



Die sozialen Ziele nicht aus den Augen verlieren

- **Mentoring-Programm für soziales Wirkungsmanagement**
- **Senegal: Partnerschaften auf Augenhöhe**



Titelbild: Mariatou Badji ist Mitglied der Frauengruppe von Copex Sud in der Casamance (Senegal). Siehe Seite 5.

Inhalt

- 3 **Im Blickpunkt: Ugafode, Uganda**
- 4 **Hintergrund: Die Partner unterstützen**
- 5 **Im Gespräch: Studienreise in den Senegal**
- 6 **Nachrichten**
- 7 **Fakten und Zahlen**
- 8 **Anlegerprofil: SÜDWIND, Martina Schaub**

Editorial

In fast 70 Ländern stellt Oikocredit Finanzierungen für Bauerngenossenschaften, Fair-Handels-Unternehmen, Mikrofinanzinstitutionen und sozial engagierte Verbände und Unternehmen bereit. Die Partner werden sorgfältig geprüft: nach wirtschaftlichen, organisatorischen und sozialen Kriterien. Denn wir wollen sicher sein, dass sie benachteiligten Menschen tatsächlich eine Chance bieten, ihre Lebensbedingungen zu verbessern.

Bei einigen dieser Unternehmen reicht eine Finanzierung aus, damit sie die Lebensqualität ihrer Kundschaft oder ihrer Mitglieder verbessern können. Oft ist jedoch zusätzliche Unterstützung nötig: Die Partner müssen ihre Organisation und ihre Arbeitsweise verbessern, um den angestrebten sozialen Nutzen wirklich zu erreichen.

Unterstützung brauchen die Partnerorganisationen in vielen Bereichen – vom Management über die Produktentwicklung und bessere landwirtschaftliche Technologien bis hin zu einem verlässlichen Risikomanagement, mit dem sie zum Beispiel ihre Kundinnen und Kunden vor Überschuldung schützen können.

Hier kommt das Programm zur Beratung und Unterstützung unserer Partner ins Spiel, das Oikocredit 2007 gestartet hat. Dank der Unterstützung durch die niederländische Entwicklungsorganisation ICCO, die Kirche von Schweden und die Rabobank Stiftung können wir unseren Partnerorganisationen helfen, ihre Abläufe und Verfahren zu verbessern und den versprochenen „sozialen Gewinn“ zu erzielen.

Diese Ausgabe des Oikocredit-Infos informiert Sie über die Initiativen, die wir im Rahmen dieses Programms fördern. Wir beantworten dabei auch Fragen nach der Finanzierung und dem Erfolg dieses Programms.

Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen bei der Lektüre.

Ging Ledesma

Direktorin für soziales Wirkungsmanagement und Finanzanalyse



Ging Ledesma (1. Reihe, 2. von rechts) und ihr internationales Team für soziales Wirkungsmanagement

Die sozialen Ziele nicht aus den Augen verlieren

Seit 2011 unterstützt Oikocredit ihre Mikrofinanzpartner dabei, ihre alltägliche Praxis noch stärker auf ihre Kundschaft auszurichten. Dieses „Mentoring-Programm für soziales Wirkungsmanagement“ zeigt erste Ergebnisse.

Februar 2011, Nairobi, Kenia. Mitarbeitende von fünf Mikrofinanzinstitutionen und sechs Beraterinnen und Berater sind zu einem Workshop zusammengekommen. Eingeladen haben Ging Ledesma und Anton Simanowitz von Oikocredit International sowie der Oikocredit-Beauftragte für soziales Wirkungsmanagement in Ostafrika, Elikanah Nganga. Die drei haben das Mentoring-Programm für soziales Wirkungsmanagement entwickelt, mit dem die Kundenorientierung der Mikrofinanzorganisationen verstärkt werden soll. Außerdem sollen erfahrene externe Fachleute als Mentorinnen und Mentoren geschult werden, um das Mentoring-Programm weiterzutragen.

Mikrofinanzinstitutionen müssen bei ihrer Arbeit die Balance wahren zwischen sozialer Ausrichtung und Kundenorientierung einerseits und wirtschaftlichem Handeln andererseits. Soziales Wirkungsmanagement kann ihnen dabei helfen, soziale Ziele wirksamer einzubinden und besser auf die Bedürfnisse ihrer Kundschaft einzugehen. „Wir unterstützen sie dabei, die Kundenorientierung systematisch in ihre Geschäftsabläufe zu integrieren“, erläutert

Ging Ledesma, Direktorin für soziales Wirkungsmanagement und Finanzanalyse bei Oikocredit International. „Das stärkt sowohl die Kundinnen und Kunden als auch unsere Mikrofinanzpartner.“

Das Mentoring-Programm hat viele positive Veränderungen bewirkt. Zum Beispiel beim ugandischen Oikocredit-Partner UGAFODE. Dort hatte es zuvor nicht sehr rosig ausgesehen: Das Kreditportfolio schrumpfte, der Anteil ausfallgefährdeter Kredite war hoch, die Rentabilität sank. Beim Workshop, so Anton Simanowitz, Experte für soziales Wirkungsmanagement bei Oikocredit International, habe die Mikrofinanzinstitution die Ursachen der Misere erkannt: Sie hatte ihre soziale Ausrichtung aus den Augen verloren, ebenso wie ihre ursprünglichen Zielgruppen, arme erwerbstätige Frauen, die ländliche Bevölkerung und Kreditgruppen. „Wir konnten UGAFODE unterstützen, sich wieder auf ihre sozialen Ziele zu konzentrieren und diese in die Praxis umzusetzen.“

Mehr Kundennähe!

Doch wie hat die Institution das geschafft? Durch Analyse der Kundenbedürfnisse und viele kleine Schritte. Um mehr Kunden auf dem Land zu erreichen, wurden Filialen in ländlichen Regionen eingerichtet. Der Hauptsitz wurde aus dem noblen Bankenviertel der Hauptstadt Kampala verlegt, damit er für die Kundschaft leichter erreichbar ist. Im nächsten Schritt wurden Finanzierungskriterien für Kreditgruppen revidiert. Daraufhin stieg der Anteil der Gruppenkredite von 34 auf 69 Prozent der Kundschaft. Solche Gruppen, die gemeinsam Kredite aufnehmen, haben einen besonders hohen Anteil ärmerer Menschen.

Zudem erkannte UGAFODE, dass sie ihre Kundinnen und Kunden bei unerwarteten Schwierigkeiten unterstützen muss. Daher wurden ein Versicherungsschutz ins Angebot aufgenommen, freiwillige Sparpläne eingeführt und die Null-Toleranz-Politik bei Rückzahlungsausfällen geändert. All das führte dazu, dass über 13.000 neue Sparkonten eingerichtet und mehr Versicherungen abgeschlossen wurden.



Jovanisi Kiviri ist Mitglied einer Frauen-Kreditgruppe. Stolz zeigt sie den Wassertank, den sie mit ihrem zweiten Kredit errichtet hat.

Die Kreditsachbearbeiter wurden geschult, ausbleibende Zahlungen umzuschulden statt sofort einzutreiben. Zudem trennte man sich von der externen Inkassoagentur. Deren Aufgaben regelt man nun selbst und kundenfreundlicher. Außerdem wurden die Rückzahlungen von wöchentlich auf monatlich umgestellt – denn auch der Großteil der ländlichen Kundschaft wird monatlich entlohnt. Der neue Kundenservice hat sich bereits in vielfacher Hinsicht gelohnt.

UGAFODE hat inzwischen das soziale Wirkungsmanagement in ihren Fünfjahresplan integriert. Das hat sie sozial und finanziell gestärkt, bestätigt Elikanah Nganga: „Der Anteil ausfallgefährdeter Kredite ist von 12 auf 3 Prozent gesunken, die Kundenzahl von 9.000 auf 24.000 gestiegen und die Organisation hat sich wieder auf die ursprünglichen Zielgruppen, Frauen und Menschen auf dem Land, konzentriert.“

Ähnlich positive Meldungen kommen von anderen Teilnehmern des Programms: Sie haben die Beurteilungsverfahren für Kredite und die Anforderungen für Sicherheiten verbessert und regeln Kredite flexibler. 2013 wird Oikocredit das Mentoring-Programm auf Paraguay, Peru, Ghana und den Senegal ausweiten.



Verbesserungen und Kritik erwünscht: Die Vorschlagsbox des UGAFODE-Kundenservice

Die Partner unterstützen

Für Oikocredit sind die sozialen Wirkungen ihrer Arbeit ebenso wichtig wie die finanziellen Erlöse. Deshalb gibt es in allen Oikocredit-Regionalbüros eigene Beauftragte für soziales Wirkungsmanagement. Sie sollen die soziale Orientierung in der Geschäftspraxis unserer Partnerorganisationen fördern – aber auch in der gesamten Mikrofinanzbranche. Andrea Domínguez ist eine dieser Beauftragten. Sie betreut von der uruguayischen Hauptstadt Montevideo aus fünf Länder in Lateinamerika: Uruguay, Bolivien, Argentinien, Paraguay und Brasilien.



Andrea Domínguez

Sie sind für das soziale Wirkungsmanagement in fünf Ländern zuständig. Mit welchen Organisationen arbeiten Sie hauptsächlich?

„Wir haben allein in meiner Region über 100 Partnerorganisationen. Etwa 80 Prozent davon sind Mikrofinanzinstitutionen. Wir konzentrieren uns auf Schulungen zum sozialen Wirkungsmanagement sowie auf Beratung und Unterstützung. Unsere Länderbeauftragten und ich beraten die Partner und unterstützen sie dabei, ihre alltägliche Praxis sozial auszurichten und ihre langfristigen Ziele zu verwirklichen.“

Wie sieht das konkret aus?

„Ein Bewertungsschema, das Oikocredit zur sorgfältigen Auswahl der Partnerorganisationen nutzt, ist die sogenannte ‚ESG Scorecard‘. Sie erfasst soziale Leistungsfähigkeit, Umweltverträglichkeit und verantwortungsvolle Unternehmensführung. Wir bewerten damit die sozialen Ziele und Aufträge unserer Partner. Ein wichtiges Kriterium ist es, dass diese sich mit den Zielen und dem Auftrag von Oikocredit decken. Meine Aufgabe: Ich Sorge dafür, dass Organisationen, die Oikocredit finanziert hat, auch weiterhin im Einklang mit diesen sozialen Zielen und Aufträgen arbeiten. Natürlich ist es in jedem der fünf Länder, für die ich zuständig bin, und bei jeder Organisation anders. Zumeist geht es aber darum, Initiativen wie die Smart Campaign* bekannt zu machen und den Beschäftigten unserer Partner zu vermitteln, wie soziales Wirkungsmanagement funktioniert, wie sie es in ihre tägliche Praxis und ihre langfristigen Ziele integrieren können. Wir versuchen, unsere Partner kontinuierlich zu schulen, damit sie ihre Arbeit sozial ausrichten und sich Ziele setzen, die sie tatsächlich erreichen können.“

Können Sie uns einige Beispiele für Ihre Arbeit nennen?

„In Ländern wie Brasilien, Argentinien, Paraguay und Uruguay ist die Mikrofinanzierung immer noch relativ neu. Umso wichtiger ist es, das soziale Wirkungsmanagement in der gesam-

ten Branche bekannt zu machen. Im August letzten Jahres organisierten unser Oikocredit-Regionalbüro und das Länderbüro Paraguay einen Workshop zu diesem Thema. Er richtete sich nicht nur an unsere Mikrofinanzpartner, sondern auch an Entscheidungsträgerinnen und -träger aus Politik und Wirtschaft. Sie erfuhren etwas über soziales Wirkungsmanagement und über Initiativen wie die Kundenschutzrichtlinien, die in die Geschäftspraxis einer Mikrofinanzinstitution integriert werden können. Mit solchen Workshops wollen wir nicht nur die Oikocredit-Partner erreichen, sondern etwas in der gesamten Mikrofinanzbranche bewirken.“

Was steht 2013 in Ihrer Region an?

„Die wichtigste Herausforderung ist das Mentoring-Programm für soziales Wirkungsmanagement. Es soll zunächst in Paraguay anlaufen, wir planen aber auch Workshops in Bolivien und Brasilien. Außerdem gehen wir verschiedene Beratungsprojekte an, die 2012 bewilligt wurden und unsere Partner unterstützen sollen. Und es soll überprüft werden, ob diese Maßnahmen tatsächlich erfolgreich waren. Außerdem wurde bereits ein Programm zur Beratung und Unterstützung unserer Partner für 2013 bewilligt. Die Ziele für dieses Jahr stehen also fest.“

*) Die Smart Campaign ist eine weltweite Initiative zur Einführung strenger, einheitlicher Kundenschutzrichtlinien in der Mikrofinanzierung. Sie wird von Oikocredit unterstützt. Mehr unter www.smartcampaign.org (englisch).

Oikocredit-Fonds für Beratung und Unterstützung: 3,6 Mio. €

Herkunft der Mittel: Zuschüsse von ICCO, der Kirche von Schweden und anderen Gebern. Zusätzlich stockt Oikocredit den Fonds für Beratung und Unterstützung mit Mitteln aus dem Jahresüberschuss auf. Im Jahre 2012 erhöhte Oikocredit die Mittel für Beratung und technische Unterstützung, mit denen 90 Initiativen, vor allem in der Landwirtschaft, unterstützt wurden.

Schwerpunktbereiche:

- **Soziales Wirkungsmanagement**
- **Risikomanagement und Unternehmensführung**
- **Analyse der Marktabdeckung und strategischen Positionierung**
- **Produktentwicklung**
- **Finanzierung der landwirtschaftlichen Wertschöpfungskette**

Soziale Auswirkungen im Senegal



Blanca Mendez (ganz links) mit Oikocredit-Engagierten und Mitarbeitenden sowie Mitgliedern von Copex Sud im Senegal

Der soziale Gewinn der Partnerorganisationen hat für Oikocredit seit jeher höchste Priorität. Doch wie lässt er sich bewerten? Auf jeden Fall nicht so einfach wie der finanzielle Ertrag. Blanca Mendez von Oikocredit International hat soziale die Wirkung der Oikocredit-Arbeit selbst in Augenschein genommen: Sie organisierte die Oikocredit-Studienreise in den Senegal, wo sie mit Förderkreis-Mitgliedern und Oikocredit-Mitarbeitenden Partnerorganisationen besuchte.

Warum ist Oikocredit im Senegal aktiv?

„Der Senegal gehört zwar zu den stabileren Ländern in Westafrika. Dennoch ist er ein armes Land, in dem über die Hälfte der Menschen unter der Armutsgrenze leben. Obwohl 75 Prozent der Bevölkerung in der Landwirtschaft arbeiten, mangelt es in den ländlichen Regionen vielerorts an Strom, Trinkwasser, landwirtschaftlichen Geräten und Bewässerung. Deshalb hat Oikocredit 2004 eine Geschäftsstelle im Senegal eröffnet. Sie finanziert landwirtschaftliche Betriebe und Mikrofinanzorganisationen, die Kredite und Sparkonten für arme Menschen anbieten. Bisher hat Oikocredit im Senegal fast 22 Millionen Euro investiert, um den Menschen eine Verbesserung ihrer Lebensbedingungen zu ermöglichen.“

Haben Sie konkrete sozialen Wirkungen beobachtet?

„Unsere Reise führte uns nach Ziguinchor. Das ist die größte Stadt der Casamance, einem der ärmsten Landesteile. Dort besuchten wir U-IMCEC, eine Mikrofinanzgenossenschaft mit acht Filialen in vier Orten. Die Beschäftigten berichteten von einer enormen Nachfrage nach Mikrofinanzierungen in der Region. Denn die meisten Menschen dort bekommen keine Bankkredite und haben keine Ersparnisse. Dann trafen wir Bineta Diallo. Sie ist Kundin bei U-IMCEC. Obwohl Bineta Diallo nicht lesen und schreiben kann, führt sie ein Stoff- und Textilgeschäft und beschäftigt vier Frauen. Das Geschäft konnte sie vor vier Jahren mit einem Kredit von U-IMCEC gründen. Seitdem hat sie es ausgebaut. Mit den Einnahmen konnte sie ihre Kinder zur Schule schicken. Ihrer ältesten Tochter konnte sie sogar ein Studium finanzieren. Das hat mir ganz deutlich gezeigt, welche sozialen Auswirkungen ein Kredit für einen Menschen und seine Familie haben kann.“

Wie trägt Oikocredit zur Entwicklung in der Region bei?

„In der ländlichen Casamance ist die Landwirtschaft die einzige Verdienstquelle für Menschen ohne besondere Ausbildung. Sambou Coly, unser Länderbeauftragter für den Senegal, hat beobachtet, dass dort viele Kleinbauernfamilien Mangos anbauen, doch dass drei Viertel der Ernte verderben, weil es keinen Markt für die

Früchte gab. Also regte er die Gründung einer Produktionsgenossenschaft an, die heute Copex Sud heißt. Im nächsten Schritt sollten die Bauern und Bäuerinnen stärker von den Wertschöpfungsketten profitieren. Dazu half Sambou Coly zusammen mit der Oikocredit-Abteilung für Kapitalbeteiligungen der Genossenschaft beim Aufbau des Unternehmens „Les Saveurs du Sud“, das die Mangos für den Export verarbeitet. Die inzwischen 2.000 Mitglieder der Genossenschaft erhielten Beratung und technische Unterstützung von Oikocredit. Sie hoffen mit der Verarbeitung und Trocknung frischer Mangos ganzjährige Arbeitsplätze für 150 Menschen, größtenteils Frauen, zu schaffen. Oikocredit stellte bei der Zusammenarbeit mit der Copex Sud unter anderem die Bedingung, dass Frauen das Recht auf eigenen Landbesitz haben müssen. Das ist ein großer sozialer Fortschritt für die Region.

Unterwegs im Senegal – Blog-Berichte von der Studienreise

20 Oikocredit-Mitarbeitende und ehrenamtlich Engagierte aus 13 Ländern, darunter sieben Deutsche, Österreicher und Schweizer, waren mit Blanca Mendez unterwegs im Senegal. Über das, was sie dort erlebt haben und was sie bewegt hat, berichten drei der Reisenden auf dem Oikocredit-Blog „Auf Augenhöhe“ unter <http://oikocreditde.wordpress.com>.

David Woods ist neuer Oikocredit-Geschäftsführer

Am 1. Januar konnten wir David Woods als neuen Geschäftsführer von Oikocredit International begrüßen. Er ist Nachfolger von Ben Simmes, der in den Ruhestand geht.

David Woods stammt aus Irland und bringt umfangreiche Erfahrung aus internationalen Unternehmen mit. Er hatte verschiedene Führungspositionen im Bankwesen inne und ist Beiratsmitglied am Europäischen Institut für interdisziplinäre Forschung (EIIR) in Paris. Zuletzt bekleidete er Leitungspositionen in verschiedenen Unternehmen in den

Vereinigten Arabischen Emiraten, unter anderem als Geschäftsführer einer regionalen Investitionsbank.

David Woods freut sich darauf, seine Erfahrungen aus dem internationalen Finanzwesen einzubringen, aber auch alles über Genossenschaften, Mikrofinanzierung und die Leitung einer Organisation mit sozialen Zielen zu lernen. „Ich freue mich darauf, Oikocredit zu helfen, weiter zu wachsen und Veränderungen im Leben vieler Menschen in der ganzen Welt zu bewirken. Ich möchte dieses Jahr so viele Regionen wie

möglich besuchen, um mehr über unsere Arbeit, unsere Partner und die Branche zu erfahren.“ 2013 wird Woods unter anderem an der Generalversammlung in Kambodscha teilnehmen und Partner in Asien, Lateinamerika und Afrika kennenlernen.

Oikocredit ist froh über einen so erfahrenen Fachmann in den eigenen Reihen. Wir möchten auch Ben Simmes herzlich für seine langjährige Arbeit bei Oikocredit danken. Wir wünschen ihm viel Erfolg bei seinen neuen Projekten im Ruhestand.



Genossen auf Sendung

Wie hält man Kontakt zu 65.000 verstreuten Mitgliedern, von denen einige sogar tief im Regenwald leben? Vor dieser Frage stand Kuapa Kokoo, eine Kakaoauerngenossenschaft in Ghana. Sie ist Oikocredit-Partner und produziert für den Fairen Handel. Ein Rundbrief oder eine Zeitung kamen nicht in Frage, denn viele Mitglieder können weder lesen noch schreiben. Die Lösung des Problems kommt quasi durch den Äther: Kuapa Kokoo produziert eine eigene Rundfunksendung.

Bis zum letzten Jahr machten sich regelmäßig Außendienst-Teams von Kuapa Kokoo auf den langen und beschwerlichen Weg zu den Mitgliedern in den verschiedenen Regionen. Dort

besprachen sie Probleme und Fragen und informierten anschließend die Zentrale. Das war oft umständlich – und es entstand keine wirkliche Verbindung oder gar ein Gemeinschaftsgefühl zwischen den Mitgliedern. Warum also nicht den Rundfunk als Forum nutzen, das die Mitglieder verbindet? Denn in Ghana ist das Radio ein beliebtes Medium und erreicht auch den letzten Winkel des Landes.

Die Idee: Eine jeweils einstündige Sendung berichtet darüber, was Kuapa Kokoo für Bäuerinnen und Bauern tut, worin sich die Genossenschaft von anderen Kakao-Aufkäufern unterscheidet und welchen Nutzen die Mitgliedschaft bringt. Das Ganze ist unterhaltsam verpackt und mit nützlichen Informationen angereichert. Mit Hilfe des Schokoladenproduzenten Divine

Chocolate, ebenfalls ein Oikocredit-Partner und Anteilseigner von Kuapa Kokoo, der auch den Kakao der Genossenschaft verarbeitet, wurde das landesweite Programm entwickelt.

Im November 2012 gingen die ersten acht Folgen unter dem Titel „The Hour“ (die Stunde) auf Sendung. Einmal pro Woche wurden die Genossenschafts-Mitglieder über die Rolle des Fairen Handels informiert, landwirtschaftliche Fragen und Methoden besprochen und über das Programm von Kuapa Kokoo gegen Kinderarbeit berichtet. Doch es ging nicht nur um Mitglieder und Themen der Genossenschaft. Die Sendung erreicht ein breites Publikum – und wirbt so auch neue Mitglieder. Kuapa Kokoo und Divine Chocolate erhielten viele begeisterte Rückmeldungen. Derzeit werden schon die nächsten Folgen für 2013 produziert.

Kennzahlen

Stand 31. Dezember 2012

● Bilanzsumme	723 Millionen €
● Projektfinanzierungen	530 Millionen €
● Partner insgesamt	854
● davon Mikrofinanzpartner	583
● finanzierte Projekte seit Gründung der Genossenschaft	2.632
● durchschnittliche Kredithöhe (gesamtes Portfolio)*	744.303 €
● durchschnittliche Höhe der Kredite an Mikrofinanzinstitutionen*	823.078 €

*bewilligte Kredite

Soziale Wirksamkeit

Stand 31. Dezember 2011

Soziales Wirkungsmanagement ist eine vorrangige Aufgabe für Oikocredit. Wir beobachten soziale Wirkungsindikatoren, um sicherzustellen, dass unsere Mikrofinanzpartner die richtigen Zielgruppen erreichen und Leistungen anbieten, die das Leben der Menschen positiv verändern.

Von Oikocredit-Mikrofinanzpartnern erreichte KundInnen	26 Millionen
● davon Frauen	83%
● davon KundInnen auf dem Land	53%
Beschäftigte von Sozialunternehmen	39.323
● feste Stellen	24.083

Aktuelle Transaktionen*

Stand 31. Dezember 2012

GHANA – SAVANNA FARMERS - 2 MILLIONEN GHS (815.000 €)

Das Unternehmen Savanna Farmers verschafft Kleinbäuerinnen und -bauern in Nord-Ghana Zugang zu Absatzmärkten. Savanna Farmers organisiert die gesamte Wertschöpfungskette von der Produktion bis zu Verarbeitung und Verkauf. Das Unternehmen arbeitet als Zusammenschluss von Kleinbäuerinnen und -bauern mit geringem Einkommen und hat etwa 13.000 Mitglieder, von denen die Hälfte Frauen sind. Der Zusammenschluss ermöglicht es den Mitgliedern größere Anbaumengen anzubieten, die für große einheimische und internationale Käufer interessant sind. Angebaut werden unter anderem Sorghum, Mais und Sojabohnen. Savanna Farmers arbeitet seit 2005 mit Oikocredit zusammen und erhielt 2012 eine Kreditlinie von 2 Millionen GHS (815.000 €) für Betriebskapital und den Ankauf der Ernte von Kleinbetrieben. Oikocredit finanziert Savanna Farmers in Zusammenarbeit mit der niederländischen Entwicklungsorganisation ICCO mit Kreditlinien und Kapitalbeteiligungen.

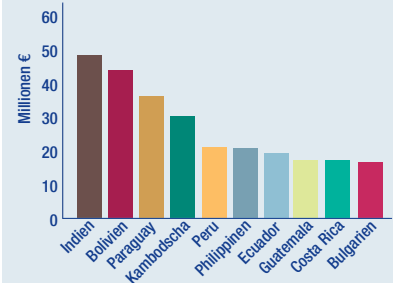
UKRAINE – KREDITUNION CHARKIW - 6 MILLIONEN UAH (575.000 €)

Die Kreditunion Charkiw ist eine Genossenschaft mittlerer Größe in der Region Charkiw in der Ost-Ukraine. Die Organisation hat zehn Filialen mit über 45.000 Mitgliedern und etwa 50 Beschäftigte, über die Hälfte davon Frauen. Über die Hälfte der Kundschaft lebt in ländlichen und ärmeren Gebieten, und setzt die meisten Kredite der Genossenschaft zur Verbesserung der Lebensbedingungen ein, u.a. für Schulgebühren, Arztrechnungen, den Einbau moderner Heizungsanlagen und kleinere Reparaturen im Haus. Die Kreditunion verwendet den 2012 von Oikocredit vergebenen Kredit, um ihr Kreditportfolio aufzustocken und ihre Liquidität zu verbessern. Es ist das vierte Einzeldarlehen von Oikocredit seit 2008. Alle diese Kredite haben dazu beigetragen, dass die Kreditunion verstärkt in ländliche Gebiete der Region Charkiw expandieren und unterversorgte Kundinnen und Kunden erreichen konnte.

* bewilligte Kredite

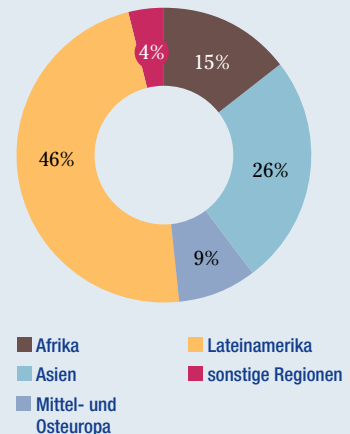
Länder, in denen die höchste Kapitalsumme vergeben ist

Stand 31. Dezember 2012



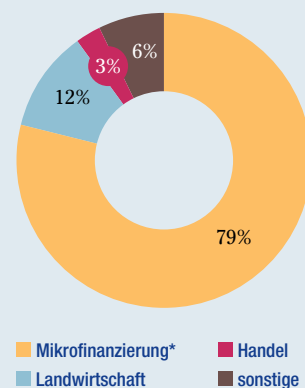
Finanzierung nach Regionen

Stand 31. Dezember 2012



Finanzierung nach Sektoren

Stand 31. Dezember 2012



* Kleinstkredite, KMU und Banken

Machen Sie so weiter!



Martina Schaub

Das Südwind-Institut für Ökonomie und Ökumene mit Sitz in Bonn forscht und publiziert zu Fragen einer gerechteren Weltwirtschaft. Nicht nur damit steht es den Zielen von Oikocredit nahe. Über die SÜDWIND-Stiftung ist es Oikocredit-Anleger. Ein Gespräch mit SÜDWIND-Geschäftsführerin Martina Schaub.

Stellen Sie uns doch bitte einmal kurz die Arbeit von SÜDWIND vor.

SÜDWIND tritt seit der Gründung im Jahr 1991 für wirtschaftliche, soziale und ökologische Gerechtigkeit weltweit ein. Wir sind davon überzeugt, dass ein direkter Zusammenhang zwischen dem Reichtum einiger weniger und der Armut vieler Menschen besteht. Wir wollen dazu beitragen, das zu ändern.

Wir forschen und handeln für gerechte Wirtschaftsbeziehungen, decken ungerechte Strukturen auf, und bieten Handlungsalternativen, um so zu einem Wandel beizutragen. Dabei verbinden wir Forschung mit entwicklungspolitischer Öffentlichkeitsarbeit. So tragen wir Themen und Forderungen im Namen unserer Mitglieder in Netzwerke, Gesellschaft und Politik. Wir arbeiten zu folgenden Themen: Entwicklungszusammenarbeit, Frauen und Weltwirtschaft, Klimagerechtigkeit, Nachhaltigkeit auf den Finanzmärkten, Rohstoffe und Sozialstandards im Welthandel.

Die SÜDWIND-Stiftung für internationale soziale und wirtschaftliche Gerechtigkeit hat die Aufgabe, SÜDWIND finanziell zu

unterstützen und besteht seit dem Jahr 2007.

Warum investiert die SÜDWIND-Stiftung bei Oikocredit?

Die Vermögensanlage der SÜDWIND-Stiftung richtet sich nach Kriterien, die in den Anlagerichtlinien festgelegt wurden. Sie orientieren sich an den Werten der ökumenischen Bewegung: Gerechtigkeit, Frieden und Bewahrung der Schöpfung.

Die Förderung der Arbeit von SÜDWIND, finanzielle Sicherheit und ausreichende Rendite sind die Ziele unserer Kapitalanlage. Für das Portfolio wurde ein Anlagemix festgelegt und definiert, dass 5 Prozent als Anteile bei Oikocredit bzw. bei Mikrofinanzinstitutionen angelegt werden sollen.

SÜDWIND ist bekannt für seine Sachkenntnis im Bereich der sozialverantwortlichen Geldanlagen. Wie sehen Sie Oikocredit vor diesem Hintergrund?

Oikocredit will eine nachhaltige Entwicklung fördern und zur Reduzierung von Armut und Ungerechtigkeit beitragen. Als Genossenschaft hat Oikocredit die aus unserer Sicht geeignetste Organisationsform gewählt, um demokratische Entscheidungsprozesse zu gewährleisten und Machtmissbrauch zu vermeiden. Auch viele Oikocredit-Partner sind Genossenschaften. Dieses Modell passt sehr gut zu unserem Anliegen, zu mehr Gerechtigkeit in der Welt beizutragen.

Können Sie uns als „Denkfabrik mit ökumenischen Wurzeln“ einen Rat-schlag für die weitere Entwicklung geben?

Nachhaltige Geldanlagen und Mikrokredite werden zunehmend von konventionellen Banken und Finanzdienstleistern entdeckt und vermarktet. Gleichzeitig hält sich hartnäckig eine grundsätzliche Kritik am Sinn von Mikrokrediten. Oikocredit hat sich mit diesen Entwicklungen auseinandergesetzt und auf sie reagiert, ist aber weiter selbstbewusst den eigenen Weg gegangen. Unser Rat ist: Weiter so!

Mehr zu SÜDWIND: www.suedwind-institut.de

Dieses Dokument wurde von der Oikocredit, Ecumenical Development Cooperative Society U.A. (Oikocredit International) mit größter Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen zum Zeitpunkt der Ausarbeitung erstellt. Bei den in diesem Dokument geäußerten Auffassungen handelt es sich um Meinungen von Oikocredit International zum Zeitpunkt der Ausarbeitung. Sie können sich jederzeit ohne Vorankündigung ändern. Oikocredit International übernimmt keine Garantie für Inhalt oder Vollständigkeit des Textes und haftet nicht für Verluste, die aus der Nutzung dieser Informationen entstehen könnten.

Dieses Dokument ist ausschließlich zu Informationszwecken und zur Nutzung durch die EmpfängerInnen bestimmt. Es stellt kein Angebot und keine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder Bankdienstleistungen dar und entbindet die EmpfängerInnen nicht von der Pflicht, sich ein eigenes Urteil zu bilden. Dieses Dokument oder Auszüge daraus dürfen nur mit schriftlicher Genehmigung von Oikocredit International reproduziert werden.

Über uns

Oikocredit ist eine der größten privaten Finanzierungsquellen in der Mikrofinanzbranche. Wir stellen Kredite und Investitionskapital bereit – für Kleinbetriebe geschieht das über Mikrofinanzinstitutionen in Entwicklungsländern. Handelsgenossenschaften, Fairhandelsorganisationen und kleine und mittlere Unternehmen (KMU) werden direkt finanziert.

Wir bieten unseren Anlegerinnen und Anlegern einen doppelten – finanziellen und sozialen – Gewinn. Sie erhalten nicht nur einen moderaten finanziellen Ertrag, sondern können auch sicher sein, dass ihr Geld verwendet wird, um die Armut zu bekämpfen, den Fairen Handel zu unterstützen und die natürlichen Ressourcen unseres Planeten zu bewahren.

Beteiligung

Interessiert an einer Beteiligung bei Oikocredit? Bitte wenden Sie sich an die Oikocredit-Hauptgeschäftsstelle:

P.O. Box 2136, 3800 CC Amersfoort, Niederlande
+31 33 422 40 40
info@oikocredit.org
www.oikocredit.org

Vereine, Stiftungen, Gemeinden und Privatpersonen können sich über den jeweiligen Förderkreis in ihrer Region an Oikocredit beteiligen:

Deutschland

Oikocredit Geschäftsstelle Deutschland, Mainz
T : +49 6131 329 3222 • E : info@oikocredit.de

Oikocredit Förderkreis Norddeutschland, Hamburg
T : +49 40 306 201 460 • E : norddeutschland@oikocredit.de

Oikocredit Förderkreis Niedersachsen-Bremen, Braunschweig
T : +49 531 261 55 86
E : niedersachsen-bremen@oikocredit.de

Oikocredit Förderkreis Nordost, Berlin
T : +49 30 680 57 150 • E : nordost@oikocredit.de

Oikocredit Förderkreis Mitteldeutschland, Magdeburg
T : +49 391 59 777 036 • E : mitteldeutschland@oikocredit.de

Oikocredit Westdeutscher Förderkreis, Bonn
T : +49 228 6880 280 • E : westdeutsch@oikocredit.de

Oikocredit Förderkreis Hessen-Pfalz, Frankfurt am Main
T : +49 69 7422 1801 • E : hessen-pfalz@oikocredit.de

Oikocredit Förderkreis Baden-Württemberg, Stuttgart
T : +49 711 120005 0
E : baden-wuerttemberg@oikocredit.de

Oikocredit Förderkreis Bayern, Nürnberg
T : +49 911 37 69 000 • E : bayern@oikocredit.de

Österreich

Oikocredit Austria, Wien
T : +43 1 5054855 • E : office@oikocreditaustria.at

Schweiz

Oikocredit deutsche Schweiz, Zürich
T : +41 44 240 00 62 • E : deutsche.schweiz@oikocredit.org

Italien

Oikocredit Förderkreis Südtirol, Bozen
T : +39 0471-05 32 74 • E : suedtirol.fk@oikocredit.org

Eine vollständige Adressenliste finden Sie auf unserer Internetseite www.oikocredit.org

„Info“ wird auf chlorfrei hergestelltem FSC-zertifiziertem Papier gedruckt. Der Newsletter wird kostenlos an alle verteilt, die sich über die Aktivitäten von Oikocredit informieren möchten. Wenn Sie zu einem Artikel in diesem Newsletter Stellung nehmen möchten, schreiben Sie bitte an info@oikocredit.org

Oikocredit verschickt diesen Newsletter auch in elektronischer Form. Sie können die elektronische Fassung unter info@oikocredit.org anfordern.

Fotos: Ambi Creations, Clemens Rikken, Petra Pfeiffer, Südwind, Tom Bamber, Oikocredit-Förderkreise und Mitglieder, Partner und Oikocredit-MitarbeiterInnen
Redaktionsteam: Sally Field, Ulrike Haug, Aline Uit den Boogaart, Kawien Ziedses des Plantes, Matthias Lehnert
Produktion und Design: Van Santen Productions, Amstelveen, Niederlande
Druck: Atlas - Soest, Niederlande