

# BANK SPIEGEL

DAS MAGAZIN DER GLS BANK

Ausgabe 1/2020  
Heft 238

**NEU DENKEN**  
So geht Transformation

# Viel hilft viel

Der ökosoziale Umbau findet jetzt auch im Großen statt. Wenn ein landwirtschaftlicher Betrieb mit mehreren Tausend Hektar umgestellt wird oder auf einen Schlag viele Hundert Genossenschaftswohnungen zu finanzieren sind, dann bedarf es neuer Instrumente. Wobei für die GLS Bank immer gilt: Gemeinsam geht mehr. Von Thomas Friemel, Journalist

Es ist ein gutes Zeichen. Die Bioregale in den Supermärkten werden länger, der Anteil von Ökostrom nimmt zu, die Mobilitätswende nimmt Fahrt auf. Damit all das weiterhin gelingt, bedarf es Kapital. Sehr viel Kapital. „Der Geldbedarf in den verschiedenen Bereichen der Nachhaltigkeit steigt“, bestätigt Cornelia Roeckl, Abteilungsleiterin Branchen und Strukturierte Finanzierungen bei der GLS Bank. Viele der Pioniere im ökosozialen Sektor werden größer, konventionelle Betriebe steuern um, Start-ups wollen ethisch korrekt starten — und schnell skalieren. Roeckl: „Damit ist auch die GLS Bank zunehmend gefragt, ihren Kundinnen und Kunden größere Beträge zur Verfügung zu stellen.“

Womit die Bank um eine Facette reicher wird: Das Engagement für kleine und pionierhafte Modellvorhaben wird erweitert um die Finanzierung von größeren Unternehmungen, die bis in die Mitte der Gesellschaft reichen — also dorthin, wo der Hebel für die gesellschaftliche Transformation größer ist. Man könnte auch sagen: Die GLS Bank erreicht nun den Mainstream. Wobei sie weiterhin gerade auch durch kleine Kredite viel Neues ermöglicht — da bleibt sie sich treu.

Das Bewegen größerer Volumina ist natürlich nicht ohne Risiko: Mit der Vergabe von höheren Kreditsummen steigt bei Ausfällen auch die Gefahr massiver Verluste. Deswegen holt sich die GLS Bank zunehmend Partnerinnen und Partner an Bord, um das Risiko zu streuen — Stiftungen, Privatpersonen, andere Banken. Die entsprechenden Finanzwerkzeuge für den großen Kapitalbedarf tragen Namen wie Konsortialkredite, Treuhanddarlehen, Anleihen.

## Konsortialkredite für mehr Bio

Es ist ein gigantisches Unterfangen: Die terresco GmbH will in Sachsen eine Fläche von 5.000 Hektar — das sind 7.000 Fußballfelder — von konventionellem auf Ökoanbau umstellen. Um den Kapitalbedarf von 29 Millionen Euro stemmen zu können, hat sich die GLS Bank mit zwei regionalen Volksbanken zusammengeschlossen, wobei die Bochumer mit 20 Millionen Euro Kredit den Löwenanteil tragen. Der Vorteil für die Kreditgeber: Das Risiko liegt verteilt bei den drei Partnern. Der Vorteil für den Kreditnehmer: Es gibt nur einen Kreditvertrag und damit auch nur einen Ansprechpartner — in diesem Fall die GLS Bank als Konsortialführer, die sich um die administrativen Belange kümmert und im Austausch mit dem Unternehmen steht.

„Diese Form der Finanzierung gibt es schon lange“, sagt Roeckl. „Neu ist, dass wir als Konsortialführer auftreten.“ Derzeit ist die GLS Bank mit Konsortialkrediten in Höhe von 100 Millionen Euro engagiert. „Weil wir uns seit vielen Jahrzehnten im ökosozialen Bereich auskennen, kommen mit den wachsenden Kapitalbedarfen nun andere Banken auf uns zu“, so die Abteilungsleiterin. Ein regelmäßiger enger Partner: die Bank im Bistum Essen eG, außerdem die Volksbanken, aber auch Sparkassen. Roeckl: „Es ist leicht, sie zu finden. Die anderen Banken vertrauen uns — und in der Niedrigzinsphase sind alle auf Suche nach guten Investitionen.“

Oft nicht ganz so leicht ist die inhaltliche Überzeugungsarbeit für solch ein Großprojekt. Schließlich bricht es mit der Vorstellung vieler Kund\*innen, dass Ökolandbau nur in kleinem Maßstab funktioniert. „Das haben wir auf dem Schirm“, sagt Roeckl, selbst gelernte Landwirtin und bestens in der Ökoszene vernetzt. „Wir kommunizieren das aktiv.“

## Treuhanddarlehen für guten Wohnraum

Das Problem ist bekannt: Die Mieten in den Städten steigen und steigen, Immobilien sind längst zur Spekulationsmasse geworden, die Gentrifizierung ganzer Viertel ist in vollem Gange, es gibt kaum noch Platz für Neubauten. Die vor vier Jahren gegründete Baugenossenschaft Besser Genossenschaftlich Wohnen von 2016 in Berlin stemmt sich dagegen: Sie baut an drei Standorten der Hauptstadt für Hunderte Menschen neue Wohnquartiere. Die Idee: Mit dem Modell entzieht man die Objekte jeglicher Spekulation, sorgt für Wohnsicherheit sowie für sozialen Zusammenhalt und natürlich gewährleistet es langfristig verlässliche Mieten zu einem sozial fairen Preis — der von der GLS Bank finanzierte genossenschaftliche Wohnraum liegt im Durchschnitt zehn Prozent unter dem Mietspiegel. So weit — so bekannt. „Entscheidend ist, dass die Genossenschaft neu baut“, sagt Roeckl. „Ältere Genossenschaften widmen sich zunehmend nur der Bestandsverwaltung. Wir brauchen aber Neubauten!“

Das Problem: Genossenschaften für Neubauprojekte haben zu Beginn weder Häuser noch Mitglieder — und damit kein Geld. „Also sind wir in Vorleistung gegangen“, so Roeckl. Das Instrument: ein Treuhanddarlehen. Oder wie sie sagt: „Ein Konsortialgeschäft mit Nichtbanken.“ Das Modell:

Kundinnen und Kunden der GLS Bank, aber auch institutionelle Anleger überlassen der GLS Bank Kapital als Treuhänderin. Diese vergibt daraus ein Darlehen an den Kreditnehmer, in diesem Fall an die BeGeno16. So werden auch hier Chancen und Risiken gestreut.

Das Modell blickt auf eine lange Tradition zurück: In den Anfangsjahren der GLS Bank wurden viele Projekte mit Treuhandmitteln von Privatpersonen finanziert. Durch das zunehmende Wachstum der Bank konnte sie solche Kredite im Laufe der Zeit selbst vergeben — und so verfiel das Modell in einen Dornröschenschlaf. Der ist jetzt vorbei: „Heute vergeben wir regelmäßig Treuhanddarlehen von ein bis zehn Millionen Euro“, so Roeckl, die das GLS Modell wachküsst. Die thematische Palette reicht von Immobilien über Energie und Bildung bis zu Bioläden. „Wir machen das nicht, weil es so ertragreich für uns wäre, sondern weil wir damit eine nachhaltige Wirkung erreichen — genauso wie die Treugeber.“ Da ist es kein Wunder, dass die GLS Bank auch immer selbst Mitfinanzierer ist. Roeckl: „Wir teilen uns Chancen und Risiko — das ist nur fair.“

## Anleihen fürs Wunschstudium

Kaum ein Sozialunternehmen in Deutschland ist derzeit so erfolgreich wie die Chancen eG. Das junge Unternehmen aus Berlin hat es sich zur Aufgabe gemacht, jungen Menschen unabhängig von ihrer finanziellen Situation das Wunschstudium an einer nicht staatlichen Hochschule zu ermöglichen. Das Mittel: der Umgekehrte Generationenvertrag. Das heißt: Nach Ende des Studiums zahlen die Berufstätigen die Studiengebühren an die Chancen eG zurück. Der Clou: Die Rückzahlung erfolgt einkommensabhängig — wer viel verdient, zahlt mehr; wer gering verdient, zahlt weniger. „Ein faires und nachhaltiges Solidarmodell“, sagt Mitgründer und Vorstand Florian Kollewijn.

Auch hier gilt: Damit das Rad in Schwung kommt, braucht es viel Kapital. Die GLS Treuhand e.V. zahlte zum Start 200.000 Euro ein und auf Vermittlung der GLS Bank kamen weitere Mittel von einigen Stiftungen dazu. „Diese Art der Finanzierung ist ein super Vehikel für uns“, sagt Kollewijn. „Dass die GLS Bank für ihre Vermittlung

uns keine Kosten in Rechnung gestellt hat, muss man ihr hoch anrechnen.“

Nun steht das Unternehmen vor dem nächsten Wachstumsschub. Kollewijn: „Wir wollen, dass sich alle Interessierten an dem Modell beteiligen können.“ Das funktioniert mit Anleihen: In drei Tranchen sammelt die Chancen eG nun 13 Millionen Euro ein — oder zumindest ist das das Ziel. Der Zinssatz liegt bei drei Prozent, die Laufzeit bei zwölf Jahren. Die erste Tranche der Bildungsanleihe über fünf Millionen Euro konnte bereits mit der GLS Bank erfolgreich in deren Kundschaft platziert werden, auch in kleineren Teilbeträgen. Mit der zweiten Tranche über drei Millionen Euro wurden bis Ostern 2020 vor allem größere Anleger angesprochen, die dritte Runde über abermals fünf Millionen Euro geht ab April wieder an die ganze Kundschaft: ab 5.000 Euro bei einer Laufzeit bis 2031. Kollewijn: „Ohne die Hilfe der GLS Bank wäre das kaum möglich gewesen. Sie war und ist entscheidend für uns — und bleibt es auch in Zukunft.“

Darum geht es schließlich: Pioniere in allen Wachstumsphasen mit adäquaten Finanzierungsinstrumenten zu unterstützen — egal ob mit kleinen oder großen Beträgen. Wichtig ist einzig und allein der Wandel. →

