun Kräne und Rohbauten sichtbar. Hier entstehen zurzeit drei Wohnhäuser, die so konzipiert sind, dass sie sich langfristig für verschiedene Wohnformen und Betreuungssituationen nutzen lassen: für Mitarbeitende mit oder ohne Familien, für Menschen mit hohem Unterstützungsbedarf und für betreute Menschen, die selbstständig wohnen möchten.

«Mit diesem Projekt wollen wir das Leben der Betreuten so hindernisfrei wie möglich gestalten und ihnen die Individualität und Selbstbestimmung ermöglichen, die für uns alle so selbstverständlich ist», fasst Rainer Menzel zum Abschluss zusammen. Ein guter Ausblick für die Zukunft.

humanushaus.ch

Neubau- und Sanierungsprojekt

Der Finanzierungsbedarf für das Grossprojekt ist hoch. Die Freie Gemeinschaftsbank hat eine Teilfinanzierung übernommen und bietet interessierten Anlegerinnen und Anlegern an, sich mit einem Treuhanddarlehen zu beteiligen (s. u).

Zwei Neubauten für 28 Wohnplätze: CHF 11 Mio. Bezug 2021/2022

Sanierung und Umnutzung von vier bestehenden Wohnliegenschaften: CHF 7 Mio. Bezug 2022

Mitarbeitendenhaus mit acht Wohnungen in unterschiedlicher Grösse CHF 4 Mio. Bezug 2021

Treuhanddarlehen

Möchten Sie sehen, wie Ihr Geld wirkt? Sie können Ihr Geld beim Humanushaus direkt anlegen: als «Treuhanddarlehen» (s. auch Artikel S. 9/10)

Treuhanddarlehen sind Kredite, die Sie selbst gewählten Projekten, z. B. dem Humanushaus, gewähren. Ihr Geld fliesst in dem Fall direkt zum Humanushaus, und ermöglicht so eine sinnvolle Anlage für Sie und eine Erweiterung des finanziellen Spielraums für das Humanushaus. Wir übernehmen die Administration und informieren Sie laufend über die Entwicklung des Humanushauses. Die Konditionen, wie Zins und Darlehensbetrag, können Sie innerhalb eines Rahmens individuell gestalten.

Treuhanddarlehen ermöglichen einen bewussten und verantwortlichen Umgang mit Geld. Sie sehen, was mit Ihrem Geld ermöglicht wird und verbinden sich persönlich mit einem zukunftsweisenden Projekt.

Kontaktieren Sie uns. Wir beraten Sie gerne!

Nicolas Müller, Telefon 061 575 81 32,
nicolas.mueller@gemeinschaftsbank.ch

Hildegard Backhaus Vink

Beziehung schaffen, Qualität ermöglichen – Crowd Container

Seit 2016 sammelt Crowd Container auf seiner gleichnamigen Online-Plattform Bestellungen für ökologisch angebaute landwirtschaftliche Produkte und gibt sie danach bei Bauernfamilien in Auftrag. Crowd Container pflegt die persönliche Beziehung zu den Produzierenden und zahlt ihnen die selbst gewählten Preise.

Kurkuma war das Schlüsselerlebnis von Tobias Joos, Geschäftsführer der Crowd Container AG und Ideengeber des Projektes. Als junger Verkäufer im Grosshandel wollte er gemahlene Kurkuma einer Kleinbauernkooperative aus Kerala an einen Grossverteiler verkaufen. Das Kurkumapulver war perfekt: Es hatte einen runden, intensiven Geschmack und

war fein vermahlen. Nach langen Verhandlungen und dem schon vollzogenen Verkauf dann der Rückzieher vom Grossverteiler: Das Volumen stimmte nicht. In der vorgegebenen Grammmzahl konnten die Gewürzgläser nur zu Dreiviertel gefüllt werden. Was war der Grund? Das Kurkuma war nicht, wie sonst üblich, vielfältig behandelt und entölt worden, sondern naturbelassen.



Kaffee-Anbau in Peru

Preis von Lebensmitteln und für die Rollen von Produzierenden und Konsumierenden.

Manchmal werden die Bauernfamilien durch Nachfrage auch angeregt, etwas für den Verkauf anzubauen, was sie sonst nur für sich produziert hätten: eine alte Tomatensorte z. B., aus der dann eine wohlschmeckende Passata hergestellt wird.

Beziehung im Zentrum

«Die Beziehung zu pflegen, ist für uns das Wichtigste. Dort gehen wir sehr in die Tiefe. Und wir begegnen uns immer auf Augenhöhe: Wir sagen den Produzierenden nicht, wie sie anbauen sollen. Sie sind für uns die Expertinnen und Experten», betont Tobias Joos. Diese Beziehungen sind stets langfristig und werden nicht abgebrochen, wenn die Bauernfamilien in Schwierigkeiten geraten. Gleichzeitig sind sie weder exklusiv – die Produzierenden werden ermutigt, auch andere Vertriebskanäle zu suchen – noch auf einzelne Personen fixiert. Sie werden von mehreren Mitgliedern des Vereins Crowd Container gepflegt. Auf diese Weise sind die Verbindungen mit den Bauernfamilien widerstandsfähig und breit abgestützt.

Crowd Container – die Idee

2016 initiierte er einen Verein mit dem Namen «Crowd Container», dem zwei Jahre später die Crowd Container AG als kommerzielles Rechtsgefäß folgte. Die Idee: «Crowd Container findet in seinem Netzwerk Bauernfamilien, die hochwertige Produkte herstellen, wie z. B. Pasta aus alten Weizensorten auf Sizilien, Kokosöl in Kerala, Kaffee in Peru. Diese Produkte sind oft, aber nicht immer, biologisch zertifiziert und werden in kleinräumiger und klimafreundlicher Landwirtschaft hergestellt», erzählt Tobias Joos im Gespräch.

«Auf der Website wird für jedes Produkt genau aufgeschlüsselt, wer wieviel von dem Preis erhält.»

Crowd Container sammelt während einer vordefinierten Laufzeit Bestellungen für diese Lebensmittel, damit eine bestimmte Menge zusammenkommt, und übermittelt hinterher den Auftrag an die Produzierenden. Einige Wochen später treffen die Produkte ohne Zwischenhandel ein und werden in wiederverwendbaren Postboxen versandt. Den kostendeckenden und existenzsichernden Preis legen die Bauernfamilien selber fest. «Er beträgt durchschnittlich das 2,7-fache des Weltmarktpreises», so Tobias Joos weiter. Eine Besonderheit bei Crowd Container: Auf der Website wird für jedes Produkt genau aufgeschlüsselt, wer wieviel von dem Preis erhält. «So wissen die Konsumentinnen und Konsumenten genau, woher ihre Produkte stammen und wieviel von dem bezahlten Preis an die Bauernfamilien geht», meint Tobias Joos. Das schafft Bewusstsein für den realen

Die Realität der Landwirtschaft

Die Konsumentinnen und Konsumenten erhalten bei Crowd Container intensiv schmeckende Lebensmittel, die oft aus seltenen oder alten Sorten gewonnen werden. «Wir müssen wieder mit der Realität der Landwirtschaft leben», sagt Tobias Joos und erklärt: «In der Landwirtschaft gibt es Jahreszeiten und eine Erntesaison, Lebensmittel, die für die Normierung zu gross oder zu klein oder die krumm gewachsen sind, alte Sorten, die anders schmecken als moderne Hybriden – das sind Realitäten in der Landwirtschaft.»



Alle Fotos: Crowd Container

Seltene Tomatensorten aus Sizilien

Foto: Hildegard Backhaus Vink



«Wir müssen wieder mit der Realität der Landwirtschaft leben» – Tobias Joos

Den Zwang zur Normierung, der sich in den standardisierten Produkten im Supermarkt niederschlägt, erlebt er als Entfremdung und Abstraktion. «Die landwirtschaftliche Realität wieder in unser Leben zu bringen und dabei die Produzierenden im Bewusstsein zu haben, ist unsere Motivation», fasst Tobias Joos das Anliegen von Crowd Container zusammen.

Crowd Container gehört zu den Unternehmen, die ihren Mitarbeitenden ein sinnorientiertes Arbeiten anbieten. Im Vordergrund steht das Engagement für die Sache, nicht Profit oder Wachstum um des Wachstums willen. «Unter Engagement verstehen wir aber nicht Selbstausbeutung, sondern das Unternehmen soll gesund dastehen», betont Tobias Joos. Crowd Container ist in den letzten beiden Jahren auf fünf Mitarbeitende gewachsen und hat 2020 gut CHF 1 Mio. umgesetzt. Für die Zukunft wünscht sich Tobias Joos, dass noch mehr Menschen sich für das Modell begeistern. «Gemäss Marktforschung sind zehn

bis zwölf Prozent der Haushalte in der Deutschschweiz an Bio-Lebensmitteln interessiert», meint Tobias Joos zum Abschluss.

Hildegard Backhaus Vink

Die UNO-Nachhaltigkeitsziele bei Crowd Container

Crowd Container engagiert sich für die Umsetzung der UNO-Nachhaltigkeitsziele (Sustainable Development Goals – SDG) und misst kontinuierlich die Wirkung ihrer Umsetzung in seiner Arbeit.

Ökonomische Wirkung

Crowd Container hat bislang über 132 Tonnen Lebensmittel vermarktet. Im Durchschnitt entsprachen die Produzentenpreise dem 2,7-fachen des Weltmarktpreises. Sie waren für die Bauernfamilien kostendeckend und haben Erntearbeiterinnen und -arbeitern existenzsichernden Löhne ermöglicht. Damit trug Crowd Container zum SDG 1 «Keine Armut» und zum SDG 8 «Menschenwürdige Arbeitsbedingungen» bei.

Ökologische Wirkung

Crowd Container finanzierte im vergangenen Jahr über 51 Hektaren an vielfältiger und klimafreundlicher Landwirtschaft. Ziel von Crowd Container ist es, diese Fläche jährlich zu verdoppeln. Durch Agroforst, Permakultur, regenerative Landwirtschaft und geschlossene Hofkreisläufe tragen die Partnerinnen und Partner von Crowd Container zum Erreichen des SDG 13 «Massnahmen für den Klimaschutz» und des SDG 15 «Leben an Land» bei.

Soziale Wirkung

Crowd Container hat bislang über 500'000 Menschen mit seinen Botschaften zu nachhaltiger Landwirtschaft und Ernährung erreicht. Über 10'000 Menschen haben den Newsletter abonniert und mehr als 100 aktive Mitglieder des Vereins Crowd Container pflegen den Austausch mit den Produzierenden, organisieren Veranstaltungen und beteiligen sich an der öffentlichen Debatte um nachhaltige Ernährung. Damit trägt Crowd Container zum Erreichen des SDG 12 «Nachhaltige Konsum- und Produktionsmuster» bei.

crowdcontainer.ch

Brücken bauen – Interview mit Simone Pengel, Internationals

Simone Pengel lebte zehn Jahre lang im Ausland, davon fünf in Beirut, wo sie eine Pension führte. Dort lernte sie die traditionelle Glasbläserkunst im nahe gelegenen Damaskus kennen und regte die Glasbläser an, aus einzelnen Glastropfen Lampen herzustellen. Heute verkauft ihre Firma Internationals jedes Jahr Hunderte dieser neuartigen «Trauben-Lampen» auf der ganzen Welt.

Internationals wurde durch ein SAFFA-Darlehen von der Freien Gemeinschaftsbank finanziert.

Hildegard Backhaus Vink: Frau Pengel, wie kamen Sie auf die Idee mit der «Trauben-Lampe»?

Simone Pengel: Ich habe viele Jahre in Beirut eine Pension geführt, und mich hat immer beeindruckt, dass im

Nahen Osten das Handwerk noch so lebendig ist. Auf den Strassen sieht man überall Handwerker, die ihre traditionelle Handwerkskunst anbieten. In Damaskus habe ich dann das Folgende erlebt: In fast jedem Haushalt hing ein kostbarer Kronleuchter. Wenn die Leute in

Geldnot waren, verkauften sie die einzelnen, wertvollen Kristallelemente und liessen sich von den lokalen Glasbläsern Glaspfropfen anfertigen, die sie als Ersatz in die Kronleuchter hängten. So sah ich überall die Kronleuchter mit Tropfen aus einfachem Glas anstelle von Bleikristall. Das brachte mich auf die Idee: Warum nicht aus diesen wunderschönen Glaspfropfen eine eigenständige Lampe anfertigen? Ich fuhr zu den Glasbläsern nach Damaskus und fragte sie, ob sie aus den Glaspfropfen eine Lampe für mich herstellen konnten.

H. B. V.: Sie haben also die Glasbläser angeregt: Könnten Ihr eine Lampe aus diesen Glaspfropfen herstellen? Und das Design war auch Ihre Idee?

S. P.: Ja, genau. Wir entwickelten gemeinsam eine Metallaufhängung, an denen die farbigen Glaspfropfen befestigt wurden, so dass die Lampe eine Kugelform erhielt. Ich wollte die traditionelle Handwerkskunst, die mich faszinierte, mit modernem Design und Lifestyle verbinden. Später ist aus dieser Kugelform eine «Traubenform» geworden.

Die Glasbläserwerkstatt in Damaskus wird von drei Brüdern geführt. Der eine kümmert sich um Kommunikation und Verpackung, der zweite ist für die Materialbeschaffung zuständig – das ist alles wiederverwendetes Glas – und der dritte managt die angebotenen Glasbläser.

H. B. V.: Spannend, dass die Lampen aus Altglas sind. Wie ging es dann weiter mit der «Trauben-Lampe»?

S. P.: Ich führte in Beirut eine Pension und hängte die Lampen dort auf. Viele Gäste waren fasziniert und wollten auch so eine Lampe haben. So kam ich peu à peu dazu, mit dieser Lampe zu handeln. Als meine Tochter zur Welt kam, ging ich in die Schweiz zurück und wusste zunächst nicht, wie ich Geld verdienen sollte. Ich nahm eine Vollzeitstelle an, fand aber, dass das als alleinerziehende Mutter kein Leben war.

«Warum nicht aus diesen wunderschönen Glaspfropfen eine eigenständige Lampe anfertigen?»

Dann erinnerte ich mich an die Lampe, die in meiner Pension so gut angekommen war, und dachte,



Foto: Hildegard Backhaus Virik

Simone Pengel mit ihrer «Trauben-Lampe»

vielleicht findet sie in der Schweiz auch Anklang. Ich gründete die Internationals GmbH und versuchte es zunächst mit Direktverkauf in einem Laden, merkte aber bald, dass die Verkaufszeiten bis in den Abend hinein für mich als alleinerziehende Mutter nicht in Frage kamen. Ich begann deshalb, en gros an andere Läden zu verkaufen, da hatte ich flexible Arbeitszeiten. Die Nachfrage wuchs stetig, und ich konnte immer mehr Lampen verkaufen.

H. B. V.: Wie fanden Sie am Anfang Ihre Kundinnen und Kunden?

S. P.: Ich versandte Briefe und besuchte Verkaufsmessen. Manches lief auch über Beziehungen: Ich schickte Freunden die Lampe mit der Bitte, ob sie sie in einem Laden vorstellen könnten.



Fotos: Internationals

Heute läuft es über Verlinkungen auf sozialen Medien und Weiterempfehlungen, das funktioniert sehr gut. Die Lampen werden gesehen und die Läden recherchieren dann, wer sie produziert. Über meinen Webshop, auf dem Weihnachtsmarkt und in Pop Up-Stores (kurzfristige, vorübergehende Läden) verkaufe ich auch an Endkundinnen und -kunden.

«...fair trade ist nicht etwas, das man zu Marketing-Zwecken benutzen sollte, ...»

H. B. V.: *Also war das ein Erfolg für Sie, auch wirtschaftlich?*

S. P.: Die Nachfrage nahm zwar zu, aber ich merkte, dass stets nur wenig Geld für mich übrigblieb und etwas geschehen musste. Von einem Freund hörte ich von der SAFFA (s. Kasten) und bewarb mich um ein Darlehen. Zuerst dachte ich, dass ich als alleinerziehende Mutter und nach zehn Jahren im Ausland keinen Kredit bekommen würde. Deshalb war ich sehr froh, dass es geklappt hat. Damit konnte ich mein Geschäft ausbauen.

H. B. V.: *Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit den Glasbläsern?*

S. P.: Mit den Glasbläsern habe ich eine gute Beziehung. Sie sind sehr zuverlässig. Ich bin ja abhängig davon, dass die Lieferfristen eingehalten werden und alles reibungslos läuft. Ich kenne jetzt auch die Produktionszyklen und kann meine Bestellungen danach ausrichten. Die Glasbläser produzieren jeden Monat in einer anderen Farbe. Einmal habe ich dem Betrieb

«Wir sollten uns verstärkt auf Upcycling konzentrieren.»

auch einen neuen Ofen bezahlt, weil ihr Quartier in Damaskus durch den Krieg zerstört war und sie sich eine neue Werkstatt suchen mussten. Die Öfen sind immer fest einbetoniert, die kann man nicht transportieren.

Früher hatte ich noch andere Produkte, da funktionierte die Zusammenarbeit nicht so gut. Mal wurde mir ein Produkt zu einem bestimmten Termin versprochen, und dann hiess es, es sei doch nicht fertig, weil der Onkel gestorben sei. Diese Antwort erhielt ich dann gleich fünf Mal hintereinander ...

H. B. V.: *War der Preis ein Thema für Sie: Was bezahle ich den Produzenten, was ist angemessen?*

S. P.: Für mich ist es wichtig, dass die Preise kostendeckend und existenzsichernd sind. Aber mein Unternehmen ist kein Wohltätigkeitsverein. Ich finde, fair trade ist nicht etwas, das man zu Marketing-Zwecken benutzen sollte, sondern das heutzutage selbstverständlich sein sollte, vor allem, da wir die Wahl haben.

H. B. V.: *... und die Transparenz.*

S. P.: Genau, und die Transparenz. Ich weiss, dass für meinen Partner-Betrieb der Preis stimmt. Von dem Geld ernähren sie ihre Familien, und sie konnten in all den Jahren während des Krieges weiterhin davon leben. Sie mussten auch nirgendwohin flüchten.

H. B. V.: *Wie sehen Sie Ihr Unternehmen heute und in der Zukunft?*

S. P.: Ich bin sehr dankbar, dass das Geschäft funktioniert und ich mein Leben dadurch gestalten kann. Das Kind hat Platz, die Musse hat Platz. Das war ein bewusster Entscheid, nicht zu wachsen. Ich habe oft erlebt, dass kleine Start-Ups stark gewachsen sind und am Ende hatten die Unternehmerinnen gleich viel Geld im Monat, aber mehr Stress, und die Prozesse wurden unübersichtlicher. Die Kleinteiligkeit passt besser in die heutige Zeit hinein. Das Unternehmen kann sich entwickeln und darf immer im Wandel sein.

Das hat mit einem bewussten Leben zu tun, dass man nicht alles machen muss. Ich finde, es gibt alles so in Hülle und Fülle, man braucht eigentlich nichts Neues. Wir sollten uns verstärkt auf Upcycling konzentrieren. Auch das Vernetzen von Menschen möchte ich gerne ausbauen und als Brückenbauerin die Produktionsstätten mit den Designern verbinden.

Was ist die Bürgschaftsgenossenschaft SAFFA?

1928 veranstalteten rund 30 Frauenorganisationen in Bern die erste Schweizerische Ausstellung für Frauenarbeit (SAFFA), die ein grosser Erfolg war. Mit dem Reingewinn von CHF 350'000 gründeten einige der Organisatorinnen drei Jahre später die gemeinnützige Bürgschaftsgenossenschaft SAFFA.

Ziel war und ist es, innovativen Unternehmerinnen den Start oder die Weiterführung der beruflichen Selbstständigkeit zu erleichtern oder zu ermöglichen. Dazu verbürgt die Bürgschaftsgenossenschaft SAFFA schweizweit Bankkredite für Frauen. Diese profitieren dadurch von günstigeren Konditionen bei Banken und erhalten die Chance auf ein eigenes Unternehmen. Die Kredite müssen innert 10 Jahren zurückbezahlt werden. Seit der Gründung ist die SAFFA knapp 2'700 Bürgschaften mit einem Kreditvolumen von rund CHF 26,5 Mio. eingegangen. Die SAFFA musste in all den Jahren ihres Bestehens nie saniert werden.

Die Freie Gemeinschaftsbank arbeitet seit vielen Jahren mit der SAFFA zusammen und hat zurzeit insgesamt elf SAFFA-Kredite vergeben.

saffa.ch

H. B. V.: «Brückenbauerin» ist ein gutes Stichwort. Haben Sie das Gefühl, Sie bringen den Menschen etwas näher, was nicht aus Europa kommt?

S. P.: Ja, aber Handel hat es schon immer gegeben, das ist ja nicht ein Phänomen der Globalisierung. Ich stamme aus Basel, und das Basler Läcklerli ist voller exotischer Gewürze, das hat auch mit dem Rhein als länderübergreifendem Transportweg zu tun. Im Moment finde ich es noch nicht optimal, dass meine Lampen in Containerschiffen transportiert werden.

Ich glaube, das ist etwas, was Corona uns beibringt: die Entschleunigung. Die Leute sind eher bereit zu warten, und vielleicht kommen die Lampen eines Tages mit dem Zug, wer weiss. Es ist viel in Bewegung.

H. B. V.: Frau Pengel, ich danke Ihnen für das Gespräch und wünsche Ihnen weiterhin viel Erfolg mit Internationals!

internationals.ch

Fokus

Treuhandgeschäft – ein Labor der Zukunft

Die Freie Gemeinschaftsbank finanziert seit ihren Anfängen ausschliesslich sinnvolle Projekte in der Realwirtschaft. Ein besonderes Modell sind unsere Direktdarlehen, die «Treuhanddarlehen».

«Würden Sie in Kriegswaffen investieren, die andernorts Menschen töten?» Die grosse Mehrheit der Schweizer Bevölkerung würde auf diese Frage wohl mit einem «Nein» antworten. Die Realität sieht allerdings anders aus: Viele Menschen in der Schweiz sind direkt oder indirekt mit Investitionen in Rüstungsfirmen verbunden, in den meisten Fällen unbewusst und ohne, dass sie Einfluss darauf hätten: über ihre Pensionskassengelder, AHV-Beiträge und Bank-Einlagen – um nur einige Bereiche zu nennen. Tatsache ist: Auf die Investitionsentscheide von gewaltigen Vermögenswerten – sei es bei der Schweizerischen Nationalbank (SNB), bei der Alters- und Hinterlassenenversicherung (AHV) oder bei den Pensionskassen –, die uns direkt oder indirekt zustehen, haben wir keinerlei Einfluss.

Initiative gegen Kriegsgeschäfte

Dies zu ändern, war das Ziel der im letzten Jahr lancierten, knapp abgelehnten Kriegsgeschäfte-Initiative. Die Initiative sah vor, dass der SNB, der AHV, den Pensionskassen sowie Stiftungen die Finanzierung von Kriegsmaterialproduzenten untersagt werden sollte. Allein bei der Nationalbank handelte es sich um Vermögen von über 900 Milliarden Franken. Im erweiterten Sinne kann man hier von Volksvermögen sprechen.

Anonymität der Finanzmärkte

Woher kommt die Investitionsbereitschaft in Rüstungsbetriebe, wenn doch bewusst niemand Kriege fördern möchte? Eine Antwort darauf lautet: Die Anonymität und Komplexität der Finanzmärkte begünstigt diese Investitionen in ethisch fragwürdige Firmen.



Foto: Choba Choba

Kakaobauern von Choba Choba, einem Treuhandprojekt.

Denn bei einer konventionellen Anlagestrategie werden lediglich die Grössen «Rendite», «Risikobereitschaft», «Liquidität» und «Laufzeit» betrachtet, nicht aber, was real mit dem Geld geschieht und dadurch bewirkt wird. Die Firmen und ihre Geschäftstätigkeit verbergen sich im Kundenportfolio hinter abstrakten Produkten und Hedgefonds. Sogar sogenannte «Nachhaltige Fonds» von herkömmlichen Banken beinhalten nicht selten grosse Konzerne wie Nestlé oder ABB. Man spricht hier von «Greenwashing».¹ Es ist also für die Kundin oder den Kunden nur mit grossem Aufwand möglich, sich einen Überblick zu verschaffen.

Transparenz ermöglichen

Diesen Überblick oder diese Transparenz möchte die Freie Gemeinschaftsbank ermöglichen, indem

¹ www.handelsblatt.com/finanzen/maerkte/marktberichte/gruenes-investment-der-rendite-vorsprung-bei-nachhaltigen-fonds-waechst/25476576.html?ticket=ST-17011111-ipgKQ4HbmGPWrhZ9O3mE-ap3, abgerufen am 23.11.2020

Die Bereitschaft, die Projekte zusätzlich zu fördern, sehen wir im Jahr 2020 eindrücklich an folgenden Zahlen: Die Freie Gemeinschaftsbank vermittelte Treuhanddarlehen in Höhe von über 4,7 Millionen Franken für insgesamt sechs Projekte in 69 individuell ausgestalteten Verträgen. Die Treugebenden konnten in der vorgegebenen Zinsspanne zwischen 0 % bis 1 % wählen. 39 Kundinnen und Kunden wählten einen Zinssatz von 0,5 % oder weniger und 30 Kundinnen und Kunden einen Zinssatz von mehr als 0,5 %. 17 Kundinnen und Kunden entschieden sich sogar für einen Zinssatz von 0,0 %. Das betraf Treuhanddarlehen im Umfang von Volumen von 1,5 Millionen.

Gegenseitiges Bewusstsein

Die Geldgebenden fördern damit nachhaltige Projekte und Initiativen, die sich für Mensch und Umwelt einsetzen. Und sie erhalten ein Bewusstsein für deren Arbeit. Sie sehen die Menschen hinter den Projekten: die Bäuerinnen und Bauern, die Genossenschaftsmitglieder und die Unternehmerinnen und Unternehmer, die für ihre Rendite aufkommen müssen. Auf diese Weise wird die mit dem Anlagegeld geförderte Arbeit sichtbar, ihre Wirkung strahlt aus.

Vermögenswerte und Kundengelder direkt in die Realwirtschaft und nicht am Finanz- und Kapitalmarkt investiert werden. Eine besondere Ausprägung findet dieses Geschäftsmodell in den Direktdarlehen, den «Treuhanddarlehen». Treuhanddarlehen verbinden Geldgebende und Geldnehmende in einer direkten, transparenten und sachgemässen Beziehung.

Direkter Geldfluss

Wie funktionieren Treuhanddarlehen? Wir vermitteln Projekte, bei denen interessierte Kundinnen und Kunden ihr Geld anlegen können, d. h. das angelegte Geld fliesst direkt dorthin. Auf diese Weise kann jede Anlagekündin, jeder Anlagekunde genau nachvollziehen, in welchen Projekten ihr oder sein Vermögen investiert ist. Die Konditionen, wie Zins, Amortisation, Laufzeit, Kündigung und Sicherheiten, werden individuell ausgearbeitet. Den Zinssatz können die Geldgebenden innerhalb einer vorgegebenen Zinsspanne frei wählen.

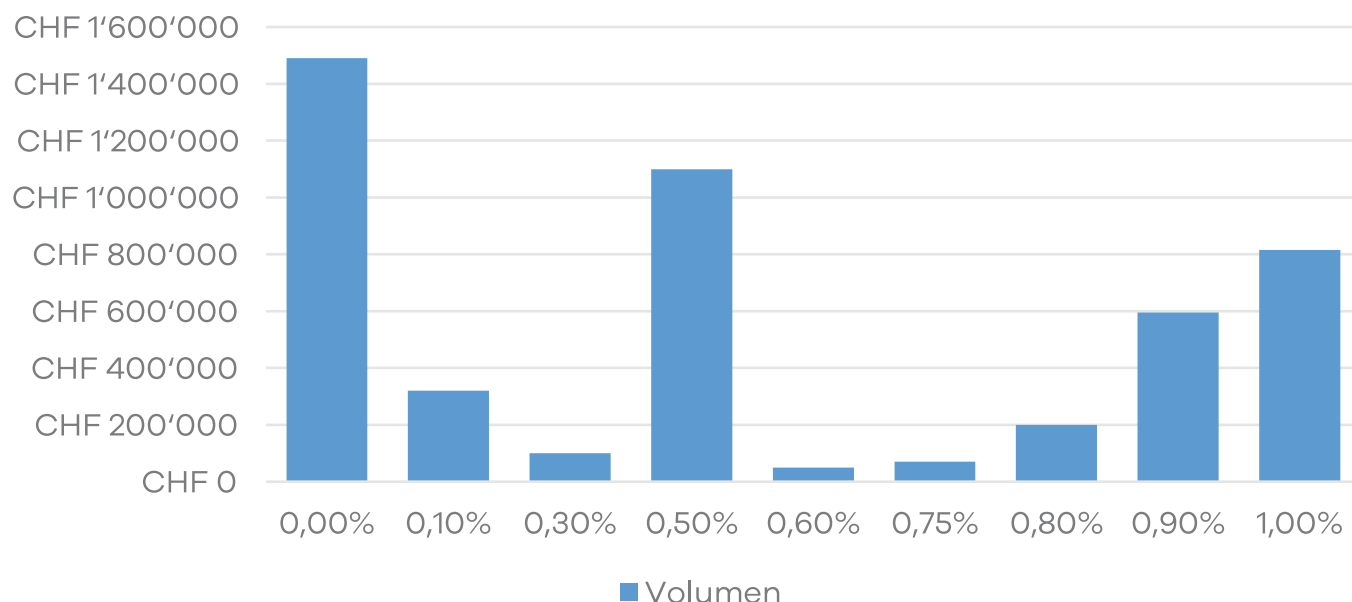
Oft sind die Geldgebenden von den Projekten so begeistert, dass sie bereit sind, auf Zinseinnahmen zu verzichten und die Projekte zusätzlich zu unterstützen. Allein im letzten Jahr verzichteten Treugebende auf jährliche Zinseinnahmen in Höhe von CHF 22'000. Dieser Verzicht kommt vollumfänglich den Projekten zugute und zeigt auf eindrückliche Weise die Bereitschaft, auf Rendite zum Wohle von sinnvollen Initiativen zu verzichten, die sich für die Gesellschaft einsetzen.

Das Treuhandgeschäft ist für uns gleichsam ein Labor, in dem die Wirkung und der Weg des Geldes nachvollziehbar und im Bewusstsein aller Beteiligten gestaltet wird. Wenn wir davon ausgehen, dass in Zukunft das Bewusstsein für Geldfragen zunehmen wird, ist das Treuhandgeschäft ein Blick in die Zukunft.

Nicolas Müller

Interessiert? Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns ein E-Mail.
Nicolas Müller, Telefon 061 575 81 32, nicolas.mueller@gemeinschaftsbank.ch

Treuhand-Volumen und Zinssätze 2020



*Je planmässiger die Menschen vorgehen,
desto wirksamer vermag sie der Zufall zu treffen.*

Friedrich Dürrenmatt

Vielfältige Entwicklung

Neue Angebote, Wechsel in der Geschäftsleitung, COVID-19 Krise, wesentliche Entwicklungsschritte: Wir können nicht behaupten, dass das Jahr 2020 eintönig gewesen wäre. Aber welches Jahr war in der Freien Gemeinschaftsbank schon eintönig?

Das Jahr 2020 war in der Freien Gemeinschaftsbank – wie überall – wesentlich von dem Auftreten des neuartigen Coronavirus und seinen Folgen geprägt. Erstmals in der Bankgeschichte wurde im März 2020 das Business Continuity Management (BCM) aktiviert – ein strukturierter Plan, wie in einer ausserordentlichen Krisensituation vorzugehen ist, um die Aufgaben der Bank ohne Unterbruch zu gewährleisten. Interessant ist, was uns neben der Erfüllung eines umfangreichen Massnahmenkatalogs davon geblieben ist: Bei den grossen Umstellungen, die wir im März 2020 vornehmen mussten, hat sich gezeigt, wie flexibel und entscheidungsfreudig die Mitarbeitenden der Freien Gemeinschaftsbank sind. Und auch, wie sich Gewohnheiten und Routinen unkompliziert ändern lassen, wenn es darauf ankommt.

Aber kommt es nicht immer darauf an? In dieser Krise wurden wir durch ein äusseres Ereignis zur Veränderung gezwungen und durften die Erfahrung machen, dass Veränderung möglich ist. Muss der Anstoss für Veränderung stets von aussen kommen? Nehmen wir unsere inneren Motive und Erlebnisse weniger ernst? Wenn Veränderung möglich ist, können wir sie auch aus unseren eigenen Motiven heraus gestalten. Mut und Gestaltungskraft stärker werden zu lassen, ist ein Wunsch, den wir aus der Coronakrise mitnehmen. Beginnen wir doch, jede und jeder an ihrem oder seinem Ort, eigene Impulse mutig zu verfolgen, und lernen wir immer besser, die Impulse der anderen dankbar aufzunehmen und ihnen einen Boden zu bereiten. So kann etwas Neues aus inneren Motiven entstehen.

Eine zweite Erfahrung in der Coronakrise war die überraschende und ausserordentliche Resonanz auf unsere gemeinsam mit der Stiftung Freie Gemeinschaftsbank durchgeführte Aktion «Solidarität in der Coronakrise». Zahlreiche Menschen haben sich daran beteiligt, Geld für notleidende kulturelle Projekte gespendet und Negativzinsen auf ihren Guthabenkonten

eingerrichtet. Auch diesen Aspekt der Solidarität und Gemeinsamkeit wollen wir in Zukunft weiter pflegen.

Technische Neuerungen und soziale Aufgaben

Unabhängig von der noch immer präsenten Krise hat sich die Freie Gemeinschaftsbank im abgelaufenen Jahr weiter entwickelt. Welche innovativen

Schritte, Effizienzverbesserungen und technischen Neuerungen wir gemacht haben, ist unter der Überschrift *Innovationen und Projekte* im Lagebericht des Geschäftsberichtes 2020 nachzu-

lesen. Neben den technischen Neuerungen im Zahlungsverkehr (Mobile Banking, eBill und QR-Rechnung) und den deutlich schlankeren Prozessen bei der Kontoeröffnung sei an dieser Stelle die Einführung des Gemeinschaftsgremiums erwähnt. Dieses Gremium wurde ins Leben gerufen, um sozialen Belangen des gesamten Bankteams einen Ort zu geben. Vier Personen wurden durch das Bankteam in dieses Gremium gewählt. Ihre Aufgabe ist es, die Meinungsbildung und Entscheidungsfindung zu sozialen Themen und Fragestellungen dialogisch zu koordinieren.

Geschäftsentwicklung

Auch in der Geschäftstätigkeit hat sich die Bank gut entwickelt. Aufgrund der Zurückhaltung bei Investitionen blieb der Abschluss von Neukrediten hinter den Erwartungen zurück, während sich die Kundengelder ähnlich wie im Jahr davor entwickelten. Dadurch ist die Liquidität deutlich angestiegen. Erfreulich war die Entwicklung im Bereich Treuhand, der aufgrund von neu vermittelten Darlehen stark gewachsen ist. Besonders positiv war der Zuwachs in der Genossenschaft.

Trotz der Zusatzbelastungen durch die COVID-19-Krise blicken wir in der Erfolgsrechnung auf ein gutes Jahr zurück. Der Gewinn ist im Vergleich zum Vorjahr nur geringfügig gesunken.

Ein besonderes Ereignis für die Bank war der Austritt von Jean-Marc Decressonnière aus der Geschäftsleitung. Seine Expertise und langjährige Erfahrung in

*«Muss der Anstoss für
Veränderung stets von aussen
kommen?»*

*«Auch diesen Aspekt
der Solidarität und
Gemeinsamkeit wollen wir in
Zukunft weiter pflegen.»*

verschiedenen Bereichen der Banktätigkeit und insbesondere im Bereich Kredit, den er mehr als zehn Jahre geleitet hat, wird uns fehlen. Wir werden Jean-Marc Decressonnière im Rahmen der Generalversammlung gebührend verabschieden. Die Geschäftsleitung wird seit November 2020 von den beiden verbliebenen Mitgliedern Brigitte Gisler und Max Ruhri wahrgenommen.

Innere Motivation

Nachdem wir einige Jahre damit zugebracht hatten, unsere Bankdienstleistungen technisch auf einen sehr guten Stand zu bringen und im Jahr 2020 der sozialen Dimension viel Aufmerksamkeit gewidmet haben, werden wir 2021 nicht nur die technischen und sozialen Aspekte weiterentwickeln, sondern uns auch der inneren Motivation verstärkt zuwenden. Schliesslich wollen wir immer mehr aus dieser Motivation heraus unsere Tätigkeit weiter entwickeln. Was ist der Impuls jedes Einzelnen? Was ist unser gemeinsamer Impuls? Wie jede Organisation muss sich auch die Freie Gemeinschaftsbank darüber im Klaren sein, dass schwache innere Motive zu einer Banalisierung der Antriebskräfte führen. Wenn die innere Orientierung fehlt, verstärkt sich die Ausrichtung an quantitativen und äusseren Aspekten, wie Wachstumszahlen, Löhnen und Prestige, um nur einige zu nennen. Es ist wichtig, sich immer wieder ins Bewusstsein zu rufen, dass die Pflege und Entwicklung der Motive eine zentrale Aufgabe darstellt.

«Auf diese Weise werden Geldbeziehungen ermöglicht, die von gegenseitiger Wahrnehmung und Wertschätzung getragen werden»

Beziehungen ermöglichen

Was erwartet uns 2021 noch? Wie im vergangenen Jahr planen wir eine schriftliche Generalversammlung in der Hoffnung, bald wieder ein Genossenschaftstreffen von Mensch zu Mensch veranstalten zu können. Ausserdem möchten wir Veranstaltungen mit Schülerinnen und Schülern sowie Studierenden durchführen, um die Ideen und Möglichkeiten der Freien Gemeinschaftsbank einem jüngeren Publikum vorzustellen.

«..., dass die Pflege und Entwicklung der Motive eine zentrale Aufgabe darstellt.»

Ferner ist eine Veranstaltung mit Treuhandprojekten geplant, an der sich die Projekte vorstellen und mit Kundinnen und Kunden ins Gespräch kommen können. Auf diese Weise werden Geldbeziehungen ermöglicht, die von gegenseitiger Wahrnehmung und Wertschätzung getragen werden und dadurch den Raum für solidarisches Verhalten öffnen. Wenn möglich, sollen auch wieder interessante Veranstaltungen in unserem Saal stattfinden.

Wirtschaftliche Perspektive

Ausserdem werden wir mit unserer neuen Website online gehen, weiterhin an der Effizienz der Abläufe arbeiten und sämtliche Kundendossiers digitalisieren. Als neues Produkt ist eine internetfähige Debitkarte geplant.

Was erwarten wir in wirtschaftlicher Hinsicht? Es ist für uns noch schwer abzusehen, wie sich die Rahmenbedingungen entwickeln werden. Werden durch den zweiten Lockdown Kredite ausfallen? Kommen Kundinnen und Kunden unter Druck? Wir werden die Entwicklung beobachten. Das Wachstum im Kredit soll nach einem verhaltenen Jahr 2020 wieder etwas stärker ausfallen, sodass der Zinsertrag ansteigen wird. Auch zeichnet sich eine deutliche Dynamik im Treuhandgeschäft ab. Wir haben hier unser Team verstärkt und werden diesen für uns zentralen Bereich, der einen bewussten und von direkten Beziehungen geprägten Umgang mit Geld ermöglicht, auch inhaltlich weiterentwickeln.

Nach den Überraschungen des Jahres 2020 nehmen wir das Jahr 2021 mit viel Engagement und Respekt in Angriff. Mit der Unterstützung unserer Kundinnen und Kunden, der Genossenschaftsmitglieder und des Verwaltungsrates können wir zuversichtlich auf das schauen, was in diesem Jahr auf uns zukommt.

Max Ruhri
Mitglied der Geschäftsleitung

	31.12.2020	31.12.2019	Veränderung	Veränderung
				in %
Menschen				
Anzahl Mitarbeitende*	27	26	1	3,85 %
Anzahl Genossenschaftsmitglieder	2'642	2'581	61	2,36 %
Anzahl Kundinnen und Kunden gesamt	5'112	4'788	324	6,77 %
Anzahl Konten auf Guthabenbasis	7'336	6'896	440	6,38 %
Anzahl Kreditkundinnen und -kunden	481	479	2	0,42 %
Anzahl Kredite	860	845	15	1,78 %
Anzahl Treuhandkonten	205	142	63	44,37 %

* z. T. in Teilzeit

Unseren umfassenden Geschäftsbericht senden wir Ihnen gerne zu. Sie finden ihn auch als PDF auf unserer Website: gemeinschaftsbank.ch/ueber-uns, Stichwort «Zahlen und Fakten».

Das Jahr 2020 in Zahlen

Auf den nachfolgenden Seiten präsentieren wir Ihnen unsere Bilanz und Erfolgsrechnung des vergangenen Geschäftsjahres. Was steckt hinter den Zahlen? Wir erläutern einige Aspekte der Bank-Entwicklung der letzten Jahre.

Vorangestellt seien die wichtigsten Zahlen aus der Bilanz und Erfolgsrechnung im Überblick:

	in Tausend CHF	in Tausend CHF	in Tausend CHF	in %
	31.12.2020	31.12.2019	Veränderung	Veränderung
Kundengelder	307'305	285'925	21'380	7,48 %
Kredite	261'034	252'209	8'825	3,50 %
Deckungsgrad im Kundengeschäft (Kundengelder/Kredite)	118 %	113 %	4 %	-
Flüssige Mittel	57'364	40'298	17'066	42,35 %
Nostro (Forderungen gegenüber Banken und Finanzanlagen)	3'000	5'177	-2'177	-42,06 %
Bilanzsumme	330'690	307'252	23'438	7,63 %
Treuhandkredite	14'457	10'245	4'212	41,11 %
Genossenschaftskapital	9'922	9'630	292	3,04 %
Eigenmittel gesamt	25'400	24'805	595	2,40 %
Leverage Ratio (Kernkapital im Verhältnis zur Bilanzsumme)	7,71 %	6,74 %	0,97 %	
Nettoerfolg aus dem Zinsengeschäft	3'806	3'842	-35	-0,92 %
Sachaufwand	1'256	1'301	-46	-3,50 %
Personalkosten	2'771	2'580	191	7,40 %
Geschäftserfolg	366	363	3	0,82 %
Jahresgewinn	302	334	-31	-9,38 %

Auch im Jahr 2020 entwickelte sich die Freie Gemeinschaftsbank solide. Die Bank legte sowohl hinsichtlich Kundenanzahl als auch hinsichtlich verwalteter Gelder deutlich an Wachstum zu. Der Jahresgewinn war – bedingt durch Wertberichtigungen bei einzelnen Krediten – etwas niedriger als im Vorjahr.

Bereitschaft zur Solidarität

Das Jahr 2020 war geprägt von Massnahmen im Zusammenhang mit der COVID-19-Krise. Die Freie Gemeinschaftsbank hatte keine pandemiebedingten Ausfälle zu verbuchen. Eine gemeinsam mit der Stiftung Freie Gemeinschaftsbank durchgeführte Solidaritätsaktion zeigte bei den Kundinnen und Kunden eine grosse Bereitschaft zur gegenseitigen Unterstützung durch freiwillige Negativzinsen auf Kontoguthaben zugunsten von Kreditnehmenden in Notsituationen und Spenden an einen Solidaritätsfonds der Stiftung. Diese solidarische Unterstützung in Kombination mit der bislang stabilen Situation unserer Kreditkundinnen und -kunden deuten auf eine hohe Resilienz des Bankorganismus hin. Die Auswirkungen der Krise fanden lediglich in den operativen Abläufen der Bank moderat ihren Niederschlag.

Ertragsentwicklung

Der Ertrag entwickelte sich konstant und verschob sich weiter in Richtung nicht zinsabhängiger Ertragskomponenten, vor allem im Kommissions- und Dienst-

leistungsgeschäft sowie im Handelsgeschäft. Wie in den letzten Jahren ist die anhaltende Tiefzinsphase eine grosse Herausforderung für Banken mit Schwerpunkt Zinsdifferenzgeschäft. Der Zinsertrag aus dem Kreditgeschäft stellt die Haupteinnahmequelle der Freien Gemeinschaftsbank dar. Die Prolongation vormals höherverzinsten Festhypotheken zu den aktuell niedrigen Konditionen war allerdings nur noch relativ schwach ertragsmindernd spürbar. Da die Freie Gemeinschaftsbank grundsätzlich keine Laufzeiten über fünf Jahre anbietet und die Zinsen Anfang 2015 auf das noch immer aktuelle Niveau sanken, wurden Anfang 2020 die letzten höherverzinsten Kredite zu niedrigeren Zinsen verlängert. Das führte dazu, dass 2020 das Kreditwachstum deutlicher als in den Jahren zuvor im Zinsertrag sichtbar wurde.

Allerdings ging aufgrund der COVID-19-Pandemie das Kreditwachstum insgesamt stark zurück, sodass der Bruttoerfolg aus dem Zinsengeschäft im Vergleich zum Vorjahr nur geringfügig anstieg, und zwar um 2,11 % (Vorjahr 1,74 %) bei einem Kreditwachstum von 3,50 % (Vorjahr 7,56 %).

Mehr Überweisungen

Der Zahlungsverkehr nahm auch im Jahr 2020 deutlich zu. Wurden 2019 etwa 173'000 Transaktionen gebucht, waren es 2020 bereits rund 195'000. Immer mehr Kundinnen und Kunden wählen die

Freie Gemeinschaftsbank als Hausbank, über die sie ihren Zahlungsverkehr abwickeln, nicht zuletzt über das 2019 aktualisierte E-Banking und das 2020 eingeführte Mobile Banking *FGB-Banking*. Als weitere Dienstleistungen im Zahlungsverkehr wurden QR-Rechnungen und eBill eingeführt.

Konstante Ausgaben

Die Ausgabenseite ist – gemessen am Vorjahr – relativ stabil geblieben. Die gestiegenen Personalkosten sind im Wesentlichen auf die Kundenzunahme und die Entwicklungsarbeit für den Ausbau der Dienstleistungen sowie den Betrieb der Dienstleistungen zurückzuführen. Die zusätzlichen Herausforderungen durch die pandemiebedingte Arbeit im Homeoffice haben Ressourcen gebunden und damit Druck auf die Personalkosten ausgeübt.

Dynamische Entwicklungen

Eine erfreuliche Entwicklung zeigte sich im Bereich der Genossenschaft: Einige bestehende und neue Genossenschaftsmitglieder zeichneten 2020 zum Teil substantielle Anteile, sodass das Genossenschaftskapital in Relation zum Mitgliederwachstum wie in den Vorjahren überproportional anstieg.

Besonders dynamisch entwickelte sich das Treuhandgeschäft. Nachdem sich die Freie Gemeinschaftsbank in den letzten Jahren mit dem Wachstum im Treuhandgeschäft zurückgehalten und intern zahlreiche rechtliche, technische und personelle Entwicklungsschritte vollzogen hatte, wuchs dieser auch für die Bankstrategie zentrale Bereich wieder deutlich. Die Anzahl der abgeschlossenen Verträge und das Volumen nahmen um gut 40 % zu. Der Kommissionsertrag stieg dabei um etwa 10 %. Ein deutlicheres Ertragswachstum ist für 2021 zu erwarten, wenn alle im Jahr 2020 vermittelten Darlehen über das ganze Jahr ertragswirksam werden.

Innovationen und Projekte

2019 und 2020 wurde mit der Agentur SUAN Conceptual Design GmbH ein neues Corporate Design entwickelt, das schrittweise umgesetzt wird. Die neue Website wird im ersten Halbjahr 2021 aufgeschaltet. Seit Anfang 2020 ist die Freie Gemeinschaftsbank auf Instagram und Facebook präsent. Der Impuls dazu kam aus einer Projektgruppe, die sich zur Aufgabe gesetzt hatte, die Bank für jüngere Kundinnen und Kunden interessanter zu machen. Für 2021 sind – soweit es die Situation zulässt – Veranstaltungen geplant, die sich an jüngere Menschen in Schule und Universität richten.

2020 wurde ein Schritt unternommen, die soziale Ebene in der Bank mit der Einrichtung eines Gemeinschaftsgremiums neu zu organisieren. Alles, was mit der Beziehung der Mitarbeitenden untereinander zu tun hat, soll mittelfristig diesem Gremium übergeben werden. Es hat seine Tätigkeit am 1. November 2020 aufgenommen.

Klima und Umwelt

Die Freie Gemeinschaftsbank hat sich zu den Klimazielen, wie sie von Klimastreik Schweiz formuliert wurden, bekannt. Ziel ist es, eine neutrale CO₂-Bilanz bis zum Jahr 2030 zu erreichen. Als erste Massnahme wird der ökologische Fussabdruck der Freien Gemeinschaftsbank berechnet. Dabei wird auch die Nachhaltigkeit der Kreditprojekte in die Kalkulation einbezogen.

In diesem Zusammenhang ist geplant, 2021 eine Photovoltaik-Anlage auf dem Dach der Freien Gemeinschaftsbank zu installieren. Damit werden wir den von uns benötigten Strom selbst erzeugen können.

Max Ruhri

	in %	in Mio. CHF	in Mio. CHF	in %
	31.12.2020	2020	2019	Veränderung
Kreditbereiche				
Freie Schulen und Kindergärten	12,54 %	32,69	32,73	-0,1 %
Heilpädagogik und Sozialtherapie	5,52 %	14,40	15,87	-9,2 %
Medizin, Kliniken, Therapeutika	1,81 %	4,71	5,52	-14,8 %
Überprüfte biologische Landwirtschaft	9,44 %	24,62	25,94	-5,1 %
Altersheime, Begegnungszentren	5,99 %	15,63	15,30	2,1 %
Gewerbe, Handel, Restaurants	6,48 %	16,91	15,70	7,7 %
Ökologische Projekte	1,22 %	3,18	3,23	-1,7 %
Kulturelle und künstlerische Initiativen	0,67 %	1,74	1,28	36,4 %
Gemeinschaftliches Wohnen	18,49 %	48,22	41,87	15,2 %
Wohnen	36,91 %	96,25	93,69	2,7 %
Übrige	0,93 %	2,42	0,77	212,4 %
Kredite gesamt	100 %	260,80	251,94	-

Verteilung der bewilligten Ausleihungen auf die verschiedenen Kreditbereiche

Bilanz per 31. Dezember 2020

	in Tausend CHF	
	2020	2019
Aktiven		
Flüssige Mittel	57'364	40'298
Forderungen gegenüber Banken	1'000	677
Forderungen gegenüber Kundinnen und Kunden	12'270	8'168
Hypothekarforderungen	248'091	243'500
Finanzanlagen	2'000	4'500
Aktive Rechnungsabgrenzungen	58	84
Beteiligungen	0	0
Sachanlagen	9'874	9'996
Sonstige Aktiven	33	29
Total Aktiven	330'690	307'252
Passiven		
Verpflichtungen gegenüber Banken	2'016	753
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	307'305	285'925
Passive Rechnungsabgrenzungen	353	170
Sonstige Passiven	90	73
Rückstellungen	0	0
Reserven für allgemeine Bankrisiken	3'836	3'836
Gesellschaftskapital	9'922	9'630
Gesetzliche Gewinnreserve	1'677	1'677
Freiwillige Gewinnreserve	5'188	4'854
Gewinn	302	334
Total Passiven	330'690	307'252
Total nachrangige Verpflichtungen	4'475	4'475
<i>davon mit Wandlungspflicht und/oder Forderungsverzicht</i>	750	750
Ausserbilanzgeschäfte		
Eventualverpflichtungen	20	30
Unwiderrufliche Zusagen	3'946	2'416
Treuhandkredite	14'457	10'245

Da sämtliche Zahlen in Tausend CHF ausgewiesen werden, können sich Rundungsdifferenzen ergeben.

Erfolgsrechnung vom 1. Januar 2020 bis 31. Dezember 2020

	in Tausend CHF	
	2020	2019
Erfolg aus dem Zinsengeschäft		
Zins- und Diskontertrag	4'064	3'982
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	8	18
Zinsaufwand	- 132	- 141
Brutto-Erfolg Zinsengeschäft	3'940	3'858
Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft	- 133	- 17
Subtotal Netto-Erfolg Zinsengeschäft	3'806	3'842
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft		
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	59	53
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	80	53
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	274	268
Kommissionsaufwand	- 2	- 2
Subtotal Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	410	372
Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option	313	205
Übriger ordentlicher Erfolg		
Liegenschaftenerfolg	109	101
Anderer ordentlicher Ertrag	4	2
Anderer ordentlicher Aufwand	0	- 2
Subtotal übriger ordentlicher Erfolg	114	101
Geschäftsaufwand		
Personalaufwand	- 2'771	- 2'580
Sachaufwand	- 1'256	- 1'301
Subtotal Geschäftsaufwand	-4'027	- 3'882
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten	- 249	- 274
Geschäftserfolg	366	363
Ausserordentlicher Ertrag	7	81
Ausserordentlicher Aufwand	0	- 16
Steuern	- 72	- 95
Gewinn	302	334
Gewinnverwendung		
Jahresgewinn	302	334
Gewinnvortrag	0	0
Bilanzgewinn	302	334
davon		
- Zuweisung an gesetzliche Gewinnreserve		
- Zuweisung an freiwillige Gewinnreserve	-302	- 334

Rudolf Steiners frühe Freundesbriefe

David Marc Hoffmann, Leiter des Rudolf Steiner Archivs in Dornach, präsentiert einige Entdeckungen anlässlich der Neuauflage sämtlicher Briefe Rudolf Steiners in sechs Bänden (2021-2025).

Die Briefe Rudolf Steiners sind neben den geschriebenen Werken die wertvollsten und unmittelbarsten Zeugnisse seines Lebens und Schaffens. In seinen Briefen vertraut sich Steiner den jeweiligen Korrespondenzpartnern an, er berichtet über seine geistige Entwicklung, gibt Auskunft über sein Verständnis der eigenen Werke, nimmt Stellung zu sozialen und spirituellen Fragen, ringt gemeinsam um den Aufbau seiner anthroposophischen Geisteswissenschaft oder erkundet die Geheimnisse karmischer Verbindungen.

Hier sollen einige überraschende Entdeckungen aus der Arbeit an der Neuedition der frühen Briefe mitgeteilt werden.

Gleichsam ein Lebensmotto

Im ersten vollständig erhaltenen Brief schreibt Rudolf Steiner als knapp 20-jähriger an seinen Jugendfreund Josef Köck:

«Lieber getreuer Freund!

Es war die Nacht vom 10 auf den 11. Jenner, in der ich keinen Augenblick schlief. Ich hatte mich bis ½ 1. Uhr Mitternachts mit einzelnen philosophischen Problemen beschäftigt und da warf ich mich endlich auf mein Lager, mein Bestreben war von jeher zu erforschen, ob es denn wahr wäre, was Schelling sagt: «Uns allen wohnt ein geheimes, wunderbares Vermögen bei, uns aus dem Wechsel der Zeit in unser innerstes, von allem, was von außen hinzukam, entkleidetes Selbst zurückzuziehen und da unter der Form der Unwandelbarkeit das Ewige in uns anzuschauen.» Ich glaubte und glaube nun noch jenes innerste Vermögen ganz klar an mir entdeckt zu haben – geahnt habe ich es ja schon längst –; die ganze idealistische Philosophie steht nun in einer wesentlich modifizierten Gestalt vor mir; was ist eine schlaflose Nacht gegen solch einen Fund!» (13. Jan. 1881)

Was für ein prächtiger Briefanfang! Hier, im allerersten vollständig erhaltenen Brief, schreibt Steiner von einem mystischen Erlebnis, von der Fähigkeit, uns aus dem Wechsel der Zeit in unser innerstes Selbst

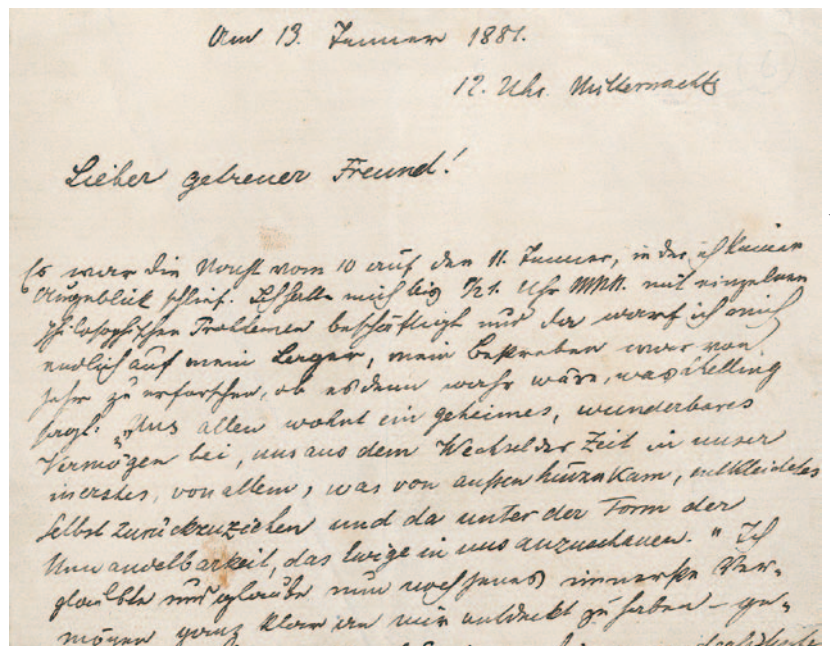
zurückzuziehen und da das Ewige in uns anzuschauen. Wie ein Motto über dem ganzen Leben und Wirken Rudolf Steiners steht diese Fähigkeit und dieses Vermögen. Und da ist es doch sehr bedeutend, was bei der Neuzifferung dieses Briefes hat festgestellt werden können: In der früheren Ausgabe hiess es noch: «mein Bestreben war voriges Jahr zu erforschen, ob es denn wahr wäre, was Schelling sagt», in der neuen Ausgabe wird es korrekt heissen: «mein Bestreben war von jeher

zu erforschen, ob es denn wahr wäre, was Schelling sagt». – Welch ein Unterschied: Bisher klang es so, dass sich Steiner im vergangenen Jahr mit dieser Frage beschäftigt hatte, nun heisst es korrekt: Dass es von jeher, also schon immer sein Bestreben war. Und so können wir diesen Satz gleichsam

als ein Leitmotiv in Steiners ganzem Wirken lesen, denn das Zurückziehen in unser innerstes Selbst und die Anschauung des Ewigen in uns ist ja eine Essenz der Anthroposophie schlechthin.

Eine andere überraschende Stelle findet sich ebenfalls in einem ganz frühen Brief an den Jugendfreund Rudolf Ronsperger vom 27. Juli 1881: Steiner unterhält sich mit seinem Freund über zeitgenössische Philosophen und sie kommen auch auf Begabungen zu sprechen, und da heisst es:

«Hiermit ist ein Grundsatz der Geistesforschung Steiners ausgesprochen, dass alle Erkenntnis nur relevant ist, wenn sie selbsterworben und selbsterlebt ist, ...»



Rudolf Steiner an Josef Köck, 13. Januar 1881

Foto: Rudolf Steiner Archiv Dornach

«Sie schreiben auch über Talent und Genie. Sie wissen, ich nehme an, daß der menschliche Geist aus mehreren Teilen besteht aus Talent, Gedächtnis ... etc und auch Genie. Dieses letztere hat nun ein jeder wesentlich, doch sind die verschiedenen Bestandteile des Geistes bei den verschiedenen Individuen nur mehr oder weniger ausgebildet.»

Geist ist hier für Rudolf Steiner nicht einfach «Geist», sondern ist differenziert und besteht aus mehreren Teilen. Hier haben wir, so kann man die Stelle auch lesen, im Keim schon den Aufbau des Menschenwesens aus verschiedenen Wesensgliedern. Also auch hier eine Vorwegnahme der Wesensgliederlehre, die Steiner erst über 20 Jahre später in seinem Werk *Theosophie* entwickelte.

An einen anderen Jugendfreund, an Rudolf Ronsperger, ist ein Brief wenige Wochen später geschrieben, am 16. August 1881. Steiner schreibt über Natur, das Ich, die Materie, Religion, Kunst und Philosophie und sieht sich genötigt, zu betonen, dass dies alles keine Metaphern seien, sondern der höchste Ernst.

«Das Fatale bei dem Niederschreiben der höchsten Wahrheiten ist nur das, daß man sich der gewöhnlichen Sprache bedienen muß und in dieser die Worte meist Zeichen für *sinnliche* Gegenstände sind, die Leute aber dann nur immer an das nächste denken, und von dem, was man sagen will, keine Ahnung bekommen.»

Auch hier haben wir eine bedeutende Parallele zu den Erklärungen, die Steiner 25 Jahre später in seinen

Berichten aus der *Akasha-Chronik* gibt, wo er über die schwer ausdrückbare Weisheit spricht. Steiner sagt dort, diese schwer ausdrückbare Weisheit müsse «in die jetzt übliche Menschengsprache» umgesetzt werden.

Selbsterlebte Erkenntnisse

Ein weiterer Brief an Rudolf Ronsperger, nur zehn Tage später, am 27. August 1881: Ronsperger war damals stark im Materialismus verstrickt, und Steiner setzte in seinen Briefen alles daran, den Freund aus dieser Sackgasse zu befreien. In diesem Zusammenhang fällt dann auch ein überraschend selbstsicheres Bekenntnis:

«Daß [Sie], da Sie schon darüber nachdenken, mir schreiben, ist mir lieb, denn ich bekomme Anlaß ge-

entlich über solche Dummheiten nachzudenken; nur, daß ich etwa geschädigt würde, wenn man mir vom Materialismus vorerzählt, das fürchte ich nicht; wer einmal höhere Wahrheiten gekostet hat, der ist für solch tiefstehende Irrtümer nicht mehr empfänglich.»

Wenn wir diese Stelle ernst nehmen, dann hat also Steiner *schon als Zwanzigjähriger* höhere, d. h. übersinnliche Wahrheiten erlebt, die ihn gleichsam immun gemacht haben gegenüber dem groben Materialismus und anderen sonst bedrohlichen Auffassungen. Und dass diese höheren Wahrheiten nicht bloss gedacht, sondern innerlich erlebt sind, kommt zum Ausdruck in einem Brief zehn Monate später an den damals berühmten Philosophen Friedrich Theodor Vischer vom 20. Juni 1882:

«Ich habe einstmals mich ganz in die mechanisch-materialistische Naturauffassung hineingelegt, hätte auf ihre Wahrheit ebenso geschworen, wie es viele andere der Jetztzeit machen; aber ich habe auch die Widersprüche, die sich aus derselben ergeben, *selbst durchlebt*. Was ich vorbringe ist daher nicht bloße Dialectik, sondern eigene innere Erfahrung. Weil ich weiß, wie ich damals dachte, kann ich diese Weltanschauung auch in ihrem tiefsten Wesen erkennen, sehe ihre Mängel vielleicht leichter als andere, die einen andern Bildungsgang durchgemacht.»

Hiermit ist ein Grundsatz der Geistesforschung Steiners ausgesprochen, dass alle Erkenntnis nur relevant ist, wenn sie *selbsterworben* und *selbsterlebt* ist, d. h. wenn sie auf eigener Erfahrung beruht. So ähnlich spricht sich Steiner auch 13 Jahre später über seine *Philosophie der Freiheit* in einem Brief an Rosa Mayreder aus:

Rudolf Steiner Sämtliche Briefe (vollständige Neuedition 2021–2025)

1. Band (GA 38/1): Wiener Zeit
1879 – 1890
2. Band (GA 38/2): Weimarer Zeit
1890 – 1897
3. Band (GA 38/3): Frühe Berliner Zeit
1897– 1905
4. Band (GA 38/4): Wirken innerhalb der Theosophischen Gesellschaft
1905 – 1912
5. Band (GA 38/5): Von der Gründung der Anthroposophischen Gesellschaft bis zur Eröffnung des Goetheanums
1913 – 1920
6. Band (GA 38/6): Die letzten Jahre
1920 –1925

«Ich lehre nicht; ich erzähle, was ich innerlich *durchlebt* habe. Ich erzähle es so, wie ich es gelebt habe. Es ist alles in meinem Buche persönlich gemeint. Auch die Form der Gedanken. Eine lehrhafte Natur könnte die Sache erweitern. Ich vielleicht auch zu seiner Zeit. Zunächst wollte ich die Biographie einer sich zur Freiheit emporringenden Seele zeigen.» (4. Nov. 1894)

Alle diese Zeugnisse über Positionen und Haltungen des frühen «philosophischen» Steiner decken sich weitgehend mit denjenigen des späteren, anthroposophischen. Und das gibt uns eine Antwort auf die zum Teil heftig umstrittene Frage nach der Kontinuität im Leben Steiners: Wir entdecken zentrale Lebensmotive schon beim ganz frühen, philosophischen Steiner, die sich wie ein

roter Faden auch durch sein anthroposophisches Leben ziehen. Diese Beispiele zeigen, welche Schätze in der Korrespondenz Rudolf Steiners verborgen liegen und demnächst im ersten erscheinenden Briefband von aufmerksamen Leserinnen und Lesern gehoben werden können.

Dr. David Marc Hoffmann
Leiter des Rudolf Steiner Archivs

Die Rudolf Steiner Nachlassverwaltung benötigt weiterhin Ihre Unterstützung zur Vollendung der Rudolf Steiner Gesamtausgabe. Helfen Sie mit!

Spendenkonto:
Kontoinhaberin: Internationale Fördergemeinschaft Rudolf Steiner Archiv
IBAN: CH87 8080 8002 1493 5140 7

Aktuelles

Eine ausserordentliche GV – nicht «wie immer»

Im letzten Jahr mussten wir coronabedingt unsere Generalversammlung zweimal absagen und haben stattdessen eine Briefwahl durchgeführt.

Erinnern Sie sich an unsere Einladung zur Generalversammlung vom vergangenen Jahr? Wir wollten die Generalversammlung mit Ihnen wieder einmal an einem Ort durchführen, wo wir in Beziehung zu den Menschen stehen, die dort tätig sind: im Restaurant Mühle in Allschwil.

Wir mussten im Frühjahr das Datum vom April auf November verschieben in der Hoffnung, dass dann ein Treffen in grosser Runde wieder möglich sein würde. Dem war nicht so: Erneut mussten wir die Versammlung absagen und stattdessen eine Briefwahl durchführen. Sie wurden eingeladen, Ihre Antworten zu den Abstimmungsfragen schriftlich abzugeben und die Verwaltungsratsmitglieder zu wählen. Rund 750 Genossenschaftsmitglieder haben die Wahlvorlage ausgefüllt, unterschrieben und zurückgeschickt. In der Regel rechnen wir mit etwa 250 Teilnehmenden an der Jahresversammlung. Die hohe Stimmbeteiligung an der brieflichen Abstimmung hat uns sehr gefreut – vielen Dank für Ihre Mitwirkung!

Den Grund für das Verschieben der Termine und die Einladung zur Abstimmung per Brief ist uns allen bestens bekannt. Ich schreibe diese Zei-



Bild: Gerd Altmann auf Pixabay

«Erneut mussten wir die Versammlung absagen und nun eine Briefwahl durchführen.»

len am 6. Januar 2021. Im Laufe des Tages wird der Bundesrat möglicherweise neue Massnahmen zur Eindämmung der Corona-Pandemie beschliessen.

Sichtbare Tatkraft

Wie mag es Ihnen ergangen sein, als Sie die Unterlagen für die briefliche Abstimmung vor sich hatten? Ich habe von verschiedenen Vereinen und zwei weiteren Genossenschaften, in denen ich Mitglied bin, die schriftlichen GV-Unterlagen mit Abstimmungsbogen erhalten. Eher widerwillig habe ich jeweils die Unterlagen zu lesen begonnen, mehr aus Pflichtbewusstsein als aus Interesse. Es störte mich, dass ich nicht die Wahl hatte, persönlich an der GV teilzunehmen oder mich für die Abwesenheit zu entschuldigen – so wie immer eben.

Dieses Jahr waren aber einige Dinge nicht «so wie immer». Mit einem inneren Schmunzeln nahm ich mir

also die Unterlagen vor, und beim Lesen erwachte das Interesse und das Verständnis dafür, dass sich Menschen im Vorstand entsprechend dem Zweck der Organisation engagiert hatten.

Neben den «lauten Tönen» und den unüberschaubaren Datenmengen, die in den Medien täglich öffentlich gemacht werden, drangen die «leisen Klänge» von Vereinen, Genossenschaften, Stiftungen und Organisationen in mein Bewusstsein, die einen Wandel spürbar machen. Mir wurde bewusst, dass in den unterschiedlichen Jahresberichten die Tatkraft vieler Menschen sichtbar wurde, Menschen, denen es wichtig ist zu verstehen, warum in der Schweiz z. B. die zwei grössten Banken einen so umfangreichen ökologischen Fussabdruck hinterlassen wie die gesamte Schweizer Bevölkerung. Die Investitionen in

«Die hohe Stimmbeteiligung an der brieflichen Abstimmung hat uns sehr gefreut ...»

Unternehmen, welche die Umwelt massiv schädigen, sind der Grund dafür.

Die «Papier-Generalversammlungen», wie ich sie innerlich nannte, bekamen eine ganz andere Bedeutung für mich. Mit Genugtuung füllte ich – als Teil verschiedener Bewegungen, die einen anderen Umgang mit Mensch, Tier, Boden und Geld anstreben – die Abstimmungsbögen aus und steckte sie jeweils in ein Kuvert.

Hohe Beteiligung

Interessant ist, dass die schriftlichen Jahresversammlungen bis zu Zweidrittel mehr Rückmeldungen einbrachten, als in anderen Jahren Mitglieder persönlich teilnahmen. Offensichtlich nutzten zahlreiche Mitglieder die Gelegenheit, ihre Meinung mitzuteilen, ohne sich an einen bestimmten Ort begeben zu müssen.

Abstimmungsergebnis Briefwahlen 2020

Abgegeben und gültig:	751 Stimmen
Genehmigung Jahresrechnung 2019:	720 Ja-Stimmen
Genehmigung Geschäftsbericht 2019:	708 Ja-Stimmen
Zuweisung des Reingewinns 2019 zu den freiwilligen Gewinnreserven:	720 Ja-Stimmen
Entlastung des Verwaltungsrates:	721 Ja-Stimmen
Wahl der Revisionsstelle Grant Thornton AG:	708 Ja-Stimmen
Wahl des Verwaltungsrates und des Präsidenten:	je mehr als 714 Ja-Stimmen

Das detaillierte Abstimmungsergebnis der Briefwahl finden Sie als PDF auf unserer Website im News-Text vom 7. Januar 2021.

[gemeinschaftsbank.ch/aktuelles](https://www.gemeinschaftsbank.ch/aktuelles)

Vielleicht haben Sie es auch so erlebt wie ich, dass Sie in den Jahresberichten von Entwicklungen und Projekten erfahren haben, in denen Menschen mit anderen zusammen Zukunft gestalten und sich mit «Kopf, Herz und Hand» dafür einsetzen.

Arbeiten Sie weiter mit uns an der Entwicklung der Freien Gemeinschaftsbank, suchen wir gemeinsam Wege für einen zeitgemässen Umgang mit Geld, der sich konsequent an unseren Werten orientiert!

Margrit Bühler

Gerne hätten wir an der Generalversammlung Philip Jacobsen verabschiedet. Er wurde 2008 in den Verwaltungsrat gewählt. Wir danken ihm ganz herzlich für seine Mitarbeit und freuen uns darauf, ihn im Rahmen der Generalversammlung 2021 würdig verabschieden zu können.

Die Bank im Wandel – Zwischen digitalen Neuerungen und persönlicher Beratung

Die Digitalisierung der Finanzwelt schreitet voran. Einerseits bringt sie viele Vorteile und Erleichterungen mit sich, andererseits lässt sie die realen, persönlichen Beziehungen in den Hintergrund treten. Die Freie Gemeinschaftsbank will ein Angebot auf dem neuesten technischen Stand mit der Beziehung von Mensch zu Mensch vereinen.

2019 haben viele Banken in einer Umfrage der Schweizerischen Nationalbank (SNB)¹ erklärt, dass sie die zunehmende Digitalisierung als Chance sähen: Sie helfe, die Kosten zu reduzieren und die Qualität der Dienstleistungen zu verbessern. Aus diesem Grunde streben sie eine verstärkte Digitalisierung an, investie-

ren in eigene neue digitale Entwicklungen oder erwerben solche von spezialisierten Unternehmen, den sogenannten «Fintechs» (Finanztechnologie-Dienstleistern).

Für Kundinnen und Kunden bringt die Digitalisierung ein erweitertes Dienstleistungsangebot mit sich:

¹ www.snb.ch/de/mmr/reference/fintech_20190827_umfrage/source/fintech_20190827_umfrage.de.pdf

Bankgeschäfte per Smartphone erledigen und Rechnungen per Mausclick bezahlen zum Beispiel. Die Digitalisierung hat jedoch auch eine Kehrseite: Die Prozesse werden standardisiert und vom Menschen entkoppelt. Immer mehr Banken verzichten auf einen Schalterbetrieb und verweisen ihre Kundinnen und Kunden für sämtliche Bankgeschäfte auf das E-Banking und den Bancomaten. Es existieren sogar schon rein digitale Banken ohne direkte Kundenbetreuung.

Wie gehen wir in der Freien Gemeinschaftsbank damit um?

Beziehung von Mensch zu Mensch

Für uns stellt sich die Aufgabe, auf der einen Seite mit den technischen Neuerungen Schritt zu halten und auf der anderen Seite die Beziehung von Mensch zu Mensch weiterhin zu pflegen und bewusst zu gestalten. Die persönliche Beratung, für die wir uns viel Zeit nehmen, ist für uns zentral – sei es bei Anlagen oder bei Krediten. Uns ist es auch wichtig, dass Sie weiterhin zu uns an den Schalter kommen, dort auf Menschen treffen und Geld abheben können.

Neue Schritte durch Digitalisierung

Im technischen Bereich haben wir in den letzten Jahren die Bank ständig weiterentwickelt. Seit 2012 nutzen wir das von unserer Partnerin, der Hypothekbank Lenzburg, entwickelte Bankensystem Finstar für die elektronische Datenverarbeitung. Finstar hat es uns ermöglicht, Prozesse zu vereinfachen und E-Banking sowie Maestrokarte einzuführen – beides Produkte, die sehr beliebt sind und heute zum Standard gehören.

Im letzten Jahr haben wir, ebenfalls zusammen mit der Hypothekbank Lenzburg, einen grossen Schritt gemacht und die Möglichkeit für Mobile Banking per Smartphone geschaffen: unsere neue App FGB Banking. Damit kamen wir einem vielfach geäusserten Kundenwunsch entgegen. Entsprechend gross war und ist das Interesse an FGB Banking, besonders bei jungen Menschen. Dazu gehört eine zweite App zur Anmeldung im FGB Banking, FinSign, die sich auch für die Anmeldung im E-Banking nutzen lässt.

Seit einigen Monaten bieten wir eBill an. eBill bedeutet: Rechnungen werden in elektronischer Form direkt ins E-Banking gesendet und dort von der Adressatin oder dem Adressaten per Mausclick bezahlt, ohne dass zusätzliche Daten manuell eingegeben werden müssen. Auf diese Weise werden Fehler vermieden, und die Rechnung wird schneller verarbeitet.

Ein Produkt, über das wir zurzeit nachdenken, ist die Einführung einer kombinierten Kredit-/Debitkarte. Dabei handelt es sich um eine Karte, bei der die Zahlung einerseits sofort vom Konto abgebucht



Peter Thulke/foanpool.com

wird (Debitfunktion), die aber andererseits für Online-Bezahlungen und in App-Stores eingesetzt werden kann (Kreditfunktion). Vor allem junge Menschen fragen uns immer wieder nach einer Kreditkarte. Wir halten Sie über dieses Projekt auf dem Laufenden.

Neue Aufgaben

Die Digitalisierung verändert das Bankgeschäft rasant, insbesondere in den Bereichen Zahlungsverkehr und Finanzen. Das bedeutet für die Mitarbeitenden der Freien Gemeinschaftsbank, dass sie immer wieder Neues hinzulernen. So betreuen einzelne Mitarbeitende neben ihren bisherigen Aufgaben den Support für E-Banking und Mobile Banking am Telefon und per E-Mail, andere sind für Fragen zur Maestrokarte verantwortlich.

«... die Bank zeitgemäss zwischen digitalen Neuerungen und persönlichem Kontakt und Beratung weiterzuentwickeln.»

Finanzierung der Weiterentwicklung

Wie finanziert die Freie Gemeinschaftsbank ihre Investitionen in die digitale Entwicklung in der gegenwärtigen Niedrigzinsphase? In der Jahresrechnung (s. S. 15-16) weist die Freie Gemeinschaftsbank einen Sachaufwand von CHF 1'256'000 und einen Personalaufwand von CHF 2'771'200 aus. Diesem Aufwand steht ein Netto-Zinserfolg von CHF 3'806'200 gegenüber. IT-Investitionskosten werden in der Regel aktiviert und in den Folgejahren laufend abgeschrieben, erscheinen also nicht als Aufwand in der Erfolgsrechnung, sondern als Anlagevermögen in der Bilanz.

Dank des freiwilligen Leistungsbeitrages und der Bereitschaft einiger Kreditkundinnen und -kunden, einen höheren Zins zu leisten, war und ist es uns möglich, die Bank zeitgemäss zwischen digitalen Neuerungen und persönlichem Kontakt und Beratung weiterzuentwickeln.

Dafür sind wir Ihnen, liebe Kundinnen und Kunden, dankbar. So ermöglichen Sie eine zeitgemässe, menschliche Bank für die Zukunft!

Brigitte Gisler

Im Gedenken an René Harrer

Am Weihnachtstag 2020, dem 25. Dezember, hat René Harrer die Schwelle zur Geistwelt überschritten.

René Harrer, seit Gründung der Freien Gemeinschaftsbank 1984 als Vizepräsident des Verwaltungsrates und nach seiner Pensionierung von 1986 bis 2000 als dessen Präsident tätig, war für die Gründung und die Weiterentwicklung unserer Bank von eminenter Bedeutung.

René Harrer wurde von Dr. Gisela Reuther 1980 in die Bankenvorbereitungsgruppe berufen. Dort habe ich ihn zum ersten Mal kennen gelernt. Die Entwicklung der Freien Gemeinschaftsbank war ihm wichtig, vor allem die anthroposophische Haltung in Bezug auf das Geld. Die Vorträge von Rudolf Steiner, z. B. im *Nationalökonomischen Kurs*, wurden in der Grundlagenarbeit im Verwaltungsrat immer wieder behandelt. Manchmal hat René Harrer bei schwierigen Traktanden seine Sicht der Dinge dezidiert dargestellt oder in seinen Worten: «das Thema grundiert».

René Harrer war ein profunder Kenner der Anthroposophie, und dieses Wissen floss in unsere tägliche

Bankarbeit ein. Ich war 1980 Mitglied der Anthroposophischen Gesellschaft geworden, und er unterstützte mich massgeblich in meinem Studium der Anthroposophie. Als Verwaltungsratspräsident liess er uns in der Geschäftsleitung freie Hand, stand aber jederzeit zur Verfügung, falls Fragen auftauchten. Es war ihm sehr wichtig, dass die Freie Gemeinschaftsbank eine anthroposophisch orientierte Bank sein sollte, und die Impulse nicht verwässert wurden, auch wenn es manchmal bequemer gewesen wäre. Ich denke da z. B. an die Frage, ob das Genossenschaftskapital verzinst werden sollte. Es war ein Anliegen von René Harrer, dass die Freie Gemeinschaftsbank eine geschenkte Bank blieb.

Ich bin René Harrer und den damaligen Verwaltungsräten dankbar, wie sie in den Gründungswirren das Bankschifflein sicher geführt haben.

Die Freie Gemeinschaftsbank ist René Harrer zu grossem Dank verpflichtet.

*Paolo Wegmüller
Gründungsmitglied und Mitglied der
Geschäftsleitung von 1984 bis 2009*

Personelles

Wir begrüssen in der Bank



Jessica Jost

Sie kennen mich wahrscheinlich noch aus der Zeit vor meiner Mutterschaftspause. Ich habe von 2012 bis im Dezember 2018 bereits im Kundenservice gearbeitet. Die Pause hat mir gut getan und ich konnte voll und ganz für meine Töchter da sein. Jetzt ist die kleinste schon zwei Jahre alt und wird durch ihre Grosseltern betreut. So konnte ich im November 2020 wieder im Bereich Kundenservice & Administration einsteigen. Ich freue mich sehr auf eine neue Herausforderung und darauf, wieder ein Teil der Freien Gemeinschaftsbank zu sein!



Elias Giger

Seit Anfang Januar arbeite ich bei der Freien Gemeinschaftsbank im Bereich Kundenberatung & Treuhand. Bereits in meiner Schulzeit interessierten mich wirtschaftliche Themen und Zusammenhänge, und so entschied ich mich nach der Matura für den Weg einer Berufsausbildung bei einer Bank. Nach der Ausbildung arbeitete ich eine Zeit lang in der Kundenberatung und lernte dort die Grundsätze des Bankwesens besser kennen. Mit einer Weltreise erfüllte ich mir einen lang gehegten Traum. Getragen von dieser Erfahrung und einem Sprachaufenthalt in Russland, entschied ich mich wenig später für ein Bachelorstudium der Osteuropäischen Kulturen und der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Basel. Dem Bachelor folgte ein Master in European Global Studies. Während der Studienzeit konnte ich weitere wertvolle Erfahrungen bei Banken in der Kundenberatung und in einem Digitalisierungsprojekt sammeln.

Nach dem Masterabschluss Anfang 2020 war für mich klar, dass ich mich auf dem Arbeitsmarkt nochmals neu orientieren wollte. Eine sinnstiftende Aufgabe und ein Arbeitgeber mit sozialen und nachhaltigen Werten waren zentrale Anliegen bei der Suche nach einer neuen Herausforderung. So fand ich über eine Blindbewerbung und einer zwischenzeitlichen Beschäftigung bei einem Think Tank zur Anstellung bei der Freien Gemeinschaftsbank und freue mich auf eine spannende und lehrreiche Zukunft.

Veranstaltungen

Genossenschaftstag

Neu: 25. September 2021 (verschoben vom 13. November 2021)

Eine schriftliche Einladung an alle Genossenschaftsmitglieder folgt wenige Wochen vorher.

Sozialwissenschaftliche Arbeitsgruppe, jeweils dienstags, 18.15 Uhr (vierzehntägig)

Wir arbeiten an grundlegenden Schriften und Vorträgen Rudolf Steiners zu sozialwissenschaftlichen Fragen, zurzeit an dem neuen Band *Die grossen Fragen der Zeit und die anthroposophische Geist-Erkenntnis (GA 336)*. Wir richten dabei den Blick auch auf die gegenwärtigen gesellschaftlichen Entwicklungen.

Neue Teilnehmende sind herzlich willkommen! Bitte informieren Sie sich auf unserer Webseite über die aktuellen Daten.

Kontakt: Alexander Höhne, T 061 575 81 10, alexander.hoehne@gemeinschaftsbank.ch

gemeinschaftsbank.ch/ueber-uns/sozialwissenschaftliche-arbeitsgruppe

Aufgrund der aktuellen Lage können wir im Moment keine Veranstaltungen durchführen. Es sind aber mehrere Veranstaltungen für dieses Jahr geplant. Wie halten Sie auf unserer Website auf dem Laufenden. gemeinschaftsbank.ch/veranstaltungen

Versände

Die *transparenz* senden wir Ihnen gern nach Ihren Wünschen zu: nur ein einziges Exemplar in einen gemeinsamen Haushalt oder mehrere Hefte zum Verschenken. Bitte geben Sie uns einfach Bescheid.

Jeweils zum Jahresende senden wir allen Kontoinhaberinnen und Kontoinhabern einen Brief mit unseren Informationen zum Jahresabschluss, der persönlich zugestellt wird. Es kann vorkommen, dass Sie

mehrere Briefe in einen Haushalt erhalten, z. B. bei zwei Einzelkonten und einem gemeinsamen Konto oder bei Kinderkonten. Auch wenn Sie für eine Organisation bevollmächtigt sind, werden Sie angeschrieben. Der Hintergrund ist, dass das Schweizer Bankgeheimnis vorschreibt, dass eine Kontobeziehung jeweils persönlich und geheim ist. Wir bitten Sie um Verständnis für diese Mehrfachversände.

Freie Gemeinschaftsbank Genossenschaft

Meret Oppenheim-Strasse 10

Postfach

4002 Basel

T 061 575 81 00

F 061 575 81 01

Öffnungszeiten

Mo *Vormittag*

Di – Do 9.00 bis 12.00 Uhr

Fr 9.00 bis 12.00 Uhr

Nachmittag

geschlossen

14.00 bis 17.00 Uhr

geschlossen

Impressum

Herausgeberin: Freie Gemeinschaftsbank Genossenschaft

Meret Oppenheim-Strasse 10, 4002 Basel, T 061 575 81 00, F 061 575 81 01

transparenz@gemeinschaftsbank.ch, www.gemeinschaftsbank.ch

Redaktion: Hildegard Backhaus Vink, Margrit Bühler, Brigitte Gisler, Max Ruhri

Lektorat: Hildegard Backhaus Vink

Konzept: etc. pp – design for communication, Luzern

Satz und Druck: Kooperative Dürnau, DE

Auflage: 6'300 Ex.

Gedruckt auf 100 % Recycling-Papier



Jetzt Genossenschaftsmitglied werden!

Mit Anteilscheinen unserer Genossenschaft bewirken Sie Sinnvolles: Sie stärken die Eigenkapitalbasis unserer Bank und sorgen dafür, dass wir Kredite an nachhaltige Projekte vergeben können. Damit bringen wir gemeinsam den gesellschaftlichen Wandel voran!

Zeichnungsschein

Ja, ich werde Mitglied der Freien Gemeinschaftsbank Genossenschaft und zeichne folgende/n Anteilschein/e:

a) Anteilschein/e nicht rückzahlbar

Betrag (CHF)	300	500	1'000	5'000	10'000
Anzahl					

b) Anteilschein/e rückzahlbar – Bedingung ist mindestens ein nicht rückzahlbarer Anteilschein (s. Statuten Art. 3.5 und Art. 3.6)

Betrag (CHF)	300	500	1'000	5'000	10'000
Anzahl					

Bitte buchen Sie den Betrag von meinem Konto in Ihrem Haus ab:

Meine Konto-Nr. _____

Ich überweise den Betrag auf Ihr Konto: IBAN CH83 0839 2000 0099 9997 3

Angaben gemässe Identifikationsdokument:

Natürliche Person

Name, Vorname / Firmenname

Geburtsdatum und Nationalität(en)

Strasse, Hausnummer

Zivilstand

PLZ, Ort

Juristische Person

Telefonnummer

Rechtsform

Land

Abweichende Versandadresse

Ort, Datum

Unterschrift