

transparenz



«Wir sind **Indoor-**
und **Outdoor-**
Gastgeber»

Michèle Zbinden und Patrik Birri
Berglodge Goms



Projekte

«Wir sind Indoor- und Outdoor-Gastgeber» Berglodge Goms

Michèle Zbinden und Patrik Birri haben sich einen Traum verwirklicht: ein rundherum nachhaltig gestaltetes Kleinhotel für Naturliebhaber:innen und Erholungssuchende im Oberwalliser Bezirk Goms.



8

Projekte

Mehrgenerationenprojekt hoch 3

Familie Meier von Hof Breitlen stand vor einer schwierigen Frage: Wie sollten sie den ehemaligen Demeterhof einer neuen Nutzung zuführen und weiterhin beleben? Sie entschieden sich dafür, ein Bauprojekt zu entwickeln, das in mehrfacher Weise Generationen verbindet.

Plattform

Gemeinsam für ein menschliches Bankwesen

Die Global Alliance for Banking on Values (GABV) ist eine Netzwerkorganisation, die sich seit 2009 für ein Bankwesen einsetzt, das den Menschen und der Natur dient. Die Freie Gemeinschaftsbank ist seit 2016 Mitglied der GABV.

Interview mit Martin Rohner, Geschäftsführer der Global Alliance for Banking on Values.

20



1 Editorial

2 Projekte

«Wir sind Indoor- und Outdoor-Gastgeber»

Mehrgenerationenprojekt hoch 3

10 Aktuelles

Menschen verbinden

Die Bank in die Zukunft führen

12 Jahresrechnung

19 Kolumne

20 Plattform

Gemeinsam für ein menschliches Bankwesen

Die Freie Gemeinschaftsbank als Teil der GABV

24 Personelles/Veranstaltungen

28 In Zahlen

Impressum

Herausgeberin:
Freie Gemeinschaftsbank Genossenschaft
Meret Oppenheim-Strasse 10, Postfach, 4002 Basel

T 061 575 81 00
transparenz@gemeinschaftsbank.ch
www.gemeinschaftsbank.ch

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

Lektorat: Hildegard Backhaus Vink
Design: SUAN Conceptual Design GmbH
Satz und Druck: Kooperative Dürnau (DE)
Auflage: 7'000 Exemplare

Fotos: Titel und S. 2 bis 6: Michael Fritschi, foto-werk.ch;
S. 1: Oliver Baumann, oliverbaumann.ch; S. 8 und S. 9:
Michael Fritschi, foto-werk.ch; S. 10: Brigitte Gisler; S. 11
und S. 18: Raphaela Graf, raphaelagraf.com; S. 19: Oliver
Baumann, oliverbaumann.ch; S. 20: BRAC Bank; S. 21:
GABV; S. 23 oben: Max Ruhri; S. 23 unten: Aus Bangla
Jutex; S. 24: Hildegard Backhaus Vink; S. 25: unbekannt;
S. 27: Hildegard Backhaus Vink; S. 28: Marei Meuter.

Gedruckt auf 100 % Recycling-Papier

«Ich setzte den Fuss in die Luft und sie trug»

(Hilde Domin)

Liebe Leserin, lieber Leser

Im letzten November hatten wir erstmals zu einem «Marktplatz der Treuhandprojekte» geladen (siehe auch Bericht auf S. 10). Mehrere Projekten kamen und stellten sich in unserem Saal interessierten Anleger:innen vor. Die Idee dabei war, dass die Anleger:innen die Projekte persönlich kennenlernen, bei denen sie Geld in Form von Darlehen anlegen können.

An diesem Marktplatz wurde eine Fülle sichtbar: eine Fülle an Projekten, Initiativen und Ideen von Menschen, die etwas wagen, die eine Vision haben und sie auch auf die Erde bringen können. Mir kam die Zeile von Hilde Domin in den Sinn: «Ich setzte den Fuss in die Luft und sie trug».

Was bringt Menschen dazu, scheinbar Unmögliches zu denken und dann auch zu realisieren? Ich bin immer wieder beeindruckt davon, wie es Menschen gelingt, unkonventionellen Ideen Raum zu geben, sich nicht vorschnell von den möglichen Einwänden abschrecken zu lassen und den Mut zu haben, den eingeschlagenen Weg unbeirrbar weiter zu verfolgen, auch wenn sich Hindernisse in den Weg stellen. Unsere Kreditprojekte leben von solchen Menschen, die an ihre Ideen glauben und die viel Kraft und Mühe investieren, um sie umzusetzen.

Aber es braucht noch mehr: Häufig ist ein Menschenkreis, der die Initiative mitträgt und sich ihr anschliesst, entscheidend. Und nicht zuletzt ist es unabdingbar, die Ideen «auf Herz und Nieren» zu prüfen (und das heisst ganz wesentlich: Kalkulation von Zahlen) und allen möglichen Szenarien des Scheiterns mutig ins Auge zu blicken. Ein solcher Prozess erfordert viel Ich-Kraft: Realitätssinn bei der Einschätzung der Zahlen, Mut, auch das Negative anzuschauen, Kraft, den Plan durchzutragen, sowie einen Glauben an sich selbst und seine Idee, die als «Leitstern» über allem steht.

Mir macht es immer wieder Freude, Menschen mit Visionen und Tatkraft im Rahmen meiner Arbeit kennen zu lernen und mich von ihren Initiativen berühren zu lassen. Für diese Ausgabe bin ich gleich einer Reihe von Menschen begegnet, die «den Fuss in die Luft setzten»: Patrik Birri und Michèle Zbinden, beide Quereinsteiger in der Hotellerie-Branche, haben ein zauberhaftes Kleinhotel im Goms realisiert, das ihre Anliegen und Impulse sichtbar zum Ausdruck bringt. Familie Meier hat jahrelang Ideen heranreifen lassen, wie sie den ererbten Demeterhof mit neuem Leben füllen kann, und eine spannende Lösung gefunden.

Ich wünsche Ihnen, dass auch Sie von unseren Geschichten in diesem Heft berührt und inspiriert werden!

Herzlich

*Ihre
Hildegard Backhaus Vink*



Hildegard Backhaus Vink

Freie Gemeinschaftsbank, Marketing & Kommunikation
hauptverantwortliche Redaktorin der «transparenz»

«Wir sind Indoor- und Outdoor- Gastgeber»

Berglodge Goms in Münster VS

Hildegard Backhaus Vink

Michèle Zbinden und Patrik Birri haben sich einen Traum verwirklicht: ein rundherum nachhaltig gestaltetes Kleinhotel für Naturliebhaber:innen und Erholungssuchende im Oberwalliser Bezirk Goms.







↑ Die Berglodge Goms im Winter

«Irgendwann wusste ich: Ich möchte hierbleiben.»

Patrik Birri

Wenn Patrik Birri früher als Feriengast in Münster VS aus der Matterhorn-Gotthard-Bahn stieg, kam ihm immer der charakteristische Duft von Holz, Schaf und im Winter Schnee entgegen. «Irgendwann wusste ich: Ich möchte hierbleiben und mir im Goms eine Existenz aufbauen», erzählt der ehemalige Baufachmann und Projektentwickler aus Zug, als wir im Speisesaal der Berglodge Goms bei Kaffee und Gipfeli sitzen. «Wir fanden, Münster könne eine unkomplizierte Unterkunft gebrauchen, als Alternative zu den übrigen Angeboten», ergänzt seine Partnerin Michèle Zbinden, Gymnasiallehrerin für Biologie und Sport.

Nachhaltiges Gästehaus

Patrik Birri und Michèle Zbinden hielten Ausschau nach alten Häusern für den Umbau in eine Pension. «Es ist aber nicht leicht, ein altes Haus zu modernisieren», erklärt Patrik Birri. «Um neue Leitungen zu legen, muss man tief in die Substanz eingreifen. Und die Schalldämmung ist in alten Holzbauten ein riesiges Problem.» Sie beschlossen daher, einen Neubau zu wagen.

Gemeinsam entwickelten sie ein Gästehaus nach ihren Ansprüchen: Es sollte ökologisch und ästhetisch sein und mit einheimischen Materialien sowie von lokalen Handwerker:innen gebaut werden. «Das ist uns auch gelungen», berichtet Patrik Birri stolz. «Selbst die Photovoltaikanlage

wurde im Tessin entwickelt und produziert.» Er fährt fort: «Wir haben unbehandeltes Vollholz verwendet, zu 80 % Gomser Lärchen- und Fichtenholz. Das mussten wir bereits vor der Finanzierungszusage verbindlich bestellen.» Ein unternehmerisches Risiko, das ihm einige schlaflose Nächte bereitet hat.

Auf die Freie Gemeinschaftsbank waren die beiden durch Internetrecherche gestossen. Patrik Birri meint dazu: «Wir waren froh, einen Finanzierungspartner gefunden zu haben, der unsere Werte teilt und unser Anliegen mit der Berglodge Goms versteht.» 2020 war Baubeginn. Um beim Bau mitzuhelfen und eine kleine Auszeit zu nehmen, wanderte Patrik Birri in vier Tagen von Zug ins Goms. «Ich habe hier Vieles mit eigenen Händen gemacht», sagt er. «So habe ich einen emotionalen Bezug zu dem Haus». 2021 wurde die Berglodge Goms eröffnet. «Bereits im ersten Jahr haben wir schwarze Zahlen geschrieben», erzählt Michèle Zbinden und freut sich.

Farbkonzept nach der Natur

Wir laufen durch das dreistöckige Blockhaus, das sich von aussen harmonisch in das Dorfbild einfügt. Die Lounge empfängt die Gäste mit einer gemütlichen Sofaecke und Kachelofen. Der Speisesaal bietet einen Rundumblick auf die Berge. Das verseifte und teilweise geölte Holz an den Wänden und Decken strahlt Wärme aus und duftet immer noch nach Nadelholz.

«Bereits im ersten Jahr haben wir schwarze Zahlen geschrieben.»

Michèle Zbinden

Jedes der 13 Zimmer ist etwas anders gestaltet. Das Farbkonzept ist der umgebenden Natur entnommen: das warme Gelb und abgedämpfte Rot der Herbstfarben, das Olivgrün der Bäume und Schwarz der Waldschatten. Im Dachgeschoss ist ein grosser Yoga- und Seminar-Raum eingerichtet.

«Wir verstehen uns als Indoor- und Outdoor-Gastgeber», erklärt Michèle Zbinden. Wenn jemand das wünscht, begleiten wir sie oder ihn draussen auf einer Wanderung und unternehmen einen Kräuterspaziergang.» Patrik Birri ist ausserdem Schneesportlehrer und bietet im Winter Skilunterricht in der hauseigenen Langlaufschule an. Michèle Zbinden gibt ganzjährig Yogakurse. Am Freitag- und Samstagabend kocht sie vegetarisch mit Gemüse aus dem Permakulturgarten hinter dem Haus. «Die Gäste sind manchmal ganz erstaunt, wenn wir mit dem Salat aus dem Garten kommen», lacht Patrik Birri.

Im Moment machen sie noch alles selbst und haben nur eine 100 Prozent-Stelle für ein:e Allrounder:in sowie zwei Teilzeitmitarbeitende für die Küche. «Zurzeit suchen wir wieder jemanden für die Vollzeitstelle. Vielleicht findet sich jemand unter Ihren Leser:innen?», zwinkert Patrik Birri mir zum Abschied zu.

→ berglodgegoms.ch

↓ Ästhetisch und ökologisch: Zimmer, Küche und Lounge in der Berglodge





«Ich habe hier Vieles mit
eigenen Händen gemacht.»

Patrik Birri

In Zahlen

Berglodge Goms



durchschnittliche
Anzahl
Sonnentage

300

Anteil selbst produzierter
Strom am
Stromverbrauch

in Prozent

85

Verbaute
Holzmenge

in Kubikmetern

180

Schneelast,
welche das
Dach aushält

in Tonnen

ca. 720

Distanz zum
Loipeneinstieg

in Metern

15

Distanz zum
Bahnhof-Perron

in Metern

30

Bio Käse-
Verbrauch
pro Jahr

in kg

ca. 300

Erklärt

Nachhaltigkeit in der Berglodge Goms



Die Berglodge Goms wurde im traditionellen Baustil als Blockhaus erbaut. Das Fichten- und Lärchenholz stammt aus der näheren Region und alle Verarbeitungsstufen (Forst, Sägerei, Holzbau) erfolgten ohne lange Transportwege im Oberwallis. Der Bau ist somit nahezu klimaneutral. Das eingesetzte Vollholz ist unbehandelt und naturbelassen, aber dennoch witterungsbeständig, weil die einheimischen Hölzer dem lokalen Klima angepasst sind. Die inneren Oberflächen wurden lediglich ge-seift. Die Aussenwände im Erdgeschoss wurden inwendig mit naturbelassenem, grünlichem Sumpfkalkputz verputzt. Im Erdgeschoss wurde die Holzkonstruktion auf einem massiven Betonsockel gebaut, um den Bau vor aufsteigender Feuchtigkeit zu schützen. Um die Lärchen-Bestände zu schonen, sind die Blockwände in Fichte und nur die den Witterungseinflüssen ausgesetzten Bauteile in Lärche ausgeführt.

Die Bauaufträge wurden fast vollständig im Goms und Umgebung vergeben. Damit blieb die Wertschöpfung zu 100 % in der Region und trug dazu bei, in einer Randregion Arbeitsplätze zu erhalten.

Zur Wärmedämmung wurden in den Wänden und im Dach nachhaltige Holzfaserdämmplatten verbaut. Der Schallschutz zwischen den Zimmern und den Stockwerken stellte eine besondere Herausforderung dar: In Zusammenarbeit mit einem Bauphysiker wurde eine spezielle doppelschichtige Blockbauweise aus Massivholz entwickelt.

Das kleine Hotel bietet einen Wohn- und Essbereich, eine Lounge und einen multifunktionalen Seminar- und Bewegungsraum im Dachstock. Im Nebengebäude sind eine Sauna und das Kraftwerk untergebracht, auf dem Dach befinden sich die Solarpanels für Strom und Warmwasser. Vor dem Haus gibt es eine Elektroauto-Ladestation.

Der grosse Garten wird nach Permakulturgrundsätzen angelegt und lädt nicht nur zum Verweilen und Erholen ein, sondern liefert auch Gemüse für die Küche. Michèle Zbinden und Patrik Birri haben auf ihren Wanderungen Samen gesammelt, um eine möglichst grosse Vielfalt an alpinen Pflanzen anzusiedeln und damit die Biodiversität zu fördern.

Die Berglodge Goms ist ganzjährig geöffnet. Das sonnige Hochtal Goms bietet vielfältige Möglichkeiten: Wanderungen in der artenreichen hochalpinen Natur im Sommer und Schneesportarten, wie Skilanglauf auf der 100 km-Loipe sowie Schneewanderungen im Winter. Patrik Birri ist diplomierter Schneesportlehrer, Michèle Zbinden Yogalehrerin. Beide bieten Kurse an.

Die Berglodge Goms eignet sich für Individualreisende und Gruppen, z. B. auch für Seminare und Workshops. Sie hat von der Hotellerie Suisse Auszeichnungen als Wanderhotel und Schneesporthotel erhalten und ist in die Kategorie «Design & Lifestyle» aufgenommen worden.



Mehrgenerationenprojekt hoch 3

Hof Breitlen

Hildegard Backhaus Vink

Familie Meier von Hof Breitlen stand vor einer schwierigen Frage: Wie sollten sie den ehemaligen Demeterhof einer neuen Nutzung zuführen und weiterhin beleben? Sie entschieden sich dafür, ein Bauprojekt zu entwickeln, das in mehrfacher Weise Generationen verbindet.

Wir planen ein Mehrgenerationenprojekt in drei Dimensionen», bringt es Ursula Meier auf den Punkt, als wir rund um den grossen Tisch im Erdgeschoss des Hauptgebäudes sitzen. Die prächtige Balkendecke im ehemaligen Gasthof zum weissen Löwen, der 1887 von Bauer Heinrich Meier erworben wurde und seitdem als Wohnhaus der Familie dient, ist dezent orange gestrichen, das gemütliche Holzambiente erhält durch bunte Stuhlkissen farbige Akzente. Draussen wetteifern lautstark frei laufende Brahmahühner mit Laufenten um unsere Aufmerksamkeit.

«Ich bin hier tief verwurzelt», erzählt ihr Mann Thomas Meier, der seine Drechslerei auf dem Hof betreibt. «Daher konnte ich es nicht über das Herz bringen, den Hof zu verkaufen». Sein Vater Emil Meier hatte als Pionier nicht nur den zweiten Demeterhof der Schweiz gegründet, sondern hier auch Kurse für biologisch-dynamische Landwirtschaft gehalten sowie Ausstellungen, Lesungen und Konzerte organisiert.

Auf der Suche

Angestossen wurde die Frage der Neuorientierung des Hofes, als vor mittlerweile 25 Jahren Bruder

Christoph Meier, der die Demeter-Landwirtschaft von seinem Vater übernommen hatte, Hof Breitlen verliess und einen neuen Hof kaufte..

Familie Meier – Thomas, Ursula sowie die beiden Kinder Verena und Kaspar – war sich einig, die bestehenden Gebäude zu erhalten. Eine landwirtschaftliche Nutzung war nicht mehr sinnvoll, weil die Gemeinde das heute mitten im Dorf liegende Gelände von Landwirtschaftsland in Bauland umgezont hatte. Direktzahlungen waren somit ausgeschlossen. Die landwirtschaftliche Tradition war dennoch nicht abgeschnitten: In den 1990er Jahren unterhielt Peter Kunz in einem Teil der Scheune sein Forschungslabor zur Getreidezüchtung (gzpk), heute betreibt der Demeter-Gärtner Jürgen Käfer dort einen Hofladen.

«Wir haben bewusst geschaut, dass wir einen belebten Hof schaffen.»

Verena Meier

Den Hof in die Zukunft führen

Mit Unterstützung von aussen entwarf Familie Meier verschiedene Ideen und schmiedete Pläne, was auf dem Hof entstehen könnte. «Wir wollten die Tradition des Hofes erhalten und in die Zukunft führen», beschreibt Kaspar Meier die Suche. Und Verena Meier ergänzt: «Das bedeutete für uns vor allem: Menschen zusammenbringen und das Gemeinschaftliche mit dem Kulturellem verbinden. Wir haben bewusst geschaut, dass wir einen belebten Hof schaffen.»

Schliesslich fasste Familie Meier den Entschluss zu einem umfangreichen Neubauprojekt: Auf einem Teil der ehemaligen Streuobstwiese sollen zwei Gebäude für Wohnen und Gewerbe entstehen, die architektonisch den Stil der vorhandenen Bauten aufnehmen «Als wir einmal den Plan hatten, fügte sich alles wie von selbst zusammen», berichtet Kaspar Meier. Familie Meier stiess auf die Freie



↑ Den Hof in die Zukunft führen: Familie Meier mit Bauplan

Gemeinschaftsbank, die sich für ihr Projekt begeisterte. Das Vorhaben wurde im Dorf bekannt und so bekundeten nicht nur potenzielle Mieter:innen ihr Interesse, sondern auch eine Kindertagesstätte und eine Pflegewohngruppe. «Wir haben die Zugänge zur Kita und zur Wohngruppe so geplant, dass sich die Wege kreuzen. Auf diese Weise können sich Alt und Jung begegnen», freut sich Ursula Meier.

Unbestrittenes Zentrum des neuen Hof-Ensembles soll das von Verena Meier geführte Hof-Kafi mit regionalen Produkten werden – für Bewohner:innen, Besucher:innen, Gärtner:innen und Menschen aus dem Dorf, die zum Frühstück oder Mittagstisch kommen. «Das Hof-Kafi soll für Leib, Seele und Soziales da sein», skizziert Verena Meier ihre Vision. «Es nimmt die Tradition des Gasthauses wieder auf und wird auch kulturellen Veranstaltungen einen Ort bieten. Der rote Faden zur Vergangenheit ist da.»

Familie Meier freut sich auf ihr «Mehrgenerationenprojekt hoch 3», das sie bislang mit viel Herzblut, Energie und Ausdauer vorangetrieben hat: als Projekt zwischen den Generationen innerhalb ihrer Familie, als Begegnungsmöglichkeit von Kindern und Alten und als Ensemble von Alt- und Neubauten.

→ werkstattforum.ch/hof-breitlen



Erklärt

IG-Hof Breitlen

Thomas, Verena und Kaspar Meier haben die «Interessengemeinschaft-Hof Breitlen» als einfache Gesellschaft gegründet, um eine Rechtsform und einen Gesellschaftervertrag für ihr Projekt zu haben. Die IG-Hof Breitlen ist Kreditnehmerin der Freien Gemeinschaftsbank. Ergänzend können Anleger:innen Treuhanddarlehen an die IG-Hof Breitlen vergeben.

Möchten Sie sehen, wie Ihr Geld wirkt? Treuhanddarlehen gehen direkt an die IG-Hof Breitlen und werden in Ihrem Auftrag zur Verfügung gestellt. Die Konditionen, wie Zins und Betrag, können Sie innerhalb eines Rahmes individuell gestalten. Die Freie Gemeinschaftsbank übernimmt die Administration und informiert Sie laufend über die Entwicklung. Auf diese Weise sehen

Sie, was mit Ihrem Geld ermöglicht wird. Sie verbinden sich persönlich mit einem Projekt.

Lassen Sie sich von uns beraten!

→ gemeinschaftsbank.ch/sparen-und-anlegen/treuhandanlagen

→ Telefon 061 575 81 70

Menschen verbinden

Marktplatz der Treuhandprojekte

Hildegard Backhaus Vink

Am 4. November 2022 fand erstmals unser «Marktplatz der Treuhandprojekte» statt. Rund 50 interessierte Anleger:innen kamen, um Treuhandprojekte kennen zu lernen.

Treuhandprojekte bieten Anleger:innen die Möglichkeit, bei Projekten Geld direkt anzulegen. Die Anleger:innen wählen Projekte aus, denen sie ein Darlehen gewähren und sehen konkret, was ihr Geld ermöglicht (siehe auch Artikel S. 18).

Projekte und Anleger:innen verbinden

An unserem 1. Marktplatz der Treuhandprojekte präsentierten sich Projekte aus den Bereichen Landwirtschaft, Heilpädagogik, Schulen und Gewerbe interessierten Anleger:innen. Eingeladen waren IG-Hof Breitlen (siehe auch Reportage S. 8 bis S. 9), Humanus-Haus, gebana und die Rudolf Steiner Schule Lausanne. Das Permakulturprojekt von Marcus Pan musste sich entschuldigen und wurde von Robert Mršić, Leiter der Kreditberatung, vertreten.

Die Projektvertreter:innen boten spannende Einblicke in die laufende Arbeit und erzählten von ihren aktuellen Vorhaben: Mehrere Projekte planen Neubauten und Erweiterungsbauten, andere investieren in Aufbau und Weiterentwicklung. Dafür benötigen sie eine Finanzierung, die nicht allein mit Krediten von der Freien Gemeinschaftsbank abgedeckt werden kann. Hier kommen die Anleger:innen ins Spiel, die mit ihren Treuhanddarlehen den Finanzierungsrahmen erweitern können.

«Bei allen Projekten waren Initiativkraft und Ideenreichtum deutlich spürbar und begeisterten das Publikum.»

Bei allen Projekten waren Initiativkraft und Ideenreichtum deutlich spürbar und begeisterten das Publikum. An den anschliessenden Marktständen entwickelte sich ein lebendiger Austausch zwischen den Projektvertreter:innen und interessierten Anleger:innen. Die mitgebrachten Produkte – von Demeter-Gemüse über Fair trade-Lebensmittel bis hin zu Holz- und Instrumentenarbeiten – trugen dazu bei, die Arbeit anschaulich-konkret werden zu lassen. Ein reicher Apéro mit Produkten von Jürgen Käfer (auf dem Gelände von Hof Breitlen) und gebana rundete den Abend ab.

Ein weiterer Marktplatz der Treuhandprojekte ist für Herbst 2023 geplant.

[→ gemeinschaftsbank.ch/veranstaltungen](https://gemeinschaftsbank.ch/veranstaltungen)

[→ gemeinschaftsbank.ch/sparen-und-anlegen/treuhandanlagen](https://gemeinschaftsbank.ch/sparen-und-anlegen/treuhandanlagen)



↑ Marktstand Humanus-Haus

Die Bank in die **Zukunft** führen

Genossenschaftstag 2022

Margrit Bühler

Im vergangenen November trafen sich rund hundert Genossenschaftsmitglieder in der Markthalle Basel zum Austausch. Im Zentrum stand die Frage, wie die Freie Gemeinschaftsbank ihre Tätigkeit unter Einhaltung der Eigenmittelanforderungen weiter entfalten kann.

Max Ruhri, Mitglied der Geschäftsleitung, stellte in seiner Einführung dar, wie die Unterstützung sinnvoller Initiativen mit Krediten von der Höhe der Eigenmittel der Bank abhängt. Die Bank kann ihre Aufgabe nur erfüllen, wenn die Eigenmittel im vorgegebenen Verhältnis zu den Kreditvergaben steigen. Seit Jahren beschäftigen sich Verwaltungsrat und Geschäftsleitung mit der grundlegenden Frage, wie die Bank ihre Eigenmittelbasis stärken kann. Aus verschiedenen Perspektiven wurde auch an vergangenen Genossenschaftstagen darüber berichtet und gemeinsam nach Wegen gesucht. Ein wichtiger Baustein zur Entwicklung der Eigenmittelbasis ist die Zeichnung neuer Anteilscheine der Freien Gemeinschaftsbank Genossenschaft. Sie bilden seit den Anfängen das Fundament der Bank und werden stetig neu gezeichnet, allerdings in geringerem Ausmass, als die Nachfrage nach Krediten, die dem Zweck der Bank entsprechen, steigt. Darum wurden vor sieben Jahren in einem ersten Schritt rückzahlbare Anteilscheine eingeführt, die zusätzlich zu den nicht-rückzahlbaren Anteilscheinen gezeichnet werden können.

Am Genossenschaftstag stellten der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung das Thema der Verzinsung der rückzahlbaren Anteilscheine vor und gaben es als Frage in die Runde. Darüber diskutierten die Genossenschaftsmitglieder engagiert. Die verschiedenen Voten wurden aufgenommen und fliessen in die mögliche Ausgestaltung ein. Wichtig war den Anwesenden die Möglichkeit, gezeichnete



↑ Genossenschaftstag 2022 im «Wohnzimmer» der Markthalle Basel

Anteilscheine gegen die Erstattung des Kaufpreises weitergeben zu können, und die Frage, ob eine Verzinsung zu unseren Werten passt. Wir meinen ja: im Sinne einer Gegenleistung für die Beteiligung am Kapital der Bank verstanden. Nach eingehender Diskussion im Plenum sprach sich die Mehrheit der anwesenden Genossenschaftsmitglieder an einer Konsultativabstimmung für die Einführung einer Verzinsung aus.

Wir danken allen Beteiligten herzlich für ihre Mitarbeit und ihre Unterstützung!



Erklärt

Eigenmittel

«Eigenkapital» oder «Eigenmittel» sind im Unterschied zu den Kundeneinlagen diejenigen Mittel einer Bank, die ihr selbst gehören. Bei der Freien Gemeinschaftsbank setzen sie sich bislang aus dem Genossenschaftskapital und den erwirtschafteten Gewinnen zusammen. Wie jede andere Bank auch, müssen wir gemäss Vorschriften

der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA für jeden vergebenen Kredit Eigenkapital hinterlegen, um mögliche Kreditausfälle auffangen zu können. Bei nicht ausreichenden Eigenmitteln müssen wir Kreditprojekte ablehnen, die wir gerne realisieren würden. Das Eigenkapital bestimmt auch die maximale Höhe eines

Kredites, den wir vergeben dürfen. Ferner spielt das Eigenkapital eine Rolle bei gesetzlich vorgeschriebenen Quoten, welche die Bank erfüllen muss, wie z. B. das Verhältnis von Eigenkapital zur Bilanzsumme oder zu risikogewichteten Positionen, die auch die Kredite enthalten.

Auf dem Weg ...

«Es soll nicht genügen, dass man Schritte tue, die einst zum Ziele führen, sondern jeder Schritt soll Ziel sein und als Schritt gelten.»¹

Max Ruhri, Mitglied der Geschäftsleitung

Ein bewegtes Jahr liegt hinter uns. Während die COVID-19 Pandemie schrittweise in den Hintergrund trat, wurde das Geschehen am Anfang des Jahres 2022 von dem Beginn des Angriffskrieges Russlands gegen die Ukraine dominiert. Als Freie Gemeinschaftsbank berührte uns diese Katastrophe auf verschiedene Weise und nahm mit ihren Auswirkungen eine zentrale Rolle in diesem Geschäftsjahr ein.

Am Beginn des Jahres standen in dieser Hinsicht vor allem humanitäre Themen im Vordergrund. Lena Bringold, Mitarbeiterin der Bank mit engen familiären Kontakten in die Ukraine, war mit Unterstützung der Bank intensiv mit ehrenamtlichen Übersetzungstätigkeiten beschäftigt und engagierte sich auch im Rahmen des Spendenfonds «Solidarität» der Stiftung Freie Gemeinschaftsbank.

Im Laufe des Jahres zeigten sich die ökonomischen Auswirkungen des Krieges durch den Anstieg der Energiepreise und die damit einsetzende Inflation. Die steigende Inflation veranlasste die Schweizerische Nationalbank (SNB) zur Abkehr von der seit 2015 herrschenden Politik der Negativzinsen: Nach mehr als sieben Jahren wurde der Leitzins im Juni 2022 von -0,75 % auf -0,25% angehoben. Es folgten weitere Zinsanstiege im September (0,50 %) und Dezember (1,00 %). Damit hat sich das Zinsumfeld vollständig gewandelt: Erstmals seit langer Zeit erhielt die Freie Gemeinschaftsbank auf ihre Liquidität bei der SNB wieder positive Zinsen – und das hatte günstige Auswirkungen auf den Ertrag. Die Bank verfolgte in dieser Zeit der sich ändernden Zinsen eine sehr langsame und ruhige Zinspolitik.²

«Die Bank verfolgte in dieser Zeit der sich ändernden Zinsen eine sehr langsame und ruhige Zinspolitik.»

Strategieprozess

Der im Jahr 2021 begonnene Strategieprozess wurde im Jahr 2022 intensiv weitergeführt und im Dezember mit der Verabschiedung durch den Verwaltungsrat abge-

«Es ist uns dabei ein Anliegen – wie schon im Strategieprozess –, das ganze Bankteam in die Entwicklung einzubeziehen.»

schlossen. Die für diesen Prozess neu ins Leben gerufene Impulsgruppe arbeitete in verschiedener Besetzung und hat sich im Laufe dieser Arbeit zu einem stabilen und kontinuierlich arbeitenden Gremium zur Entwicklung der Bank profiliert. Ab Januar 2023 besteht eine Hauptaufgabe des Gremiums darin, Projekte auf den Weg zu bringen, um den in der Strategie formulierten Zielen näherzukommen. Es ist uns dabei ein Anliegen – wie schon im Strategieprozess –, das ganze Bankteam in die Entwicklung einzubeziehen.

Ein Projekt, das bereits während der Strategiearbeit auf den Weg gebracht wurde, ist die Einführung eines neuen Instrumentes zur Stärkung der Eigenkapitalbasis. Die Rahmenbedingungen dafür wurden bereits an zwei Genossenschaftsanlässen mit den anwesenden Genossenschaftsmitgliedern diskutiert.

Neben dem Gemeinschaftsgremium, das 2020 ins Leben gerufen wurde und die Entwicklung des Lohnmodelles der Freien Gemeinschaftsbank koordinierte, haben wir mit der Impulsgruppe ein zweites Gremium mit wechselnder Besetzung aus dem Bankteam. Die Einführung beider Gremien ist zentral auf dem Weg zu einer dreigliedrigen Organisation.

Weitere Entwicklungsschritte und Aktivitäten des vergangenen Jahres

Neben den Herausforderungen im Zusammenhang mit den Änderungen des ökonomischen Umfeldes und der Strategieentwicklung gab es im Jahr 2022 weitere Entwicklungen. Im Bereich der Dienstleistungen sind unsere neuen Angebote zu erwähnen: Sichtbar für unsere Kund:innen wurden QR-Rechnungen, Kreditkarten und

¹ Johann Wolfgang von Goethe, in: Johann Peter Eckermann, Gespräche mit Goethe, 18. September 1823

² Zur Zinspolitik der Freien Gemeinschaftsbank siehe: «transparenz» Nr. 85, «Mit Ruhe durch bewegte Zeiten navigieren», S. 14-15

	2022	2021	Veränderung	Veränderung
Anzahl Mitarbeitende*	30	28	2	7,14 %
Durchschnittsalter Mitarbeitende	39,2	38,9	0,3	0,99 %
Anzahl Genossenschaftsmitglieder	2'745	2'690	55	2,04 %
Anzahl Kund:innen gesamt	5'603	5'367	236	4,40 %
Anzahl Kreditkund:innen	525	508	17	3,35 %
Durchschnittsalter Kund:innen	57,59	57,55	0,04	0,07 %

Abb. 1: Menschen in der Freien Gemeinschaftsbank

* z. T. in Teilzeit

eine mobile Version unseres Bankmagazins «transparenz» eingeführt. Auch intern gab es wesentliche Entwicklungsschritte: Wir haben eine Photovoltaikanlage auf dem Dach des Bankgebäudes in Betrieb genommen, eine neue Telefonanlage eingeführt und die Digitalisierung sämtlicher Kundendossiers vorbereitet – die Umsetzung beginnt Anfang 2023. Besonders hervorzuheben sind auch die sozialen Anlässe, die von der Bank organisiert wurden oder an denen Vertreter:innen der Bank teilgenommen haben: zwei Genossenschaftsanlässe in der Rudolf Steiner Schule Birseck und in der Markthalle in Basel, die Summerschool des Institute for Social Banking in Luxemburg, das von uns organisierte Bankentreffen europäischer Mitgliedsbanken der Global Alliance for Banking on Values (GABV) in Zug und das Annual Meeting der GABV in Dhaka (Bangladesch).¹ Ein Höhepunkt im Veranstaltungsjahr war der erste Treuhand-Event, an dem sich neue Projekte potenziellen Geldgeber:innen vorstellten und mit ihnen ins Gespräch kamen. Die grosse Begeisterung für diese Begegnungsmöglichkeit – sowohl im Bankteam als auch bei unseren Kund:innen – veranlasst uns, ähnliche Anlässe zukünftig regelmässig durchzuführen.

«Besonders hervorzuheben sind auch die sozialen Anlässe, die von der Bank organisiert wurden oder an denen Vertreter:innen der Bank teilgenommen haben.»

Ausblick auf 2023

Zu Beginn des Jahres 2023 steht die Suche nach neuen Mitarbeitenden im Vordergrund. Insbesondere die Kreditberatung und der Kundenservice brauchen dringend Ver-

stärkung. Ein zweites zentrales Thema ist die Einführung eines neuen Instrumentes zur Stärkung unseres Eigenkapitals und die in diesem Zusammenhang nötige Statutenänderung an der Generalversammlung im April.

Ein weiteres Vorhaben ist die Weiterentwicklung im Bereich ökologische Nachhaltigkeit. Wir sehen intern und zusammen mit unseren Kund:innen nötige Entwicklungsschritte im Zusammenhang mit den Klimazielen.

Während der Entwicklungsfokus im Jahr 2022 auf der Strategie lag, soll 2023 die kulturelle Weiterbildung und der inhaltliche Austausch in Form von internen Mittagveranstaltungen, unseren sogenannten «Freiräumen», verstärkt werden. Neben der inhaltlichen Vertiefung werden auch der Erfahrungsaustausch und das Kennenlernen von Initiativen ausserhalb der Bank sowie die interne Aus- und Weiterbildung im Fokus stehen.

¹ Siehe Bericht S. 22/23

	in Tausend CHF	in Tausend CHF	in Tausend CHF	in %
	2022	2021	Veränderung	Veränderung
Kundengelder	363'117	343'920	19'196	5,58 %
Kredite	297'429	284'553	12'876	4,52 %
Deckungsgrad im Kundengeschäft (Kundengelder/Kredite)	122 %	121 %	1 %	–
Flüssige Mittel	74'258	65'982	8'276	12,54 %
Nostro (Forderungen gegenüber Banken und Finanzanlagen)	6'391	7'571	-1'180	-15,59 %
Bilanzsumme	387'768	367'879	19'889	5,41 %
Treuhandkredite	23'204	20'038	3'166	15,80 %
Genossenschaftskapital	10'549	10'193	355	3,49 %
Eigenmittel gesamt*	26'440	26'074	366	1,40 %
Leverage Ratio (Kernkapital im Verhältnis zur Bilanzsumme)	5,90 %	5,98 %	-0,08 %	–
Nettoerfolg aus dem Zinsgeschäft	4'359	3'938	421	10,68 %
Sachaufwand	1'380	1'271	109	8,57 %
Personalkosten	3'008	2'832	177	6,25 %
Geschäftserfolg	699	444	255	57,52 %
Jahresgewinn	551	403	148	36,60 %

Abb. 2: Zahlen im Überblick

* Inklusive nachrangige Festgelder

Das Jahr 2022 in Zahlen

Max Ruhri

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 des letzten Jahres.

Im Jahr 2022 hat sich die Freie Gemeinschaftsbank sehr gut entwickelt. Die Bank ist sowohl hinsichtlich Kund:innenanzahl als auch hinsichtlich verwalteter Gelder gewachsen. Wesentliche Kreditausfälle waren keine zu verzeichnen. Der Gesamtertrag konnte bei einem moderaten Anstieg des Aufwandes deutlich gesteigert werden, sodass ein wesentlich höherer Gewinn zu verzeichnen war.

Besondere Rahmenbedingungen

Während die pandemiebedingten Massnahmen im Berichtsjahr beendet wurden und die Schweiz diesbezüglich wieder zur Normalität zurückgefunden hat, haben sich die Rahmenbedingungen durch den Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine grundlegend geändert: Die steigenden Energiepreise führten zu einem starken Anstieg der Inflation und damit zu einer neuen Ausrichtung der Zinspolitik der Schweizerischen Nationalbank (SNB), die im Laufe des Jahres 2022 drei Zinsanpassungen vornahm und mit einem Zinssatz von 1,00 % (Vorjahr -0,75 %) in das Jahr 2023 geht. Dabei ist die Inflation im Euro-Raum deutlich höher als in der Schweiz – dies ging einher mit einer deutlichen Aufwertung des Schweizer Franken.

Ertragsentwicklung

Der Ertrag der Bank ist in allen Bereichen angestiegen, beim Zins- und Devisenertrag sogar deutlich. Der Aufwand ist ebenfalls angestiegen, insbesondere im Bereich Personal- und Beratungskosten. Bei einer stark steigenden Zinsmarge und einem Kreditwachstum von 4,5 % (Vorjahr 9,3 %) konnte der Brutto-Erfolg im Zinsgeschäft um 8,4 % gesteigert werden (Vorjahr 4,7 %). Die Ausgabenseite ist – gemessen am Vorjahr und Vorvorjahr – mit 7,0 % ebenfalls deutlich, wenn auch moderater als der Ertrag, angestiegen. Dabei sind die Sachkosten im Verhältnis etwas stärker angestiegen als die Personalkosten.

Durch neue regulatorische Anforderungen musste die Freie Gemeinschaftsbank wie schon im Vorjahr Reserven in Form von Wertberichtigungen zur Abdeckung von inhärenten Risiken aufbauen, was den Gewinn um etwa TCHF 150 reduziert hat. Mit TCHF 551 ist das Jahresergebnis dennoch deutlich höher als im Vorjahr ausgefallen (+36,6 %).

Zahlungsverkehr

Der Zahlungsverkehr hat im Jahr 2022 – wie schon im Jahr davor – deutlich zugenommen. Wurden 2019 etwa 173'000 Transaktionen gebucht, waren es 2020 rund 195'000 und im Jahr 2021 bereits 237'000. Im Jahr 2022 wurden dann 272'000 Transaktionen abgewickelt. Aufgrund unserer Entwicklungsschritte der letzten Jahre im Zahlungsverkehr wählen immer mehr Kund:innen die Freie Gemeinschaftsbank als Hausbank, über die sie ihren täglichen Zahlungsverkehr abwickeln, nicht zuletzt

	in %	in Mio. CHF	in Mio. CHF	in %
	31.12.2022	2022	2021	Veränderung
Kreditbereiche				
Freie Schulen und Kindergärten	9,56 %	28,50	30,61	-6,9 %
Heilpädagogik und Sozialtherapie	3,96 %	11,80	14,01	-15,8 %
Medizin, Kliniken, Therapeutika	1,63 %	4,87	4,89	-0,4 %
Überprüfte biologische Landwirtschaft	9,17 %	27,35	27,82	-1,7 %
Altersheime, Begegnungszentren	5,57 %	16,60	16,05	3,4 %
Gewerbe, Handel, Restaurants	5,30 %	15,81	18,01	-12,2 %
Ökologische Projekte	0,97 %	2,89	3,70	-21,8 %
Kulturelle und künstlerische Initiativen	0,56 %	1,67	1,71	-2,2 %
Gemeinschaftliches Wohnen	22,73 %	67,78	61,88	9,5 %
Wohnen	40,00 %	119,26	104,14	14,5 %
Übrige	0,55 %	1,65	2,32	-29,1 %
Kredite gesamt	100,0	298,18	285,16	-

Abb. 3: Verteilung der bewilligten Ausleihungen auf die verschiedenen Kreditbereiche

über das 2019 aktualisierte E-Banking und das 2020 eingeführte Mobile Banking. Damit ging auch im Jahr 2022 ein deutlicher Anstieg des Ertrages im Handelsgeschäft einher, bei dem es sich um den Ertrag aus Devisentransaktionen von Kund:innen handelt.

Genossenschaft

Der Austausch im Rahmen der Genossenschaft konnte im Jahr 2022 nach einer pandemiebedingten Pause wieder aufgenommen werden. Es war zwar noch nicht möglich, die Generalversammlung wie gewohnt durchzuführen, dafür wurden zwei Genossenschaftstage und ein Dialoggespräch mit interessierten Genossenschaftsmitgliedern veranstaltet. Zentrales Thema war dabei die Einführung von Zinsen auf die Anteilscheine der Genossenschaft.

Das Genossenschaftskapital hat im Jahr 2022 deutlichen Zuwachs erfahren (+ 3,5 %). Neben zahlreichen kleineren Anteilschein-Zeichnungen konnten auch im Jahr 2022 einzelne substantielle Grosszeichnungen empfangen werden.

Treuhandgeschäft

Das Treuhandgeschäft hat sich mit einem Wachstum von 15,8 % (Vorjahr 38,6 %) gut entwickelt. Es wurden insbesondere einige grosse Projekte vorbereitet, die im Jahr 2023 zur Auszahlung kommen. Der Kommissionsertrag hat dabei um etwa 24,7 % (Vorjahr 43,0 %) zugenommen. Ein Höhepunkt in der Entwicklung des Treuhandgeschäftes war im Jahr 2022 der Treuhand-Event, bei dem sich fünf Projekte potenziellen Darlehensgeber:innen vorstellten.

Durchschnittsalter

Im Jahr 2021 war die Kundschaft der Freien Gemeinschaftsbank erstmals – seitdem der Altersdurchschnitt ausgewertet wird – durchschnittlich jünger geworden. 13 Tage waren es 2021. Im Jahr 2022 wurden unsere Kund:innen durchschnittlich wieder etwas älter, und zwar um 14 Tage. Damit ist das Alter unserer Kund:innen während der letzten zwei Jahre durchschnittlich konstant geblieben. Das bedeutet, dass wir ausreichend neue jüngere Kund:innen gewinnen konnten.

Umgang mit Negativzinsen

Im Berichtsjahr war die Freie Gemeinschaftsbank nicht direkt von relevanten Negativzinsen betroffen. Es ist trotz deutlichem Wachstum der Kundengelder gelungen, mit unseren Guthaben bei der Schweizerischen Nationalbank (SNB) unterhalb der Limite für Negativzinsen zu bleiben. Dies dank des Wachstums im Kredit und der Vermittlung von Treuhanddarlehen. Wir haben auch im Jahr 2022 unseren Kund:innen keine Negativzinsen weiterverrechnet. Die Situation hat sich im vierten Quartal durch die Aufhebung der Negativzinsen bei der SNB entspannt.

Regulatorisches Umfeld

Das Berichtsjahr war im Hinblick auf das regulatorische Umfeld ein ruhiges Jahr. Es gab keine wesentlichen Änderungen zu den Vorjahren bei regulatorischen Themen, die für die Freie Gemeinschaftsbank relevant waren.

Bilanz per 31. Dezember 2022

	in Tausend CHF	in Tausend CHF
Aktiven	2022	2021
Flüssige Mittel	74'258	65'982
Forderungen gegenüber Banken	1'391	2'571
Forderungen gegenüber Kund:innen	7'947	14'097
Hypothekarforderungen	289'482	270'455
Finanzanlagen	5'000	5'000
Aktive Rechnungsabgrenzungen	130	75
Beteiligungen	0	0
Sachanlagen	9'537	9'666
Sonstige Aktiven	24	33
Total Aktiven	387'768	367'879
Passiven		
Verpflichtungen gegenüber Banken	1'792	2'029
Verpflichtungen aus Kundeneinlagen	363'117	343'920
Passive Rechnungsabgrenzungen	248	206
Sonstige Passiven	106	125
Rückstellungen	–	–
Reserven für allgemeine Bankrisiken	3'836	3'836
Gesellschaftskapital	10'549	10'193
Gesetzliche Gewinnreserve	2'039	1'677
Freiwillige Gewinnreserve	5'531	5'490
Gewinn	551	403
Total Passiven	387'768	367'879
Total nachrangige Verpflichtungen	3'935	4'475
– davon mit Wandlungspflicht und/oder Forderungsverzicht	750	750
Ausserbilanzgeschäfte		
Eventualverpflichtungen	20	20
Unwiderrufliche Zusagen	6'018	3'394
Treuhandkredite	23'204	20'038

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

Erfolgsrechnung vom 1. Januar 2022 bis 31. Dezember 2022

	in Tausend CHF	in Tausend CHF
Erfolg aus dem Zinsengeschäft	2022	2021
Zins- und Diskontertrag	4'587	4'235
Zins- und Dividendenertrag aus Finanzanlagen	11	9
Zinsaufwand	-127	-118
Brutto-Erfolg Zinsengeschäft	4'471	4'125
Veränderungen von ausfallrisikobedingten Wertberichtigungen sowie Verluste aus dem Zinsengeschäft	-113	-188
Subtotal Netto-Erfolg Zinsengeschäft	4'359	3'938
Erfolg aus dem Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft		
Kommissionsertrag Wertschriften- und Anlagegeschäft	105	84
Kommissionsertrag Kreditgeschäft	58	80
Kommissionsertrag übriges Dienstleistungsgeschäft	287	271
Kommissionsaufwand	-2	-0
Subtotal Erfolg Kommissions- und Dienstleistungsgeschäft	449	436
Erfolg aus dem Handelsgeschäft und der Fair-Value-Option	406	324
Übriger ordentlicher Erfolg		
Liegenschaftenerfolg	112	127
Anderer ordentlicher Ertrag	5	3
Anderer ordentlicher Aufwand	-	-
Subtotal übriger ordentlicher Erfolg	117	129
Geschäftsaufwand		
Personalaufwand	-3'008	-2'832
Sachaufwand	-1'380	-1'271
Subtotal Geschäftsaufwand	-4'388	-4'103
Wertberichtigungen auf Beteiligungen sowie Abschreibungen auf Sachanlagen und immateriellen Werten	-243	-281
Geschäftserfolg	699	444
Ausserordentlicher Ertrag	-	-
Ausserordentlicher Aufwand	-4	-1
Steuern	-144	-39
Gewinn	551	403
Gewinnverwendung		
Jahresgewinn	551	403
Gewinnvortrag	-	-
Bilanzgewinn	551	403
davon		
– Zuweisung an gesetzliche Gewinnreserve	-551	-362
– Zuweisung an freiwillige Gewinnreserve	-	-41

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

Was macht eigentlich ... der Bereich Treuhand?

Die Freie Gemeinschaftsbank stellt sich vor

Hildegard Backhaus Vink

Die Freie Gemeinschaftsbank bietet als eine der wenigen Banken in der Schweiz eine spezielle Anlageform: Sie vermittelt sogenannte «Treuhanddarlehen» – das sind Direktdarlehen zwischen Anlegenden und Darlehensnehmenden. Ein Besuch im Bereich Treuhand der Freien Gemeinschaftsbank.

Wenn Nicolas Müller, Leiter des Bereichs Treuhand, von seiner Arbeit erzählt, wird sein Engagement spürbar. «Es gibt Menschen, die benötigen Geld für ihre Initiativen, und Menschen, die Geld übrig haben. Wir bringen beide Seiten zusammen», beschreibt er das Modell. «Die Anleger:innen können sich die Projekte aussuchen, in die sie investieren möchten, und selbst entscheiden, mit welchem Projekt sie sich verbinden möchten.» Das Geld fliesst dabei direkt zu den Projekten. Die Anleger:innen sehen genau, was ihr Geld ermöglicht. «Das Treuhandgeschäft bietet die Möglichkeit, aktiv und bewusst mit Geld umzugehen», ist Nicolas Müller überzeugt. «Es bringt modellhaft den gesamten Ansatz unserer Bankarbeit zum Ausdruck».

Frei wählbarer Zins

Treuhanddarlehen werden auf eigenes Risiko der Anleger:innen abgeschlossen, die Bank tritt nur als Vermittlerin auf. Dieses Risiko teilen die Anleger:innen mit der Bank, denn sie ist bei allen Treuhandprojekten mit Krediten beteiligt. Als Gegenleistung für das Risiko zahlen die Projekte einen Zins. «Dabei können die Anleger:innen

den Zins innerhalb einer Bandbreite frei wählen», erklärt Nicolas Müller. Eine spannende Erfahrung ist für ihn, dass der maximale Zinssatz eher selten gewählt wird. «Es ist völlig legitim, den höchstmöglichen Zinssatz zu wählen», meint Nicolas Müller. «Aber wenn die Anleger:innen sehen, wie ihr Geld wirkt und wer damit arbeitet, sind sie eher bereit, einen tieferen Zins zu wählen.» Treuhanddarlehen bieten die Möglichkeit, nicht nur seine eigenen Bedürfnisse, sondern auch die des Anderen wahrzunehmen.

Neben Nicolas Müller arbeiten im Treuhandbereich Elias Giger (Beratung) und Lena Bringold (Administration). Wie läuft eine Treuhandvermittlung ab? «Nach einem gegenseitigen Kennenlernen stellen wir die Projekte vor, die der Treuhandbereich zuvor gemeinsam mit dem Kreditbereich ausgesucht hat», erzählt Nicolas Müller. «Die Kund:innen erhalten eine umfassende Information über das Projekt inklusive Jahresrechnung sowie ein Formular für eine Absichtserklärung. In diesem Gespräch werden sie auch über die Risiken aufgeklärt.»

Wenn die Kund:innen sich nach einer Weile entschieden haben, schliesst die Bank je einen Vertrag mit der bzw. dem Anlegenden und einen mit dem Projekt, der die Konditionen, wie Laufzeit und Zins, enthält. Das Treuhandprojekt weiss nicht, woher das Geld kommt. Es steht den Geldgebenden aber frei, die Projekte zu besuchen und die Menschen kennenzulernen. Während der Vertragslaufzeit werden die Anleger:innen von der Bank regelmässig über die wirtschaftliche Entwicklung des Projektes informiert.

«Interessant finde ich, dass ein Treuhanddarlehen eine Beziehung stiftet», meint Nicolas Müller zum Abschluss. «Wenn z. B. das Projekt die Zinsen nicht zahlen kann oder die bzw. der Anlegende das Geld vorzeitig benötigt, schauen wir mit beiden Seiten nach einer Lösung. Ich habe erlebt, dass es stets ein wohlwollendes Entgegenkommen gibt. Das wäre ohne die Beziehung nicht möglich.»

→ gemeinschaftsbank.ch/sparen-und-anlegen/treuhandanlagen



↑ Nicolas Müller bereitet sich auf ein Beratungsgespräch vor.

Organik versus Mechanik

Max Ruhri



Ein wesentliches Kriterium bei der Entwicklung von Produkten oder Dienstleistungen ist die «Skalierbarkeit». Skalierbarkeit ist die Möglichkeit, die Grösse bzw. Menge zu ändern. Von steigenden Skalenerträgen spricht man, wenn bei Ausweitung der Produktion der Ertrag überproportional zum Aufwand steigt.

Steigende Skalenerträge sind in den meisten Bereichen der Wirtschaft von grosser Relevanz, da sie zur Verbilligung der Produktion und damit zu mehr Wohlstand bzw. Gewinn führen. Ein wesentlicher Faktor ist dabei die Automatisierung: Wenn die Produktion automatisiert werden kann, können grosse Produkt-Mengen bei sinkendem Aufwand hergestellt werden. Bei der Entwicklung von neuen Produkten ist die Skalierbarkeit meistens eine Bedingung.

Neben der Skalierbarkeit ist die Nachfrage nach der angebotenen Leistung wesentlich. Zur Steigerung der Nachfrage werden in der Regel Anreize¹ eingesetzt: niedrige Preise, neu geschaffene Bedürfnisse oder Zusatzleistungen (z. B. Museumspass zur Kontoeröffnung). Skalierbarkeit und Anreize als Ausgangspunkt der Entwicklung sind Merkmale einer mechanischen Herangehensweise.

Im Unterschied dazu geht eine organische Herangehensweise von den Motiven und Bedürfnissen konkreter Menschen aus und fragt, wie diese Bedürfnisse befriedigt, diesen Motiven entsprochen werden kann. So entstehen erste Leistungs- bzw. Geldströme (Geld gegen Leistung), die anfangs noch höchst ineffizient vorstattgehen. Erst durch die steigende Zahl, das zunehmende Zusammenspiel vieler Teilnehmender bilden sich durch die Geld- und Leistungsströme Organe und Prozesse, die schrittweise standardisiert und automatisiert werden – und in diesem Sinne auch skalierbar sind.

Der fundamentale Unterschied dieser organischen zur oben beschriebenen mechanischen Herangehensweise ist, dass sich Leistung und Geldstrom aus den Motiven und Bedürfnissen der beteiligten Menschen gebildet haben. Die Motive und Bedürfnisse sind daher bereits integriert und es müssen keine sachfremden Inhalte herangezogen werden, um Anreize zu schaffen. Der Geld- und der Leistungsstrom werden von

den Motiven und Bedürfnissen getragen. Wesentlich für diese organische Herangehensweise ist, dass sowohl Menschen mit ihren Motiven und Bedürfnissen als auch die Natur als Grundlage der Produktion bis zu einem gewissen Grad sichtbar werden – ganz im Sinne einer Transparenz des Durchscheinens.²

Die in dem organischen Prozess enthaltenen Motive und Bedürfnisse sowie die grundlegende Transparenz wirken direkt gegen ökologische und ökonomische Ausbeutung: Durch die Transparenz ist das soziale und ökologische Umfeld der Leistung sichtbar – und diese Sichtbarkeit senkt die Bereitschaft zur Ausbeutung. Durch die bereits vorhandenen Motive und Bedürfnisse braucht es weniger Anreize in Form von Preisdumping und dergleichen mit der Folge, dass der Preisdruck entlang der Wertschöpfungskette sinkt.

Wo Menschen mit ihren Bedürfnissen und Impulsen in Erscheinung treten, enden Automatisierung und Skalierbarkeit. Wo Menschen in Erscheinung treten, erscheint aber auch das Tragende und Ord nende im ökonomischen Prozess. Es geht nicht darum, Automatisierung gegen die Anwesenheit des Menschen auszuspielen, sondern darum, jeden dieser Aspekte an seinen richtigen Ort zu stellen.



Max Ruhri

Mitglied der Geschäftsleitung
der Freien Gemeinschaftsbank

¹ Siehe «transparenz» Nr. 85: «Von Anreizen und Gegenleistungen», S. 13

² Siehe «transparenz» Nr. 84: «Transparenz», S. 19



Gemeinsam für ein menschliches Bankwesen

Hildegard Backhaus Vink

Die Global Alliance for Banking on Values (GABV) ist eine Netzwerkorganisation, die sich seit 2009 für ein Bankwesen einsetzt, das den Menschen und der Natur dient. Die Freie Gemeinschaftsbank ist seit 2016 Mitglied der GABV.

Interview mit Martin Rohner, Geschäftsführer der Global Alliance for Banking on Values.

→ Was ist die Global Alliance for Banking on Values?

Martin Rohner: Die Global Alliance for Banking on Values (GABV) ist eine weltweite Bewegung von Banken, die sich am Wohl des Menschen und des Planeten ausrichten. Die Gründung der GABV war eine Initiative von Peter Blom, Triodos Bank (NL), zu Beginn der 2000er Jahre. Damals gab es bereits eine ganze Reihe von Banken, die einen werteorientierten Ansatz hatten und mit ihrer Arbeit Positives in der Welt bewirkten. Diese Banken wollte er zusammenbringen, damit daraus eine Kraft werde, die in die Gesellschaft

hineinwirke. Es fanden sich insgesamt zehn Gründerbanken, die aufzeigen wollten, dass nachhaltiges Banking kein Nischenphänomen ist.

→ Welche Ziele verfolgt die GABV?

Martin Rohner: Die GABV arbeitet auf verschiedenen Ebenen: Zum einen bieten wir den Mitgliedsbanken die Möglichkeit zur Vernetzung und zum Austausch. Es finden regelmässige Treffen auf Geschäftsleitungsebene statt¹ und für Mitarbeitende der verschiedenen Bereiche werden fachbezogene Work-

¹ Siehe Bericht S. 22/23

shops angeboten. Wir merken immer wieder, dass wir viel voneinander lernen können – sowohl im Ideenaustausch als auch ganz praktisch. Es ist stets erhellend und ermutigend, wie sich die Fragestellungen und Themen innerhalb der einzelnen Banken ähneln. Oft konnten sich die Banken auf diese Weise gegenseitig in ihrer Entwicklung voranbringen. Wichtig ist dabei, dass wir eine Mitgliederorganisation sind: Man bekommt so viel heraus, wie man hineingibt.

Daneben verfolgt die GABV auch ein gesellschaftlich-politisches Ziel: Sie versteht sich als Bewegung und versucht aktiv, politischen Einfluss zu nehmen, damit sich das globale Finanzsystem in Richtung eines wertorientierten Banking ändert. Und wir zeigen auf, dass ein Bankwesen, das Mensch und Natur vor den Gewinn stellt, sehr gut funktioniert, denn die Mitgliedsbanken leben ein solches Bankwesen als praxistaugliches Modell vor.

→ Was ist der Nutzen für die einzelnen Mitgliedsbanken?

Martin Rohner: Der Nutzen ist vielfältig. Der oben erwähnte Austausch zwischen den Geschäftsleiter:innen ist immer sehr wertvoll. Die GABV bietet aber auch konkrete Programme und Dienste an, z. B. Fachseminare für Führungskräfte zu der Frage, wie man mit Werten führt, eine Balanced Scorecard – das ist eine Methode, um die eigene Wirkungsweise anhand von verschiedenen Kennzahlen zu messen und sich als Bank weiterzuentwickeln – und in Zusammenarbeit mit der Partnership for Carbon Accounting Financials² ein Modell, um die bankspezifischen CO₂-Emissionen zu berechnen und reduzieren zu können. Wir haben auch Fälle, wo Banken zusammenarbeiten und z. B. gemeinsam einen Kredit finanzieren oder es kommt zu einem fachlichen Austausch unter den Mitarbeitenden ähnlicher Institute.

→ Gibt es die typische GABV-Bank oder sind die Mitglieder sehr unterschiedlich?

Martin Rohner: Spannend ist, dass die GABV wirklich eine globale Bewegung ist: Wir haben Mitgliedsbanken von Kanada bis Papua-Neuguinea und von Bolivien bis zur Mongolei. Darunter finden sich Mikrokreditbanken, Genossenschaftsbanken für kleine und mittlere Unternehmen sowie Retailbanken, die auch grössere Immobilienfinanzierungen im Nachhaltigkeitsbereich leisten.

Die Banken in Europa haben ein ähnliches Profil, während die Banken im Globalen Süden eine andere Kultur haben, was z. B. das Hierarchieverständnis und die Arbeitsfelder betrifft. Dort geht es vorrangig um die Frage, die Menschen mit Geld zu versorgen, damit sie ein Einkommen haben, während bei uns Nachhaltigkeitsthemen im Vordergrund stehen. Eine Bank im Kongo steht vor ganz anderen Herausforderungen und Möglichkeiten als eine Bank in Australien, Nepal oder El Salvador. Aber auf der gemeinsamen Werteebene können sich alle Mitgliedsbanken begegnen und sind den GABV Prinzipien verpflichtet (siehe Kasten auf S. 22).

Viele unserer Banken in Australien, Indien und Afrika spüren bereits heute die Auswirkungen des Klimawandels auf

«Wir zeigen auf, dass ein Bankwesen, das Mensch und Natur vor den Gewinn stellt, sehr gut funktioniert.»

Martin Rohner

ihre Kund:innen, die von Dürren, Waldbränden, Überschwemmungen und Ernteausfällen betroffen sind. Auch hier hilft das globale Netzwerk der GABV, lokal Lösungen zu finden.

→ Sehen Sie ein Umdenken bei konventionellen Banken?

Martin Rohner: Ja und nein. Die meisten Banken sind sich bewusst, dass Nachhaltigkeit wichtig ist. Manche haben aber noch nicht verstanden, dass es nicht um ein Nachbessern geht, sondern dass die gesamte Strategie neu ausgerichtet werden muss. Das erfordert ein Umdenken. Greenwashing – Unternehmensaktivitäten, die als nachhaltig verkauft werden, es aber nicht sind – ist ein Thema. Wir sehen zunehmend grosse Banken am Markt, die mithilfe ihrer gut ausgestatteten Kommunikationsabteilungen dieselbe Sprache sprechen wie wir, aber in Wirklichkeit nicht nachhaltig sind. Wir haben seit unseren Anfängen aus den Werten heraus gearbeitet und haben weniger darüber kommuniziert.

Wir werden immer wieder von konventionell arbeitenden Banken eingeladen. Den Austausch mit ihnen sehen wir als einen wichtigen Teil unserer Aufgabe an.

→ Was hat die GABV seit ihrer Gründung erreicht?

Martin Rohner: Wir sind stolz, dass die GABV eine gewisse Grösse und damit einen Bekanntheitsgrad erreicht hat. Inzwischen werden wir von der Finanzindustrie und den Entscheidungsträger:innen zunehmend als eine Kraft wahrgenommen, die das Thema Nachhaltigkeit angeht. Dank der GABV konnte sich das Modell zur Berechnung des Klima-Fussabdrucks der Partnership for Carbon Accounting Financials durchsetzen, so dass sich 340 Banken mit einem Drittel aller Vermögenswerte weltweit angeschlossen haben. Das ist ein grosser Erfolg, wenn man bedenkt, dass wir 70 Mitgliedsbanken haben!

→ Wo sehen Sie die GABV in 10 Jahren?

Martin Rohner: Unsere Vision wäre: Ein Grossteil der konventionellen Banken erfüllen unsere Kriterien, die Auseinandersetzung mit dem Thema Nachhaltigkeit wird vertieft geführt und insgesamt hat ein Umdenken stattgefunden.

→ gabv.org

Martin Rohner

Seit 2020 Exekutivdirektor der Global Alliance for Banking on Values, davor acht Jahre Vorsitzender der Geschäftsleitung der Alternativen Bank Schweiz.



² Siehe «transparenz» Nr. 83, «Wieviel CO₂-Ausstoss verursacht die Freie Gemeinschaftsbank?» S. 12-13

Die Freie Gemeinschaftsbank als Teil der GABV

Max Ruhri

Seit 2016 ist die Freie Gemeinschaftsbank Mitglied der Global Alliance for Banking on Values (GABV) und erhielt durch diese Mitgliedschaft Einblicke in verschiedene Formen des wertebasierten Bankgeschäftes. Im Jahr 2022 nahm die Freie Gemeinschaftsbank an zwei Treffen der GABV teil.

Am Annual Meeting der GABV im November 2022 in Dhaka, der Hauptstadt von Bangladesch, war die Freie Gemeinschaftsbank durch Max Ruhri vertreten. Der Aufenthalt in Dhaka bot nicht nur den Rahmen zu Austausch und Zusammenarbeit mit befreundeten Banken aus der ganzen Welt, sondern auch die Möglichkeit, in eine faszinierende und bewegende Kultur einzutauchen. Gastgeberin des Annual Meeting war die BRAC Bank aus Bangladesch, eine der grössten Mitgliedsbanken und Gründungsmitglied der GABV.

Neben der Beschäftigung mit bankbezogenen Themen während zweier Tage war ein ganzer Tag dem Besuch verschiedener Unternehmen und einer Filiale der BRAC Bank gewidmet. Nach der Staatsgründung 1971 war Bangladesch das zweitärmste Land der Welt. BRAC war an der

Entwicklung des Landes massgeblich beteiligt. Als Mikrokreditorganisation 1971 von Sir Fazle Hasan Abed gegründet, wuchs die Organisation schnell und wurde 2001 zur BRAC Bank. Sie war die erste Bank, die nicht nur Mikrokredite oder Kredite für grosse Unternehmen gewährte, sondern auch kleinen und mittelgrossen Unternehmen Kreditfinanzierungen zugänglich machte. Um einem Land mit knapp 170 Mio. Einwohnern aus der Armut zu helfen, musste die BRAC Bank schnell wachsen. «I have no time for small is beautiful», war ein Wahlspruch von Sir Abed. Heute arbeiten über 7'700 Mitarbeitende für BRAC.

Im Laufe der Jahre hat sich Bangladesch nach Einschätzung der UNO von der Gruppe der am schwächsten entwickelten Länder zur Gruppe der Schwellenländer entwickelt. Die Arbeitsgesetze sind fortschrittlich: sechs Monate be-



Erklärt

Global Alliance for Banking on Values

Die Global Alliance for Banking on Values wurde 2009 von zehn Banken gegründet, die sich für ein soziales Banksystem einsetzen, darunter Triodos Bank (NL), GLS Bank (DE) und die Alternative Bank Schweiz.

Heute umfasst die GABV 70 Mitgliedsbanken mit 80'000 Mitarbeitenden und rund 60 Mio. Kund:innen in mehr als 40 Ländern weltweit. Die GABV setzt sich dafür ein, das Finanzsystem zu transformieren und sinnvolle wirtschaftliche, soziale und ökologische Projekte zu fördern. Die GABV-Mitgliedsbanken verstehen ihre Arbeit als Modell: Sie zeigen in der Praxis auf, wie ein anderes Finanzsystem funktionieren kann.

Eine positive Wirkung auf Mensch und Umwelt steht im Kern ihrer Geschäftsstrategie.

Die GABV-Mitgliedsbanken arbeiten nach den folgenden GABV-Prinzipien:

- Sie arbeiten realwirtschaftlich.
- Sie begegnen ihren Kund:innen auf Augenhöhe.
- Sie sind krisenresistent.
- Sie verfügen über eine hohe Transparenz und klare Grundsätze für die Unternehmensführung.
- Alle diese Prinzipien sind in der Unternehmenskultur und im Alltag der Bank verankert.

Die jährlichen Treffen der GABV bieten den Mitgliedsbanken die Gelegenheit, sich gegenseitig wahrzunehmen, sich über fachliche Fragen auszutauschen und Anregungen für die eigene Arbeit zu erhalten.

Daneben bietet die GABV eine Reihe von Workshops für Führungskräfte, gezielte Fachseminare sowie ein einheitliches System zur Messung der sozialen Wirkung einer einzelnen Bank. Mit der jährlichen Kampagne «Banking on Values Day» sensibilisiert die GABV die Öffentlichkeit für die Notwendigkeit, ein anderes Bankwesen zu schaffen.

zahlter Mutterschutz, gleiche Löhne für Frauen und Männer, vorgeschriebene Mindestlöhne und – insbesondere nach den Brandkatastrophen und dem Einsturz des Rana Plaza mit 1'300 Todesopfern – neue Standards bei der Gebäudesicherheit und dem Brandschutz.

Eine Herausforderung bleibt die flächendeckende Durchsetzung dieser Arbeitsgesetze. «Unternehmen in Bangladesch werden von ihren westlichen Kund:innen unter Druck gesetzt, die Arbeitsschutzbestimmungen einzuhalten. Dieselben Kund:innen sind jedoch nicht bereit, einen angemessenen Preis für die nachgefragten Produkte zu bezahlen», so Rezwan Ahmed, Gründer und CEO von Aus Bangla Jutex¹, einem Stofftaschenproduzenten. Die hochwertigen Taschen aus recycelter Baumwolle von Aus Bangla Jutex werden für 1 US-Dollar am Weltmarkt nachgefragt. Dabei wird jede Tasche – sowie auch jedes Kleidungsstück – mit recht gewöhnlichen Nähmaschinen von Hand genäht, wie die Teilnehmenden des Treffens bei ihren eindrucksvollen Fabrik-Besuchen bei Aus Bangla Jutex und Urmi Group² sehen konnten. Die Konsument:innen sind es, die durch ihre Einkäufe diese Länder und die dort lebenden Menschen unter Druck setzen. Wie können wir als Konsument:innen zu einer gerechteren und nachhaltigen Weltwirtschaft beitragen? Welche Rolle spielen hier Transparenz und Bewusstsein? Diese Fragen nahmen die GABV-Teilnehmenden mit nach Hause.

Treffen europäischer Mitgliedsbanken der GABV in Zug, Schweiz

Zusammen mit Chai Locher (Institute for Social Banking), Pierre Aebi (European Representative der GABV) und

¹ ausbanglajutex.com

² urmigroup.com



↑ Auf der Strasse in Dhaka

Maria Flock-Ahlander (CEO Ekobanken, Schweden) sowie mit Unterstützung der Alternativen Bank Schweiz lud die Freie Gemeinschaftsbank im September 2022 zu einer Klausur in Zug ein. Elf Geschäftsleitungsmitglieder von neun Banken aus acht Ländern sowie Martin Rohner (CEO der GABV) folgten der Einladung. Im Rahmen der Klausur erzählte jede:r Teilnehmer:in von einer zukunftsweisenden Tätigkeit der eigenen Bank. Das Spektrum der dargestellten Ansätze reichte von Innovationen im Bereich Organisationsentwicklung über neue Herangehensweisen im Bereich Nachhaltigkeit, innovative Technologien und Bankdienstleistungen für Menschen ohne Bankzugang bis hin zu Ansätzen, die einen bewussten Umgang mit Geld ermöglichen. Die Freie Gemeinschaftsbank war durch Brigitte Gisler und Max Ruhri vertreten. Zukünftig wird dieser Austausch alle zwei Monate in Form von Online-Gesprächen fortgesetzt werden, um das Inspirierende und Verbindende dieses Treffens weiter zu pflegen.

↓ Fabrikhalle bei Aus Bangla Jutex



29 April

Generalversammlung 2023

An unserer diesjährigen **Generalversammlung** beschäftigen wir uns mit Fragen der Weiterentwicklung unserer Bank. Alle Genossenschaftsmitglieder sind herzlich eingeladen! Gäste willkommen.

22 Juni

Zur Kunst des Hörens

Vortrag mit Übungen und Musikspielen. Mit Peter Dellbrügger.

Kommende Veranstaltungen

Für die nächsten Monate haben wir zu folgenden Themen Veranstaltungen im Saal geplant: **Green Financing oder Greenwashing – wie entsteht echte Nachhaltigkeit im Bankwesen?** (mit Greenpeace Schweiz) und **Zur Rolle der Banken in der Klimafrage** (mit der Klimajugend Schweiz).

Interessieren Sie sich für unsere Veranstaltungen?

Auf unserer **Website** finden Sie unsere aktuellen Veranstaltungshinweise.

→ gemeinschaftsbank.ch/veranstaltungen

Korrigendum

In der «transparenz» Nr. 85 haben wir in dem Artikel «Mit den Fingern denken – Genossenschaftsausflug 2022» (S. 12) **Valeska Mannigel** fälschlicherweise als «Vanessa Mannigel» bezeichnet. Wir bitten um Entschuldigung!

Wir begrüßen in der Bank



Markus Rettig

Und noch einmal Freie Gemeinschaftsbank: Nach einem 14-jährigen Unterbruch – und mittlerweile in Pension – bin ich im November 2022 mit einem 25 %-Arbeitspensum zur Freien Gemeinschaftsbank zurückgekehrt. Ich freue mich sehr, weiterhin die interessante Arbeitswelt der Bank miterleben zu dürfen und vor allem, wenn ich meine Kolleg:innen bei ihren Aufgaben unterstützen kann.

Meine Geschichte in der Freien Gemeinschaftsbank begann am 1. Mai 1997. Ich arbeitete vorwiegend in der Kundenberatung, im Zahlungsverkehr, Schalterdienst und der administrativen Abwicklung von Bürgschaftskrediten, ab 2003 spezialisierte ich mich auf die Anlageberatung und Vermittlung von Treuhanddarlehen.

Im Januar 2009, nach knapp 12 Jahren, war meine Zeit bei der Freien Gemeinschaftsbank erfüllt. Beim Amt für Sozialbeiträge des Kantons Basel-Stadt (Abteilung Ergänzungsleistungen) habe ich in der Folge das Thema Mensch und Geld noch von einer neuen Perspektive aus kennengelernt und bis zu meiner Pension im September 2021 bearbeitet.

Wir verabschieden aus der Bank

Andreas Klier

Andreas Klier, Mitarbeiter im Kundenservice und in der Kundenberatung mit Aufgaben im Hausdienst, hat die Bank per 31. August 2022 verlassen.

Andreas Klier kam 2010 in die Bank und arbeitete dreieinhalb Jahre in der Kreditadministration. 2013 wechselte er in den Bereich Kundenservice, später übernahm er zusätzlich Tätigkeiten in der Kundenberatung. 2021 kamen Aufgaben im Bereich Hausdienst hinzu. 2020 wurde er von den Mitarbeitenden in das neu gegründete Gemeinschaftsgremium, einem Mitarbeitenden-Gremium, gewählt.

Andreas Klier hat sich in den verschiedenen Bereichen auf vielfältige Weise für die Bank eingesetzt und sich intensiv für die Kund:innen engagiert. Sein besonderes Interesse galt der Auseinandersetzung mit unseren Werten.

Wir danken Andreas Klier für seinen Einsatz sehr herzlich und wünschen ihm alles Gute auf seinem Weg!

Nachruf

Im Gedenken an Annegret Drenkhahn

1. März 1941 – 11. August 2022

Hildegard Backhaus Vink

Am 11. August letzten Jahres ist Annegret Drenkhahn verstorben. Sie gehörte zum Gründungskreis der Freien Gemeinschaftsbank und war seit Gründung der Bank 1984 bis zur ihrer Pensionierung 2003 unermüdlich für die Bank tätig. Von 1984 bis 1999 war sie Mitglied der Geschäftsleitung.

Anfang der 80er Jahre war Annegret Drenkhahn aus der Zürcher Bankenwelt ausgestiegen und hatte dem Bankwesen den Rücken gekehrt. Als sie um 1980 die Anthroposophie kennenlernte – zur gleichen Zeit, als die Gründung der Freien Gemeinschaftsbank durch einen Gründungskreis vorbereitet wurde – kam jedoch die Frage auf sie zu, ob sie für eine aus dem anthroposophischen Impuls heraus gegründete Bank arbeiten möchte. Die Entscheidung fiel ihr nicht leicht, da sie ihren Rückzug aus dem Bankwesen ernst gemeint hatte. Schliesslich liess sie sich aber überzeugen, dass es um ein «anderes» Bankwesen ging, zumal die Ausgestaltung der Bankarbeit – zusammen mit Paolo Wegmüller – in ihrer Hand lag.

In den ersten Bankjahren waren Annegret Drenkhahn und Paolo Wegmüller zu zweit und beide, so erzählte sie oft, haben auf Vieles verzichtet. Skiferien z. B. waren tabu: Was wäre gewesen, wenn sich einer das Bein gebrochen hätte und ausgefallen wäre? Das Bankgeschäft konnte ja nicht einfach ruhen.

Annegret Drenkhahn hat ihre Bankarbeit mit viel Herzblut, einem vertieften Verständnis für die Spiritualität des Geldwesens und absoluter Professionalität gestaltet. Vertrauenswürdigkeit, Zuverlässigkeit, Exaktheit und Seriosität waren Werte, die sie verinnerlicht hatte.

Später wurden ihr Reisen auf den Spuren von Mysterienkulturen und zu kulturellen Stätten eine wichtige Kraft-



↑ Annegret Drenkhahn an ihrem Arbeitsplatz, ca. 1990er Jahre

quelle, aus der sie geistige Nahrung schöpfte. Sie verlor auch in Stresssituationen nie ihr freundliches Wesen und ihren trockenen Humor. Eine norddeutsche Klarheit paarte sich bei ihr mit einem warmen Herz und einer ästhetischen Empfindsamkeit für Schönheit.

Bis zuletzt war Annegret Drenkhahn mit dem Bankimpuls, der Freien Gemeinschaftsbank und den dazugehörigen Menschen treu verbunden.

Die Freie Gemeinschaftsbank verdankt ihren Gründungs-pionieren und damit auch Annegret Drenkhahn ihre Existenz. Die Aufbauarbeit, die damals geleistet wurde, legte die Basis für die heutige Bank. Die Freie Gemeinschaftsbank ist Annegret Drenkhahn zu grossem Dank verpflichtet – dafür, dass sie eine wichtige Frage in ihrem Leben mit «Ja» beantwortet und die Aufgabe der Co-Leitung der Freien Gemeinschaftsbank übernommen hatte.

Wir suchen **Verstärkung** in der **Kreditberatung**

Hildegard Backhaus Vink

Möchten Sie in der Freien Gemeinschaftsbank mitarbeiten und sich mit spannenden Projekten auseinandersetzen? Wir suchen neue Mitarbeitende in der Kreditberatung.

In den letzten Jahren sind zunehmend spannende, zukunftsweisende Initiativen und Projekte auf uns zugekommen: Wohnbaugenossenschaften, die sich einem gemeinsamen ökologisch, ökonomisch und sozial nachhaltigen Lebensstil verpflichten, Start-Ups, die eine faire und lokale Wirtschaftsweise praktizieren, Steiner-Schulen oder heilpädagogische Institute sowie zahlreiche Menschen zur Finanzierung von eigenem Wohnraum. In den letzten Ausgaben unserer «transparenz» haben wir Ihnen eine Reihe dieser Projekte vorgestellt.

Um diesen Anfragen nachzukommen, suchen wir Verstärkung in unserem Team Kreditberatung. Haben Sie Interesse oder kennen Sie jemanden, für den die Stelle interessant sein könnte? Wir bieten die Chance, in einem vielfältigen Bereich unserer Bank mitzuwirken.

«Die Kreditberatung ist ein spannender und vielfältiger Arbeitsbereich mit viel persönlichem Kontakt und finanziellen Herausforderungen.»

Robert Mršić, Leiter der Kreditberatung

Anforderungen

Die Kreditvergabe ist ein zentraler Bereich unserer Banktätigkeit: Geld wird in die realwirtschaftliche Zirkulation gebracht, damit es sinnvoll wirkt. Die Beratung und Begleitung von Kreditnehmenden gehört somit zu den Kernaufgaben unserer Bank.

Was sollte eine Kreditberaterin, ein Kreditberater mitbringen? Wir wünschen uns Menschen, die sich mit den Zielen und Werten unserer Bank identifizieren können und gleichzeitig fachliches Know-How mitbringen. Wichtig sind die Freude am Umgang mit Menschen, kommunikative Fähigkeiten und soziales Geschick. Wir pflegen eine enge Beziehung mit den Kreditnehmenden, die auch schwierige Momente nicht ausschliesst – man braucht also eine «soziale Ader» und Engagement für die Beziehungspflege.

Aufgaben

Zu den Aufgaben in der Kreditberatung gehören die Einschätzung eines Kreditantrages, Beratung, Entwicklung der Finanzierung, Begleitung und Verantwortung für die

Entwicklung der Kreditbeziehung, Kommunikation und Beziehungspflege. Die Arbeit in unserer Kreditberatung ist nicht einfach nur ein «Job», sondern eine sinnerfüllte Tätigkeit, die den ganzen Menschen fordert.

«Das gegenseitige Wahrnehmen, Verstehen und Vertrauen ist eine wesentliche Grundlage der Kreditberatung der Bank.»

Robert Mršić, Leiter der Kreditberatung

Interessiert? Kontaktieren Sie uns! Gerne können Sie diese Information auch weitergeben.

→ gemeinschaftsbank.ch/offene-stellen



Zinsen auf Festgeldern

Per 1. Januar 2023 haben wir die Zinsen auf unseren Festgeldern angehoben:

• Laufzeit 2 Jahre	max. 0,25 %
• Laufzeit 3 Jahre	max. 0,50 %
• Laufzeit 4 Jahre	max. 0,75 %
• Laufzeit 5 Jahre	max. 1,00 %

Die Zinsanpassung gilt für neu eröffnete und bestehende Festgelder, die verlängert werden. Den Zinssatz können Sie innerhalb einer Spanne von Null und dem jeweiligen Maximalzinssatz frei wählen. Wenn Sie sich für weniger Zins entscheiden, fördern Sie unsere Bankarbeit zusätzlich.

→ gemeinschaftsbank.ch/sparen-und-anlegen/festgelder

Newsletter

Möchten Sie über verschiedene Themen aus der Bank auf dem Laufenden bleiben?

Abonnieren Sie unsere Newsletter:

Veranstaltungs-Newsletter

→ gemeinschaftsbank.ch/veranstaltungen

Anlagen-Newsletter

→ gemeinschaftsbank.ch/sparen-und-anlegen/treuhand-anlagen

Genossenschafts-Newsletter

→ gemeinschaftsbank.ch/ueber-uns/genossenschaft



↑ Unser Veranstaltungs-Newsletter



Erklärt

Änderungen in der Einlagensicherung

Per 1. Januar 2023 sind Änderungen im System der Einlagensicherung in Kraft getreten. Neu werden Kund:innen mit gemeinsamen Konten und zusätzlichen Einzelkonten besser gestellt.

Alle Banken in der Schweiz sind dem System der Einlagensicherung bei der esisuisse angeschlossen. Die esisuisse schützt die Guthaben der Kund:innen im Falle eines Konkurses der Bank vor Verlust.

Was bedeutet das für Sie?

Ihre Guthaben sind folgendermassen abgesichert:

- Kundin/Kunde mit **Einzelkonten**: bis max. **CHF 100'000** auf allen Einzelkonten zusammengerechnet
- Kund:innen mit **gemeinsamen Konten**: bis max. **CHF 100'000** auf allen gemeinsamen Konten zusammengerechnet
- Seit 1. Januar 2023: Kund:innen mit **gemeinsamen Konten und Einzelkonten**: bis max. **CHF 100'000** auf allen gemeinsamen Konten **und** bis max. **CHF 100'000** auf allen Einzelkonten einer Kundin/eines Kunden (alt: insgesamt bis CHF 100'000 für alle Konten zusammen)

Guthaben der **Säule 3a** werden nicht mit anderen Sparguthaben zusammengerechnet, sondern sind separat durch die jeweilige Vorsorgestiftung bis max. **CHF 100'000** abgesichert. Bei unserem Akanthus 3 Vorsorgekonto sorgt die Akanthus 3 Vorsorgestiftung für die Absicherung.

Die Einlagensicherung gilt bei uns für folgende Konten: Basiskonto, Sparkonto, Kontokorrentkonto, Mietkautionkonto und, Festgeldkonto.

→ www.esisuisse

Seit dem Sommer haben wir ...



3'692

Kopien im 3. Quartal 2022 gegenüber dem 2. Quartal 2022 **eingespart**

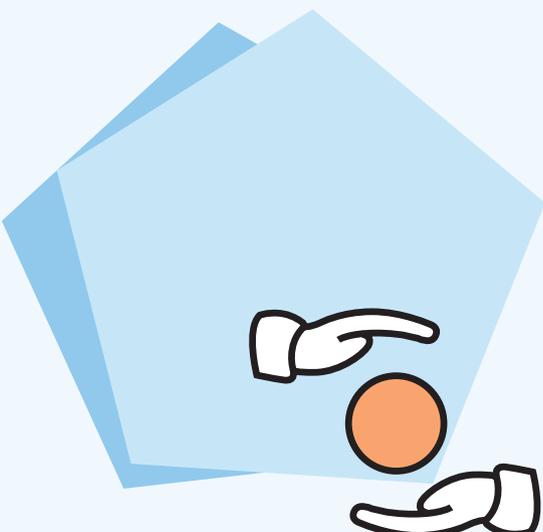


7

Veranstaltungen in unserem Saal durchgeführt, davon **2** für junge Menschen



584
neue Konten eröffnet



50 Kredite in Höhe von **CHF 24,09 Mio.** vergeben

davon an:

Biologisch-dynamische und biologische

Landwirtschaft: CHF 2,5 Mio.

Gemeinschaftliches Wohnen: CHF 1,54 Mio.

Wohnen: CHF 6,72 Mio.

Stellplatz für Tiny House gesucht

Unsere Kreditkundin Ortrun Hedtke sucht einen Stellplatz für ihr von der Bank finanziertes Tiny House. Sie zahlt eine Pacht und bringt sich gerne durch freiwillige Arbeiten in eine Gemeinschaft ein – sei es in der Landwirtschaft, im Haushalt oder in der Kinder- und Altenbetreuung.

Anforderungen:

- Sie benötigt lediglich einen Wasseranschluss und ist ansonsten autark.
- Das von ihr genutzte Brauchwasser wird in einem Kreislaufsystem dreistufig biologisch gereinigt und hat hinterher Giesswasserqualität.
- Der Stellplatz sollte mindestens 50 qm gross sein. Möglich ist auch die Zwischennutzung eines Baugrundstückes, das Ortrun Hedtke pflegt.

Ein Tiny House sorgt dafür, dass der ökologische Fussabdruck verkleinert und der Ressourcenverbrauch minimiert wird. Es ist damit ein Zukunftsmodell, wie wir schonend mit unserer Erde umgehen können.

Wenn Sie Platz auf einem Gelände haben oder jemanden kennen, melden Sie sich bitte direkt bei Ortrun Hedtke.

→ T 079 618 55 05

→ ortrun.hedtke@bluewin.ch

Jeder Hinweis ist willkommen!

↓ Ortrun Hedtke vor ihrem Tiny House





Freie Gemeinschaftsbank

Unterwegs zu uns?
Wir freuen uns!

Freie Gemeinschaftsbank

Genossenschaft

Meret Oppenheim-Strasse 10

Postfach, 4002 Basel

T 061 575 81 00

F 061 575 81 01

info@gemeinschaftsbank.ch

www.gemeinschaftsbank.ch

Öffnungszeiten

Montag und Freitag

Vormittag: 9.00 bis 12.00 Uhr

Nachmittag: geschlossen

Dienstag bis Donnerstag

Vormittag: 9.00 bis 12.00 Uhr

Nachmittag: 14.00 bis 17.00 Uhr