

WWW.TAGESSPIEGEL.DE



URL: <http://www.tagesspiegel.de/zeitung/Die-Dritte-Seite-GLS-Bank;art705,2741737>

GLS Bank

Die Geldverbesserer

Ihre Anleger bezeichnen sich als "Spießer", ihre Kreditnehmer als "Freaks". Die GLS Bank finanziert Idealisten, keine Spekulanten. Lange tat die Konkurrenz das Bochumer Institut als "Sandalenbank" ab – doch nun erweist sich sein Geschäftsmodell als äußerst krisenfest.



Thomas Jorberg leitet die Bochumer "Gemeinschaftsbank für Leihen und Schenken". - Foto: dpa
Von Jens Mühling, Bochum/Berlin
2.3.2009 0:00 Uhr

Er würde gerne, sagt Thomas Jorberg, ein Missverständnis ausräumen. Die Annahme nämlich, dass Geld etwas Rationales sei. "Geld", sagt Jorberg, der es wissen muss, immerhin ist er Bankdirektor, "Geld ist mit das Emotionalste, was es überhaupt gibt."

Bochum, ein Wintertag. Die Hauptfiliale der GLS Bank liegt südlich des Stadtrings, ein vierstöckiger Neubau mit grell gestrichener Fassade, die undefinierbare Farbe wirkt, als sei dem lachsfarbenen Ton einer Wirtschaftszeitung sozialistisches Rot beigemischt worden.

Wie alle Bankchefs trägt Thomas Jorberg direktoriales Grau, allerdings, was selten geworden ist unter Bankchefs, in Kombination mit einem ausdrücklich zufriedenen Lächeln. Vor knapp einem Monat hat der 51-Jährige die Jahresbilanz seines Instituts veröffentlicht, am gleichen Tag tat das in Frankfurt auch Josef Ackermann von der Deutschen Bank. Der Ton hätte unterschiedlicher nicht sein können. Während ein gequält lächelnder Ackermann von einem "völlig unbefriedigenden" Jahr sprach, zog Jorberg eine "ausnahmslos positive Bilanz". Die Deutsche Bank räumte Verluste von fast vier Milliarden Euro ein, bei der GLS Bank war die Bilanzsumme um knapp 30 Prozent gestiegen.

"Es können weitere Erschütterungen kommen", sagte Ackermann.

"Wir werden weiter wachsen", sagte Jorberg. Seinen Kernsatz hatte der GLS-Chef da längst vorgetragen, er klang lakonisch, doch er hallte nach. "Verluste aus der Finanzmarktkrise: keine."

Das Gegenteil der Bad Bank

Es gibt wenige Gemeinsamkeiten zwischen den Geldinstituten der Herren Jorberg und Ackermann. Die Deutsche Bank bewegt Milliardensummen rund um den Erdball, sie beschäftigt Spezialisten für jede noch so abstrakte Form von Finanztransaktion, sie schlägt für ihre Anleger stets das Maximum an Marge heraus. Die GLS, die "Gemeinschaftsbank für Leihen und Schenken", tut nichts von alledem. Aus Prinzip nicht. Mit dem Geld ihrer

Anleger kauft sie keine Finanzpapiere, sie vergibt Kredite. An Unternehmen in Deutschland. Für konkrete, überschaubare Geschäftsvorhaben. Nach ethischen und ökologischen Richtlinien.

Damit ist Jorbergs Institut so etwas wie das Gegenteil der vieldiskutierten "Bad Bank", jenes Finanzablageplatzes, auf den manche Bank gerne ihren krisenbedingt entwerteten Wertpapierschrott abwälzen würde. Die GLS ist die "Good Bank", die solchen Schrott nie besessen hat. Als im September bei den Direktorenkollegen das Zittern begann, musste Jorberg nicht einmal seine Bücher durchforsten. Er wusste, dass er nichts finden würde.

Er mag also hinken, der Vergleich zwischen den Global Playern der Finanzindustrie und der kleinen Bochumer GLS, die 2008 gerade mal ein Fünftel des Bilanzvolumens der Bochumer Sparkasse erzielt hat. Und doch dürfte, seit die Finanzkrise tobt, diesen Vergleich so mancher Bankkunde angestellt haben: Rund 7000 Anleger verlagerten 2008 ihre Konten nach Bochum, und eine Kundenberaterin der GLS verrät, dass als Begründung für den Bankwechsel "immer mal wieder die Namen Ackermann und Zumwinkel genannt" worden seien.

Jorberg ist kein Krisengewinnler

Thomas Jorberg nennt diese Namen natürlich nicht, aber in seinem überschaubaren Büro in Bochum erzählt der Bankchef mit merklicher Genugtuung von den Erfolgen des letzten Jahres. 62 000 Kunden hat die GLS inzwischen, die Krise hat dem 1974 gegründeten Nischeninstitut den größten Wachstumssprung seiner Geschichte beschert. Jorberg hat sein Personal von 180 auf knapp 220 Mitarbeiter aufgestockt, trotzdem kommen die sieben Filialen in Bochum, Frankfurt, Freiburg, Stuttgart, München, Hamburg und Berlin kaum nach mit der Einrichtung neuer Konten. Ein Strohfeuer? Jorberg schüttelt entschieden den Kopf: "Das ist noch lange nicht vorbei", sagt er. "Den meisten Menschen war doch längst klar, dass unser Finanzsystem in sozialer und ökologischer Hinsicht nicht mehr tragfähig ist. Die Krise führt ihnen nun vor, dass es auch ökonomisch nicht funktioniert."

Fast ist eine Art Schadenfreude aus solchen Sätzen herauszuhören, über das Scheitern jener Kollegen vielleicht, denen die GLS den brancheninternen Spitznamen "Sandalenbank" verdankt. Jorberg zögert. "Wenn die Krise nur die Finanzwirtschaft träfe, wäre vielleicht wirklich so etwas wie Genugtuung da", sagt er. "Aber die Realwirtschaft leidet ja mit, das kann mich nicht freuen." Dann wandert ein kaum merkliches Lächeln über sein Gesicht. "Was mich natürlich freut, ist, dass unsere Bank wächst."

Man muss in Jorberg keinen Krisengewinnler sehen. Aber das Triumphgefühl, im entscheidenden Moment auf der richtigen Seite gestanden zu haben, dürfte er derzeit mit vielen seiner Kunden teilen.

Er solle "mal was wagen", sagten die Berater

Nikolaus Fürcho zum Beispiel: Inhaber einer Werbeagentur, 43 Jahre alt, aufgewachsen am Bodensee, zu Geld gekommen in Berlin-Kreuzberg. Drei Mitarbeiter beschäftigt er in seiner Fabriketage an der Zossener Straße, alle festangestellt, das branchenübliche Getrickse mit flexiblen Arbeitsverhältnissen mag Fürcho nicht, die Arbeitsweise seiner Agentur umreißt er mit Adjektiven, die ein wenig aus der Mode gekommen sind. Solide. Handwerklich. Seriös. Bodenständig. Fürcho muss grinsen, bevor er fortfährt. "Spießig, würden manche sagen."

Als im September die ersten Erschütterungen der Finanzkrise spürbar wurden, bereitete sich Fürcho gerade auf einen Urlaub vor. "Ich habe überlegt, wie ich ruhigen Gewissens drei Wochen verschwinden und sicherstellen kann, dass der Firma nichts passiert." Fürcho erinnerte sich an die GLS, er war in einem Pfarrhaushalt aufgewachsen und kannte die ursprünglich von Anthroposophen gegründete Bank als Finanziererin kirchlicher Projekte. Schon lange hatte er mit dem Gedanken gespielt, seine Geschäftskonten nach Bochum zu verlegen, jetzt war der Moment gekommen. Innerhalb von zwei Tagen wechselte Fürcho die Bank.

Die mit 1,75 Prozent eher niedrigen Tagesgeldzinsen der GLS nimmt Fürcho in Kauf. "Selbst Null-Zinsen wären doch immer noch besser, als Geld zu verlieren", sagt er. "Ich will in erster Linie wissen, dass mein Geld sicher ist und die Bank keinen Blödsinn damit macht." Er erinnere sich, sagt Fürcho, noch gut an die Anlageberater, die immer mal wieder in seiner Fabriketage aufgetaucht seien. Alle legten ihm "todsichere" Optionen vor, immer stand im Kleingedruckten das Wort "Totalverlust". Na ja, sagten die Berater, juristische Floskel, das müssen die halt reinschreiben. "Eben!", sagt Fürcho. "Sie müssen es, weil das Risiko nun mal besteht."

Aber Herr Fürcho, sagten die Berater. Man muss doch auch mal was wagen!

"Quatsch", sagt er

Über diesen letzten Satz hat Fürcho gerne geschmunzelt in den letzten Monaten, er tut es auch jetzt. Zurückgelehnt, die Arme über der Anzugbrust verschränkt, lässt er den Blick durch die Fabriketage schweifen, er sieht: Mitarbeiter, die er seit Jahren kennt, Möbel, die ihren Ort haben. Sollen sie ihn doch einen Spießer nennen, diese Typen, die unbedingt was wagen müssen. "Muss ich nicht", sagt Fürcho. "Ist doch Quatsch."

Viel wichtiger sei ihm, dass mit seinen Einlagen "echte Wirtschaft" finanziert werde, "keine Spekulation". Davon kann sich Fürcho nun vier Mal im Jahr überzeugen, wenn der neue "Bankspiegel" erscheint, die Hauszeitschrift der GLS, in der - auch das eine Ausnahme in der Finanzbranche - jeder vergebene Kredit veröffentlicht wird. In der letzten Ausgabe zum Beispiel las Fürcho, dass die GLS für den Neubau eines Demenzkrankenhauses in Frankfurt 399.478 Euro zur Verfügung gestellt hatte, 11.500 Euro für den Bau einer Käserei in Deggenhausertal, 531.000 Euro für die Sanierung einer Wasserkraftanlage in Neustadt-Glewe und 15.000 Euro für die Filteranlage

eines schwimmpädagogischen Vereins in Frankfurt.

Bei Joachim Weckmann war es eine knappe Million. Sechs Jahre ist das her. Damals lief bei seiner Firma, der Biobäckerei "Märkisches Landbrot" in Berlin-Neukölln, ein Hypothekendarlehen aus, Weckmann suchte einen neuen Kreditgeber - und landete bei der GLS. Aus Bochum schickte man ihm einen Berater, der sich alles genau ansah: die Getreidesäcke, die Tag für Tag von Demeter-Bauern aus ganz Brandenburg angeliefert werden; den Brunnen, der aus 80 Metern Tiefe Wasser zutage fördert, damit im Brot keine Medikamentenrückstände aus dem Stadtwasser landen; die Plexiglasröhre, in der das Brunnenwasser mit Halbedelsteinen "energetisiert" wird, bevor es in den Brotteig gelangt - schaden könne das ja nicht, erklärte Weckmann dem staunenden Bankberater, und manche Bäcker seien nun mal überzeugt, dass es helfe.

Manche Anleger verzichten vollkommen auf Zinsen

Am Ende war es Weckmann selbst, der staunte. Die GLS teilte mit, man werde ihm einen zinsverbilligten Sonderkredit einräumen, als Anerkennung für nachhaltiges und ökologisch vorbildliches Wirtschaften. Leisten kann sich die Bank die Vergabe solcher Sonderkonditionen, weil manche Anleger - derzeit sind es zwölf Prozent - vollständig auf Zinsen verzichten, um besonders förderwürdige Unternehmen zu unterstützen.

In Weckmanns Büro türmen sich globalisierungskritische Broschüren, Ernährungsstudien, Flyer linker Landwirtschaftsverbände. "Kennen Sie sicher", sagt Weckmann immer wieder beim Blättern, "bestimmt schon mal gehört". Er sei seit dem 20. Lebensjahr selbstständig, erzählt er, da habe man gezwungenermaßen ständig mit Banken zu tun, selten habe er gute Erfahrungen gemacht. Schon Weckmanns Vater, kleiner Angestellter einer deutschen Großbank, hatte immer wieder Geschichten erzählt, die den Sohn abstießen. Als Weckmann dann nach dem BWL-Studium keine Bankkarriere einschlagen wollte, als er zum "Freak" wurde, war der Vater entsetzt. "Erst mit dem unternehmerischen Erfolg hat sich das gegeben", sagt Weckmann. Dass auch ein Freak Geschäfte machen kann, hatte der Vater nicht glauben wollen.

Produkte mit Charakter gesucht

Weckmann aber führt es vor. 35 Mitarbeiter hat seine Bäckerei, gut fünf Millionen Euro setzt sie im Jahr um, auf den Fluren hängt eine Qualitätsauszeichnung neben der anderen. Das Geschäft läuft, auch in der Krise. In gewisser Weise kann sich Weckmann sogar vorstellen, dass die Diskreditierung der Finanzbranche seinem Geschäft auf die Sprünge helfen könnte: "Die Leute sehen die Charakterlosigkeit unserer Wirtschaftswelt, sie begreifen, dass das Leben so nicht funktionieren kann - und suchen sich Produkte mit Charakter." Weckmann lächelt. "Jetzt mal ganz verkürzt gesprochen."

Es gibt immer einen Anfang für das Bessere. Das ist der Slogan, mit dem Joachim Weckmann für sein Brot wirbt.

"Die Art des Wirtschaftens, wie sie die GLS Bank betreibt, sollte eigentlich selbstverständlich sein", sagt Nikolaus Fürcho, der Werbemann. "Nicht die sind komisch. Sondern alle anderen."

"Dass man die Welt verbessern kann, war ja nie strittig", sagt Thomas Jorberg, der Bankdirektor. "Bloß hieß es bisher immer: Wer richtig rechnet, kann sich das nicht leisten."

(Erschienen im gedruckten Tagesspiegel vom 02.03.2009)