



## VERTRAUEN

Anlageempfehlungen: Roboter dringen in unseren Alltag ein. Übernehmen sie in Zukunft auch die Vermögensberatung? **6**

«Kontrolle ist gut, Vertrauen unersetzlich», schreibt der Psychoanalytiker, Satiriker und Kolumnist Peter Schneider. **8**

Glaubwürdige Bauern: Mit personalisierter Werbung buhlen Unternehmen um Konsumenten und Konsumentinnen. **9**





Fotos: Regula Schaffner

THEMA: VERTRAUEN

- 6 **Der «Robo» weiss es besser**
- 7 **Kolumne: Ein Spontispruch**
- 8 **Kontrolle ist gut,  
Vertrauen unersetzlich**
- 9 **Darsteller  
der Glaubwürdigkeit**
- 11 **Missbräuche im Tierhandel**
- 12 **Rollentausch  
in der Arztpraxis**
- 14 **Vertrau dir selbst!**
- 15 **Damals in der Schweiz**

DIE SEITEN DER ABS

- 17 **Guter Abschluss  
trotz schwierigem Umfeld**
- 18 **Die Herausforderungen bleiben**
- 20 **Neue Leiterin für den Bereich  
Finanzieren**
- 20 **ABS-Exkursion in Lausanne**
- 20 **Einladung: 25. ordentliche  
Generalversammlung der ABS**
- 21 **Nachhaltigkeit stärken**
- 21 **ISB Summer School 2016:  
Banken in der digitalen Welt**
- 22 **Kreditporträt:  
Mit Signa-Terre durch  
den Renovationsdschungel**
- 23 **moneta mit dem Marktplatz  
für sinnvolle Projekte**

PERSÖNLICH

- 24 **Kein Vertrauen auf Rezept**

# MILCHCHÄSCHTLI – ORT DES VERTRAUENS



Foto: zvg

Als kleine Jungs liebten es meine Söhne, mit geschlossenen Augen über alte Baumstämme im Wald zu balancieren und sich von meiner Hand vertrauensvoll führen zu lassen. Das war «blindes Vertrauen» – ein tolles Gefühl! Im Laufe des Lebens erhält dieses Vertrauen einige Kratzer: Morgens steht das Trotti nicht mehr vor der Tür, der Kollege gibt den geliehenen «Stutz»

nicht zurück, die Eltern kontrollieren die Computerzeit.

Als Erwachsene reden wir deshalb oft nur dann von Vertrauen, wenn es bereits verloren gegangen ist: das Vertrauen in unsere Partnerinnen und Partner, in die Firmen, in die Politik oder ins so sicher geglaubte Geld.

Dabei gibt es viele Gelegenheiten, im Alltag Vertrauen zu erfahren. Letzten Sommer fiel mir bei einem Spaziergang das Portemonnaie aus der Tasche. Noch bevor ich den Verlust überhaupt bemerkt hatte, erhielt ich einen Anruf von einer Frau aus dem Nachbardorf. Sie hatte meinen Geldbeutel gefunden und den Namen auf der Kreditkarte im Telefonbuch gesucht. Leider könne sie dann nicht zu Hause sein, wenn ich das Portemonnaie abhole, aber sie deponiere es im «Milchchäschtli». Das «Milchchäschtli», der Ort für den alltäglichen Vertrauensbeweis in der Schweiz! Ich liess den verdienten Finderlohn auch dort zurück.

Mehr über Orte und Beziehungen des Vertrauens, aber auch über die Kehrseite und die Tatsache, dass Missvertrauen zum Ruf nach Kontrolle führt, lesen Sie in dieser moneta-Ausgabe.

*Bärbel Bohr*

## moneta Zeitung für Geld und Geist #1-2016

moneta erscheint vierteljährlich in deutscher und französischer Sprache und geht kostenlos an Kundinnen und Kunden der Alternativen Bank Schweiz AG (ABS). Die Wiedergabe von Texten und eigenen Illustrationen ist nur unter Quellenangabe und mit schriftlicher Zustimmung der Redaktion erlaubt **Herausgeberin** Alternative Bank Schweiz AG **Redaktion** Bärbel Bohr, René Hornung, Simon Rindlisbacher, Anna Sax, Dominique A. Zimmermann **Inserate** Bruno Bisang **Layout, Illustrationen** Clerici Partner Design, Zürich **Titelbild** Regula Schaffer **Druck** ROPRESS Genossenschaft, Zürich **Papier** Cyclus Print, 100 Prozent Recycling **Adresse** Alternative Bank Schweiz AG, moneta, Amthausquai 21, Postfach, 4601 Olten, Telefon 062 206 16 16, [moneta@abs.ch](mailto:moneta@abs.ch) **Abonnemente** Jahresabonnement Fr. 20.–, Förderabonnement Fr. 50.– **Auflage dieser Ausgabe** 23 300 Ex. **Beilagen** Werbung und Beilagen, die nicht von der ABS stammen, sind bezahlte Inserate – diese Einnahmen helfen uns, die Produktionskosten des Magazins zu decken.

Wenn Sie als Bankkundin/-kunde umziehen, melden Sie uns Ihre neue Adresse bitte schriftlich oder via E-Banking-System.

## Trompeter des freien Marktes

*Ralph Hug* Der Soziologe Ueli Mäder analysiert in seinem neuen Buch «macht.ch. Geld und Macht in der Schweiz» das komplexe helvetische Gefüge der Macht. Er stützt sich auch auf Gespräche mit zahlreichen Repräsentanten aus Politik, Wirtschaft und Wissenschaft. Darin finden sich aufschlussreiche Fallstudien über den Bankenstaat oder die Macht des Gewerbeverbandes. Besonders interessant ist der Beitrag des Soziologen Peter Streckeisen über den Einfluss des neoliberalen Denkens. Damit begann es 1991 mit dem ersten «Weissbuch». Streckeisen führt eine ganze Galerie prominenter Namen auf, die sich der neoliberalen Theorie verschrieben haben und dazu publizieren. Etwa Silvio Borner, einst Professor in Basel und heute der Hausökonom der SVP. Oder einer seiner Schüler, Aymo Brunetti, heute Wirtschaftsprofessor an der Uni Bern. Der Währungsexperte Ernst Baltensperger war schon beim Weissbuch von 1991 dabei. Damals war er Professor an der Uni Bern. Er ist der Mentor von Nationalbankchef Thomas Jordan und ein Einflüsterer für die fatale Aufhebung des Euro-Mindestkurses der Nationalbank.



Ueli Mäder: *macht.ch*. Darin Peter Streckeisen: *Die Macht des ökonomischen Denkens*. Rotpunktverlag Zürich, 512 Seiten, Fr. 39.90.

## Wachstum neu denken

Der amerikanische Ökonom James K. Galbraith erläutert in seinem neuen Buch «Wachstum neu denken», warum sowohl der Spar- als auch der Investitionskurs zur Lösung der Griechenland-Krise falsch sind. Galbraith setzt die Krise in einen grösseren zeitlichen Rahmen und zeigt, dass der Wachstums Glaube, dem wir immer noch nachhängen, ein historischer Irrtum ist. Wachstum sei längst nur noch die Ausnahme von der Regel. Es gebe keine Rückkehr zur «Normalität», sagt der amerikanische Ökonom und verweist dazu unter anderem auf die Turbulenzen in China. Die globale Wirtschaft und mit ihr die Politik müssten sich deshalb auf dauerhaft instabile Verhältnisse einstellen. Das Buch heisst denn auch im Untertitel: «Was die Wirtschaft aus den Krisen lernen muss», und es gibt dazu Beispiele.



James K. Galbraith: *Wachstum neu denken – Was die Wirtschaft aus den Krisen lernen muss*. Rotpunktverlag Zürich, 350 Seiten, Fr. 36.–. Erscheint im Mai.



## Dem Nachbarn in die Stube schauen

Die Suchmaschine Shodan sucht nach allen Geräten, die mit dem Internet verbunden sind. Damit sollen systematisch Sicherheitslücken entdeckt werden. Gesucht wird nicht nur nach Netzdruckern und Fernsehern, sondern auch nach Kraftwerken, Heizungsanlagen und vor allem Webcams. Wer aus Nachlässigkeit oder Vertrauensseligkeit seine Webcam nicht ausreichend vor unbefugten Zugriffen schützt, riskiert einen Blick von Dritten in die eigene Wohnung. So kann man auch in Bars, privaten Hauseingängen, Gärten und Kinderschlafzimmern spionieren und Überwachungszentralen in Firmen anzapfen. Shodan weist unter anderem darauf hin, dass es wichtig ist, das Initialpasswort zu ändern. <http://shodan.io>

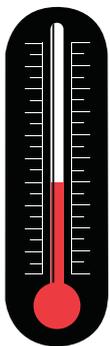
## Grundeinkommen – breite Zustimmung

Demnächst wird über die Initiative für ein bedingungsloses Grundeinkommen abgestimmt. Die Zustimmung zur Idee ist gross, dies zeigt eine repräsentative Umfrage von Demoscope, die Anfang Jahr veröffentlicht wurde. Das populäre Gegenargument, ein bedingungsloses Grundeinkommen setze falsche Anreize, wird fast gänzlich entkräftet: Nur 2 Prozent der Befragten würden aufhören zu arbeiten. Allerdings denkt rund ein Drittel, die anderen würden die Arbeit niederlegen.

Die wichtigsten Resultate:

- 2% gaben an, sie würden bestimmt aufhören wollen zu arbeiten.
- 54% würden sich weiterbilden.
- 53% nähmen sich mehr Zeit für die Familie.
- 22% würden sich selbstständig machen.
- 35% würden nachhaltiger konsumieren.
- 59% der unter 35-Jährigen glauben, dass das Grundeinkommen irgendwann eingeführt wird.

[www.grundeinkommen.ch](http://www.grundeinkommen.ch)



## Finanzindustrie und Erderwärmung

Das aktuelle Investitionsverhalten von Anlegerinnen und Anlegern in der Schweiz führt zu einer Erderwärmung um 4 bis 6 Grad Celsius. Dies hat eine Studie ermittelt, die das Bundesamt für Umwelt in Auftrag gegeben hat. Sie zeigt, wie hoch die Treibhausgasemissionen sind, die der Schweizer Finanzplatz mit Investitionen in fossile Energien verursacht. Zudem wurde berechnet, wie viel solche Investitionen an Wert verlieren, wenn die Treibhausgasemissionen weltweit so stark eingeschränkt werden, dass das klimapolitische 2-Grad-Ziel erreicht werden kann. Die Studie ist online erhältlich: [bit.ly/bafuco2](http://bit.ly/bafuco2)

 **Hausverein**  
SCHWEIZ

Für umweltbewusste  
und faire  
EigentümerInnen

## Die Alternative zum Hauseigen- tümerversand

**Jetzt  
beitreten**

[www.hausverein.ch](http://www.hausverein.ch)  
031 311 50 55



**10 Jahre NetzBon  
20 Jahre Soziale Ökonomie**

**Deine Entscheidung, deine Währung, deine Stadt**

– lokal, sozial, ökologisch –

1 NetzBon = 1 Franken.

Mit dem NetzBon wird ein Netz von über 130 lokalen, sozialen und ökologischen Betrieben und Organisationen unterstützt. Zahlen Sie mit dem NetzBon wie gewohnt – für Nachhaltigkeit in der Region Basel.

Er kann online oder an Standorten in Basel bezogen werden, dazu mehr unter: [www.netzbon.ch](http://www.netzbon.ch)

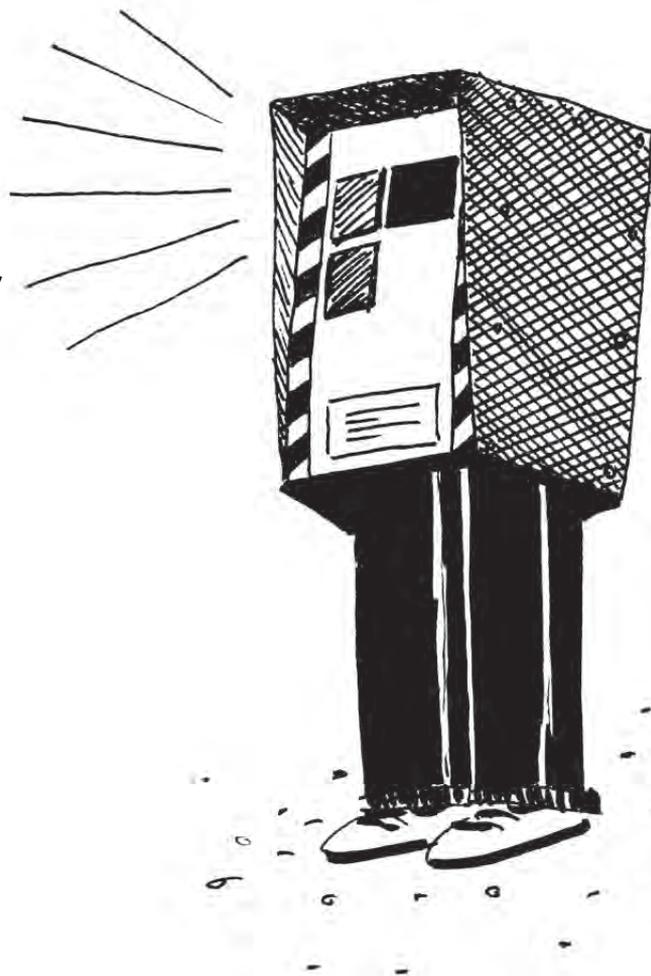
Der NetzBon wird vom Verein Soziale Ökonomie gefördert und von der Genossenschaft Netz Soziale Ökonomie herausgegeben.

[www.sozialcoekonomie.org](http://www.sozialcoekonomie.org) – Klybeckstrasse 95 – 4057 Basel

# Der «Robo» weiss es besser

**Die Roboter, einst eine Erfindung der Literatur, dringen in unseren Alltag ein. Sie zählen unsere Schritte. Sie bringen uns sicher an jeden Ort. In Texten korrigieren sie automatisch unsere Fehler. Werden sie uns auch in Geldangelegenheiten gut beraten?**

Text: Bärbel Bohr



«Liebe Fluggäste. Wir haben dichten Nebel über Zürich. Deshalb haben Sie jetzt das Vergnügen, mit dem Autopiloten zu landen.» Diese Ankündigung des Flugkapitäns beunruhigte niemanden an Bord des Fluges von Madrid nach Zürich. Es war uns allen klar, dass bei schlechter Sicht präzise Technik sehr viel schneller messen und reagieren kann als ein Mensch. Dieses Sicherheitsgefühl hat vermutlich nicht nur mit dem Vertrauen in die Technik zu tun, sondern auch mit dem Vertrauen in die Piloten. Diesem Berufsstand vertrauen besonders viele Menschen (siehe Artikel S.12).

Ganz anders sieht es bei den Bankmitarbeitenden aus. Sie rangieren im unteren Drittel dieser Rangliste, die «Reader's Digest» regelmässig ermittelt. Von daher liegt die These nahe, dass wir unsere finanziellen Fragen womöglich lieber objektiven, unbestechlichen Softwareprogrammen anvertrauen als einem Berater oder einer Beraterin. Erste Produkte dieser Art, die sogenannten Robo-Advisors, sind bereits auf dem Markt verfügbar. Die Finanzpresse bezeichnet sie euphorisch als die «Autopiloten der Vermögensverwaltung».

## **Noch keine ethisch sauberen Angebote**

Sie funktionieren ähnlich wie der Software-Assistent bei der Installation eines neuen Programms. Das Programm stellt standardisierte Fragen zu Anlageziel, Zeithorizont und Risikoprofil. Daraufhin erhält man einen konkreten Vorschlag, wie das Portfolio aussehen soll, also wie die anzulegende Summe auf Aktien, Obligationen, Immobilien oder andere Anlageklassen verteilt werden soll. Die Angebote setzen sich aus Investmentfonds zusammen. Meist kann der Vorschlag individuell abge-

ändert werden. Einige Anbieter ermöglichen die Anlage als Sparplan; die meisten gehen von einer Einmalanlage aus. Dank hoher Automatisierung sind die neuen Internet-Produkte wesentlich preiswerter und haben eine niedrigere Mindestanlagesumme als die klassische Vermögensverwaltung. Ein Angebot, das explizit ethische Werte der Anleger berücksichtigt, gibt es derzeit nicht, es wäre aber technisch kein Problem.

Christian Rieck, Professor für Finanzwirtschaft an der Frankfurt University of Applied Sciences, hat das Potenzial dieser Produkte in seinem Buch «Können Roboter mit Geld umgehen? Die digitale Zukunft der Finanzberatung» (Eschborn, 2015) untersucht. Die meisten der heutigen Produkte sind einfach gestrickt. «Das ist mehr Marketing als echte Beratungsleistung», meint er im Interview. Bis zum Jahr 2030 sieht Rieck die Technik klar im Vorteil. Die kulturelle Akzeptanz sei jedoch eine ganz andere Sache. «Viele Berater», führt er aus, «verlassen sich darauf, dass ein Mensch einer Maschine niemals so sehr vertrauen wird wie einem anderen Menschen.» Ein Mensch hat nämlich das, was eine Maschine nicht so gut kann: Er empfindet Empathie und kann auf individuelle Bedürfnisse eingehen.

Empathie werden die Maschinen – so intelligent und lernfähig sie auch sein mögen – so bald nicht lernen. Die vermeintlich individuellen Bedürfnisse können die aktuellen Produkte bereits weitgehend berücksichtigen. In der Berufspraxis zeigt sich, dass auch die menschliche Beratung auf stark standardisierten Empfehlungen basiert. Standardangebote haben den Vorteil, dass sie den Banken helfen, Kosten und Risiken im Griff zu behalten. Schritt für Schritt werden mit der Kundschaft – oft direkt am

Laptop oder Computer – die Bedürfnisse analysiert. Die beratende Person bildet die «menschliche Schnittstelle» zum elektronischen Ratgeber. Das Wissen kommt aus dem Computer, nicht vom Menschen. Erstere haben den zuverlässigeren und vollständigeren Überblick in der unübersichtlichen Welt der Finanzprodukte. «Die Banken haben die Beratung bereits selbst abgeschafft», meint denn auch Rieck.

### Auch Computer sind nicht unparteiisch

Geld ist ein komplexes Thema, das den meisten wenig Spass macht und über das nicht gern geredet wird. Verhaltensstudien zeigen gleichwohl, so Rieck, dass die «gefühlte Anonymität» des Internets offener mache und die Nutzer persönliche Informationen, auch finanzielle, online eher mitteilen als im Gespräch. Viele Menschen scheuen zudem die Abhängigkeit von einer einzelnen Person, der sie nicht immer vertrauen. Anleger fürchten etwa die Interessenkonflikte der Bankmitarbeitenden. Nie weiss man, ob das Produkt wirklich zu einem passt oder ob es sich nur für den Anbieter lohnt. Auch Computerberatung ist nicht von vornherein unparteiisch. Schliesslich werden die Programme vom Anbieter im Eigeninteresse entwickelt. Rieck nennt sie deshalb «Doppelagenten». Für sie spricht, dass sie leichter kontrollierbar und vergleichbar sind als Beratungsprotokolle, so dass die Absichten des Anbieters überprüft werden können und sich die Transparenz erhöht.

Viele Argumente deuten also darauf hin, dass die Robo-Advisors gute Marktchancen haben. Doch wie steht es mit der kulturellen Akzeptanz der Produkte? Zwar wächst der Online-Handel überall rasant. Beim Bezahlen bleiben zumindest die meisten Schweizer und Schweizerinnen dagegen lieber traditionell. 80 Prozent der Online-Bestellungen werden per Rechnung bezahlt. Etliche, die diesen Weg bevorzugen, gehen gar am Monatsende zunächst an den Bancomaten, heben ihr Geld ab und zahlen dann ihre Rechnungen bar am Postschalter ein. Der Stempel im «gelben Büchlein» schafft die Gewissheit, die Rechnung beglichen zu haben. Damit werden die Automatisierungsbemühungen der Banken unterlaufen. Zwar nimmt die Zahl der Personen, die mit Bareinzahlung ihre Rechnungen begleichen, ab. Die Schlangen an den Postschaltern nach dem 25. eines Monats machen aber deutlich, dass viele dem elektronischen Bezahlen nicht ganz trauen.

### Digitale Identitätskontrolle

Die schweizerische Finanzmarktaufsicht Finma teilt diese Skepsis. Immerhin wird es ab diesem Frühling möglich, via Internet eine Geschäftsbeziehung mit einer Bank in der Schweiz zu eröffnen. Bisher war eine persönliche Vorsprache zum Identitätsnachweis notwendig; dies, obwohl es seit Langem Softwarelösungen gibt, die viel mehr Sicherheit bringen als der Blick auf eine Identitätskarte.

Wenn das Misstrauen gegenüber der Automatisierung schon bei diesen beiden einfachen Banktransaktionen so gross ist, wird es die computerisierte Anlageberatung kulturell wohl nicht ganz leicht haben. Banken und ande-

re Anbieter werden die Prozesse dennoch weiter automatisieren. Es wäre zu kurzfristig gedacht, dies nur aus Kostengründen zu tun. Wenn Datensicherheit und Nutzerfreundlichkeit überzeugen, könnten die Autopiloten der Vermögensverwaltung langfristig erfolgreich bei der Kundschaft «landen». Computerprogramme können nämlich berechenbarer als Menschen für die Werte stehen, die die Finanzwelt verloren hat: Zuverlässigkeit, Loyalität und Transparenz.

## Ein Spontispruch

Jürg Odermatt

«Trau keinem über 30» hatte über Nacht jemand an die Fassade gesprayt. Christoph sah es, als er am Morgen sein Velo aus dem Keller nach oben trug und sich vor der Haustür Handschuhe und Helm anzog. Diese Spontisprüche hatte er noch nie leiden können. Er fuhr die Quartierstrasse runter bis zum Lichtsignal. «Trau keinem über 30 km/h», dachte er für sich, musste fast lachen und bog vor multitaskenden Autofahrern mit Smartphones in den Fingern in die Hauptstrasse ein. Die Arbeit war wie immer: abwechslungsreich, draussen wie drinnen, im Büro und in der Werkstatt. Er brauchte handwerkliches Geschick und Finger-spitzengefühl, hatte mit Menschen zu tun und wusste: Was er tat, konnte nicht jeder. Nach Feierabend ging er wieder in diese Beiz. Nina hinterm Tresen war wohl über 30, ihr hätte er aber nur zu gern vertraut. Wenn er sich getraut hätte. Aus der dritten wurde die vierte und die fünfte Stange. Seine Kumpel Geri und Anton waren gekommen, tranken mit, redeten den üblichen Unsinn und drückten an der Jukebox die immer gleichen Stones-Titel: «You Can't Always Get What You Want» und «Paint It, Black». War das Absicht? Seit er sich ein Bärtchen hatte wachsen lassen, musste er sich ständig blöde Sprüche seiner Kollegen anhören. Nina lächelte ihm zu. «Hör zu, Chris, ich geh schnell draussen eine rauchen. Kannst du nen Blick auf die Gäste werfen – und auf die Kasse?! Ich vertrau dir.» Er nickte. Wenn er sich getraut hätte, hätten sie sich vielleicht sogar trauen lassen. Anton brummelte, augenzwinkernd: «Dein Zauselbart scheint ja mächtig Eindruck zu machen. Vielleicht erinnerst du sie aber auch einfach an diesen Typen aus dem Fernsehen. Vom Gewicht her kommst ja ziemlich hin. Wir sollten dich eigentlich nur noch Mike rufen...» Seine zwei Spezis kriegten sich nicht mehr ein vor Lachen. Draussen schneite es sanft. Als Nina wieder hereinkam, glitzerte sie einen Moment lang. Das Leben war schön. Er zahlte, liess das Velo stehen und setzte seine Fussabdrücke ins frische Weiss, als er kaum merklich wankend heimwärts spazierte. Morgen würde er wieder zur Arbeit gehen und froh sein, wenn die Leute, mit denen er zu tun hatte, deutlich über 30 waren. Dann – so dachte er jeweils bei sich – hatten sie gelebt, geliebt, gelacht. Und es wäre nicht traurig, sie neben ihrem Bett oder auf einem schneebedeckten Waldweg zu bergen und in den Sarg zu legen.



Warum können uns selbst offenkundige Lügner mit der Frage, ob man ihnen etwa nicht glaube, in die Defensive bringen? Warum fallen Leute auf Hochstapler herein? Warum werden immer wieder ältere Menschen Opfer von «Enkeltrick»-Betrügern? Wie kommt es, dass selbst die obskuren Versprechen auf lukrative Rendite geglaubt werden? Ist es, weil man sich gern im Glanz der so weltmännisch erscheinenden Felix Krulls sonnt; weil alte Menschen einsam sind und sich darum selbst noch über die Zuwendung falscher Enkel freuen; treibt uns nackte Gier in die Arme nigerianischer E-Mail-Gauner und Basler Finanzjongleure? Braucht es noch mehr Aufklärung, noch mehr «Kassensturz» und «K-Tipp»? Oder sind wir überhaupt einfach zu vertrauensselig?

Erstens: Ja, sind wir. Zweitens: Wir können nichts Grundlegendes daran ändern. Natürlich können wir im Einzelfall den gesunden Menschenverstand walten lassen, bevor wir Geld in nicht vorhandene Enkel oder todsichere Investitionen mit fünfzigprozentiger Rendite investieren, und misstrauisch werden, wenn der millionenschwere adelige Industrielle mal schnell 20 000 in grossen Scheinen braucht, weil er seine Kreditkarte im Hotel liegen gelassen hat. Aber wir können nicht ein generelles Misstrauen zur Maxime des gesellschaftlichen Zusammenlebens machen. Es geht nicht ohne ein grosses Mass an Vertrauen.

Der Grund dafür ist einfach: Vertrauen ist *der* Kitt des Sozialen. Ohne wechselseitiges Vertrauen (auch wenn es manchmal enttäuscht und missbraucht wird) ist keine Gesellschaft überlebensfähig, ja eigentlich nicht einmal als Gesellschaft denkbar. Sie wäre nämlich keine *Gesellschaft* mehr, sondern eine Ansammlung von Individuen, die sich miteinander in einem Bürgerkrieg aller gegen alle befänden. In einem Zustand, den Thomas Hobbes als den menschlichen Urzustand vor dem Gesellschaftsvertrag beschreibt: Man kann niemandem trauen. So unterschiedlich die Menschen auch sind,

Kontrolle ist gut,

Vertrauen

Text:  
Peter Schneider\*

unersetzlich

so ähnlich sind sie doch untereinander (nicht zuletzt in ihrer Angst voreinander), dass ein bisschen Raffinesse reicht, auch den körperlich Überlegenen aus dem Weg zu räumen. So kann man nicht miteinander leben. Und so können auch keine sozialen und staatlichen Institutionen entstehen.

Sozialversicherungen, das Geldsystem, die Justiz, das Bildungs- und das Gesundheitssystem setzen allesamt Vertrauen voraus, und ihr Funktionieren schafft Vertrauen: Es handelt sich hierbei um einen Zirkel, der sich selbst verstärkt. Wehe aber, diese Selbstverstärkung wird brüchig. Solange das Gesamtsystem des wechselseitigen Vertrauens mit einzelnen Missbräuchen des individuellen Vertrauens umgehen kann, ist jeder Betrug zwar verwerflich und für den Einzelnen äusserst unangenehm (und wird hoffentlich entsprechend bestraft), aber er stellt das System nicht infrage.

Um sich einen Begriff davon zu machen, was passiert, wenn das stabile System des Vertrauens immer prekärer wird, bis es zusammenbricht, muss man sich nur die tödliche Dynamik anschauen, in die *failed states* geraten sind. Ist die Todesspirale eines allgemeinen Misstrauens erst einmal in Gang gesetzt, scheint es schier unmöglich, sie jemals wieder umzukehren. Denn wem kann man noch trauen? Was könnte zum archimedischen Punkt des neuen Aufbaus von Vertrauen dienen?

Als individuelle Marotte mag ein generalisierendes Misstrauen unfreiwillig komisch (für die Betrachter) bis tragisch (für das Individuum) sein, aber für die Gesellschaft ist es weitgehend harmlos. Wenn jemand sein Geld unbedingt unter der Matratze aufbewahren will, weil er den Banken misstraut, mit niemandem mehr telefoniert, weil das Telefon abgehört wird, dann hat er ein Problem – die Gesellschaft tangiert solche Skurrilität nicht weiter. Es sei denn, die persönliche Paranoia erweist sich wider Erwarten als richtig: Das Telefon wird tatsächlich überwacht, und die Banken sind einmal nicht *too big to fail*. – Vertrauen ist die Ressource, ohne die keine demokratische Öffentlichkeit existieren kann. Man sollte sie hegen und pflegen im Sinne der Nachhaltigkeit. Und mir den pastoralen Ton verzeihen. Danke.

\*Peter Schneider ist Psychoanalytiker und Privatdozent in Zürich. Bekannt ist er als Satiriker und Kolumnist («Tages-Anzeiger», Radio SRF3).

# Darsteller der Glaubwürdigkeit

**Die Bauern des Vertrauens: Mit personalisierten Werbekampagnen, die möglichst authentisch wirken, möchten Gastro- und Lebensmittelunternehmen, aber auch Handelsketten bei den Konsumentinnen und Konsumenten die Glaubwürdigkeit verankern.** Text: Julia Konstantinidis, Pressebüro Kohlenberg

Seit vergangenem August blickt Christian Schürch überlebensgross von den Postern der schweizweiten McDonald's-Kampagne «Aus Freude am Essen». In blauen Arbeitsshorts und weissem Unterleibchen steht er inmitten von Strohballen und inspiziert liebevoll einige Weizenhalme. Daneben ist nicht nur sein Name zu lesen, sondern auch, dass er IP-Suisse-Bauer in Reinach ist – und dass sein Weizen in den Big Macs stecke. Schürch ist kein Model, er betreibt in der Baselbieter Gemeinde Reinach tatsächlich den 75 Hektar grossen «Neuhof» mit 50 Milchkühen, 500 bis 600 Legehennen und Ackerbau. Auf seinen Feldern wächst unter anderem auch der Rohstoff für die Hamburger-Brötchen des Weltkonzerns.

Auch Bauer Christian Hitz aus Untersiggenthal AG strahlt – an der Seite seiner Kuh – von der Plakatwand. Laut Werbespruch liefert das Tier die Milch für den Cappuccino der gleichen internationalen Kette. Die Welt ist klein, sagen uns die Fotos – sogar bei einem Megaunternehmen wie dem US-amerikanischen Fast-Food-Konzern. Dessen Filialen werden – so zumindest das vermittelte Bild – zur lokalen Burger-Bude, die dank kurzer Wege und ausgewählter Ware nachhaltig, ökologisch und ökonomisch sinnvoll wirtschaftet – Attribute, die nicht auf den ersten Blick mit dem Unternehmen in Verbindung gebracht werden. «Die Konsumenten interessiert es,

woher die Produkte kommen, die sie essen», erklärt McDonald's-Schweiz-Sprecherin Aglaë Strachwitz die Beweggründe für die Kampagne. Hierzulande stammen rund 80 Prozent der Lebensmittel der Fast-Food-Kette aus der Schweiz – ein erstaunlich hoher Anteil. 15 Produzenten unter den – nach eigenen Angaben – rund 10 000 Bauern hat der Konzern für die Werbekampagne porträtiert. Ihre Bilder sind in derjenigen Region zu sehen, aus der die Landwirte stammen.

## Werbung hilft dem Landwirt

Christian Schürch sieht in der Kampagne eine Möglichkeit, sein Metier und seine Anliegen sichtbar zu machen. Seinen Hof betreibt er nach den Richtlinien des IP-Suisse-Gütesiegels mit dem Marienkäfer-Logo, das auf umweltschonende und tiergerechte Grundlagen hinweist. «Wenn McDonald's nicht nur Bilder von Burgern oder Pommes frites abbildet, sondern auch die Menschen dahinter, ist meinem Berufsstand und meiner Vereinigung geholfen», sagt Schürch. Er selber kehrt selten bei der Hamburger-Kette ein, er ist kein Liebhaber von Fast Food. Aber es komme vor, dass seine beiden 17- und 20-jährigen Söhne den Vater als Tischset vor sich hätten: «Sie finden es peinlich», meint er schmunzelnd. Ansonsten habe er viele positive Reaktionen zu seinem Auftritt erhalten. «Berufskollegen sprechen mich darauf an. Sie verstehen, dass ich die Werbung nutze, um unsere Branche bekannter zu machen.»

Für die Organisation IP-Suisse ist die Fast-Food-Kette zwar nicht der grösste, aber ein wichtiger Abnehmer. McDonald's bezieht rund 4000 Tonnen Korn mit dem Marienkäfer-Zeichen. Natürlich fährt Christian Schürch mit seinem Traktor nicht persönlich vor, wie es das Hochglanzbild aus der Werbung glauben machen könnte. Vielmehr bringt er seine Ernte in eine regionale IP-Suisse-Sammelstelle, von wo sie an die verschiedenen Mühlen verkauft wird. Dort wird das Korn – getrennt von Getreide aus konventionellem und jenem aus Bio-Anbau – gemahlen. Die Bäckerei Fortisa in Zuchwil verarbeitet es zu Hamburger-Brötchen, den sogenannten «Buns». Ob eine Lieferung dann auch Weizen von Schürchs Hof enthält, lässt sich nicht nachverfolgen, dennoch ist der Landwirt mit der Transparenz der Produktionskette zufrieden. «Ich produziere IP-Suisse-Weizen, und McDonald's verwendet nur diesen Rohstoff für seine Brötchen. Was die Kampagne vermittelt, stimmt.»



Fotos: zvg, Julia Konstantinidis



Ihn und sein Weizenfeld gibt es wirklich: Landwirt Christian Schürch aus der McDonald's-Werbung auf seinem Land in Reinach BL.

## Die Idylle trägt

Josianne Walpen, Leiterin Ernährung und Lebensmittel bei der Stiftung für Konsumentenschutz, rät grundsätzlich zu Wachsamkeit bei Werbekampagnen, die mit dem Stichwort «regional» oder «lokal» operieren. «Regi-

onal» bedeute nicht, dass die Produkte von idyllischen Kleinbauernbetrieben von nebenan stammen würden. Da fehle nicht selten die Transparenz, und es werde ein falsches Bild vermittelt.

So stammt die Milch für die Frappés und Glaces des Fast-Food-Riesen zwar von Schweizer Bauern, der Mix für die Süßigkeiten wird allerdings vom Weltkonzern Nestlé produziert – wenn auch in der Schweiz. Und die Zuliefererbäckerei Fortisa bezeichnet sich selbst als führendes Schweizer Unternehmen für Kleinbrote und Buns für den Convenience-Markt.

Ebenso wenig, wie Hamburger-Brötchen von Hand geformt werden, gibt es Migros-Mitarbeitende, die zwischen Holzsteg und Fischerboot balancieren und den frischen Fang aus den Händen eines Fischers entgegennehmen. Es gibt auch keine Mitarbeiterin, welche die Tomaten, die auf dem Verkaufsregal landen, mit dem Velo direkt beim Bauern abholt. Dennoch wirbt der Detailhändler seit Mitte 2014 mit solchen Bildern auf Plakaten und in TV-Spots für das Label «Aus der Region. Für die Region.» (AdR). Doch hier ist alles gespielt: «Weil für die Filme auch schauspielerische Fähigkeiten erforderlich waren, arbeiteten wir mit Laiendarstellern», erklärt Giovanna Colucci, beim Migros-Genossenschafts-Bund zuständig für die Kommunikation des Herkunftslabels AdR. Das Ganze habe aber einen wahren Hintergrund: Rund 7500 Produzenten liefern um die 8000 AdR-Produkte an die regionalen Genossenschaften. Auf der Website des Labels werden auch einige dieser Produzenten porträtiert – mit Fotos und möglichst authentisch. Obere Priorität habe die Glaubwürdigkeit des Labels. Diese ist offensichtlich intakt: 2014 sorgten Produkte mit «Nachhaltig»- und «Regional»-Labels für rund 24 Prozent des Gesamtumsatzes – 3,4 Milliarden Franken setzte die Migros damit um. Davon stammten 874 Millionen von Produkten aus der AdR-Linie.

Inserate



**www.volunteer.ch**  
1000 Workcamps weltweit

**Entdecke die Welt von einer anderen Seite!**  
Mit dem SCI - Internationale Freiwilligeneinsätze seit 1920

**fairsicherungsberatung**<sup>®</sup>  
broker der nachhaltigen wirtschaft

- **DIE unabhängige Beratungsstelle in allen Versicherungs- und Vorsorgefragen.**
- **Soziale, ethische, ökologische und ökonomische Werte sind unsere Leitlinien im Alltag.**
- **Seit 1990 sind wir auf dem Markt. Unsere Erfahrung – Ihr Nutzen.**

**Sie finden uns in Bern, Zürich und Genf.  
Wir sind klimaneutral unterwegs.**

fairsicherungsberatung<sup>®</sup>  
Holzikofenweg 22  
3001 Bern

031 378 10 10  
fair@fairsicherung.ch  
www.fairsicherung.ch

#### Realitätscheck vor Ort

Kleinere Brötchen backt die Warenhauskette Manor mit ihrer «Lokal»-Linie. Mit dieser zertifizierten Marke zeichnet das Unternehmen seit 2008 in seinen Filialen Esswaren aus, die von einem Schweizer Produktionsort stammen, der maximal 30 Kilometer von der jeweiligen Verkaufsstelle entfernt ist – 700 Produzenten machen derzeit mit. In den Lebensmittelabteilungen sorgen einfache Porträtfotos und eine Schiefertafel mit Angaben zu den Betrieben für ein Wochenmarkt-Flair. So erfahren in Basel die Kunden, dass etwa der Hosenlupf-Käse und das Passwang-Mutschli von der Käserei Reckenkien in Mümliwil SO stammen – und damit knapp noch aus dem Einzugsgebiet der Stadt. Dem Mümliwiler Käser Josef Fluri ist das mehr als recht: «Jede Werbung bringt uns etwas. Für die Manor-Kampagne mussten wir ausser der Zeit für das Fotoshooting nichts investieren.» Für ihn schafft der persönliche Auftritt eine Verbindung zu den Konsumenten: «Es kommt immer wieder vor, dass uns jemand besucht, weil die Leute sehen wollen, woher der Käse kommt, den sie zuvor im Laden gekauft haben.»

Das Geschäft mit den Stichworten «regional» und «lokal» lohnt sich offensichtlich für die Anbieter und Produzenten. Die Konsumentinnen und Konsumenten hingegen sind gut beraten, zumindest die Websites der Anbieter und deren Labels zu konsultieren, um nebst den idyllischen Bildern auch handfeste Informationen zum Herkunftsort der Produkte und zu deren Herstellung zu erhalten. Oder einfach den Praxistest zu machen – mit einem Besuch beim regionalen Produzenten vor Ort.

**Websites:** [www.passionforfood.mcdonalds.ch](http://www.passionforfood.mcdonalds.ch)  
<https://aus-der-region.migros.ch/aus-der-region/de.html>  
[www.manor.ch/de/u/nachhaltigkeit-manor-food](http://www.manor.ch/de/u/nachhaltigkeit-manor-food)

**Dubioser Handel mit Haustieren im Internet lässt meist im Dunkeln, woher die Tiere wirklich stammen. Aber auch die Haltung zeugt oft von Verantwortungslosigkeit. Beides sind Zeichen einer neurotischen oder geldgierigen Gesellschaft.**

Text: Dominique A. Zimmermann

# Missbräuche im Tierhandel

Weltweit werden laut Youtube pro Minute etwa hundert Stunden Katzenvideos hochgeladen, und in immer mehr Haushalten leben Hunde und Katzen. Je grösser die Zahl der Einzelhaushalte wird, desto stärker scheint das Bedürfnis nach einem «Freund» auf vier Beinen. Für den Basler Exotentierarzt Paul Schneller\* ist «diese Liebe gegenüber Tieren im Grunde genommen ein Egoismus». Das müsse man sich bei der Anschaffung bewusst sein, «und dann kann vielleicht ein verantwortungsvoller Umgang, der für beide Seiten einigermaßen funktioniert, gelernt werden».

Ein Hund liebt uns nicht, weil wir tolle «Herrchen» oder «Frauchen» sind, sondern weil er von uns abhängig ist und weil wir seine Futterquelle und sein Rudelersatz sind. Umgekehrt lieben viele Menschen ihr Tier, weil es für sie ein Therapieersatz oder ein Kuschel- oder Streitpartner ist. Das Vertrauensverhältnis zum Tier bedingt aber auch eine klare Haltung. Nur mit einer hundegerechten Körpersprache versteht der Vierbeiner die Befehle.

## Profite mit vermeintlichen Strassenhunden

Ein mindestens so grosses Problem wie der Umgang mit den Tieren ist der Tierhandel. Bei genauerem Hinschauen kommen Details ans Licht, die wie eine hässliche Fratze im Schatten der süssen Tierbildchen und -videos anmuten. Das erklärt sich angesichts der Preise: Reinrassige Bengal-Kitten-Kätzchen werden für 1500 Franken gehandelt, und ein Rassehund kostet rasch bis zu 2000 Franken. Besondere Vorsicht ist im Tierhandel dort geboten, wo an das Mitleid appelliert wird und angeblich Hunde oder Katzen gerettet werden müssen. Béatrice Kirn, Leiterin des Tierschutzes beider Basel, bestätigt, dass sich der Handel mit Strassenhunden aus dem Ausland vor allem im Internet-Tierhandel als Einnahmequelle etabliert hat. Dabei werde ein Teil dieser Hunde unter misslichsten Umständen gezüchtet und als Strassenhunde angepriesen, denen die Tötungsstation drohe. Ob dies stimmt, könne nicht überprüft werden, betonen die Tierschutz-Fachleute. Stichproben zeigten, dass die Herkunftsgeschichte und die Papiere, bis hin zu den Impfausweisen, oft gefälscht seien.

Die Folge: Mit in- oder ausländischen Tieren unklarer Herkunft gibt es deutlich mehr Probleme. Wenn sie als Strassenhunde oder Wildkatzen aufwachsen, gewöhnen sie sich nicht an die strengen Ver-



haltensanforderungen in einer Stadtwohnung. Viele der so «geretteten» Tiere landen schon bald im Heim, weil die Haltung völlig aus dem Ruder läuft.

Nicht nur der Handel mit Hunden und Katzen, sondern auch jener mit Reptilien und Spinnen floriert und gerät zunehmend ins Visier der Tierschützer. Vogelspinnen werden an Messen über die Theke verkauft, und die Anschaffung vieler Schlangen ist ohne besondere Kenntnisse möglich. Der Basler Exotentierarzt Paul Schneller bietet deshalb entsprechende Kurse an und zeigt dort unter anderem, wie ein Terrarium ausgestattet sein sollte. Eine Schlange oder eine Schildkröte zeigen ihre Probleme viel weniger schnell als ein Hund. Bis man endlich feststellt, dass etwas nicht stimmt, ist es meist zu spät.

Statt sich unüberlegt ein Haustier anzuschaffen, kann man sich beim nächsten Tierheim danach erkundigen, ob dort nicht zum Beispiel ein Hundespazierdienst existiert. Das nützt allen Seiten: Das Tierheim spart Kosten, die Stadtneurotiker kommen raus in die Natur, und die Tiere bekommen genügend Auslauf und Abwechslung.

## Hilfreiche Beratung rund um den Hund:

[www.hundekauf.ch](http://www.hundekauf.ch), [www.power-dogs.ch](http://www.power-dogs.ch), [www.tbb.ch](http://www.tbb.ch)

\*Paul Schneller, Exotentierarzt: [www.petfit.ch](http://www.petfit.ch)

# Rollentausch in der Arztpraxis

**Das Vertrauen der Bevölkerung in die Ärzteschaft ist gross, und die Ärzte nutzen dies, um ihre Position zu sichern. Sie selbst haben oft kein Vertrauen in ihre Patientinnen. Ein Basler Hausarzt stellt die althergebrachte Hierarchie auf den Kopf und vertraut darauf, dass die Patienten selber den richtigen Therapieentscheid treffen.**

Text: Anna Sax

Sie seien geldgierig, liessen sich von der Pharmaindustrie kaufen und führten unnötige Operationen durch. Regelmässig müssen sich Ärztinnen und Ärzte solche Vorwürfe gefallen lassen, und trotzdem: Gemäss der alljährlich durchgeführten repräsentativen Umfrage von «Reader's Digest» geniessen sie in der Bevölkerung viel Vertrauen. 2015 gaben 87 Prozent der Befragten in der Schweiz an, sie hätten grosses oder ziemlich grosses Vertrauen in die Ärzteschaft. Noch mehr Vertrauen als die Ärzte geniessen nur die Feuerwehrleute (92%), Linienpiloten (91%), Pflegefachpersonen (90%) und Apothekerinnen (88%).

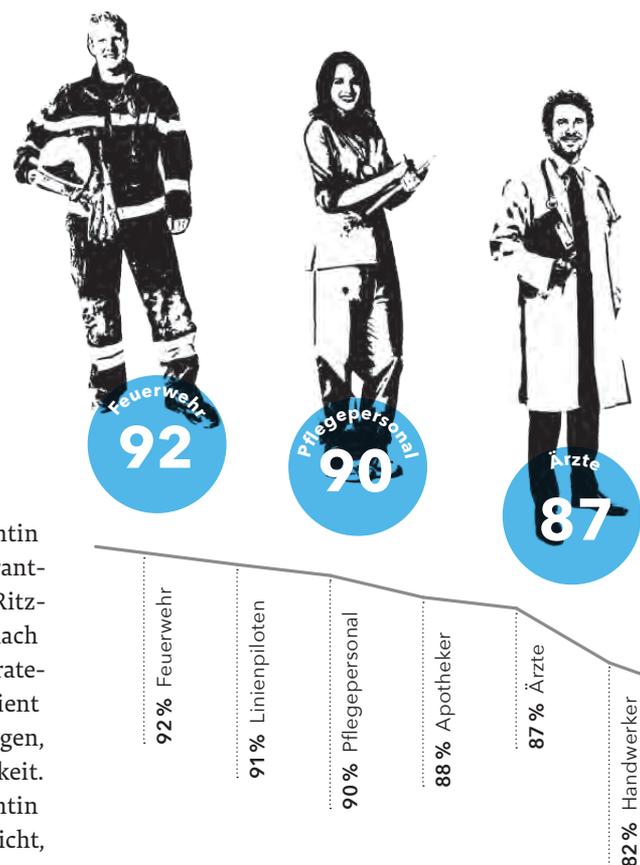
Wie kommen die Ärztinnen zu diesem Privileg? Könnte es sein, dass die Leute einfach froh sind, zu wissen, dass sich jemand für sie interessiert, wenn sie krank sind? Schliesslich weisen die Gesundheitsberufe generell hohe Werte auf. Vielleicht ist es so, dass man grundsätzlich denen vertraut, die etwas können, was man selber nicht besser zu können glaubt. Zum Beispiel Menschen aus einem brennenden Haus retten, Flugzeuge landen, Infusionen setzen, Blinddärme operieren. Das würde zugleich die schlechten Umfragewerte der Journalistinnen, Politiker und Fussballer erklären (vgl. Grafik): Fast alle halten sich für Medien-, Politik- oder Fussballexperten.

Die Medizinhistorikerin Iris Ritzmann geht einen Schritt weiter. Für sie beruht die Arzt-Patienten-Beziehung auf einem Macht-

gefälle zwischen hilfsbedürftiger Patientin und wissendem Arzt. Der Patient gibt Verantwortung ab, der Arzt übernimmt sie. Ritzmanns These lautet: «Die Forderung nach Vertrauen entspricht einer ärztlichen Strategie, Patienten an sich zu binden.» Der Patient soll dem Arzt Vertrauen entgegenbringen, doch das beruht nicht auf Gegenseitigkeit. Die Ärztin darf im Gegenzug der Patientin nicht vertrauen, denn diese weiss ja gar nicht, was für sie gut ist. Ritzmann folgert in ihrem Buchbeitrag: «Vertrauen beschreibt keine partnerschaftliche Bindung zwischen Arzt und Patient, sondern eine einseitige Forderung des Arztes an seine Patienten.» In vielen Fällen gehe es «um die Sicherung der Arztposition, nicht um eine zuverlässige Therapieform, um Kranke zu heilen». Andererseits scheint es auch zuzutreffen, dass viele Menschen freiwillig bereit sind, Verantwortung abzugeben, zu bezahlen, anstatt zu denken.

## Der Arzt auf dem Sozius

Der Basler Hausarzt Louis Litschgi hat einen besonderen Weg eingeschlagen. Er stellt die Hierarchie zwischen Arzt und Patient kurzerhand auf den Kopf und erklärt: «Die Patientin bestimmt, wo es hingehet, ich sitze auf dem Sozius.» Er hat entschieden, seinen Patienten zu vertrauen, auch dann, wenn sie seine Therapievorschlage nicht befolgen wollen. Diese Haltung habe er schon immer vertreten, sagt Litschgi. Vor einigen



Jahren konnte er zusammen mit anderen Hausarztkollegen in einer Studie nachweisen, dass er recht hatte. Oftmals lohnt es sich, den Patienten «ihren Kopf zu lassen». Die Studie, die 2011 mit einem Forschungspreis ausgezeichnet wurde, zeigt Folgendes: Bei 80 Patientinnen und Patienten, die eine andere Behandlung wünschten als vom Arzt vorgeschlagen und auch nach längeren Verhandlungen bei ihrer Meinung blieben, war das Resultat bei mehr als der Hälfte ebenso gut, wie wenn sie dem Rat des Arztes gefolgt wären. In 27 Prozent der Fälle war der Verlauf sogar besser und nur in 14 Prozent schlechter, als bei einer konventionellen Therapie zu erwarten gewesen wäre. Mit anderen Worten: Diejenigen Patientinnen, die selber Verantwortung übernehmen, profitieren.

Interessant ist auch, dass zwei Drittel dieser «Autonomen», wie Litschgi die eigensinnigen Patienten respektvoll nennt, nicht

etwa mehr, sondern weniger Behandlung wünschten als vom Arzt vorgeschlagen. Doch den meisten Ärztinnen und Ärzten fällt es schwer, so viel Patientenautonomie zuzulassen und das Vertrauensverhältnis damit auf beide Seiten auszudehnen. Wichtig sei es, betont Litschgi, dass er als Arzt die Patienten nicht im Stich lasse, wenn sie ihren eigenen Weg gingen. Er begleitet sie dabei, und wenn sie später auf ihren Entscheid zurückkommen möchten, ist das auch kein Problem. Und was ist, wenn es einmal schiefgeht? Der

Arzt bleibt gelassen: «Das kann auch dann passieren, wenn wir alles richtig gemacht haben. In der Medizin kommen sehr viele Sachen schief heraus.»

**Literatur:**

Iris Ritzmann: Vertrauen als Mittel zur Patientenbindung – Historische Blicke auf eine ärztliche Strategie, in Josette Baer und Wolfgang Rother (Hg.): Vertrauen. Schwabe Verlag, Basel 2015.

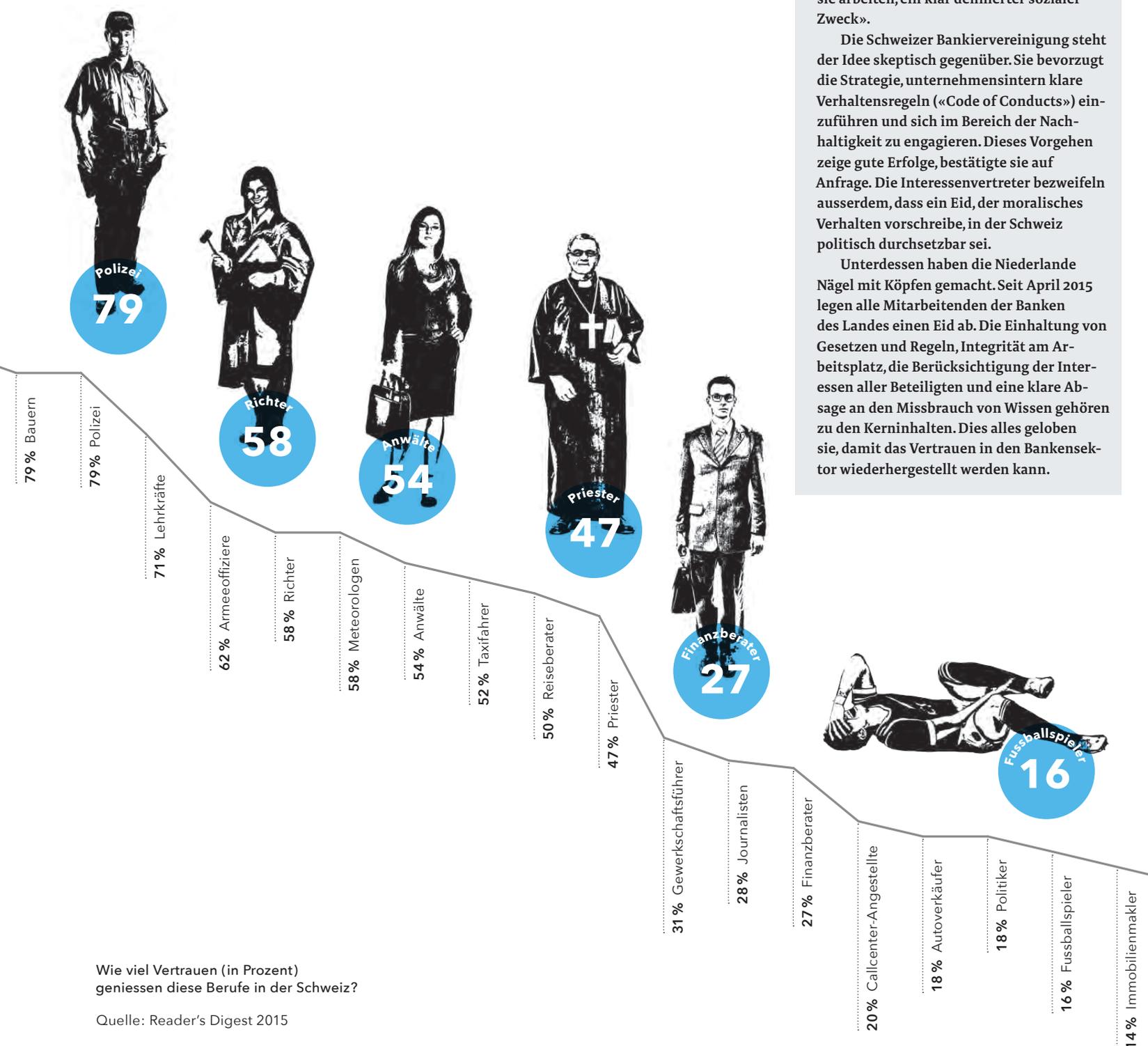
Louis Litschgi: Der Arzt auf dem Sozius – tolerieren statt dirigieren, in Primary Care 1/2012.

## Hippokratischer Eid für Banker

*Bärbel Bohr* Während Ärzte und Ärztinnen diskutieren, ob der hippokratische Eid noch zeitgemäss sei, erlebt die Idee in einem anderen Bereich eine Renaissance. Banker und Bankerinnen sollen schwören, dass sie ihre Geschäfte zum Wohle der Gesellschaft tätigen. Der Brite Phillip Blond vom Think-Tank Res Publica begründet die Notwendigkeit eines solchen Eides damit, dass «Bankern der Sinn für Ethik fehlt und den Institutionen, für die sie arbeiten, ein klar definierter sozialer Zweck».

Die Schweizer Bankiervereinigung steht der Idee skeptisch gegenüber. Sie bevorzugt die Strategie, unternehmensintern klare Verhaltensregeln («Code of Conducts») einzuführen und sich im Bereich der Nachhaltigkeit zu engagieren. Dieses Vorgehen zeige gute Erfolge, bestätigte sie auf Anfrage. Die Interessenvertreter bezweifeln ausserdem, dass ein Eid, der moralisches Verhalten vorschreibe, in der Schweiz politisch durchsetzbar sei.

Unterdessen haben die Niederlande Nägel mit Köpfen gemacht. Seit April 2015 legen alle Mitarbeitenden der Banken des Landes einen Eid ab. Die Einhaltung von Gesetzen und Regeln, Integrität am Arbeitsplatz, die Berücksichtigung der Interessen aller Beteiligten und eine klare Absage an den Missbrauch von Wissen gehören zu den Kerninhalten. Dies alles geloben sie, damit das Vertrauen in den Bankensektor wiederhergestellt werden kann.



Wie viel Vertrauen (in Prozent) geniessen diese Berufe in der Schweiz?

Quelle: Reader's Digest 2015

# Vertrau dir selbst!

**Weil wir kein solides Selbstvertrauen haben, rufen wir bisweilen nach Absicherungen, wo diese nicht sinnvoll sind. Da die Welt partiell tatsächlich immer wieder ausser Kontrolle gerät, ist ein Grundgefühl der Verunsicherung menschlich.**

Text: Dominique A. Zimmermann

Im psychologischen Ratgeber «Vertrauen ist gut, Selbstvertrauen ist besser», finden wir eine bedenkenswerte Differenzierung: Jenes Vertrauen, das von äusseren Umständen abhängt, wird als «Scheinvertrauen» bezeichnet. Demgegenüber ist Selbstvertrauen etwas, das wir unabhängig vom Verhalten anderer und auch unabhängig von äusseren Umständen stabil aufbauen können.

Der Schatten des nur scheinbaren Vertrauens ist das Misstrauen: «Dieses allumfassende Misstrauen ist geprägt von unseren alten Erfahrungen von Verrat und Vereinnahmung, die unsere Wahrnehmung trüben und unsere heutigen Erfahrungen färben. Wenn es ausgelöst wird, werden unbewusste Erinnerungen wach, wie wir in der Vergangenheit, besonders in der Kindheit, betrogen und vereinnahmt wurden», so der erwähnte Ratgeber weiter. Jede Erfahrung – ob positiv oder negativ, angenehm oder schmerzhaft – kann jedoch als integraler Bestandteil unseres menschlichen Daseins begriffen werden. Wir sollten uns deshalb getrost ganz aufs Leben einlassen, so der Rat.

Kann aber die Innenwelt getrennt von der Aussenwelt betrachtet werden? Angenommen, ich erlebe hautnah ein Erdbeben oder eine Terrorattacke: Wird sich dieses Erlebnis nicht automatisch auf mein gesamtes Vertrauenssystem auswirken? Der Philosophieprofessor Martin Hartmann kritisiert, dass in der Psychologie von einem Welt- oder Urvertrauen gesprochen werde, als ob es schon immer da gewesen sei. Aus seiner Sicht ist auch das sogenannte Urvertrauen ein Ergebnis kultureller Vermittlung, etwas, das geschaffen und erhalten werden muss oder durch traumatische Ereignisse zerstört wird.

In der Leistungsgesellschaft wird in erster Linie das Scheinvertrauen und nicht die innere Stabilität gefördert. Wenn wir angepasst sind und fleissig wiederholen, was uns gesagt wird, werden wir im Schul- und Hochschulsystem mit guten Noten und guten Aussichten auf einen Job belohnt. Meistens seien eigennützige Interessen im Spiel, wenn Vertrauen gefragt ist, präzisiert Hartmann. Dies sei insbesondere der Fall, wenn es um das Vertrauen gegenüber Fremden geht. Wir vertrauen Unbekannten nur dann, wenn wir vermuten, dass es in deren Interesse ist, unsere eigenen Interessen nicht zu schädigen.

## Ruf nach Kontrolle

Wenn das Vertrauen geschwächt ist und die Verunsicherung zunimmt, fällt der Ruf nach Kontrolle auf fruchtbaren Boden. Vor bald zwanzig Jahren schrieb der Kulturkorrespondent der «NZZ» Joachim Güntner: «Dass beim Geld, wo bekanntlich alle Freundschaft aufhört, das Vertrauen in die Banken anfängt, scheint kurios. Tatsächlich aber demonstriert dies nur, wie bereitwillig wir persönliches durch institutionalisiertes Vertrauen ersetzen. Man darf sagen: Manchmal ist uns Systemvertrauen sogar lieber als das zwischenmenschliche.» Unterdessen wurde dieses Vertrauen in die Banken so oft erschüttert, dass von einer breiten Öffentlichkeit umfangreiche Finanzkontrollen gefordert werden.

Regelungen und Normierungen finden wir aber auch in Bereichen, die mit weniger Kontrolle lebendiger bleiben würden: Wenn wir bald nur noch alkoholfreies Bier trinken und nur noch in Rücksprache mit Ärzten den Salzstreuer verwenden dürfen, kommt das Vertrauen ins Leben abhanden.

Manchmal ist Vertrauen gut, manchmal Kontrolle notwendig. Wir müssen uns der Herausforderung stellen, in jeder Situation neu zu entscheiden, was angebracht ist. Mit einer gesunden Portion Selbstvertrauen wird uns diese Beurteilung leichter fallen. Das Sprichwort hat schon recht: «Trau, schau, wem!»

## Literatur/Artikel:

Dr. Thomas Trobe und Gitte Demant Trobe:  
Vertrauen ist gut, Selbstvertrauen ist besser – Wege aus der Enttäuschungs Falle. Köln 2004.

Martin Hartmann: Die Praxis des Vertrauens. Berlin 2011.

Joachim Güntner: Das Öl der sittlichen Welt. Vertrauen – viel gepriesen, doch philosophisch unterbelichtet, in «NZZ», 13.10.1997.

Inserat



**KOMPOTOI**  
VERMIETUNG VEREDELUNG PLANUNG VERKAUF

MIT UNS  
WIRD JEDE SITZUNG  
ZUM ERLEBNIS!

Investieren Sie in ein  
zukunftsfähiges Geschäft.  
[www.kompotoi.ch](http://www.kompotoi.ch)

# Damals

in der

# Schweiz

## Wie die direkte Demokratie das Vertrauen in die Politik zerstört. Und wie sie das Vertrauen wiederherstellen kann.

Text: Kaspar Surber\*

Wird man aus einer hoffentlich besseren Zeit auf die Schweiz ab dem Jahr 2000 zurückblicken, so wird man mit Befremden feststellen: Damals sollten die Demokratie und der Rechtsstaat mit einem direktdemokratischen Mittel ausgehebelt werden – der Volksinitiative. Anfangs ging es bei diesen Volksbegehren um Menschen, für die sich nur wenige Politiker zu wehren trauten: Mörder, Vergewaltiger, Pädophile. Dann griffen sie jene an, die sich selbst nicht wehren konnten, weil sie kein Stimmrecht besaßen: die Ausländerinnen und Ausländer. Die Initiativen trugen meist lange, bürokratische Namen, die das Schicksal des Einzelnen zum Verschwinden brachten: Initiative zur lebenslangen Verwahrung für nicht therapierbare, extrem gefährliche Sexual- und Gewaltstraftäter, Initiative gegen den Bau von Minaretten oder Initiative für die Ausschaffung krimineller Ausländer. Das Gemeinsame dieser Vorlagen bestand darin, dass bestimmten Gruppen die in der Verfassung garantierten Grundrechte entzogen werden sollten. Selbst die Menschenrechte standen zur Disposition: das Recht auf Überprüfung einer staatlich verordneten Massnahme, das Recht auf die freie Ausübung des Glaubens oder das Recht auf ein Familienleben.

### Gegen die Verfassung und das Völkerrecht

Die grösste Partei des Landes verfügte über schier erschöpfliche Geldmittel, mit denen sie die bürokratischen Begriffe in die Medien und in die Köpfe der Leute hämmern konnte und so Abstimmung um Abstimmung gewann. Das Parlament wiederum, das durchaus die Möglichkeit gehabt hätte, traute sich längst nicht mehr, solche Initiativen für rechtlich ungültig zu erklären, obwohl diese gegen den demokratischen Rechtsstaat versties. Dieser garantiert nicht nur dem und der Einzelnen die politische Mitbestimmung (falls sie über den richtigen Pass verfügen), sondern auch das rechtliche Gehör für alle Anwesenden.

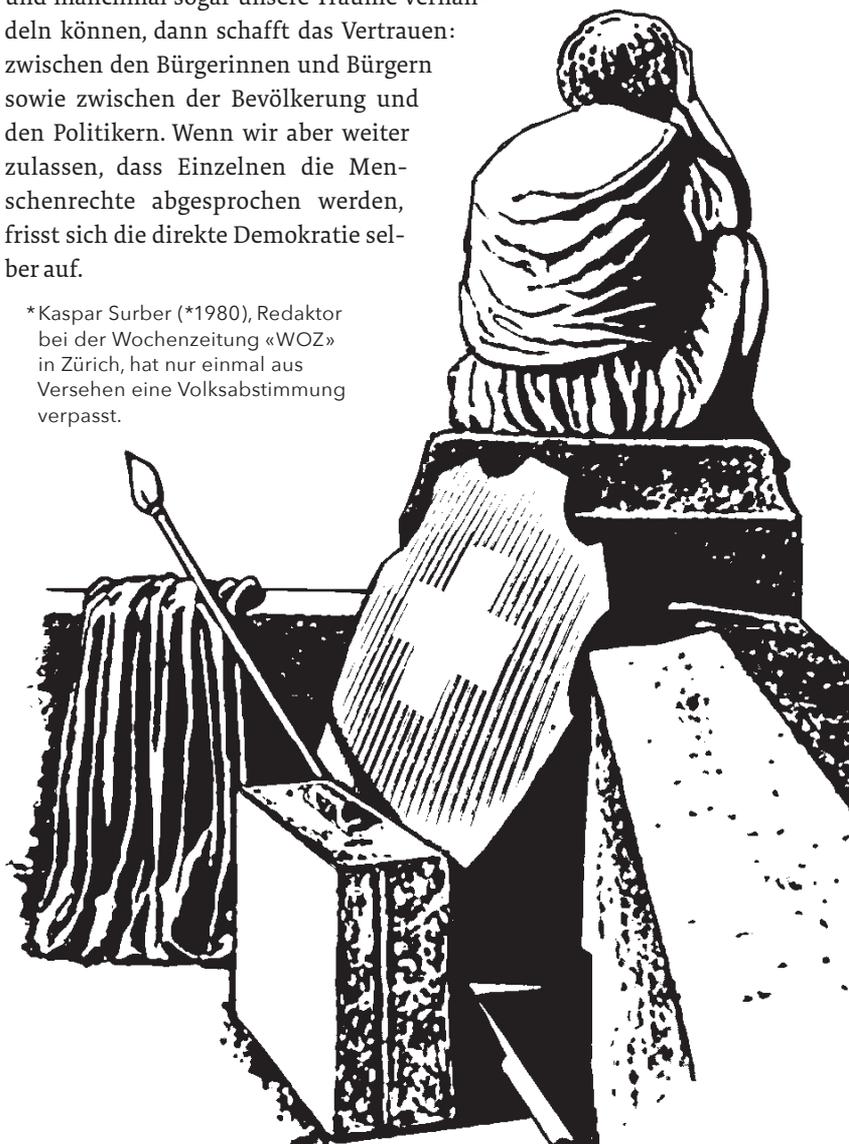
Einmal angenommen, liessen sich die Initiativen aber nicht einfach umsetzen, eben weil sie gegen die Verfassung oder das Völkerrecht versties. So setzte ein Vertrauensverlust ein zwischen dem Stimmvolk und seiner gewählten Elite, den die Partei eifrig inszenierte: Die Um-

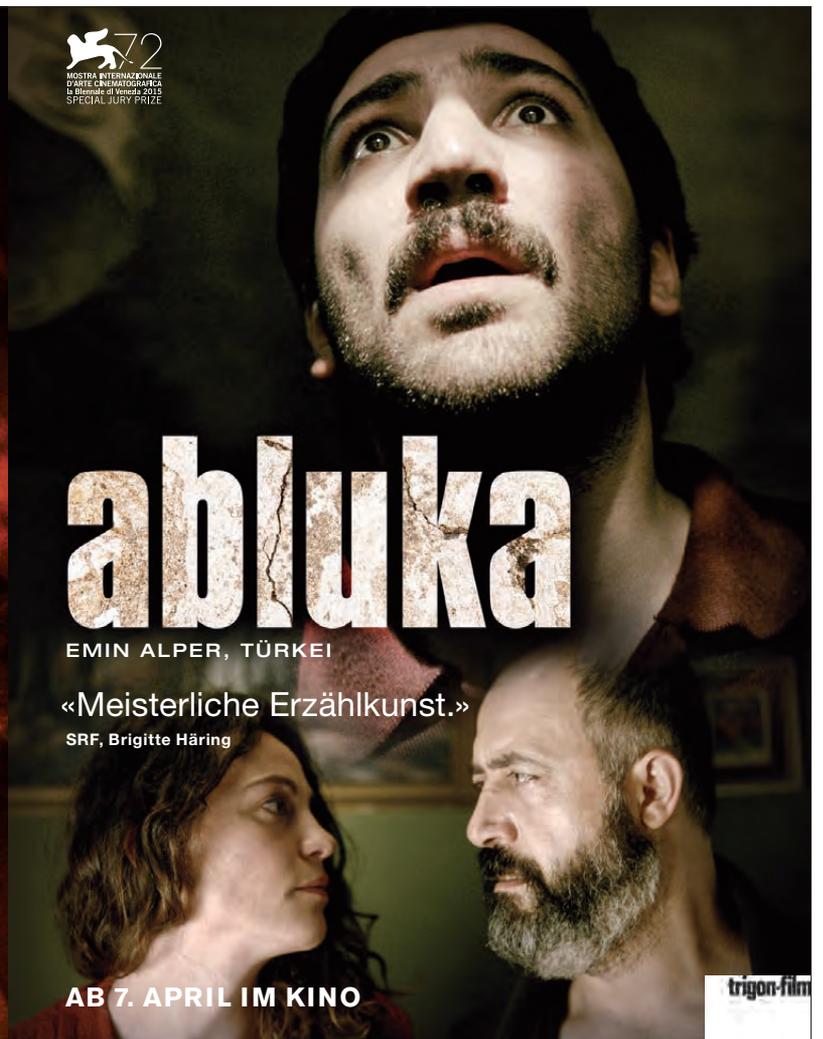
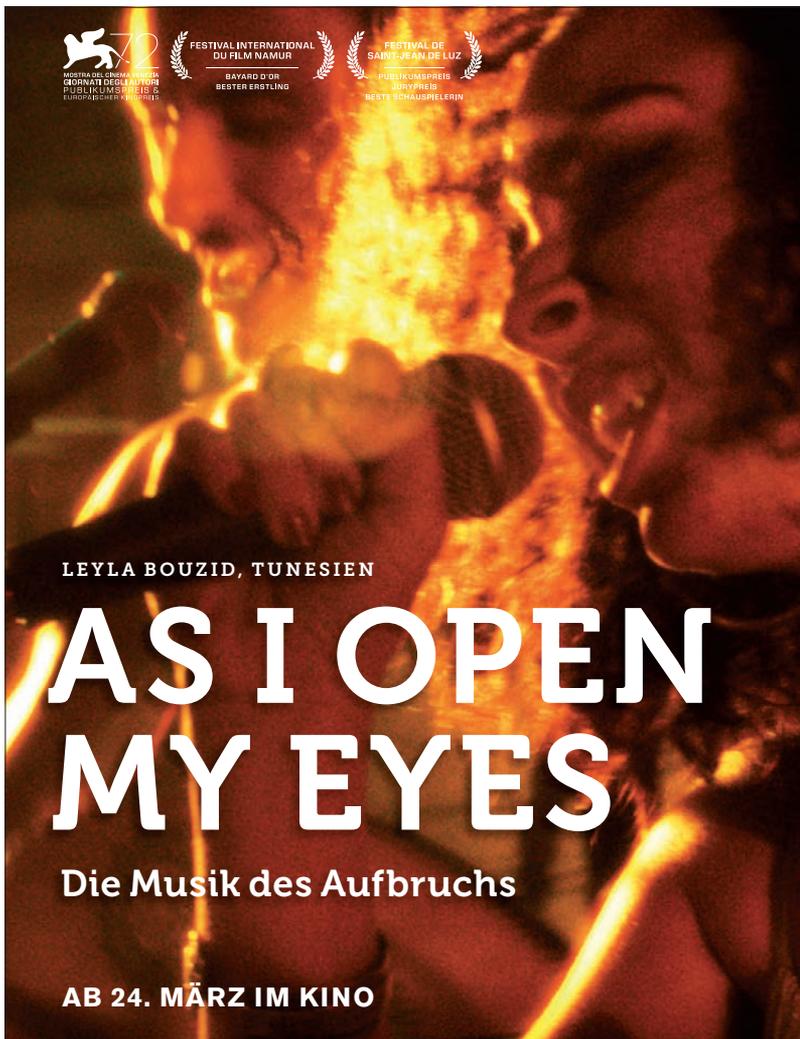
setzung des Volkswillens wurde nun zu ihrer liebsten Forderung. Schliesslich widmete sie ihr eine eigene Initiative: die Durchsetzungsinitiative.

All diese Initiativen haben das Vertrauen in die Politik geschädigt. Dabei wäre direkte Demokratie an sich eine grossartige Sache: Sie gibt Minderheiten die Möglichkeit, sich zu Wort zu melden, auch wenn sie nicht über Millionen verfügen. Wir können damit – weiterhin vorausgesetzt, wir besitzen den richtigen Pass – über unsere konkrete Lebenswelt mitbestimmen. Welches Bauprojekt soll umgesetzt werden? Was sollen Kinder in der Schule lernen? Welche Rente wollen wir im Alter? Bisweilen können wir sogar über Utopien diskutieren wie über ein Stimmrecht für alle Anwesenden.

Eingriffe mit Referenden und Initiative sind immer wieder und überall nötig. Denn statt sich der demokratischen Auseinandersetzung zu stellen, beschränken sich Behörden gern auf paternalistische Partizipation. Initiativen und Referenden ermöglichen einen Austausch zwischen BürgerInnen und PolitikerInnen. Die direkte Demokratie kann Minderheiten eine Stimme verleihen – sie darf aber niemals zur Tyrannei der Mehrheit instrumentalisiert werden. Wenn wir unsere Lebenswelt und manchmal sogar unsere Träume verhandeln können, dann schafft das Vertrauen: zwischen den Bürgerinnen und Bürgern sowie zwischen der Bevölkerung und den Politikern. Wenn wir aber weiter zulassen, dass Einzelnen die Menschenrechte abgesprochen werden, frisst sich die direkte Demokratie selber auf.

\*Kaspar Surber (\*1980), Redaktor bei der Wochenzeitung «WOZ» in Zürich, hat nur einmal aus Versehen eine Volksabstimmung verpasst.





## Arbeitet Ihr Geld so fair wie Sie?



Bleiben Sie Ihren Grundsätzen treu: legen Sie Ihr Geld sozial verantwortlich und nachhaltig bei Oikocredit an. Seit mehr als 40 Jahren unterstützen wir Millionen benachteiligte Menschen in über 60 Entwicklungsländern mit fairen Darlehen für Mikrofinanzinstitute, Fair-Trade Kooperativen und KMU. Ihre Geldanlage erreicht so eine soziale, ökologische und finanzielle Rendite.

[www.oikocredit.ch](http://www.oikocredit.ch)

  
 in Menschen investieren

# DIE SEITEN DER ABS

## GUTER ABSCHLUSS TROTZ SCHWIERIGEM UMFELD

**Die Alternative Bank Schweiz hat 2015 ein herausforderndes, aber gutes Geschäftsjahr hinter sich - dies sowohl wirtschaftlich als auch bezüglich ihrer sozialen und ökologischen Wirkung.**

### JETZT BESTELLEN: ABS-GESCHÄFTS- BERICHT 2015

Ausführliche Informationen zum vergangenen Geschäftsjahr und zur Sustainable-Banking-Scorecard gibt es im neuen Geschäftsbericht.

Bestellen Sie Ihr Exemplar inklusive Kreditliste via [contact@abs.ch](mailto:contact@abs.ch).

Ab Mitte März steht der Bericht auch als PDF-Datei auf [www.abs.ch](http://www.abs.ch) zum Download bereit.



2015 hat die Alternative Bank Schweiz (ABS) nicht nur ihr 25-Jahr-Jubiläum gefeiert, sie musste sich auch in einem herausfordernden Umfeld behaupten. Wie in den vergangenen Jahren wurde die Bank durch die immer strengeren und kostspieligeren Regulierungen sowie die tiefen Zinsen im Kreditgeschäft beansprucht. Als zusätzliche Herausforderung kamen 2015 die Negativzinsen der Nationalbank hinzu. Trotzdem gelang es der ABS, ihre sozial-ökologische Wirkung zu erhalten, ihr Eigenkapital deutlich zu stärken und einen erfreulichen Gewinn zu erwirtschaften.

### Handlungsspielraum zurückgewonnen

Um im schwierigen Umfeld Handlungsspielraum zurückzugewinnen, senkte die Bank im Frühling 2015 die Zinsen auf allen Konten und kündigte im Herbst weitere Zinssenkungen auf Anfang 2016 an. Die beiden Massnahmen bewirkten, dass die Anzahl Kundinnen und Kunden weniger stark zunahm als im Jahr zuvor. Ende 2015 zählte die Bank nur knapp 1000 Kundinnen und Kunden mehr als Ende 2014. Entsprechend langsamer nahmen die Kundengelder zu: Sie stiegen um 6 Millionen auf 1,466 Milliarden Franken. Auch die Bilanzsumme wuchs nur leicht und betrug Ende Jahr 1,590 Milliarden Franken.

Das Vermögen, das die ABS-Anlageberatung für Kundinnen und Kunden verwaltet, wuchs 2015 um 56 auf 727 Millionen Franken. Die Kreditausleihungen stiegen in der gleichen Zeit um 60 Millionen auf insgesamt 1,069 Milliarden Franken. Damit kam es zu einer erfreulichen Umkehr: Erstmals seit 2007 nahmen damit die Ausleihungen wieder stärker zu als die Kundengelder. Die Bank konnte so einen Teil ihrer überschüssigen Liquidität abbauen.

### Erfreuliches Ergebnis

Unter dem Strich resultiert aus dem Geschäftsjahr 2015 ein Reingewinn von 1,4 Millionen Franken, rund 23 Prozent mehr als im Jahr zuvor. Dieses Ergebnis wurde möglich trotz der 736 000 Franken Negativzinsen, welche die ABS an die Nationalbank und an andere Banken zahlen musste. Dafür gibt es unter anderem zwei Gründe: Erstens sank der Zinsaufwand 2015 im Ver-

gleich zum Vorjahr um 1,7 Millionen Franken. Zweitens konnte die Bank bestehende Wertberichtigungen und Rückstellungen in der Höhe von 2,6 Millionen Franken auflösen und als Erfolg verbuchen.

### Gute Noten punkto Nachhaltigkeit

«25 Jahre nach der Gründung steht die ABS auf einem starken Fundament. Es gelingt ihr auch in einem schwierigen Umfeld, gute Ergebnisse zu erzielen und wirkungsvoll zu bleiben», freut sich Martin Rohner, der Vorsitzende der Geschäftsleitung. Dass die sozial-ökologische Wirkung der Bank noch immer hoch ist, zeigt das Resultat auf der Sustainable-Banking-Scorecard der Global Alliance for Banking on Values. Damit hat die ABS zum ersten Mal die Nachhaltigkeitsleistung ihrer gesamten Geschäftstätigkeit bewertet und sehr gute Noten erhalten.

### ABS 2015 in Zahlen

Bilanzsumme

**CHF 1 590 288 278**

Kreditausleihungen

**CHF 1 069 154 987**

Kundengelder

**CHF 1 466 403 995**

Jahresergebnis

**CHF 1 361 600**

Eigene Mittel

**CHF 1 099 936 000**

Anzahl Kundinnen und Kunden

**30 617**

Anzahl Aktionärinnen und Aktionäre

**5 212**

Anzahl Mitarbeitende

**96**

davon Teilzeit (<90%)

**55%**

Frauenanteil bei den Führungspositionen

**35%**

Verhältnis Tiefst- zu Höchstlohn

**1:3,75**

Treibhausgas-Bilanz

**1,3 t (CO<sub>2</sub>-Äquivalent)**

**pro Vollzeitstelle**

Interview mit dem abtretenden ABS-Verwaltungsratspräsidenten Eric Nussbaumer und der designierten Nachfolgerin Anita Wymann

# DIE HERAUSFORDERUNGEN BLEIBEN

**Auf die Generalversammlung im April 2016 wird ABS-Verwaltungsratspräsident Eric Nussbaumer von seinem Amt zurücktreten. Der Verwaltungsrat hat für die Nachfolge eine designierende Wahl vorgenommen: Vizepräsidentin Anita Wymann soll künftig das Präsidium übernehmen.**

Interview: René Hornung und Katharina Wehrli



Fotos: Jean-Christophe Dupasquier

**moneta: Anita Wymann, Eric Nussbaumer, ihr seid beide seit zwölf Jahren Mitglied des ABS-Verwaltungsrates. Was hat diese Jahre geprägt?**

Anita Wymann (AW): Als wir begannen, war die ABS viel kleiner und bewegte sich in ruhigen Gewässern. Doch die Finanz- und Wirtschaftskrise katapultierte uns schlagartig in eine andere Zeit. Da gab es plötzlich ganz neue Herausforderungen. Die haben wir bis jetzt gut gemeistert.

Eric Nussbaumer (EN): Die wichtigste Zäsur ist das komplett andere Zinsumfeld. Vor zwölf Jahren konnte die ABS das Zinsdifferenzgeschäft noch eigenständig gestalten. Heute herrscht bei der Vergabe von Krediten ein heftiger Konditionen-Wettbewerb, weil die Märkte mit billigstem Geld geflutet sind.

Trotzdem haben wir uns 2015 wieder neuen Handlungsspielraum schaffen können.

**Infolge der Finanzkrise kamen Kundinnen und Kunden in grosser Zahl und vertrauten der ABS ihr Geld an. Was bedeutet dieser Wachstumsschub für die Bank?**

EN: Da sind zum einen die rein organisatorischen Arbeiten. Früher kamen pro Jahr 500, vielleicht 600 neue Kundinnen und Kunden zur ABS. In den letzten Jahren waren es jeweils weit über 1000. Die uns zufließenden Gelder können nicht im gleichen Tempo wieder ausleihen.

AW: Wenn wir als Bank im Kreditgeschäft gleich rasch wachsen wollten, wie uns Gelder anvertraut werden, müssten wir viel höhere Risiken eingehen oder zum Bei-

spiel Konsumkredite gewähren. Doch diese Geschäfte macht die ABS mit ihren hohen ethischen Werten nicht. Weil in der aktuellen Lage alle Banken Liquidität abbauen und Kredite herausgeben wollen, ist der Konkurrenzdruck hoch. Wir zeigen deshalb bei unseren Krediten den Mehrwert, den «Impact», auf, den diese Gelder schaffen. Das Wachstum darf nicht dazu führen, dass wir wegen des ökonomischen Drucks unsere Werte verraten.

**Was kann die ABS mehr tun, um die ihr anvertrauten Gelder nachhaltig auszuleihen?**

EN: Eine konventionelle Bank kann durch die Schweiz reisen und Kredite verteilen, für Bauprojekte, für Unternehmen, für vieles mehr. Die ABS muss nach sozial und ökolo-

gisch ausgerichteten Unternehmen und Projekten suchen. Die kommen nicht einfach automatisch zu uns, und wir müssen die potenziellen Kreditkundinnen und -kunden erst noch von unserer Geschäftsidee überzeugen. Das ist nicht ganz so einfach, denn Kredite bekommt man heute – wenn ein ökologisches Projekt okay ist – auch von jeder anderen Bank. Die Ansprüche an unser Vertriebsmanagement sind deshalb sehr hoch. Hier gilt es auch in der Zukunft noch weitere Verbesserungen anzustreben.

AW: Viele Sparer, die ihr Geld zur ABS bringen, sind zwar bereit, auf Zins zu verzichten. Aber für einen Kredit Mehrkosten zu tragen, ist eine andere Sache. Selbst Unternehmen und Genossenschaften, die unsere sozialen und ökologischen Werte teilen, suchen heute nach der günstigsten Bank.

EN: In diesem Zusammenhang stellen wir auch fest, dass wir für einige Kundinnen und Kunden nicht die Hauptbank sind. Hier muss sich die ABS fragen, was sie tun kann, um dies zu ändern. Was müssen wir beispielsweise einem Unternehmen anbieten, das europaweit tätig ist?

**Der Verwaltungsrat hat angekündigt, die Strategie zu überarbeiten. Sind wichtige Weichenstellungen zu erwarten?**

AW: Sicher keine grundsätzlichen Veränderungen. Wir wollen das soziale und ökologische Profil der ABS noch weiter schärfen.

EN: Seit ihrer Gründung beschäftigt sich die ABS mit der Frage: Was will und was kann man mit Geld bewirken? Die Geldflüsse der ABS sollen zur Lösung ökologischer und gesellschaftlicher Probleme eingesetzt werden. Diesen Kerngedanken wird man nicht verlassen.

**Auch andere Banken positionieren sich heute grün und nachhaltig.**

EN: Die sind nur hellgrün. Dennoch ist das eines der Probleme der ABS. Auch andere Banken haben ihre Nachhaltigkeitsfonds oder Minergie-Kredite. Die ABS geht mit ihren hohen ethischen Werten und Nachhaltigkeitskriterien, die für die ganze Banktätigkeit gelten, allerdings viel weiter.

AW: Ein Ziel ist, uns als soziale und ökologische Bank so zu positionieren, dass wir vermehrt für junge Kundinnen und Kunden attraktiv sind. So sichern wir unsere Zukunft.

**Die ABS verrechnet seit Kurzem bei grösseren Vermögen die von der Nationalbank verlangten Negativzinsen weiter. Wie hat die Kundschaft darauf reagiert?**

EN: Vorweg: Für mich ist 2015 ein markantes Jahr für die weitere Entwicklung der ABS. Wie es der Geschäftsleitung gelungen ist, die Negativzinsen zu thematisieren, ist

ein mutiges Exempel. Die Mitarbeitenden haben den Entscheid mitgetragen. Auch die Kunden haben ihn gut aufgenommen.

AW: Gestört hat das bloss die Schnäppchenjäger. Wir waren für kurze Zeit bezüglich Spesen die günstigste Bank im Land. Das brachte uns neue Kundinnen und Kunden. Die haben sich allerdings nicht mit unseren Werten befasst. Diese Schnäppchenjäger sind nun weitergezogen, weil wir bei hohen Kontoständen die Negativzinsen weiterbelasten. Doch damit bleiben wir transparent. Wir mauscheln nicht bei den Gebühren.

**Stichwort Verwaltungsrat. Aktuell hat er zehn Mitglieder. Wenn Eric Nussbaumer austritt, schrumpft das Gremium auf neun Mitglieder. Welches ist die ideale Grösse?**

EN: Die Statuten verlangen mindestens sieben Mitglieder, gekoppelt mit einer Geschlechterquote und der Empfehlung, die Regionen zu berücksichtigen. Doch wenn man die Aufgaben des Verwaltungsrates sieht, der mehrere Ausschüsse zu besetzen hat, sind neun Mitglieder sinnvoll.

**Welche Erfahrungen macht die ABS mit der Quotenregelung, die verlangt, dass jedes Geschlecht zu mindestens 40 Prozent im VR vertreten sein muss?**

AW: Die Quote lässt sich im Verwaltungsrat gut umsetzen. Es gibt heute viele gut qualifizierte Frauen. Wir hatten schon eine Situation, da mussten wir schauen, dass die Männer nicht untervertreten sind!

EN: Dass Frauen in unserem VR gut vertreten sind, ist aus meiner Sicht eine Folge der Quote. Mit dieser Vorschrift geht man von Anfang an anders auf Personalsuche. Bei der Zusammensetzung der Geschäftsleitung haben wir das bisher so nicht immer geschafft – aber mit der Wahl von Ursula Baumgartner (siehe S. 20) sind wir auch hier wieder einen Schritt weiter.

**Im Zuge der Finanzkrise hat die Finma die Vorschriften für die Eigenkapitalquote verschärft, und die ABS musste ihr Aktienkapital erhöhen. Ist das gelungen?**

AW: Ja, die Kapitalerhöhung ist unter anderem dank des neuen «Alltagskontos plus» gut gelungen. Das bisherige Aktionariat hat diese Entwicklung mitgetragen, und viele neue Aktionärinnen und Aktionäre sind dazugekommen.

EN: Jetzt haben wir mit der besseren Kapitalquote wieder mehr Risikofähigkeit. Aber wenn wir die Liquidität weiter abbauen wollen, dann müssen wir das Eigenkapital weiter erhöhen. Unser «Risiko-Appetit» ist zwar klein und soll auch nicht übermässig wachsen. Wenn wir als Bank die sozial-ökologische Wirtschaft weiterentwickeln wollen, hilft es, wenn wir mehr Eigenkapital haben.

## DIE GESPRÄCHSPARTNER:



**Eric Nussbaumer**

War seit 2004 Mitglied des ABS-Verwaltungsrates. 2007 wurde der Elektroingenieur als SP-Nationalrat gewählt, 2008 übernahm er das Präsidium des ABS-Verwal-

tungsrates. «Ich will einen wichtigen Lebensabschnitt abschliessen», begründet er seinen Rücktritt. Er bleibt Verwaltungsrat der ADEV Energiegenossenschaft und arbeitet teilszeitlich als Leiter Kommunikation bei Swissspower AG, dem Netzwerk der Schweizer Stadtwerke.



**Anita Wymann**

Die designierte VR-Präsidentin ist seit 2004 Mitglied des ABS-Verwaltungsrates und seit 2008 Vizepräsidentin. Sie leitet bisher den Kreditausschuss. Dieses Amt wird

sie weitergeben, wenn sie VR-Präsidentin wird. Der VR konstituiert sich selbst und hat bereits die designierende Wahl getroffen. Die ausgebildete Bankkauffrau und Juristin ist seit sieben Jahren Teilhaberin des Beratungsunternehmens Wymann und Friedrich und Dozentin an verschiedenen Fachhochschulen.

**Zum Schluss: Was freut euch am meisten an eurer vergangenen beziehungsweise künftigen Tätigkeit an der Spitze der ABS?**

EN: Mich freut am meisten, dass es der ABS gelungen ist, sich in dieser extremen Tiefzinsphase neu zu positionieren, so dass die Bank heute sehr gut aufgestellt ist. Und persönlich habe ich in diesen Jahren viele Menschen getroffen, die die ABS-Idee einer anderen Wirtschaft teilen und sich sorgfältig die Frage stellen, wie das Sinnhafte in der Wirtschaft und Gesellschaft mit Geldmitteln ermöglicht werden kann.

AW: Ich freue mich darauf, mit einem guten Team im Verwaltungsrat und den vielen engagierten Menschen der ABS weiter zu arbeiten. Es geht auch in der Zukunft darum, wirtschaftlich und gesellschaftlich etwas zu bewirken.

## NEUE LEITERIN FÜR DEN BEREICH FINANZIEREN



Foto: zvg

**Anfang Mai verstärkt Ursula Baumgartner die ABS-Geschäftsleitung als viertes Mitglied. Sie übernimmt die Leitung des Bereichs Finanzieren.**

Vor zwei Jahren ist die Geschäftsleitung der ABS im Rahmen einer Reorganisation auf vier Personen erweitert worden. Nun wird die vierte Stelle definitiv besetzt: Im Dezember hat der Verwaltungsrat Ursula Baumgartner als neues und viertes Mitglied der Geschäftsleitung bestimmt. Sie übernimmt Anfang Mai den Bereich Finanzieren von Martin Rohner, der als Vorsitzender der Geschäftsleitung seit 2013 interimistisch auch diesen Bereich geleitet hat. Die 44-jährige Ursula Baumgartner hat einen Executive MBA in Financial Services and Insurance der Universität St.Gallen, ist Finanzplanerin und Bankfachfrau.

Ihre breite Erfahrung hat sie bei verschiedenen Banken gesammelt. Zuletzt hatte sie bei der Finma die Aufsicht über 30 kleinere bis mittelgrosse Banken.

Die Stelle ist in den vergangenen Jahren zweimal erfolglos ausgeschrieben worden. Martin Rohner freut sich, dass es im dritten Anlauf geklappt hat: «Die Anforderungen an die Geschäftsleitung haben stark zugenommen. Dass wir mit Ursula Baumgartner nun Verstärkung erhalten, ist sehr willkommen.» Mit ihrer langjährigen Erfahrung als Bankerin und Führungskraft werde sie eine wertvolle Unterstützung sein. Und er ist überzeugt: «Sie wird sich sehr aktiv in die ethische Reflexion rund um das Geschäftsmodell der ABS einbringen.»

**Ein ausführliches Interview mit Ursula Baumgartner** gibt es in moneta 3-2016.

## ABS-EXKURSION IN LAUSANNE



Foto: zvg

Seit vergangenem Herbst ist die Vertretung der ABS in Lausanne in einem modernen Geschäftsgebäude im Trendquartier Flon zu Hause. Vor der Generalversammlung vom 29. April haben die Aktionärinnen und Aktionäre der Bank die Gelegenheit, den Flon zu entdecken und die neuen Büros zu besichtigen. Zudem öffnet ein Lausanner Unternehmen, das die ABS finanziert hat, seine Türen.

**Melden Sie sich jetzt an unter [marketing@abs.ch](mailto:marketing@abs.ch).**  
Die Anzahl Plätze ist beschränkt.

## WICHTIGER HINWEIS ZU DEN MONETA-BEILAGEN

Zeichnungsangebote für Beteiligungen oder Obligationen in dieser Zeitung sind von der ABS nicht geprüft. Sie stellen deshalb keine Kaufempfehlung der ABS dar.

## EINLADUNG



## 25. ORDENTLICHE GENERALVERSAMMLUNG DER ABS

**FREITAG, 29. APRIL 2016, 13.30 UHR**

**SWISSTECH CONVENTION CENTER  
LAUSANNE  
ROUTE LOUIS-FAVRE 2  
1024 ECUBLENS**

### Die wichtigsten GV-Traktanden

Auf der Traktandenliste der ABS-Generalversammlung stehen die Behandlung der üblichen Jahresgeschäfte, eine Kapitalerhöhung sowie die Wiederwahl für eine weitere Amtsdauer von Nicole Bardet, André Günter, Sven Lidén, Tineke Ritzema, Anita Wymann und Albi Wuhrmann.

Alle Aktionärinnen und Aktionäre erhalten fristgerecht eine persönliche Einladung mit der detaillierten Tagesordnung und allen weiteren nötigen Unterlagen.

### Als Gast an die Generalversammlung

Auch wer keine ABS-Aktien besitzt, ist herzlich eingeladen, an der Generalversammlung teilzunehmen. Melden Sie sich an über [gv-ag@abs.ch](mailto:gv-ag@abs.ch) oder Telefon 062 206 16 16.

**Anschliessend an die Generalversammlung laden wir Sie herzlich zu einem reichhaltigen Apéro ein.**

## NACHHALTIGKEIT STÄRKEN

Text: Gesa Vögele

In den Medien finden sich ganz unterschiedliche Beiträge zu nachhaltigen Geldanlagen. Während Artikel mit Überschriften wie «Mogelpackung Nachhaltigkeitsfonds» eher skeptisch stimmen, titeln andere «Investieren mit gutem Gewissen» und stellen die Vorteile heraus. Was genau mit Nachhaltigkeit in der Geldanlage gemeint ist, bleibt dabei häufig im Unklaren. Dies ist angesichts der Komplexität des Themas auch nicht weiter verwunderlich. Denn es ist für jeden verständlich, dass die Anforderungen an nachhaltige Geldanlagen je nach Anleger unterschiedlich ausfallen können. Während die eine erneuerbare Energien fördern möchte, liegt dem anderen der Tierschutz besonders am Herzen.

Wichtig ist deshalb, für Transparenz zu sorgen und Informationen zu nachhaltigen Anlagemöglichkeiten und den ökologischen und sozialen Kriterien leicht zugänglich zu machen. Zu Nachhaltigkeitsfonds stellt das Forum Nachhaltige Geldanlagen (FNG) – ein Fachverband für nachhaltige Geldanlagen im deutschsprachigen Raum – deshalb kostenlos verständliche und übersichtliche Informationen zur Verfügung. Mit den FNG-Nachhaltigkeitsprofilen können Anleger zu aktuell rund 180 Fonds auf zwei Seiten nachlesen, ob beispielsweise Pornografie ausgeschlossen wird oder welchen Themenfokus die Anlage hat, zum Beispiel Energieeffizienz.

Doch so verschieden die individuellen Anforderungen auch sein mögen, zu bestimmten Fragen besteht ein breiter gesellschaftlicher Konsens. Für viele Menschen ist intuitiv klar, dass Unternehmen, die Waffen produzieren, Menschen- und Arbeits-

rechte verletzen oder zur Umweltzerstörung beitragen, in nachhaltigen Anlagen nichts zu suchen haben. Wird dem nicht Rechnung getragen, kann leicht der Eindruck von Beliebigkeit entstehen. In der Folge sinkt das Vertrauen in nachhaltige Anlagen – und damit auch in einen potenziell zentralen Hebel für die Entwicklung einer nachhaltigen Gesellschaft.

Um hier Abhilfe zu schaffen, hat das FNG ein Siegel für nachhaltige Publikumsfonds entwickelt, das einen Qualitätsstandard definiert. Fonds, die das FNG-Siegel erhalten wollen, müssen Waffen und Kernkraft ausschliessen und die vier Bereiche des UN Global Compact berücksichtigen, also Menschen- und Arbeitsrechte, Umweltschutz und die Bekämpfung von Korruption und Bestechung. Indem das FNG-Siegel auf diese Weise Vertrauen auf den Finanzmärkten fördert, stärkt es den Markt für nachhaltige Geldanlagen und dadurch Nachhaltigkeit insgesamt. 34 Fonds tragen derzeit das FNG-Siegel.



Die Autorin ist Referentin Markt und PR beim Forum Nachhaltige Geldanlagen (FNG).

**Kontakt:** voegele@forum-ng.org

## ISB SUMMER SCHOOL 2016: BANKEN IN DER DIGITALEN WELT

Online-Hypotheken, Robo-Advisors, Crowdfunding, mobiles Banking: Die Digitalisierung bringt viel Bewegung in die Bankbranche. Wie sich diese Entwicklung speziell auf sozial-ökologische Banken auswirkt, ist Thema der 9. Summer School des Institute for Social Banking. Zusammen mit Expertinnen und Experten aus dem Bereich digitales Banking diskutieren die Teilnehmenden nicht nur über die Herausforderungen und Chancen der Digitalisierung. Sie entwickeln auch gleich neue digitale Werkzeuge für Banken.

Die Summer School findet vom **26. Juni bis am 1. Juli in Tallinn in Estland** statt. Sie richtet sich grundsätzlich an alle Interessierten. Besonders angesprochen werden Personen, die in der Finanzbranche tätig sind, sowie Studierende, die sich für das sozial-ökologische Bankwesen interessieren.

**Weitere Informationen und Anmeldung:**  
[www.social-banking.org/summer-school](http://www.social-banking.org/summer-school)

## VERMÖGENSVERWALTUNGSMANDAT AB 50 000 FRANKEN

Die ABS erweitert ihr Vermögensverwaltungsmandat. Zu den bisherigen vier Strategien bietet sie neu die Strategie «Impact Fonds» an. Diese richtet sich an Kundinnen und Kunden, die mit ihrem Geld eine möglichst direkte positive Wirkung auf Mensch und Umwelt erzielen wollen. Angelegt werden kann bereits ab einem Betrag von 50 000 Franken. Investiert wird ausschliesslich in Anlagefonds, die den strengen ökologischen, sozial-ethischen und finanziellen Kriterien der Bank entsprechen. Dabei werden hauptsächlich Fonds berücksichtigt, bei denen das Geld möglichst unmittelbar den Empfängerinnen und Empfängern zufließt.

Eine Übersicht über das umfassende Beratungsangebot der ABS sowie den Gebührentarif finden Sie unter [www.abs.ch/anlageberatung](http://www.abs.ch/anlageberatung). Via [anlageberatung@abs.ch](mailto:anlageberatung@abs.ch) können Sie direkt Unterlagen anfordern.

## STEUERWERT ABS-AKTIE

Die Steuerverwaltung des Kantons Solothurn hat folgende Vermögenssteuerwerte für die ABS-Aktien festgelegt:

- **145 Franken** für die ABS-Namenaktie A mit einem Nominalwert von 100 Franken, Valoren-Nr. 141725
- **1450 Franken** für die ABS-Namenaktie B mit einem Nominalwert von 1000 Franken, Valoren-Nr. 141724

Diese Steuerwerte gelten per 31. Dezember 2015 und sind entsprechend in die Steuererklärung einzusetzen.

## EINZAHLUNGEN 2016 SÄULE 3A

- Erwerbstätige Personen, die einer Pensionskasse angeschlossen sind, können bis zu **6768 Franken** auf ihr ABS 3-Vorsorgekonto einzahlen.
- Erwerbstätige Personen, die keiner Pensionskasse angeschlossen sind, können bis zu **33840 Franken** einzahlen. Der Betrag darf aber nicht höher sein als 20 Prozent des Erwerbseinkommens.

# MIT SIGNA-TERRE DURCH DEN RENOVATIONS-DSCHUNGEL

Text: Sylvie Ulmann  
Foto: zvg

**Das Genfer Unternehmen Signa-Terre gibt professionellen Immobilienverwaltungen Werkzeuge in die Hand, mit denen Gebäude energetisch verbessert werden können. Die Beratungsfirma hat viele Berührungspunkte mit der ABS.**

Gebäude besser isolieren, um sie energetisch effizienter zu machen – das ist seit 2008 das Credo des Genfer Beratungsunternehmens Signa-Terre. Es geht unter anderem darum, Energie-, Wasser- und Stromersparungen zu erzielen. Das ist wichtig, denn Gebäude sind die grössten «Energiefresser» in der Schweiz. Rund die Hälfte des landesweiten Energieverbrauchs wenden wir fürs Heizen, Lüften, Kühlen und fürs Warmwasser auf. Mit der Renovation und energetischen Verbesserung alter Bausubstanz

kann deshalb viel Energie gespart werden. Doch jährlich werden nur 0,8 Prozent des Gebäudebestandes saniert. In diesem Sektor besteht also noch ein grosses Potenzial.

Die beiden Gründer von Signa-Terre, Unternehmensleiter Laurent Isoard und Verwaltungsratspräsident Olivier Ouzilou, kennen die Branche sehr gut. Isoard, ein Fachmann in Umwelt- und Energiefragen, hat 17 Jahre lang bei Immobilienverwaltungen gearbeitet. Ouzilou war früher Leiter der Energiefachstelle des Kantons Genf. Die beiden wissen, dass es für Immobilienverwaltungen und Eigentümer eine grosse Herausforderung ist, ihre Gebäude ökologisch nachhaltig zu verwalten. Um sie zu unterstützen und ihnen zum Durchblick zu verhelfen, hat Signa-Terre das eigene «ImmoLabel» eingeführt. In den entsprechend bezeichneten Gebäuden werden Wärme-, Wasser- und Stromverbrauch sowie der CO<sub>2</sub>-Ausstoss gemessen.

Für ein möglichst aussagekräftiges Ergebnis werden zahlreiche Parameter berücksichtigt. Darunter die Oberfläche eines Gebäudes, dessen Alter und die Konstruktionsart. Die erhobenen Zahlen werden jährlich, monatlich – oder wenn nötig gar täglich – ausgewertet. Das erlaube es, Unregelmässigkeiten oder Pannen eines Systems zu erkennen. «Dank unserer Werkzeuge können die Eigentümer den Verbrauch in ihrem Gebäude mit dem Durchschnitt vergleichen. Wir machen auch die oft verborgenen «Lecks» sichtbar und zeigen, wo das Einsparpotenzial liegt. Und wir bieten Hilfestellung zu Sanierungs- und Renovationsentscheidungen», fasst Geschäftsleitungsmitglied Olivier Anchieri zusammen.

## Daten aus mehreren Tausend Gebäuden

Signa-Terre beschäftigt inzwischen 15 Mitarbeitende: Architekten, Ingenieure, Immobilienspezialisten und Fachleute mit Kenntnissen im nachhaltigen Energiemanagement. Das Unternehmen ist hauptsächlich in der Region Genf tätig, aber es berät Liegenschaftsbesitzer in der ganzen Schweiz, unter anderem über eine neue Niederlassung in Basel. Inzwischen erhebt das Unternehmen in 4000 Gebäuden die Verbrauchsdaten, arbeitet für rund 20 Immobilienverwaltungen und für rund 50 Hauseigentümer. «Wir bieten unseren Service im Dreijahresabonnement an. Damit decken wir die Kosten der Grundinstallationen. Nach diesen drei Jahren erneuert sich das Abo im Jahresturnus», erklärt Olivier Anchieri. Und hier kommt die Alternative Bank Schweiz (ABS) ins Spiel: «Wir verschicken unsere Rechnungen nur ein- oder zweimal jährlich. Wir brauchen deshalb eine Bank, die uns unsere Liquidität sichert», so Anchieri. Die ABS stellt dafür einen Kontokorrentkredit zur Verfügung. «Wir haben uns dabei nie die Frage gestellt, zu welcher Bank wir gehen sollten, denn wir haben seit der Gründung alle unsere Konten nur bei der ABS. Wir teilen mit ihr die ethischen Grundsätze, die Regel der Transparenz und das Nachhaltigkeitsprinzip», unterstreicht Olivier Anchieri. Diese Werte widerspiegeln sich auch im Namen von Signa-Terre: Die Erde (terre) gibt uns Zeichen (signes), die sagen: Es ist Zeit, zu reagieren. Und: «Unsere Geschäftspartner (signataires) beweisen, dass sie sich durch ihr Handeln für die Umwelt engagieren.»

[www.signa-terre.ch](http://www.signa-terre.ch)

Das Signa-Terre-Team.



**DIENSTLEISTUNGEN****Engagiert und persönlich**

Das Treuhandbüro mit ökologischer, sozialer und unternehmerischer Verantwortung.  
8sam Treuhand GmbH, Luzern  
Tel. 041 362 11 23  
[www.8sam-treuhand.ch](http://www.8sam-treuhand.ch)

[www.gragra.ch](http://www.gragra.ch)

**Grafik und Webdesign**

Von der Visitenkarte bis zur Homepage

**Wir machen Inhalt sichtbar.**

Als Plakat oder Prospekt, als Cartoon oder Comic.  
[www.stefanhaller.ch](http://www.stefanhaller.ch)  
[www.schlorian.ch](http://www.schlorian.ch)

**manus bau und schreinerei**

architektur, bauberatung, schätzungen, baubiologie, innen- ausbau, küchenbau und möbel.  
Tel. 031 381 10 28  
[www.manusbern.ch](http://www.manusbern.ch)

**Das passende Wort am richtigen Ort**

[texter.ch](http://texter.ch) – schreitet zu Worten.

**Kraftvoll und neu sortiert!**

Coaching & Beratung | Workshops | Lernen und Forschen  
Kontakt/Infos: [raffaelatanner.com](mailto:raffaelatanner.com)

**ENERGIE****1000 Solarkomponenten**

rund um die Solartechnik.  
IWSSOLAR AG, Tel. 052 386 28 82  
[www.iwssolar.ch](http://www.iwssolar.ch)

**Holzpellettheizung, Solarstrom - Energiewende jetzt!**

Kosten-Nutzen, Platzbedarf, Typenvergleich, Planung, Ausführung. Meine firmenunabhängigen Erfahrungen möchte ich weitergeben; fragen Sie: [energiewende@nusko.ch](mailto:energiewende@nusko.ch)

**FERIEN / REISEN / ERHOLUNG****WeitWandern, die andere ART, zu reisen:**

Geführte Wanderungen und Schneeschuhtouren. Wochenenden, verlängerte Wochenenden, Tourenwochen und Weitwanderungen in der Schweiz, Europa und Marokko. Anreise mit ÖV.  
WeitWandern, 3703 Aeschiried  
Tel. 033 654 18 42  
[www.weitwandern.ch](http://www.weitwandern.ch)

**Spanien:** Gemütliches Haus (18. Jh.) in schönem Dorf im Landesinnern. Weit weg vom Massentourismus. Baden in Flüssen. 690 CHF/Woche.  
[www.valderrobres.ch](http://www.valderrobres.ch)

Zu vermieten Ferienwohnungen\*\*\*\*  
**Todtmoos** (Schwarzwald)  
Tel. 032 331 94 74  
mail: [kaenzig@gmx.ch](mailto:kaenzig@gmx.ch)

**MARKTPLATZ**

Auf dem Marktplatz treffen sich Menschen mit guten Ideen, die Mittel für die Umsetzung ihres Projektes suchen, und Geldgebende, die etwas Sinnvolles unterstützen möchten. → **Bedingung für die Publikation eines Projektes ist, dass der Geschäftszweck einem Förderbereich der ABS entspricht. Darüber hinaus prüft die ABS die Firma NICHT, und es handelt sich NICHT um eine Anlageempfehlung der Bank.** Über Ausgabe- preis, Agio, Laufzeit, Zinssätze usw. informieren sich Geldgeberinnen und -geber direkt bei den Anbietern.

**Die gemeinnützige Genossenschaft DomaHabitare will den Weg zu einem nachhaltigen Lebensstil konkret aufzeigen.** Sie möchte ihre Erfahrung im Rahmen von Besichtigungen ihres Gebäudes und der Beratung von Bauherren weitergeben.

Das Gebäude mit neun Wohnungen, das dieses Jahr in Sainte-Croix entstehen soll, wird beim Bau, beim Betrieb und sogar beim Abbruch zu 100% nachhaltig sein. Es wird mit Holz und Sonnenenergie geheizt. Mit seiner ökologischen Ausrichtung - Fundament aus Trockenmauern, Tragkonstruktion aus lokalem Holz, Regenwassernutzung, Komposttoiletten - kombiniert dieses Gebäude lokale Ressourcen mit einem kleinen ökologischen Fussabdruck. Die

ökologischen Mehrkosten belaufen sich auf 560 000 CHF bei einem Total von 4,2 Mio. CHF (13 %).

Die Genossenschaft sucht noch 200 000 CHF in Form von Spenden oder Darlehen (mit 0 bis 1% Zins) für die abschliessende Finanzierung. Es besteht die Möglichkeit, zur Finanzierung einer spezifischen Massnahme wie beispielsweise der Komposttoiletten oder der Sonnenkollektoren beizutragen.

**Kontakt:** [domahabitare@bluewin.ch](mailto:domahabitare@bluewin.ch)  
079 366 62 34 (Präsident)  
oder 078 600 09 29 (technischer Leiter)  
Rue de France 13, 1450 Sainte-Croix VD  
[www.domahabitare.ch](http://www.domahabitare.ch)

**Emma ist eine nicht gewinnorientierte gemeinnützige Genossenschaft sowie ein typisches Start-up!**

Sie ist in drei Bereichen tätig, die sich untereinander ergänzen und somit auch Synergien ermöglichen: Markt, Bistro und Forum. Das Projekt realisieren wir voraussichtlich ab Herbst 2016 in Wallisellen.

Wir setzen uns für nachhaltige und ökologische Produkte ein und bieten im Markt frische, gesunde und regionale Lebensmittel an, die unter fairen Bedingungen produziert werden.

Wir unterstützen Bio-Kleinbauern, steigern die regionale Entwicklung durch das Schaffen neuer Arbeitsplätze und kreieren einen Treffpunkt.

Das Bistro ist ein Ort der Begegnung. Es werden authentische und nachhaltige Lebensmittel zu schmackhaften Speisen verarbeitet und serviert. Das Forum bietet eine breit gefächerte Plattform für Bildung, Austausch und Kultur.

Ein Anteilschein beträgt CHF 300.-.

**Kontakt:** Stefan Kessler, Präsident der Genossenschaft  
Direkt: 044 760 58 88  
[stefan.kessler@emmas-welt.ch](mailto:stefan.kessler@emmas-welt.ch)  
[www.emmas-welt.ch](http://www.emmas-welt.ch)

**Mont-Soleil.** Jura. Ferierzimmer.  
[www.clemens-ruben.ch](http://www.clemens-ruben.ch)

**GEMEINSCHAFT**

**Internationale Gemeinschaften-Festivals**, offen für Interessierte. Jährlich Pfingsten (13.-19.5.2016) und 28.12.-2.1. in Gemeinschaften in Deutschland. Und Beratung und Seminare zur weltweiten Gemeinschaftssuche/-gründung bei Basel:  
[oekodorf@gemeinschaften.de](mailto:oekodorf@gemeinschaften.de)  
Tel. 0049 7764 933999

**GESUNDHEIT**

Quantencoaching® Holistische Kurzzeitbegleitung in komplexen Situationen. wingwave®-Coaching bei sich nicht mehr von alleine abbauendem Stress.  
[www.sylviatraechslin.ch](http://www.sylviatraechslin.ch)

**Fasten mit Ida Hofstetter**

Gute Hotels in Lipperswil TG, Serpiano TI, St. Moritz GR, Flüeli-Ranft OW, Morschach SZ.  
Tel. 044 921 18 09  
[www.fasten-wandern-wellness.ch](http://www.fasten-wandern-wellness.ch)

**TAMTAM-Bewegungsstudios, in Kriegstetten SO:**

2 grosse Tanzstudios mit gefeder-tem, baubiologischem Holz-riemenboden. Für Kurse, Workshops, Proben, Feiern usw. ÖV, Autobahn A1, Natur, Einkaufsmöglichkeiten in direkter Nähe.  
Tel. 032 675 16 50  
[www.tamtam-produktion.ch](http://www.tamtam-produktion.ch)

**LIEGENSCHAFTEN/WOHNEN**

**CasaConsult** – das andere Immobilienbüro. Wir beraten Sie persönlich und verkaufen Ihre Liegenschaft zu fairen Bedingungen nach Grundsätzen des Hausvereins. Kt. BE, SO, AG, LU, FR, JU, NE. Im Tessin haben wir eine zweisprachige Vertretung.  
Tel. 031 312 95 14  
[www.casaconsult.ch](http://www.casaconsult.ch)

**Immobilienberatung Eduard Weisz**

Verwaltung/Bewertung/Verkauf  
Sumatrastrasse 25, 8006 Zürich  
Tel. 043 343 11 01  
[www.immoprojekte.ch](http://www.immoprojekte.ch)

**WEITERBILDUNGEN**

Authentisch sein in allen Begegnungen, Beziehungen und Berührungen: körper- und gesprächsorientierte Seminare, Therapien und Coaching  
[www.authentisch-begegnen.ch](http://www.authentisch-begegnen.ch)

**Entspannt erziehen?**

[www.gordontraining-biel.ch](http://www.gordontraining-biel.ch)

**«Männer in Saft und Kraft»**

Visionssuche/Schwitzhütte  
[www.maenner-initiation.ch](http://www.maenner-initiation.ch)

*Stimme befreit, Stimme heilt*  
**2-Tages-Soul-Voice®-Intensivworkshop**, [www.miriamhelle.ch](http://www.miriamhelle.ch)

**Konditionen für Kleininserate in der moneta**

Mit 25 Franken für die ersten 56 Zeichen (inkl. Leerschläge) sind Sie dabei. Danach 5 Franken für 28 Zeichen. Maximal 280 Zeichen. **Die nächste moneta erscheint am 15. Juni 2016.** Das Kleininserat senden Sie bitte bis spätestens **18. Mai 2016** an [moneta@abs.ch](mailto:moneta@abs.ch) oder an: Alternative Bank Schweiz AG, moneta, Amthausquai 21, Postfach, 4601 Olten. Telefon 062 206 16 16. Weitere Informationen finden Sie unter [www.abs.ch/moneta](http://www.abs.ch/moneta).

# Kein Vertrauen auf Rezept

**Oxytocin ist schon seit den frühen 1960er-Jahren als «Gebär-» oder «Stillhormon» bekannt. Vor zehn Jahren publizierten Psychologen und Ökonomen der Universität Zürich gemeinsame Oxytocin-Experimente, und plötzlich sprach man vom «Vertrauenshormon», das unter anderem Investoren milder stimmen sollte. Das sei Unsinn, sagt der Psychologe und Forscher Markus Heinrichs.**

Interview: Anna Sax

**moneta: Markus Heinrichs, Sie forschen schon lange um Oxytocin. Worum geht es?**

**Markus Heinrichs:** Das Potenzial von Oxytocin war aufgrund der frühen Verhaltensstudien an Tieren für mich früh erkennbar, doch blieb meine Forschung am Menschen viele Jahre lang eine einsame Angelegenheit. An Psychologiekongressen war ich der Exot mit dem «Stillhormon». Das war durchaus frustrierend. Durch eine Kooperationsstudie mit dem Verhaltensökonom Ernst Fehr in Zürich erhielten wir dann eine breite Öffentlichkeit.

**Sie sprechen von einem «Vertrauenshormon». Wie ist es dazu gekommen?**

Ich sprach mehr aus Spass von einem «Vertrauenshormon», und mein Kollege Fehr schlug vor, es doch mal mit Vertrauensspielen im Labor zu versuchen. Wir entwickelten ein kleines Experiment, das erstmals beweisen konnte, dass Oxytocin in ökonomischen Spielen mit echtem Geld das Vertrauen in andere Personen erhöht. 2005 publizierten wir diese Studie gemeinsam in «Nature». Daraus wurde ein Medienhype. Danach war es leichter, an Forschungsmittel heranzukommen. Die Oxytocin-Forschung wurde zu einem Selbstläufer und beschäftigt heute Hunderte Wissenschaftler weltweit.

**In Medienberichten tauchen seither regelmässig Ausdrücke wie «Kuschelhormon» oder gar «Investitionshormon» auf. Ist das nicht etwas merkwürdig?**

Ich verstehe natürlich, dass eine einfache und knackige Botschaft besser zieht. Es gibt Hinweise darauf, dass Oxytocin mit sozialer Nähe zu tun hat – das haben wir untersucht. Aber mit Börsen und Finanzmarktrisiken gibt es

wirklich keinen Zusammenhang! In der Studie mit den Ökonomen in Zürich zeigte sich, dass das Hormon die Bereitschaft deutlich erhöht, ein soziales Risiko einzugehen und mit jemandem zu interagieren, den man nicht näher kennt. Die ökonomischen Spiele waren interessant, weil es sich um eine kontrollierte Laborsituation handelte. Im Kopf hatten wir aber nicht Banker, sondern Menschen mit schweren sozialen Defiziten. Oxytocin, per Nasenspray eingenommen, eignet sich definitiv nicht dazu, einen Investmentbanker vertrauenswürdiger zu machen.

**Sie haben unter anderem Menschen mit Autismus im Blick. Wie kann Oxytocin den helfen?**

Autismus ist das Paradebeispiel, denn bis heute gibt es dafür keine Heilung. Daneben gibt es auch die soziale Angsterkrankung, die dritthäufigste psychische Störung, zu der wir in meinen knapp zehn Jahren an der Universität Zürich sehr viel geforscht haben – alles Erkrankungen, die wir bislang kaum oder gar nicht therapieren können. Die Hoffnung besteht, dass mit Psychotherapie, kombiniert mit einer Nasenspray-Applikation von Oxytocin, nachhaltige Erfolge erzielt werden können. Wir haben auch Studien mit Autisten gemacht.

**Und welches waren die Resultate?**

In ihrem Gehirn sehen wir die Aktivierung von sogenannten «sozialen Netzwerken» unter Oxytocin-Einfluss. Wir sehen auch, dass sie soziale Informationen besser lesen und Emotionen wie Trauer, Freude oder Überraschung besser erkennen können. Das sind verblüffende Effekte, die Hoffnung wecken. Gleichzeitig muss ich vor Euphorie warnen.

Evidenz liegt noch keine vor, derzeit laufen noch grosse klinische Studien weltweit. Hier appelliere ich an die Verantwortung der Medien, die gern schon jetzt halb fertige Wahrheiten publizieren möchten. Die Folge ist, dass Betroffene und Angehörige versuchen, Oxytocin zu besorgen. Doch dafür ist es noch zu früh.

**Was passiert, wenn ich mir dieses Nasenspray selber appliziere?**

Wenn Sie das Spray täglich anwenden, dann haben Sie vielleicht irgendwann eine Nasenschleimhaut-Reizung. Oxytocin kann als körpereigenes Hormon allein gar nichts, wenn nicht gleichzeitig das sozialrelevante Verhalten geändert wird. Dazu braucht man vor allem eine wirksame Psychotherapie. Wir sprechen daher von einem pro-psychotherapeutischen Substanzeffekt.

**Gibt es Risiken? Kann Oxytocin süchtig machen?**

Bis jetzt gibt es diesbezüglich keinerlei Hinweise. Es handelt sich um ein schon seit den 1960er-Jahren bekanntes Hormon, das bei gebärenden und stillenden Müttern eingesetzt wird. Es sind keine Entzugsprobleme bekannt, auch nicht nach hoher Dosierung über längere Zeit. Trotzdem bin ich in dieser Hinsicht grundsätzlich sehr vorsichtig. Vor einer Anwendung bei einem autistischen Kind sind noch viele klinische Studien notwendig.

**Klingt eben doch ein wenig nach Wundermittel!**

Das wäre die gefährlichste Interpretation – viel zu einfach. Es bedarf auch einer hohen Kunst der Psychotherapie, dann können wir uns vielleicht in Zukunft auf positive Befunde freuen.

Markus Heinrichs (\*1968) ist Professor am Institut für Psychologie der Universität Freiburg im Breisgau. Er forschte auch zehn Jahre an der Universität Zürich unter anderem zur Rolle des Hormons Oxytocin bei sozialen Interaktionen, zu Stress und stressbedingten Erkrankungen.



Foto: zvg