

## Interview mit Vincent Siciliano, Präsident und CEO der New Resource Bank

(von Stephan Darimont, *Banking Boulevard*, San Francisco, Februar 2012)

Stephan Darimont (SD): Guten Morgen, Vincent.

Vincent Siciliano (VS): Guten Morgen, Stephan.

SD: Sie sind der Präsident und CEO der New Resource Bank in San Francisco. Darf ich Sie bitten, das Aufgabenprofil für die New Resource Bank kurz darzustellen?

VS: Unsere Aufgabe besteht darin, mit Firmen zusammenzuarbeiten, deren Augenmerk nicht nur auf den finanziellen Gewinn, sondern auch auf den sozialen und umweltbezüglichen Ertrag gerichtet ist. Das ist, was wir „nachhaltiges Management“ nennen. Somit besteht unser Auftrag darin, an der Errichtung eines nachhaltigen Gemeinwesens hier in Kalifornien und letztlich in den Vereinigten Staaten mitzuwirken. Wir halten nach Unternehmen Ausschau, deren Vorstellung sich um das dreht, was wir das „dreifache Endergebnis“ nennen. Sie sind nicht nur auf den finanziellen Gewinn aus, sondern kümmern sich auch um die Umwelt oder das Naturkapital und das Gemeinwesen, das Sozialkapital.

SD: Wie konkurrieren Sie im Privatkundengeschäft mit den globalen Banken?

VS: Wir haben eine von den globalen Banken stark abweichende Aufgabe. Trotz möglicherweise anders lautender Behauptungen der globalen Banken liegt ihr Schwerpunkt tatsächlich auf der Maximierung des sog. Shareholder Value im Sinne der Finanzsichtweise. Unsere Aufgabe ist holistisch, und zwar im Hinblick auf das, was wir dem Gemeinwesen zurückgeben und wie wir gleichzeitig bei der Förderung der Umweltstabilität und langfristigen Umweltgesundheit mitwirken. Deswegen ist unser Markenversprechen ziemlich eindeutig: Wenn Sie Geld in der New Resource Bank im Sinne von Anlagen oder Dollareinlagen investieren, wird dieses Geld dazu benutzt, ein tragfähigeres Gemeinwesen aufzubauen. Das können die großen Banken nicht von sich behaupten. Wer weiß schon – wenn das Geld in einer großen Bank liegt –, was mit ihm geschieht? Wer weiß, wo es angelegt wird?

SD: Hat die Bankenkrise Ihrer Bank neue Einleger gebracht, die bereit sind, aus ethischen Gründen anders zu investieren?

VS: Ja, letztes Jahr konzentrierten wir uns auf „Bewege Dein Geld,“ eine Großkampagne für das Verschieben Ihres Geldes weg von den größeren Banken hin zu lokalen Kreditinstituten und Genossenschaftsbanken. Selbstverständlich gab es auch die "Occupy Wall Street"-Bewegung, die meines Erachtens versuchte, die Aufmerksamkeit darauf zu lenken, dass der amerikanische Traum mit sich selber im Unreinen ist. Der amerikanische Traum liegt möglicherweise außerhalb der Reichweite der hart arbeitenden Bevölkerung; auf Grund der Funktionsweise des Systems fällt es ihnen jetzt schwer, ihre Ziele zu erreichen. Diese Akzentuierung hat die Leute wachgerüttelt; sie haben bemerkt, dass sie mit ihrem Bankkonto abstimmen können, und zwar darüber, welche Art Wirtschaft von ihnen gewollt wird. Welche Art Bank wünschen Sie? Wo soll Ihr Geld angelegt werden? Im letzten Herbst wurden über 500 neue Verbraucherkonten in den letzten drei Monaten

des Jahres eröffnet; das ist vermutlich mehr als dreimal so viel, wie wir normalerweise in diesem Zeitrahmen erleben würden.

SD: Wie groß ist die Herausforderung im Firmenkundengeschäft, in einige Sektoren zu investieren, die eine große Zukunft vor sich haben und die bereits ein hohes Wachstum (wie grüne Energie, organische Landwirtschaft, umweltfreundliche Architektur) vorweisen, aber möglicherweise kurzfristig im gleichen Zeitraum ein größeres Risiko als traditionelle Sektoren aufweisen?

VS: Am Ende besteht unser Geschäft nicht wirklich darin, mehr Risiken als die meisten Banken zu übernehmen. Was aber manchen Banken als riskant erscheint, stellt sich aus unserer Sicht weniger riskant dar. Der Grund dafür ist Wissen. Nehmen wir beispielhaft die Kredite für Solarenergie: Da wir dieses Geschäft verstehen, sind wir in der Lage, einerseits sogenanntes Risiko und andererseits sogenannte Sachkenntnis herauszufiltern. Deswegen denke ich, dass uns unsere größeren Fachkenntnisse dabei helfen, eine Menge dieser neuen Geschäfte besser zu verstehen und dieses offensichtliche Risiko auf ein für uns tragbares realistisches Niveau abzusenken.

SD: Wie verbinden Sie Ihren Auftrag mit den Tätigkeiten Ihrer Geschäftskunden? Bei einigen von ihnen steht Nachhaltigkeit möglicherweise erst an zweiter oder dritter Stelle auf der Tagesordnung. Könnte es sein, dass die New Resource Bank nur denjenigen Geld leiht, die ein spezifisches ethisches Profil aufweisen?

VS: Dies ist eine nicht unwesentliche Frage. Ich möchte dies so angehen, indem ich erst einmal festhalte, dass es eine Anzahl von Zugängen oder Wegen zur Welt der Nachhaltigkeit gibt. Einigen unserer Kunden geht es ausschließlich um Kosteneinsparungen, und wenn sie die Beleuchtung auswechseln oder die Isolierung erneuern möchten, liegt das Augenmerk nur auf dem wirtschaftlichen Gewicht, was auch so in Ordnung geht. Für andere ist es eine Frage von Werten. Ihr Wertesystem dreht sich um die Rettung der Erde und die Verbesserung der Gemeinschaft - diese sind sehr wichtig, und das ist hervorragend. So gibt es eine Anzahl von Zugängen, wie Mitarbeiteranreize und -bindung, Markenwert, verordnungsrechtliche Fragen, wirtschaftliche Fragen. Jeder Zugang für sich genommen ist gut; durch sie alle machen sich Leute auf den Weg zur Nachhaltigkeit.

Wir verfügen über ein Werkzeug zur Bewertung der Nachhaltigkeit, das wir unseren potenziellen Neukunden und Bestandskunden an die Hand geben. Es geht dabei um 45 Fragen, eingeteilt in fünf oder sechs Kategorien, bei denen es sich um Ihre Energie- und Wassernutzung, die Abfallwirtschaft, den Umgang mit den Mitarbeitern und Ihre Auswirkung auf die Gemeinschaft handelt. Das ist nicht schwer. Auf die Fragen gibt es gestaffelte Antworten, die einen beim Umgang mit diesen Bereichen lenken. Bei der Beurteilung dieser Unternehmen schauen wir uns in Wirklichkeit deren Engagement und Kompetenz im Hinblick auf Nachhaltigkeit an. Wir haben unsere Ergebnisse in vier Ebenen eingeteilt: Einsteiger, Fortgeschrittener, Profi oder Meister. Es gibt kein "Bestanden" oder "Durchgefallen". Wir interessieren uns nicht dafür, ob Sie Einsteiger oder Profi sind. Was uns interessiert, ist, ob Sie sich auf den Weg gemacht haben oder ob Sie in Richtung Nachhaltigkeit gehen. Wichtig ist einfach, was Ihnen Zutritt verschafft. Wenn Sie uns dann schließlich wissen lassen, dass Sie nichts von alledem interessiert, kommen wir wohl nicht miteinander ins Geschäft. Wenn mir dann aber jemand sagt: "Vince, ich bin wirklich kein echter Grüner, dennoch habe ich meine Birnen ausgetauscht, weil das wirtschaftlich passt" oder "Bei mir läuft dieses aggressive Recycling-

Programm, weil es einen gewissen wirtschaftlichen Nutzen bringt", dann ist er auf dem Weg. Wir halten somit nach denen Ausschau, die auf dem Weg sind.

SD: Wie groß ist die Herausforderung, Fachleute ausfindig zu machen, die ihre Wert leben, die Unternehmergeist haben und die gleichzeitig Kreditrisiken analysieren können, wo es sich hier doch nicht um eine herkömmliche Branche handelt?

VS: Die schwierigste Sache besteht darin, Menschen mit einem vertieften Wissen über Nachhaltigkeit zu finden. Solche mit einer guten Ausbildung im Bank- und Kreditgeschäft sind überall zu haben. Schwieriger ist es schon, Menschen mit Schwerpunkt auf der unternehmerischen Seite zu finden. Vielen fehlt der ausgeprägte Hintergrund oder das vertiefte Fachwissen in Nachhaltigkeit. Das geht aber in Ordnung. Solange sie persönliche Werte vertreten, die zu diesem Weg hin zur Nachhaltigkeit passen, ist das meiner Ansicht nach das, wonach wir suchen. Menschen können immer weitergebildet werden. Ich selber habe jede Menge Aus- und Fortbildungsabschnitte durchlaufen. Ich habe auch nie behauptet, alles selber von Anfang an gewusst zu haben. So können wir dabei helfen, tiefer in die Nachhaltigkeit vorzudringen – das ist ein Teil unseres Gemeinschaftsauftrags hier in der Bank.

SD: Vincent Siciliano, vielen Dank.

VS: Danke, Stephan, es war mir eine Freude.