

## KOMPAKT

BIB: Positive  
Ergebnisprognose

**Essen.** Die Bank im Bistum Essen eG (BIB) berichtet zu ihrer Generalversammlung in der Philharmonie Essen über positive Ergebnisse. 2016 konnte die kirchliche Genossenschaftsbank den Angaben zufolge unverändert an die „robuste Geschäfts- und Ertragsentwicklung der Vorjahre“ anknüpfen. Trotz des schwierigen Umfelds, unter anderem aufgrund steigender Eigenkapitalanforderungen und hoher Bankenabgabe, hat die BIB ihr Betriebsergebnis vor Bewertung um 4,1 Prozent demnach auf 37 Mio. Euro erhöhen können. Ursächlich für die positive Entwicklung sei der entgegen dem Branchentrend um 12,6 Prozent auf 52,2 Mio. Euro gestiegene Zinsüberschuss, der eine Erhöhung des Geschäftsergebnisses auf 57,7 Mio. Euro bewirkte. Nach positiven Effekten aus der Bewertung beläuft sich das Vorsteuerergebnis auf 44,3 Mio. Euro. Das Ergebnis ermöglicht eine erhebliche Verstärkung des Eigenkapitals und die Zahlung einer Dividende von drei Prozent auf die Geschäftsguthaben der inzwischen über 4000 Mitglieder der Genossenschaftsbank. Das Kreditvolumen stieg um 131 Mio. Euro auf 2,9 Mrd. Euro. Neue Kredite wurden in Höhe von 591 Mio. Euro vergeben. Die Bilanzsumme erhöhte sich nach Angaben der Bank um 2,1 Prozent auf 4,73 Mrd. Euro. Neue Produkte im Bereich von Mikrofinanz-, Aktien- und Immobilienfonds sowie die weiterhin hohe Nachfrage nach Krediten, insbesondere aus der Sozialwirtschaft, geben dem Vorstand nach eigenen Worten Anlass, „auch für das Jahr 2017 eine positive Ergebnisprognose zu stellen“.

# Fairbanking als Credo

Heinz-Peter Heidrich, der Vorstandssprecher  
der Bank im Bistum, im Interview

## Herr Heidrich, die Bank im Bistum hat den Begriff des Fairbankings erfunden. Warum sind sie als Bank so anders?

**Heinz-Peter Heidrich:** Es ist wichtig, dass Sie sich von den Mitbewerbern unterscheiden. Alleine die Bezeichnung Kirchenbank reicht da nicht. Das müssen wir mit Inhalt füllen. Wie jede Bank müssen wir selbstverständlich unser Eigenkapital stärken, um die Existenz unserer Bank zu sichern. Dazu sind Gewinne wichtig. Aber darüber hinaus haben wir auch noch wichtigere Inhalte. Und die sind nun einmal vom Auftrag der Kirche in der Welt geprägt. Wir versuchen das mit unserem Claim „Fairbanking“ zu beschreiben, und meinen damit, einen Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung auf diesem Planeten zu leisten, so wie es auch jetzt Papst Franziskus in seiner Enzyklika „Laudato Si“ beschrieben hat.

Wir wollen einen Beitrag dafür leisten, dass unser gemeinsames Haus nach wie vor für uns alle bewohnbar bleibt, bewohnbar bleibt auch für die, die nach uns kommen. Und da reicht es eben nicht, dass wir in der Beletage einer schönen, gut funktionierenden Bank sitzen, sondern wir müssen über das Geldverdienen hinaus unseren Beitrag für eine nachhaltige

Entwicklung leisten. Das versuchen wir einmal im Bereich der Beratung, indem wir den Kunden nicht einfach irgendetwas anbieten, was sich jemand ausgedacht hat, um möglichst viele Provisionen zu verdienen, sondern wir orientieren uns am Bedarf des Kunden. Wir nennen das die „Goldene Regel“ der Beratung: Bei uns dürfen die Mitarbeiter den Kunden nur das anbieten, was sie selbst kaufen würden, wenn sie in der Situation des Kunden wären.

Unsere Dienstleistungen und Produkte sind darauf ausgerichtet, dass wir einen Beitrag für eine nachhaltige Entwicklung leisten. Das sind zum Beispiel unsere Mikrofinanz-

fonds, aber auch andere Nachhaltigkeitsfonds. Bei allen Investitionen versuchen wir zu vermeiden, dass diese den Aufgaben der Kirche oder auch einer humanistischen Einstellung widersprechen, zum Beispiel: Investitionen in Waffen, Atomenergie, Ausbeutung der Entwicklungsländer. Dagegen versuchen wir in Unternehmen zu investieren, die eine nach-

haltige Entwicklungen fördern. Dazu haben wir jetzt auch einen eigenen Aktienfonds aufgelegt, den wir selbst managen. In diesem Fonds wird insbesondere in Unternehmen investiert, die die Entwicklungsziele der Vereinten Nationen unterstützen.

Diese Haltung vertreten wir nicht nur für Geldanlagen unserer Kunden, sondern auch für unsere Eigenanlagen. Weil wir unsere Kundeneinlagen

.....  
*„Wir versuchen, einen Beitrag zu einer nachhaltigen Entwicklung auf diesem Planeten zu leisten, so wie es auch jetzt Papst Franziskus in seiner Enzyklika ‚Laudato Si‘ beschrieben hat“*  
 .....

nicht komplett ins Kreditgeschäft investieren können, legen wir selbst Wertpapiere am Kapitalmarkt unter Berücksichtigung ethischer Gesichtspunkte an.

Dafür nutzen wir ein Instrument, das sich Ethical Portfolio Manager nennt, mit dem wir Unternehmen und Länder auf unsere Nachhaltigkeitskriterien abgleichen. Unser Kreditgeschäft ist ohnehin sauber, weil wir im Wesentlichen Sozialunternehmen der Kirchen, katholische wie evangelische, finanzieren. Dazu kommen Kredite im Bereich erneuerbarer Energien, Energie-Effi-

zienz und Wohnungsbau. Normale Gewerbebetriebe finanzieren wir nicht. Dafür hätten wir nicht das Know-how und dafür sind wir nicht gegründet worden.

## Sie sprechen die Gründung an. Die Bank im Bistum hat im vergangenen Jahr ihr 50-jähriges Bestehen gefeiert. Sie gehören seit 23 Jahren dem Vorstand an. Wenn Sie diese Zeit überblicken: Wie hat sich die Bank in dieser Zeit geändert?

**Heidrich:** Wir haben uns in dieser Zeit mit der Gesellschaft und mit der Kirche auch als Bank verändert. Wir sind gegründet worden, um die kirchlichen Einrichtungen und ihre Mitarbeiter als Mitglieder der Bank in ihren wirtschaftlichen Interessen zu fördern. Das ist nach wie vor unsere Aufgabe, die Kirche und ihre Mitarbeiter zu unterstützen – daran hat sich nichts geändert. Die Frage ist nur immer: Wie interpretiert man diese Aufgaben. Vor 50 Jahren hat sich kaum jemand mit dem Thema „Bewahrung der Schöpfung“ beschäftigt. Diese Themen haben sich ja erst im Laufe der Zeit entwickelt. Als ich hier als Vorstandsmitglied angefangen habe, sagte ein Kollege einer anderen Kirchenbank zum damaligen





Vorstandssprecher Wilfried Lanfermann: „Was hast Du denn da für einen Öko-Spinner in die Bank geholt?“ Damals hatte ich vorgeschlagen, einen Fonds aufzulegen, der sich mit Investitionen im ökologischen Bereich beschäftigt. Das war damals noch nicht im Blick der Kirchenbanken und man hat eben nur kirchliche Einrichtungen finanziert und nicht links und rechts geschaut, was in der Welt so vor sich geht.

**Auch in der Kirche hat dieses Thema damals ja keine große Rolle gespielt. Bestimmte Themen müssen sich ihre Akzeptanz in der Gesellschaft erst erarbeiten – unabhängig davon, wie wichtig sie vielleicht auch schon vor 30 Jahren gewesen wären.**

**Heidrich:** Ja, „Laudatio Si“ wäre vor 30 Jahren sicherlich nicht denkbar gewesen. Aber als Bank haben wir schon früher viele Impulse von der Kirche bekommen, zum Beispiel durch das gemeinsame Sozialwort der Kirchen. Als Bank haben wir uns mit diesen Fragen auch schon früh beschäftigt und zum Beispiel Ende der 1990er-Jah-

re Richtlinien für ethisch-nachhaltige Geldanlagen entwickelt.

Heute, mit einem wesentlich höheren Geschäftsvolumen und einer größeren Kundenreichweite ist Nachhaltigkeit ein integrativer Bestandteil unseres Geschäftsmodells. Wichtig war für uns aber auch, uns über die Grenzen des Bistums Essen hinaus zu bewegen, weil das Kundenpotenzial hier nicht ausreicht, um eine Bank wirtschaftlich zu betreiben. Deshalb sind wir heute in ganz Deutschland und darüber hinaus auch im Ausland tätig. Dazu lag es nahe, zunächst die Verbindungen von Adveniat nach Lateinamerika zu nutzen. Wir haben dann vor den Versorgungswerken der katholischen Kirche in Amerika unsere Produkte, unser Dienstleistungen präsentiert. Das war ein Versuchsb-

.....  
**„Was hast Du denn da für einen Öko-Spinner in die Bank geholt?“**  
 .....

von der ersten Konferenz, die damals in Mexiko stattfand, gleich mehrere größere Kunden gewinnen. Wir haben dann eine kleine Auslandsabteilung aufgebaut und, nachdem ich in

ein Versuchsb-  
 ballon, von dem wir uns zunächst nicht viel versprochen hatten. Wider Erwarten konnten wir aber schon

von der ersten Konferenz, die damals in Mexiko stattfand, gleich mehrere größere Kunden gewinnen. Wir haben dann eine kleine Auslandsabteilung aufgebaut und, nachdem ich in

Nicaragua bei einem Treffen mit einem deutschen Bischof auf das Thema Mikrofinanz aufmerksam wurde, den ersten Kredit an eine Mikrofinanzorganisation vergeben. Inzwischen hat dieser Geschäftszweig ein Volumen von ungefähr 200 Mio. Euro, die wir weltweit in diesem Sektor investiert haben. Ein bisschen stolz sind wir, dass wir in der Literatur als die Pioniere in Deutschland auf diesem Gebiet bezeichnet werden.

**Sei galten als die führende Bank auf diesem Sektor...**

**Heidrich:** Inzwischen gibt es auch Andere, die auf diesem Feld unterwegs sind. Aber wir waren, wenn man von der staatlichen Kreditanstalt für Wiederaufbau absieht, vor zehn Jahren die einzige Bank, die Darlehen an Mikrofinanzorganisationen vergeben hat.

**Die Nähe zum Hilfswerk Adveniat war für Sie hilfreich...**

**Heidrich:** Das gilt auch für die übrigen kirchlichen Hilfswerke, mit denen wir gut zusammenarbeiten. Wie alle Kirchenbanken unterstützen wir diese Hilfswerke und haben dorthin auch eine gute Geschäftsverbindung. Mit Hilfswerken haben wir auch gemeinsam Entwicklungsprojekte, zum Bei-

spiel derzeit auf den Philippinen. Das macht Freude.

**Wie ist Ihr Verhältnis zu den anderen Kirchenbanken?**

**Heidrich:** Mit den übrigen Kirchenbanken stehen wir in einem freundschaftlichen Wettbewerbsverhältnis. Inzwischen haben wir auch viele gemeinsame Projekte, zum Beispiel bei der Finanzierung von Krankenhäusern, die aufgrund von Zusammenschlüssen immer größer werden, auch hier im Bistum Essen. Das bedeutet für die Bank, dass die Kreditvolumen höher werden und wir aufgrund von Risiko und Eigenkapital zu Beschränkungen und zur Zusammenarbeit mit anderen gezwungen sind. Wir sind in diesem Geschäftsfeld sehr gut aufgestellt, da wir auf diese Branche spezialisierte Mitarbeiter haben. Das finden Sie bei normalen Banken eigentlich kaum. Für kleinere Banken lohnt sich eine solche Spezialisierung im Allgemeinen nicht, da es in der Region meist nur ein oder wenige Krankenhäuser gibt. Wir haben deutlich über 100 Krankenhäuser in der Kundschaft, sodass sich eine

.....  
**„Problematisch ist inzwischen auch die überzogene Regulierung“**  
 .....

Spezialisierung für uns lohnt. Bei der Finanzierung von Krankenhäusern haben wir inzwischen auch bundesweit einen guten Namen und können uns daher auch mit großen Volumen beschäftigen. Zum Beispiel haben wir im letzten Jahr ein Krankenhaus mit Darlehen mit über 180 Mio. Euro finanziert. Das können wir nicht alleine darstellen, sondern bilden ein Konsortium aus mehreren Banken. Dazu kommen dann nicht nur Kirchenbanken, sondern auch andere wertorientierte Banken.

Der Schwerpunkt unseres Geschäfts liegt auf institutionellen Kunden der Kirchen, weniger im Privatkundengeschäft. Im Privatkundengeschäft fehlen uns die großen Stückzahlen, um mit den großen Wettbewerbern mithalten zu können. Wenn wir bei uns die Immobilienfinanzierungen ausklammern, ist unser Privatkundengeschäft nicht rentabel. Nach wie vor bieten wir eine kostenlose Kontoführung zu mindest als Online-Konto an. Da ist nichts zu verdienen. Hinzu kommt, dass wir derzeit aufgrund der Negativzinsen auch bei normalen Sparprodukten nicht rentabel arbeiten. Für unsere eigenen Anlagen bei der Europäischen Zentralbank müssen wir sogar Strafzinsen zahlen. Das bedeutet, dass wir für 1000 Euro auf einem Kundensparbuch kalkulatorisch vier Euro Zinsen bezahlen müssen.

**Das ist für den vielbemühten Otto Normalverbraucher kaum noch zu verstehen.**

**Heidrich:** Ja, es ist nicht mehr nachvollziehbar. Das Bankgeschäft ist ja im Grunde genommen ganz einfach. Meine Tochter hat das als Zwölfjährige vor vielen Jahren in einem Schulaufsatz, in dem sie den Beruf ihres Vaters erklären sollte, so beschrieben: Die Bank zahlt den Kunden fünf Prozent fürs Sparkonto.

Wenn sie einen Kredit gibt, nimmt sie zehn Prozent und von dem Unterschied lebt die Bank. Und zwar nicht schlecht, hat sie geschrieben (lacht). Heute ist das nicht mehr ganz so einfach. Wir haben im letzten Jahr kalkulatorisch

risch an unseren Kundeneinlagen 5 Millionen Euro verloren. Problematisch ist inzwischen auch die überzogene Regulierung, zum Beispiel können sie in der Bank nicht mehr darüber entscheiden, in welchem Umfang sie kurzfristige Kundeneinlagen in langfristige Kredite transferieren. Die Bank ist inzwischen kein privatwirtschaftliches Unternehmen mehr, sondern ist hochgradig reguliert. Negativ betroffen sind insbesondere die kleinen Banken, die aus gesamtwirtschaftlicher Sicht nie ein Risiko für dieses Land waren. Für die großen Banken, die die Probleme verursacht haben, zahlen wir in diesem Jahr 1,6 Mio. Euro Bankenabgabe aus versteuertem Gewinn.

Und das, obwohl wir, volkswirtschaftlich gesehen, überhaupt kein Risiko sind, weil wir dem Einlagensicherungsfonds und der Institutssicherung des Bundesverbandes der Volks- und Raiffeisenbanken angehören. Wenn es irgendein Problem gäbe, würden wir von dort saniert, ohne dass der Kunde irgendeinen Schaden hätte. Für die Fehler der großen Banken dürfen wir jetzt blechen. Auf unsere Mitglieder bezogen und auf deren Geschäftsguthaben macht das zwei Prozentpunkte Dividende aus, die wir ansonsten mehr zahlen könnten.

### Die Großen sind es aber, die das Image der Branche prägen.

**Heidrich:** Ja, und wir und unsere Mitarbeiter leiden auch darunter. Selbstverständlich hat das Fehlverhalten Auswirkungen auf das Standing der Branche, zum Beispiel im Ausbildungsbereich. Allerdings haben wir kein Problem, geeignete Mitarbeiter zu finden, weil wir doch ein etwas anderes Image haben.

### Sie stellen an ihre Mitarbeiter auch ethisch besondere Anforderungen.

**Heidrich:** Wir möchten keine Mitarbeitenden haben, die nur des Geldes und des Geldverdienens wegen zu uns kommen. Wir bieten in unserer Bank sinnstiftende Arbeitsplätze, und da brauchen wir auch Mit-



**Heinz-Peter Heidrich** geht in sein letztes Jahr als Vorstandssprecher der Bank im Bistum.

Foto: BIB

arbeiter, die mit diesem Sinn etwas anfangen können. Aber wir bieten auch eine angenehme Arbeit: Unsere Mitarbeiter stehen nicht unter dem Druck, dem Kunden unbedingt etwas verkaufen zu müssen, weil wir Wert auf eine qualifizierte und faire Beratung sowie einen guten Service legen. Bei uns gibt es keine Bonuzahlungen, weder für die Mitarbeiter noch für den Vorstand. Das halten wir für wichtig, weil ansonsten Fehlreize entstehen, wie man bei mancher Bank sieht, wo die Kunden über den Tisch gezogen werden.

### Warum geht das bei den anderen Banken eigentlich nicht?

**Heidrich:** Wir haben in Deutschland eine hohe Bankdichte, und der Wettbewerb um die Kunden ist gnadenlos. In unserer Bank haben wir eben auch viele Kunden, die nicht nur darauf schauen, mit ihrer Geldanlage möglichst viel zu verdienen – gerade auch bei unseren Mikrofinanzfonds. Der hat zwar auch eine anständige Rendite von zwei Prozent, aber die Kunden freuen sich gleichzeitig auch, dass sie einen kleinen Beitrag leisten für eine bessere Welt.

### Wo sehen Sie Ihre Bank im Moment, und wo sehen Sie die Bank in fünf Jahren?

**Heidrich:** Nach meiner Überzeugung sind wir sehr gut aufgestellt und haben auch in den letzten Jahren eine sehr stabile und gute Entwicklung bei den Erträgen. Die großen Themen – das übergeordnete Thema der Nachhaltigkeit lassen wir einmal außen vor –, die alle Banken bewegen, sind Niedrigzinsen, Digitalisierung und Regulierung. Damit müssen wir uns beschäftigen.

Wir haben in allen Zinsszenarien, die man sich so vorstellen kann, in den nächsten vier, fünf Jahren eine stabile Entwicklung. Was die Digitalisierung anbelangt, sind wir im genossenschaftlichen Verbund gut aufgestellt. Im Privatkundengeschäft können wir in der Preisgestaltung mit den Direktbanken mithalten. Noch in diesem Jahr werden wir auch Videoberatungen und im nächsten Jahr einen sogenannten Robo-Advisor einsetzen, auch wenn für uns nach wie vor das wichtigste Unterscheidungsmerkmal zu den Wettbewerbern die Qualität und die Dienstleistungsbereitschaft unserer Mitarbeiter ist. Das wird auch so bleiben.

### Und die Regulierung?

**Heidrich:** Das Thema Regulierung trifft uns schon recht hart.

Also die Bankenabgabe und die Einschränkungen, die wir bei unseren Geschäftsmöglichkeiten hinnehmen müssen. Eigenkapitalzuschläge gibt es inzwischen für alles Mögliche. Die Behörden prüfen die Geschäftsmodelle der Banken. Und in unserer Bank beschäftigt das eine ganze Anzahl von Mitarbeitern. Die Behörden verlangen Meldungen in einem Umfang, das können Sie sich nicht vorstellen. Wenn wir diese Unterlagen in Papierform hinbringen müssten, bräuchten wir für den Transport einen Lastwagen. Das sind schon enorme Aufwendungen, die da entstehen; aber was hilft das Klagen.

### Die Regulierung nimmt teilweise absurde Züge an, wenn man zum Beispiel mal sieht, wie dick ein Kreditvertrag ist...

**Heidrich:** Ich habe früher selbst einmal im Bereich der Baufinanzierung eine Filiale geführt. Damals war das so: Es gab zwei Seiten Kreditvertrag und man hat dem Kunden erklärt, wie das Ganze funktioniert. Und dann hat er das verstanden und auch geglaubt. Wenn Sie dem Kunden heute das Gleiche sagen und geben ihm nachher so ein dickes Paket, was sagt da der Kunde? Das kann doch nicht sein, da müssen doch irgendwelche Haken drin stecken. Da wird die Vertrauensbasis, die es früher gab, erheblich gestört. Im Übrigen ist es ja auch eine Entmündigung des Verbrauchers, wenn man vorschreibt, dass ein Kunde seinen Kredit zurückbezahlt haben muss, bis er in Rente ist, oder die Bank andernfalls nachweisen muss, dass er den Kredit auch nachher noch bezahlen kann. Wie wollen Sie das zum Beispiel bei einem Freiberufler machen? Wie wollen Sie das überhaupt machen? Die Wechselfälle des Lebens kann man nicht ausschließen.

### Sie als einer der dienstältesten Kreditvorstände, die es in Deutschland gibt, gehen jetzt in ihr letztes

### Jahr als Vorstandssprecher der Bank im Bistum. Was ändert sich für Sie und die Bank?

**Heidrich:** Ja, ich darf am 31. August 2018 in den Ruhestand gehen. Ich muss natürlich mein Möglichstes tun, damit es hier gut weiterläuft. Der Aufsichtsrat ist dabei, eine Nachfolgeregelung zu finden. Derzeit steht die Bankstrategie; Impulse durch einen neuen Kollegen oder eine neue Kollegin sind sicher auch wichtig. Ich persönlich werde genug zu tun haben, zum Beispiel im ehrenamtlichen Bereich.

### Ursprünglich sollte Ihnen Silke Stremlau, die bisherige Generalbevollmächtigte der BIB, als Vorstandssprecherin folgen. Sie hat aber im Februar aus familiären Gründen auf dieses Amt verzichtet. Stehen Sie nun unter Zeitdruck?

**Heidrich:** Nein, wir hatten das sehr langfristig angelegt und müssen jetzt noch einmal neu schauen. Aber unser Personalberater ist guter Dinge. Und selbst wenn es nicht nahtlos wäre: Wir haben ja einen funktionierenden Vorstand. Eine Bank muss zwei Vorstandsmitglieder haben, wir haben hier im Moment sogar drei, das sollte kein Problem werden. Und wir haben auch einen gut funktionierenden Aufsichtsrat. Da gelten wir in der Fachwelt unter den Kirchenbanken übrigens als vorbildlich: Zum einen haben wir einen sehr kleinen Aufsichtsrat, und zum anderen ist er fachkompetent mit unabhängigen Personen besetzt. Es besteht eine hohe Diversifizierung zwischen den erforderlichen Berufsgruppen. Außerdem sind Frauen und Männer zu gleichen Teilen vertreten. Unsere Mitglieder haben Vertrauen in den Aufsichtsrat und in den Vorstand der Bank. Ich bin immer froh, wenn ich mich für das Vertrauen bedanken kann und nicht darum bitten muss.

Interview: Boris Spermol

## INFO

Weltweit gibt es derzeit geschätzt 150 bis 200 Millionen Mikrokreditnehmer. Sie haben bei ihren örtlichen Instituten rund 70 Milliarden US-Dollar, aufgeteilt in kleine und (bei wirtschaftlichem Fortschritt) anwachsende Kredite, geliehen. Was deutsche Investoren angeht, ist die Bank im Bistum Essen (BiB) als einzige mit eigenem Knowhow in vielen Ländern der Welt bei Mikrofinanz-Instituten engagiert.