



IST DIE ZUKUNFT KOOPERATIV?

Menschen oder Kapital
Genossenschaften
machen den Unterschied

Die Zukunft von Oikocredit
Kosteneinsparung
und Neuausrichtung

Nachgefragt
Wie schnell komme ich
an mein Geld?

INHALT

03 Menschen oder Kapital

Die Wissenschaftlerin Dr. Ingrid Schmale über die transformatorische Kraft von Genossenschaften

06 Kühler Kopf und Heißes Herz

Oikocredit-Partnerin Miel Mexicana: Zusammenarbeit mit Bienen, ImkerInnen und internationaler Kundschaft



09 Die Zukunft von Oikocredit

Kosteneinsparungen und Neuausrichtung

14 Ist Geld böse?

Pitchen und diskutieren. Erstes Gutes Geld Barcamp in Stuttgart



Titelbild: Imker von Miel Mexicana
© Opmeer Reports



Liebe Mitglieder, liebe Freundinnen und Freunde,

Selbsthilfe und Selbstverantwortung sind Erfolgsfaktoren für Genossenschaften. Auch für Oikocredit. Als internationale Genossenschaft lebt Oikocredit weltweite Solidarität mit ihren Partnern – 750 Sozialunternehmen, davon 191 Genossenschaften. Sie teilen die Werte von Oikocredit und verfolgen gleiche Ziele: Armut beseitigen, globale Gerechtigkeit und nachhaltige Entwicklung fördern.

Als weltweite Solidargemeinschaft verstehen sich auch die rund 600 Mitglieder der Genossenschaft Oikocredit. Dazu gehören Kirchen und kirchliche Organisationen, Partner, die Förderkreise, aber auch Genossenschaftsbanken wie die GLS Bank. Das Prinzip „ein Mitglied – eine Stimme“ sorgt dafür, dass Mitglieder mit großen Investitionen, die oft aus dem globalen Norden kommen, die Mitglieder mit kleinen Anlagen, wie zum Beispiel Partner aus dem globalen Süden, nicht einfach überstimmen können.

Die genossenschaftliche Struktur ist die Klammer, die Oikocredit zusammenhält. Ein Grund mehr, sich anlässlich des 200. Geburtstag von Friedrich Wilhelm Raiffeisen mit dem Thema Genossenschaften zu beschäftigen.

Sie halten heute die erste Ausgabe des Magazins in den Händen. Wir haben den Rundbrief an den Stil der Kampagne „Gutes Geld“ angepasst. Der Mantel ist ein gemeinschaftliches Projekt der drei Förderkreise Baden-Württemberg, Norddeutschland und Bayern, ganz im Sinne der neuen Strategie von Oikocredit, Ressourcen zu bündeln und sich auf Wesentliches zu konzentrieren. Gute Lektüre!

Ihre Dagmar Eisenbach

Vorsitzende des Oikocredit Förderkreises
Baden-Württemberg e.V.

MENSCHEN ODER KAPITAL

Dr. Ingrid Schmale wünscht sich mehr Genossenschaften, weil es einen gesellschaftlich gravierenden Unterschied macht, ob Personen im Vordergrund stehen oder Kapital. Marion Wedegärtner (Interview) und Julia Krojer (Foto) besuchten sie im Institut für Genossenschaftswesen der Universität zu Köln.

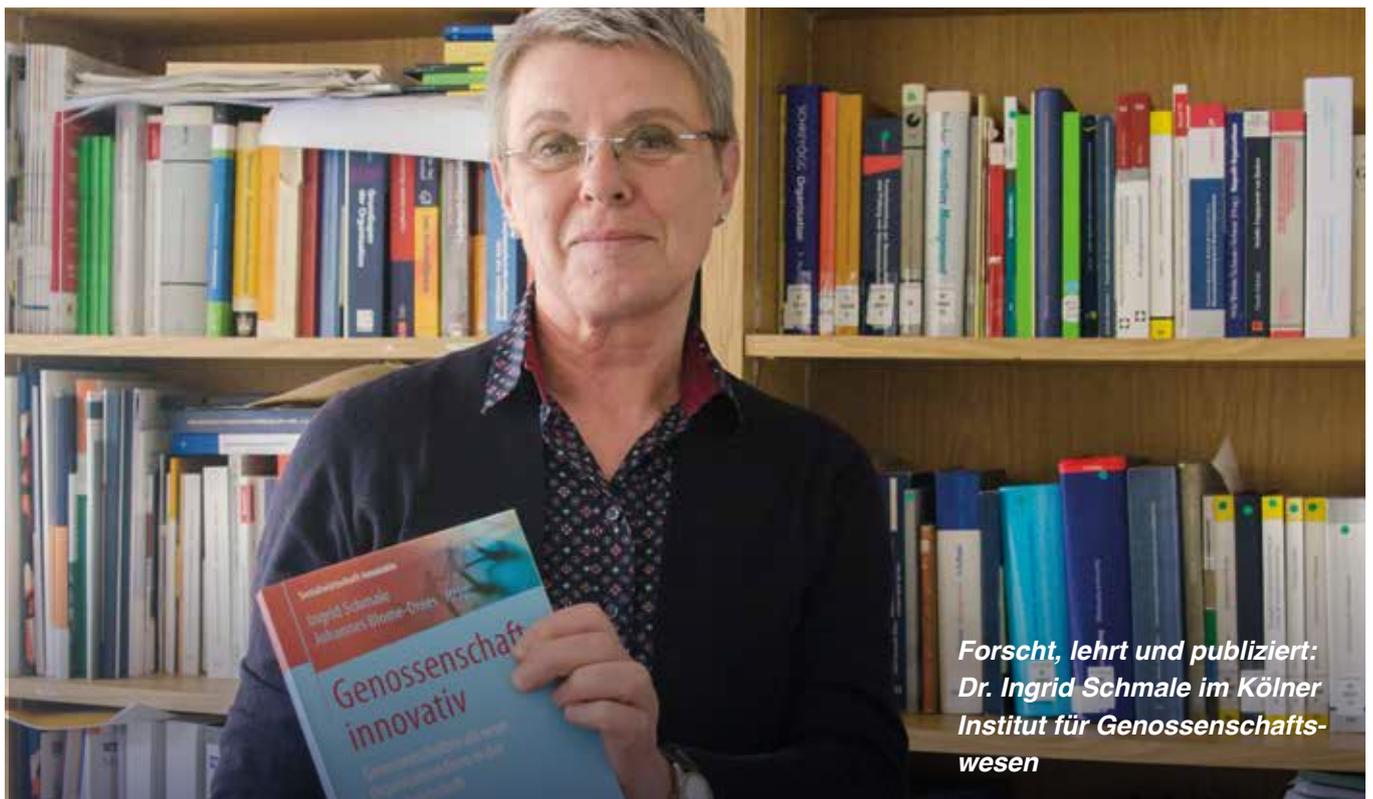
Angesichts der Veröffentlichungen zum 200. Geburtstag des Pioniers Friedrich Wilhelm Raiffeisen wirkt es mitunter, als seien Genossenschaften eine deutsche Erfindung. Ist das so?

Dr. Ingrid Schmale: Genossenschaftliche Organisationen sind ubiquitäre Wirtschafts- und Sozialformen. Es gibt sie schon lange und überall. Auch die Geschichte des modernen Genossenschaftswesens hat nicht mit Friedrich Wilhelm Raiffeisen und Hermann Schulze-Delitzsch begonnen. 1832 gründete sich die erste Produktivgenossenschaft in Frankreich, 1844 die erste Konsumgenossenschaft im englischen Rochdale.

Industrielle Revolution, Bauernbefreiung, Gewerbefreiheit und eine immens wachsende Bevölkerung hatten die gesellschaftlichen Strukturen radikal verändert. Es gab im ländlichen und städtischen Raum Hunger, Armut, Strukturkrisen und Unsicherheiten.

In Deutschland suchten Friedrich Wilhelm Raiffeisen und Hermann Schulze-Delitzsch Antworten auf die Not, die langfristig wirkten.

Dr. Ingrid Schmale: Raiffeisen gründete im Hungerwinter 1846/47 den „Weyerbuscher Brodverein“, um Lebensmittel an die hungernde Bevölkerung zu verteilen.



**Forscht, lehrt und publiziert:
Dr. Ingrid Schmale im Kölner
Institut für Genossenschafts-
wesen**

Es folgte 1849 der „Flammersfelder Hilfsverein zur Unterstützung unbemittelter Landwirte“. Er vergab aus Sparanlagen zinsgünstige Kredite an arme Bauern. Schulze-Delitzsch gründete ab 1850 seine Vorschuss- und Kreditvereine und damit die Grundlage für die schon 1859 so benannten Volksbanken. Schulze-Delitzsch war Politiker, ein Liberaler, er hat es geschafft, ein Genossenschaftsgesetz zu konzipieren und durchzusetzen, was wirklich zukunftsweisend war. Es gab doch kaum demokratische, auf Teilhabe zielende Strukturen, weder in der Politik, noch in der Wirtschaft. Raiffeisen hatte viele Ortswechsel als Bürgermeister hinter sich, er hatte in all seinen Gemeinden Wohltätigkeitsvereine gegründet und musste feststellen, dass, sobald er wieder fort war, der Verein nicht lebensfähig war. Er suchte eine nachhaltigere Form und fand sie in den Genossenschaften.

Delitzsch ging es bei aller Verschiedenheit um den Erhalt des Mittelstands und darum, Aufruhr vorzubeugen. Sie sahen Sozialdemokratie, Sozialismus und Kommunismus als Verführung zum Umsturz. Revolutionäre Genossenschaften – im Gegensatz zu konservierenden von Raiffeisen oder Schulze-Delitzsch – zielten dagegen auf eine Vergenossenschaftlichung der gesamten Wirtschaft, auf andere politische Verhältnisse.

Wie hat sich das Genossenschaftswesen in Deutschland in den letzten Jahrzehnten entwickelt?

Dr. Ingrid Schmale: In der ehemaligen DDR erkannte man bald, dass die Genossenschaft ein Transformationsinstrument ist, das zur Vergemeinschaftung der Wirtschaft beitragen kann. Es entwickelten sich Landwirtschaftliche Produktionsbetriebe (LPGs), die in

»SELBSTHILFE IST NACHHALTIGER ALS HILFE«

Gelten weltweit die gleichen gesetzlichen Grundlagen für das Genossenschaftswesen?

Dr. Ingrid Schmale: Nein. Es gibt sehr unterschiedliche Regelungen. Aber es ist schon so, dass Europa durch Kolonialismus, Imperialismus und Migration seine Ideen verbreitete. Auch in Japan gilt seit Anfang des 20. Jahrhunderts das deutsche Genossenschaftsgesetz. Es hat eben früher schon großes Interesse an internationalen Kongressen und Austausch gegeben, wodurch sich auch die genossenschaftlichen Ideen und Organisationsprinzipien verbreiteten.

Die Grundmerkmale sind gleich: ein Mitglied, eine Stimme – unabhängig von der Höhe der Anteile, Solidarität, Selbstorganisation, Eigenverantwortung, Selbsthilfe. Sind auch die Ziele identisch?

Dr. Ingrid Schmale: Personenbezogenes Wirtschaften, bei dem nicht für einen anonymen Markt, sondern für die konkreten Bedürfnisse einer Gruppe produziert wird, war seinerzeit ein bewusstes Gegenmodell zur kapitalistischen Wirtschaftsform. Die Absichten dahinter waren dennoch unterschiedlich. Raiffeisen und Schulze-

„genossenschaftlicher“ Form wirtschafteten, produktionsgenossenschaftliche Formen für Handwerker (PGHs), Arbeiterwohnungsgenossenschaften (AWGs); auch der „Konsum“ (Konsumgenossenschaft) spielte eine große Rolle. In den 1970er bis 1990er Jahren waren Genossenschaften in Westdeutschland erpicht darauf, sich möglichst wenig von anderen Unternehmen zu unterscheiden. Alle wollten Wachstum. Sie wollten groß sein, möglichst verschachtelt, Tochtergesellschaften bilden, fusionieren. Konsumgenossenschaften sind daran grandios gescheitert. Allerdings waren andere Genossenschaften, gewerbliche ländliche oder auch Kredit- und Wohnungsgenossenschaften, recht erfolgreich, so dass heute 22 Mio. Mitgliedschaften in deutschen Genossenschaften existieren.

Stehen auch heute noch die Mitglieder im Zentrum der genossenschaftlichen Aktivitäten?

Dr. Ingrid Schmale: Seit der Gesetzesnovelle von 1973 wurde unter anderem die Ausdehnung der Geschäfte auch auf Nichtmitglieder erlaubt. Anders als in Frankreich beispielsweise, wo die Zahl der Nichtmitglieder auf 30 Prozent limitiert ist, gibt es in Deutschland dafür keine

Grenze. Das bedeutete einen starken Ruck in Richtung Aktiengesellschaft. Hinzu kam, dass viele Kreditgenossenschaften seit den 1970er Jahren wie andere Geschäftsbanken sein wollten, so dass die Anzahl der Nichtmitgliederkunden (30 Mio.) die der Mitglieder (ca. 18 Mio.) deutlich übersteigt. Das hat sich durch die Finanzkrise 2008 spürbar verändert. Genossenschaftsbanken in Deutschland brauchten als einzige keine staatliche Unterstützung. Damit wuchs das Selbstbewusstsein, und die Vorzüge der genossenschaftlichen Struktur rückten wieder mehr in den Fokus. 2012 erklärten die Vereinten Nationen zum Jahr der Genossenschaften. 2016 nahm die UNESCO die Genossenschaften in die Liste des immateriellen Weltkulturerbes auf. Das wertet die Genossenschaften wie auch die dort tätigen MitarbeiterInnen auf.

Seit Anfang des Jahrtausends ist die Zahl der Neugründungen rapide gestiegen.

Dr. Ingrid Schmale: Die große Gesetzesnovelle von 2006 brachte Erleichterungen bei der Gründung und Prüfung von Genossenschaften – insbesondere auch für kleine Genossenschaftsprojekte. Das zeigt den Willen des Gesetzgebers, für kleine Selbsthilfeprojekte, die einen eigenen Geschäftsbetrieb haben, eine geeignete Rechtsform zur Verfügung zu stellen. Seit der Jahrtausendwende haben sich über 2000 der heute etwa 8000 Genossenschaften neu gegründet.

Wann ist eine Genossenschaft erfolgreich?

Dr. Ingrid Schmale: Der Erfolg zeigt sich auf der Mitgliederebene. Laut Gesetz sollen Genossenschaften die Mitglieder wirtschaftlich, sozial und kulturell fördern. Gerade dieser Aspekt wird indes oft vernachlässigt. Häufig wissen Genossenschaften gar nicht, was sie ihren Mitgliedern bieten. Viele haben einen Geschäftsbericht, aber darin fehlt oft, was für die Mitglieder getan wird. Geprüft wird immer nur die Wirtschaftlichkeit. Es muss aber eine Realleistung als Förderung für die Mitglieder geben und das ist nicht die Dividende. Eine Genossenschaft, die nur Rendite erwirtschaftet und ihre Mitglieder nicht fördert, ist nicht rechtens und kann aufgelöst werden.

Steckt überhaupt noch transformative Kraft in Genossenschaften?

Dr. Ingrid Schmale: Auf jeden Fall. Es ist ein großer Unterschied, ob man personen- oder kapitalbezogen denkt und handelt. Viele Genossenschaften existieren

schon 150 Jahre. Sie zeigen, dass man in demokratischen Beteiligungsstrukturen wirtschaftlich leistungsfähig und zugleich sozial verantwortlich agieren kann. Selbsthilfe ist nachhaltiger als Hilfe. Wir brauchen mehr Genossenschaften, vor allem Produktivgenossenschaften. ProduzentInnen als MiteigentümerInnen mit Stimme: Das ist schon ein grundsätzlich alternatives Konzept. Ich würde mir auch mehr Sozialgenossenschaften, wie sie in Norditalien stark verbreitet sind, wünschen. Wenn sich Menschen mit Behinderungen beispielsweise zusammenschließen, um Beschäftigung und Unterstützung selbst zu organisieren, ist das etwas ganz anderes, als wenn hierarchisch strukturierte Wohltätigkeitsverbände für sie „sorgen“. Es steckt ein anderes Menschenbild hinter Genossenschaften, bei dem Menschen sich etwas zumuten und zutrauen. In Italien werden solche Genossenschaften vom Staat finanziell und politisch gefördert, ich finde das richtig und wichtig.

In der solidarischen Landwirtschaft, an Schulen, im Zeitungswesen gibt es Genossenschaften. Energiegenossenschaften boomen, ebenso genossenschaftlich organisierte Wohnprojekte.

Dr. Ingrid Schmale: Neue Genossenschaften gründen sich in neuen Feldern. Die Bereitschaft zu zivilgesellschaftlichem Engagement in der Bevölkerung hat zugenommen. Zudem existiert momentan ja auch ein vielfältiges Umfeld: share economy, Postwachstumsökonomie, Solidarische Ökonomie, Gemeinwohlökonomie und andere mehr. Dabei spielen Genossenschaften als Form für die Umsetzung eine wichtige Rolle. Auch in der Entwicklungszusammenarbeit erlebt die Zusammenarbeit mit Kooperativen derzeit Aufwind. Zwischenzeitlich waren Genossenschaften im globalen Süden allerdings in Verruf geraten, denn sie galten als ineffizient und besonders anfällig für Korruption. Der Nobelpreisträger Muhamad Yunus beispielsweise wollte aus diesem Grund seine Grameen Bank nicht als Genossenschaft sehen. Aber eins ist klar: Jede Genossenschaft ist nur so gut wie ihre Mitglieder. ■

Dr. Ingrid Schmale ist Forschungsbeauftragte und Lecturer im Seminar für Genossenschaftswesen der Universität zu Köln. www.genosem.uni-koeln.de/de/team/lecturer/dr-schmale

KÜHLER KOPF UND HEISSES HERZ

Von den Bienen kann man's lernen: anders wirtschaften, der Gemeinschaft dienen, teilen. Luis Enrique Castañón Chavarría, Generaldirektor des Oikocredit-Partners Miel Mexicana, gab Auskunft über das genossenschaftliche Leben und Arbeiten mit Bienen, ImkerInnen und internationaler Kundschaft.



Luis Enrique Castañón Chavarría

DER DIREKTOR

Meine Position war nie wichtig, weil wir immer im Team gearbeitet haben. Ich habe das Projekt Miel Mexicana seinerzeit entwickelt und bin deswegen immer der Direktor gewesen. Dabei bin ich von Haus aus Tierarzt. Ich musste Soziologie, Finanzwesen, Ökonomie und anderes mehr lernen. Projekte wie unseres erfordern Beweglichkeit auf vielen Ebenen: moralisch, psychologisch, geistig, wirtschaftlich. Es ist ein Geschäft, das einen kühlen Kopf und ein heißes Herz erfordert. Ich bin hauptverantwortlich dafür, dass wir unsere ökologischen

und sozialen Ziele erreichen, die Voraussetzungen für unsere Fair-Trade- und Bio-Zertifizierungen erfüllen, das nächste Jahr planen, genügend finanzielle Mittel für das gesamte Jahr haben, und muss mit den internationalen KundInnen und mit den ProduzentInnen kommunizieren. Ich verhandle mit der Regierung, muss die Einhaltung der Regeln garantieren und Exportgenehmigungen beantragen. Wir alle tun alles, was in der Mitgliederversammlung entschieden wird und kümmern uns um das Wohlergehen der Menschen und der Bienen. ■



DIE BIENEN

Honig ist nicht nur ein Süßungsmittel, sondern ein vollwertiges Produkt, das Eiweiß, Mineralien, Vitamine und anderes mehr liefert und überdies von den Bienen auf eine ungemein noble Weise produziert wird. Sie gehen sehr ähnlich vor wie unsere Genossenschaft und lehren uns, dass eine andere Form des Wirtschaftens funktioniert, ausschließlich zugunsten der Gemeinschaft. Der Honig selbst ist also schon ein alternatives Produkt und Ergebnis eines alternativen Produktionsprozesses. Ist das nicht einzigartig? ■

DIE GENOSSENSCHAFT

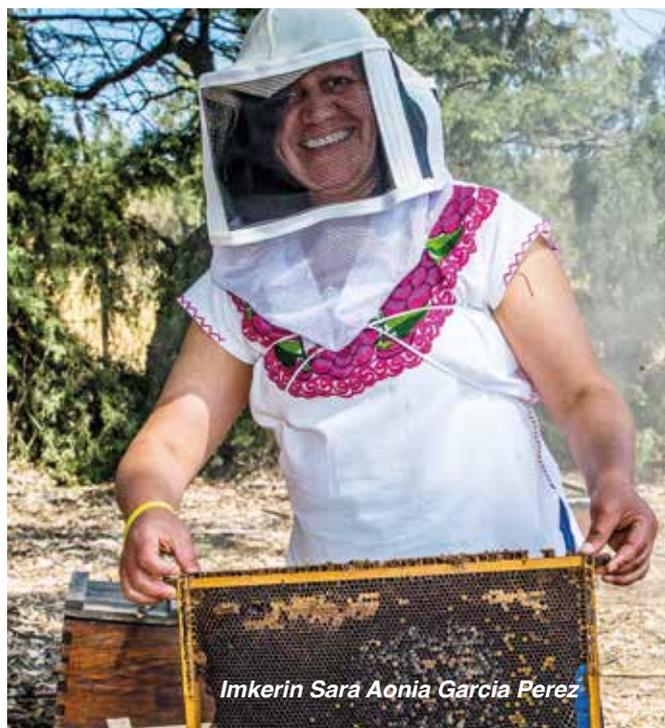
Wir haben damals begonnen, Bio-Honig zu produzieren, auch wenn sich keiner vorstellen konnte, dass es klapfen würde. Sie sagten: „Wie wollt ihr das schaffen? Euch fehlen die Bienen, die Flächen und das Geld ...“ Als wir dann unseren ersten Exportvertrag abschlossen, bedeutete das für uns die Verwirklichung unserer Träume. Wir haben uns genossenschaftlich organisiert, weil uns das die geeignete Form schien, um die Armut in unserem Land zu bekämpfen. Denn in Mexiko gab es fast keine Männer mehr, so viele waren in die USA ausgewandert und arbeiteten dort. Es gab nur noch ältere Menschen, Frauen und Kinder, die in extremer Armut lebten. Die Idee am Anfang war, Arbeitsplätze für die potentiellen EmigrantInnen zu schaffen, damit sie in Mexiko bleiben. Wir haben es geschafft, mindestens acht Ethnien unter einen Hut zu bringen. All diese Menschen haben als Mitglied der Genossenschaft die gleichen Ziele.

Ich persönlich bin davon überzeugt, dass Gott die Welt für alle geschaffen hat. Die Probleme begannen in dem Moment, als ein Mensch sagte: „Das gehört mir.“ In der Genossenschaft spielt es keine Rolle, wie viel du besitzt, du hast immer nur eine Stimme. Wir haben nie Dividenden ausgeschüttet, weil wir immer die Gewinne reinvestiert haben und der Meinung sind, es gibt gemeinsame Probleme zu lösen und das ist wichtiger als persönliche Probleme.

Miel Mexicana ist aber auch ein Unternehmen und muss sich gegen riesige mexikanische Exportunternehmen behaupten. Sie wissen, dass wir unseren ProduzentInnen faire Preise zahlen. Das wollen die großen Unternehmen nicht, sie versuchen, uns zu schaden. Wir versuchen seit Jahren, ein soziales Unternehmensmodell zu entwickeln, mit dem Firmen wirtschaftlich, ökologisch und sozial erfolgreich sein können. Wir wollen, dass dieses Projekt von anderen kopiert wird und unsere Genossenschaft Initiatorin einer Bewegung wird. ■

PRODUZENTINNEN

Unsere ProduzentInnen leben in und mit der Natur, mitunter räumlich weit entfernt und doch nah beieinander. Alle Familienmitglieder arbeiten mit. Wenn gefeiert wird, kommen alle. Wenn jemand heiratet, kommt das ganze Dorf. Die Welt ist besser, wenn alle Teil der Gemeinschaft sind. Die ImkerInnen können sich darauf konzentrieren, Honig in bester Qualität zu produzieren und wir, als Verwaltungsabteilung, machen alles andere. Sie können sich weiterbilden, strategisch mitgestalten, müssen untereinander nicht konkurrieren, sondern können kooperieren. Wir haben mit Menschen gearbeitet, die sonst keine Chance gehabt hätten, weil sie die Schule nicht besucht oder beendet haben, weil sie weit weg von den Städten wohnten oder niemanden hatten, der ihnen etwas zeigt. Heute produzieren und exportieren sie Bio-Honig in sehr guter Qualität. ■



Imkerin Sara Aonia Garcia Perez

ZWEI WELTEN

Eine meiner Hauptaufgaben ist es, als Übersetzer zwischen der europäischen und der mexikanischen Welt zu agieren. Einerseits haben wir KundInnen, die strikt unternehmerisch denken. Andererseits haben wir indigene Mitglieder, die viele verschiedene eigene Sprachen sprechen, aber kein Wort Spanisch. Diese Welten zu verknüpfen ist nicht einfach. Die ProduzentInnen müssen verstehen, dass der Honig in Europa beispielsweise eine bestimmte Qualität und eine Verpackung haben muss. Die EuropäerInnen müssen wissen, dass unsere ProduzentInnen und ihre Familien jeden Tag Gefahren ausgesetzt sind, dass sie ange-

sichts der Armut manchmal mit zehn US-Cent Essen besorgen müssen. In einem Umfeld von Gewalt und Korruption Bio-Honig zu produzieren, ist viel komplizierter als in Europa: Wir müssen Flächen viele Kilometer von den Städten entfernt finden, damit wir ökologisch produzieren können; unsere ProduzentInnen müssen bis zu 50 Kilo schwere Kisten über lange Strecken tragen und sie in geeigneten Gebieten platzieren. Viele unsere ImkerInnen haben kein Leitungswasser zu Hause, haben keine Schule in ihrer Umgebung, manchmal auch keine Krankenhäuser. ■



ImkerInnen von Miel Mexicana wie Osiris Fierros und Sara Aonia Garcia Perez arbeiten zusammen und helfen einander.

PARTNERSCHAFT

2015 haben wir uns für eine Zusammenarbeit mit Oikocredit entschieden. Wir hatten das Gefühl, damit können wir unser Unternehmen nachhaltig voranbringen. Das Wichtigste ist, die Genossenschaft für die Zukunft finanziell, organisatorisch, steuerlich, rechtlich besser aufzustellen. Das ist eine harte Arbeit im Moment, weil wir nicht genügend Ressourcen dafür haben. Seit 22 Jahren arbeiten wir daran und haben dieses Ziel noch nicht erreicht. ■



DIE ZUKUNFT VON OIKOCREDIT

Im Juni stellte der Vorstand von Oikocredit International der Oikocredit-Generalversammlung die aktualisierte Strategie vor. Im Kern geht es um vier „Ks“: Konzentration auf weniger Länder, weniger Komplexität, mehr Kompetenz und eine Vorreiterrolle als Katalysator, die Oikocredit verstärkt übernehmen will. Geschäftsführer Thos Gieskes und Direktorin Ging Ledesma erläutern im Gespräch mit Marion Wedegärtner und Helmut Pojunkte die Hintergründe der Veränderungen.

Bisher ist Oikocredit in der Wahrnehmung ihrer AnlegerInnen die Genossenschaft, die dorthin geht, wo andere nicht hingehen, die bleibt, auch wenn es kritisch wird und die sich strikt am Bedarf in den Ländern orientiert. Wird Oikocredit mit der Konzentration auf sogenannte Schwerpunktländer zu einer Organisation wie alle anderen?

Thos Gieskes: Unser Konzept ändert sich nicht. Wir werden weiterhin Partner in Ländern und Sektoren finanzieren, in denen der Bedarf hoch und damit die soziale Wirkung groß ist. Und wir bleiben ein verlässliches Gegenüber, auch wenn es schwierig wird. Aber im Interesse der Partnerorganisationen und AnlegerInnen muss unsere Arbeit wirtschaftlich nachhaltig sein. Nur wenn wir uns auf weniger Länder fokussieren, können wir Dinge tun, die andere nicht tun. Denn anders als in den Anfängen von Oikocredit fließt inzwischen eine Menge Geld an nahezu alle Orte der Erde. Wir müssen noch besser verstehen, was unsere Partner über Geld hinaus wirklich brauchen, um ihre sozialen Ziele zu erreichen. Dafür setzen wir unsere Erfahrung, unser Wissen und unser Netzwerk ein.

Was genau macht die Arbeit in den Ländern, aus denen sich Oikocredit jetzt zurückzieht, so schwierig? Nach welchen Kriterien wurde entschieden?

Thos Gieskes: Wir haben uns nicht gegen die einen, sondern für die anderen Länder entschieden. Dazu haben wir alle Länder, in denen wir aktuell aktiv sind, genau angeschaut. Wir wollten wissen: Wie erfolgreich sind wir mit dem, was wir heute tun? Wie sieht der Bedarf in der Zukunft aus? Gibt es Gelegenheiten, uns nachhaltig zu engagieren? Sind weitere Organisationen

im Land? Sind es zu viele, kann der Wettbewerb kontraproduktiv werden. Das ist ein Balanceakt. Ein Darlehen an nur eine Organisation in einem Land zu vergeben, ist weder effizient noch befriedigend. Es ist daher kein Zufall, dass das Engagement in den Ländern, in denen wir künftig nicht mehr investieren werden, weniger als 15 Prozent der aktuellen Investments ausmacht. Die Länder, aus denen wir uns zurückziehen, liegen hauptsächlich in Osteuropa und Zentralasien. Dort haben wir vier Büros geschlossen.



Foto: Julia Krojer

Thos Gieskes ist seit April 2017 Geschäftsführer der Genossenschaft und war zuvor als Entwicklungsökonom fast 30 Jahre in Führungspositionen bei der Rabobank tätig.

Auch in einigen afrikanischen Ländern mit nur sehr wenigen Partnern und derzeit begrenzten Chancen für Oikocredit werden wir uns nicht mehr engagieren.

Natürlich stehen wir zu unseren Verpflichtungen und werden die laufenden Finanzierungen nicht kündigen, aber wir werden sie nicht verlängern und keine neuen abschließen.

Ging Ledesma: Aus meiner Sicht hat die Fokussierung viele positive Seiten. Fokussieren bedeutet nicht nur Kostenreduktion, sondern eröffnet auch die Chance, genauer zu schauen, was sinnvoll und nötig ist. Wir sehen, dass unsere Mikrofinanzpartner im Wohnungssektor, in Bildung, im Wasser- und Sanitärbereich aktiv sind. Sie begegnen der Armut mit Dienstleistungen, die über den Zugang zu Finanzmitteln weit hinausgehen. Unsere Partner zeigen uns, dass wir auf diese Art viel mehr tun können als bisher.

Wie haben Sie betroffene MitarbeiterInnen an dem Prozess beteiligt?

Thos Gieskes: Die MitarbeiterInnen waren involviert, soweit das möglich war. Wir haben nichts unternommen und nichts angekündigt, ehe wir nicht mit allen Beteiligten vor Ort gesprochen und mit ihnen geklärt hatten, wie es für sie weitergehen kann. Wir sind zu ihnen gereist. Das war mehr Arbeit, aber wichtig für uns. Fokussieren bedeutet nicht nur Kostenreduktion, sondern eröffnet auch die Chance, unsere Arbeit zu vertiefen.

Oikocredit will künftig als Katalysator agieren. Lässt sich damit Geld verdienen?

Ging Ledesma: Ja. Menschen zusammenzubringen, die auf unterschiedliche Weise etwas für benachteiligte Gemeinschaften tun, eröffnet auch neue Geschäftsfelder und Handlungsmöglichkeiten für Oikocredit. Insofern: Ja. Ein Beispiel: Wir denken gerade darüber nach, uns an einem indischen Unternehmen zu beteiligen, das Gemüseernten vermarktet. Wir versuchen das Unternehmen mit anderen Akteuren zu vernetzen, etwa mit Mikrofinanzinstitutionen, die Kredite an Gemüsebauern vergeben, und mit Geschäften in Chennai, die den Vertrieb übernehmen könnten. Das eröffnet auch uns neue Investitionsmöglichkeiten.

Thos Gieskes: Diese Vorgehensweise hebt uns aus der Masse heraus. Kredite anbieten, das machen inzwischen viele. Da geht es dann immer nur darum, wer der Günstigste ist. Das sind wir nicht. Wir wollen

strategischer Partner mit speziellen Leistungen sein. Das ist unsere Stärke ...

Ging Ledesma: ... denn wir haben unser Netzwerk, wir kennen die Partner, wir sind vor Ort, in der Katalysatorrolle können wir Vorreiter sein. Partner in westafrikanischen Ländern beispielsweise sprechen uns häufig auf die Entwicklungen im Bereich der Fintechs an, also der Verknüpfung von Finanzwirtschaft mit moderner Informationstechnologie. Warum entwickeln wir nicht ein Fintech-Konzept, das wertebasiert und kundenzentriert ist? Wir könnten unterschiedliche Akteure zusammenbringen, beispielsweise mit einer Konferenz starten, an der sich Partner aus Asien beteiligen, die schon Erfahrungen damit haben und ihr Wissen mit afrikanischen Partnern teilen. In einem nächsten Schritt müsste man gemeinsam diskutieren, wie wertebasiertes, verantwortliches Engagement in diesem Bereich aussieht und umgesetzt werden kann.

Welche Rolle spielt die Digitalisierung für die künftige Arbeit von Oikocredit, inwieweit ist das Zukunftsthema im Strategie-Update berücksichtigt?

Thos Gieskes: Das ist ein komplexes Feld, aber eine Chance für uns. Wir haben Daten aus 40 Jahren Arbeit



Foto: Julia Krojer

Ging Ledesma ist Direktorin für AnlegerInnenbetreuung und soziales Wirkungsmanagement und arbeitet seit 1999 in verschiedenen Bereichen für Oikocredit.

von Partnern aus aller Welt, aber wir nutzen sie noch zu wenig als Feedback für uns und unsere Partner. Klar ist, je besser wir uns mit Fintechs auskennen, desto besser können wir neue Dienstleistungen anbieten. Wir könnten beispielsweise statt ein Darlehen zu vergeben den Zugang zu einem der neuen Fintech-Unternehmen vermitteln. Ich könnte mir vorstellen, in kleine Fintech-Unternehmen zu investieren und mit ihnen zusammenzuarbeiten. Einige wenige Partner in diesem Bereich haben wir bereits.

Zudem müssen wir die digitale Kommunikation effizienter nutzen. Der Online-Bereich für Mitglieder – MyOikocredit – ist ein erster kleiner Schritt. Aber wir haben zu viele verschiedene Softwaresysteme und viele unterschiedliche lokale und nationale Websites. Dafür gibt es gute Gründe, wir brauchen die lokale Stärke, die Förderkreise, die nationalen Koordinierungsstellen, aber

wir müssen uns digital entschieden klüger aufstellen. Darum haben wir den Vorstand um die Stelle eines IT-Direktors erweitert.

Hätte Oikocredit den Prozess des Strategie-Updates früher beginnen sollen?

Thos Gieskes: Mit dem Wissen von heute würde ich sagen: ja. Aber Oikocredit hat immer erfolgreich gearbeitet, der lukrative Verkauf einer Beteiligung in Kambodscha vor zwei Jahren etwa oder eine positive Dollarentwicklung in manchen Jahren zuvor gab uns zusätzlich Rückenwind. In solchen Situationen erscheint es weniger dringlich, Korrekturen vorzunehmen. Im Rückblick ist es immer einfach zu sagen: „Wir hätten.“ Entscheidend ist: Das Update läuft. Die Segel sind gesetzt. Wir haben mit der Umsetzung begonnen. Das ist jetzt die Wirklichkeit. ■

Stand: 31.12.2017

OIKOCREDIT IN ZAHLEN



56.000

Anlegerinnen und Anleger.
Davon kommen
26.000 aus Deutschland

UNTER UNSEREN RUND 750 PARTNERN SIND:

183



Partner in der
Landwirtschaft

191



Genossenschaften

1-2%

betrug die Rendite für
die Anlegerinnen und
Anleger in den letzten
25 Jahren



59



Organisationen mit
Fairhandels- und/oder
Bio-Zertifizierung

UNSERE INVESTITIONEN IM BEREICH ERNEUERBARE ENERGIEN:

16.000

Haushalten wurde im
Jahr 2017 der Zugang
zu sauberer Energie
ermöglicht.

38.100 TONNEN

CO₂-Ausstoß wurden
vermieden.

982 MIO. €

umfasst das
Kreditportfolio
von Oikocredit

50 MIO. €

betragen die Finanzierun-
gen im Bereich
Erneuerbare Energien

36 MIO. €

Menschen werden über
unsere Mikrofinanz-Partner-
organisationen erreicht

40 JAHRE FÖRDERKREIS



Mit Rückenwind in die Z

• Das Heute feiern

Ging Ledesma, Direk
und Matthias Lehner

Am 3. Mai 1978 wurde in Esslingen der erste deutsche Oikocredit-Förderkreis gegründet. 40 Jahre später feierten gut 300 Anlegerinnen und Anleger das Jubiläum im Stuttgarter Hospitalhof.
Von Philipp Pfäfflin

Auf der Mitgliederversammlung des Förderkreises war viel geboten: Neben prominenten Gästen wie Karl Marx (alias Oikocredit Deutschland Geschäftsführer Matthias Lehnert) und der baden-württembergischen Staatssekretärin Gisela Splett, gratulierte auch Ging Ledesma vom Oikocredit-Vorstand in Amersfoort dem Förderkreis zum Jubiläum.

Wir brauchen Initiativen wie Oikocredit, damit unsere Welt ein gastlicher Ort bleibt, sagte Staatssekretärin im baden-württembergischen Finanzministerium Gisela Splett in ihrem Festvortrag bei der diesjährigen Förderkreis-Mitgliederversammlung. In der anschließenden Diskussionsrunde machte eine Anlegerin den Vorschlag, dass das Land seine Pensionsrücklagen bei Oikocredit anlegen könnte. „Ich nehme die Frage mit ins Finanzministerium“, versprach die Staatssekretärin. Andere Anleger forderten, dass sich die grün-schwarze Landesregierung deutlicher gegen Freihandelsabkommen und gegen die Produktion und den Export von Waffen einsetzen sollten.

„Oikocredit ist der wahrgewordene Traum“, sagte Ging Ledesma, der „Beweis, dass Armutsbekämpfung auf Augenhöhe mit Krediten“ funktioniere. Die Direktorin für Anlegerbetreuung bei Oikocredit International würdigte insbesondere die Arbeit des Oikocredit Förderkreises Baden-Württemberg e.V., der mit seinen knapp 8.000 Mitgliedern allein 15 Prozent des Genossenschaftskapitals weltweit stelle und zudem auch Pionierarbeit in vielen Bereichen wie der digitalen Plattform MyOikocredit, der Entwicklung der Oikocredit Stiftung Deutschland und im Bereich der Klimaneutralität leiste.

Neue Maskerade des Kapitalismus

Karl Marx war nicht gekommen, um zu gratulieren. Der Kapitalismus-Kritiker – mit grauem Rauschbart gespielt von Oikocredit Deutschland Geschäftsführer Matthias Lehnert – währte sich in seiner eigenen Geburtstagsveranstaltung, schließlich fiel das Förderkreis-Jubiläumfest am 5.5.2018 auf seinen 200. Geburtstag. Entsprechend negativ fiel sein erstes Urteil über Oikocredit aus: Eine „neue Maskerade des Kapitalismus“ sei das, bei der „die Pfaffen ihre Finger

im Spiel“ hätten und dem Proletariat im letzten Winkel der Erde „unbarmherzig der letzte Cent“ aus der Tasche gezogen werde. Doch je länger sich der alte Herr mit der Kreditgenossenschaft und ihren Erfolgen bei der Armutsbekämpfung auseinander setzte, desto mehr Respekt brachte er Oikocredit gegenüber auf. Letztlich überlegte er sogar, einen Genossenschaftsanteil zu kaufen – vorausgesetzt Friedrich Engels gäbe ihm das Geld.

Oikocredit stand auf der Kippe

Vor 40 Jahren wurde der Förderkreis in Esslingen gegründet. Wer war mit dabei? Wie war die Anfangszeit? Das wollte die Förderkreis-Geschäftsführerin Manuela Waitzmann von den beiden „Zeitzeugen“ Günter Banzhaf und Gerhard Dilschneider wissen. Die beiden berichteten von schweren Anfangsjahren, vom Widerstand der Landeskirchen, dem „heiligen Zorn“, den darauf Günter Banzhaf erfasste. „Oikocredit stand auf der Kippe“, erklärte Gerhard Dilschneider, anfangs gab es nicht genügend Kapital. Günter Banzhaf ergänzte: „Doch die Förderkreise haben sich als wirksamer Trick des Heiligen Geistes entpuppt.“

Am Nachmittag wurden die bisherigen Vorstandsmitglieder Rudolf Bausch und Willi Knecht verabschiedet. Neugewählt wurden Sarah Gekeler und Thomas Elsner.

Dividende von einem statt zwei Prozent?

Ging Ledesma erläuterte, dass der Vorstand der Genossenschaft bei der nächsten Jahreshauptversammlung von Oikocredit im Juni 2018 vorschlagen werde, für 2017 nicht wie in den vergangenen Jahren eine Dividende von zwei, sondern einem Prozent an die Anteilseigner auszuschütten. Hintergrund seien neben dem niedrigen Zinsniveau insbesondere der starke Euro im Vergleich zum US-Dollar, der den Oikocredit-Topf, der die Währungsschwankungen absichert, bis auf wenige Mittel reduziert habe. Eine Argumentation, der nicht alle Teilnehmerinnen und Teilnehmer der Stuttgarter Mitgliederversammlung folgen wollten. Oikocredit müsse auch für seine AnlegerInnen attraktiv sein. Wenn aber die Dividende unter der Inflation liege, verliere Oikocredit an Attraktivität auf einem stark umkämpften Finanzmarkt. Ging Ledesma versprach, die Anregungen weiterzugeben. Sie berichtete darüber hinaus bereits von strategischen Entscheidungen innerhalb der Genossenschaft, wie das Geschäftsmodell sozial orientiert und effizient weiterentwickelt werden kann. ■

IST GELD BÖSE?

Es wurde gepitcht, geslamt und vor allem diskutiert. Rund 50 Interessierte - meist zwischen 20 und 40 Jahre alt - waren am 4. Mai zum ersten Gutes Geld Barcamp in den Stuttgarter Wizemann.Space gekommen. Gesucht wurden Antworten auf Fragen wie „Brauchen wir eine neue Weltwährung?“ „Wie kann man gutes Geld multiplizieren?“ und „Gibt es überhaupt ‚gutes Geld‘“? Von Philipp Pfäfflin

Wir haben keine Referenten eingeladen, alles ist offen, Ihr gestaltet den Abend, meint Organisator Benjamin Buntzel zur Begrüßung. Volker findet das Thema „Divestment“ wichtig. Tim möchte eine Genossenschaft für „nachhaltige Versicherungen“ gründen. Ein paar Stichworte, das muss reichen, dann ergreift der oder die nächste das Mikrofon und wirbt – oder wie es neudeutsch heißt: pitcht – für eine weitere „Session“.

Nicht alle Sessions, also Gesprächsrunden, finden letztlich statt. Nach kurzer Abstimmung, welche die interessantesten Themen sind, teilen sich die TeilnehmerInnen in fünf Gruppen auf, diskutieren je eine

Stunde. Dann gibt es eine Stunde Pause. Und die zweite Session-Runde beginnt. Wieder eine Stunde lang.

Anna von der Jugendinitiative der Nachhaltigkeitsstrategie bietet seit längerem „Nachhaltige Stadtrundgänge“ durch Stuttgart an. Beim Barcamp will sie eine weitere Station entwickeln – klar, zum Thema „Geld“. Wo wäre der richtige Ort dafür? Auf dem Börsenplatz, vor der Zentrale der Landesband Baden-Württemberg, in der Münzpräge im Stadtteil Bad Cannstatt oder vor der ökosozialen GLS-Bank am Eugensplatz? Immer neue Vorschläge werden genannt. Und überhaupt: Wie macht man das doch recht abstrakte Thema Geld anschaulich?

Geld von Rüstungsunternehmen ist tabu

In der Session „Gutes Geld im Alltag“ werden erst einmal ganz grundsätzliche Fragen gestellt: „Gibt es ‚gutes‘ und wenn ja, gibt es dann auch ‚böses‘ Geld?“ „Oder ist Geld einfach nur Geld und es kommt darauf an, was wir daraus machen?“ Auch die Frage nach dem „woher“ ist interessant: „Wie verdiene oder vermehre ich mein Geld?“ Eine Teilnehmerin sagt: „Konzerne, die mit Rüstungsindustrie Geld verdienen, sind für mich tabu“. Andere Teilnehmer finden, dass es für gutes, im Sinne von ökologischem, ethischem und sozialem Verhalten eine Art Bonus geben sollte. Viele nicken. Andere sehen darin eine Sinnfrage: Wenn du regionale Bauern unterstützt, siehst du, was mit deinem Geld geschieht. Wenn du Genossenschaftsanteile an der taz kaufst, dann weißt du, welche Art von Journalismus du unterstützt. Es sollte eine Art „Arbeitsamt für gutes Geld“ geben, eine „Plattform“ mit guten Adressen, kommt als weitere Idee auf – utopia.de lässt grüßen.

Was nach gut fünf Stunden erstes Gutes Geld Barcamp neben anregenden Gesprächen und neuen Kontakten bleibt, muss sich zeigen. Aber 2019 soll es auf jeden Fall ein nächstes Gutes Geld Barcamp geben. ■

Besondere Angebote im Jubiläumsjahr:

Mit dem offenen Konferenzformat „Barcamp“ sprachen wir v.a. jüngere Menschen an. Rund 500 Mitglieder informierten wir bei 10 Mitgliederabenden. Unser Dankeschön für unsere Ehrenamtlichen war ein Ausflug zu Ritter Sport mit Fabrikbesichtigung.



Foto: Philipp Holl



DIE NEUE: BETTINA HESS

Alle Stellen in der Stuttgarter Geschäftsstelle sind wieder besetzt. Wir freuen uns sehr, dass wir mit Bettina Heß einen hervorragenden Ersatz für Lisa Schiller gefunden haben und dass sie uns seit 1. Juni als Assistentin der Geschäftsstelle unterstützt. Die gelernte Buchhändlerin hält sich durch zwei Kinder, Yoga und ihre tägliche Radstrecke von Fellbach in die Geschäftsstelle fit.



MYOIKOCREDIT NUTZT IHNEN UND UNS

Sie wollen Ihre Adresse ändern oder den aktuellen Stand Ihrer Investition einsehen? Kein Problem. Über unser Portal MyOikocredit finden Sie nicht nur alles rund um Ihre Investition, Sie können sie auch online verwalten und bei Bedarf relevante Dokumente herunterladen. Weitere Services sind in Planung. Das ist bequem für Sie und spart Oikocredit Zeit und Geld.

Den Zugang dafür können Sie hier beantragen:
www.baden-wuerttemberg.oikocredit.de/anfragen

NACHGEFRAGT

Wie schnell komme ich an mein Geld?

Oikocredit-Genossenschaftsanteile sind als „geduldiges Kapital“ gedacht, also als mittel- bis langfristige Investition. Dies ermöglicht der internationalen Genossenschaft ein stabiles und langfristiges Wirtschaften zugunsten der sozialen Partnerorganisationen. Gleichzeitig ist es Oikocredit und dem Förderkreis jedoch wichtig, dass Rückzahlungswünsche möglichst innerhalb weniger Wochen abgewickelt werden können. Das führt dazu, dass es bei Oikocredit seit der Gründung 1975 neben der formalen Regelung eine gängige Praxis gibt.

Was ist die gängige Praxis?

Wenn Ihr Verkaufswunsch bis Ende eines Monats vollständig inkl. aktueller Legitimation bei uns vorliegt, wird er in der Regel Anfang des Folgemonats bearbeitet und der Betrag auf Ihr Referenzkonto ausbezahlt. Das Formular finden Sie auf unserer Homepage oder erhalten es von uns auf Nachfrage zugesandt. Am einfachsten geht es, wenn Sie uns Ihren Verkaufswunsch direkt über Ihr MyOikocredit-Benutzerkonto mitteilen.

Was beinhaltet die formale Regelung?

Satzungsgemäß kann die Genossenschaft Oikocredit Rückzahlungen um bis zu fünf Jahre verzögern. Diese Regelung schützt Partnerorganisationen, die eigene Arbeit und die Interessen unserer Anlegerinnen und Anleger. Seit 1975 musste Oikocredit von ihr noch nie Gebrauch machen. Aus heutiger Sicht ist u.a. aufgrund der guten Liquidität von Oikocredit keine Änderung unserer gängigen Rückzahlungspraxis zu erwarten – selbst dann nicht, wenn die Satzungsänderung in Kraft treten würde, die es Oikocredit erlaubt, die Rückzahlung von Anteilen auf unbestimmte Zeit zu verzögern. Dabei handelt es sich lediglich um eine Vorsichtsmaßnahme. Sie soll die Bonität der Genossenschaft erhalten, falls sich die Bilanzierungsregeln zur Klassifizierung von Eigenkapital ändern. Wir hatten Sie darüber im Begleitschreiben zur Dividende Anfang Juli informiert.

TERMINE

GUTES GELD FAIRÄNDERT DIE WELT

Vortrag

15. November 2018, 19:30 Uhr → Nikolaikirche Heilbronn

20. Februar 2019, 9 Uhr → Ev. Gemeindehaus Erbach

GEMEINWOHL-ÖKONOMIE: WIRTSCHAFT NEU DENKEN

Vortrag und Podiumsdiskussion mit Christian Felber

22. November 2018, 19:30 Uhr → Stadthaus Ulm

KAKAOBÄUERINNEN IM SCHOKOBUSINESS

Vortrag mit Verkostung

23. November 2018, 19 Uhr → Schloss Deufringen

29. November 2018, 19 Uhr → WIE Sielmingen/Filderstadt

WAS HAT EUROPA MIT DER ARMUT IN AFRIKA ZU TUN?

Vortrag

15. Januar 2019, 20 Uhr → vhs Tübingen

IMPRESSUM

Herausgeber

Oikocredit Förderkreis Baden-Württemberg e.V.

Vogelsangstr. 62, 70197 Stuttgart

Telefon 0711 / 12 000 5-0

baden-wuerttemberg@oikocredit.de

www.baden-wuerttemberg.oikocredit.de

Bankverbindungen

Treuhandkonto für Anteilskäufe

IBAN: DE90 6039 1310 0007 7100 03

Volksbank Herrenberg-Nagold-Rottenburg eG

Vereinskonto für Mitgliedsbeiträge

IBAN: DE55 6119 0110 0032 4500 44

Volksbank Esslingen eG

Vereinskonto für Spenden

IBAN: DE52 6119 0110 0032 4500 01

Volksbank Esslingen eG

Redaktion

Dagmar Eisenbach (V.i.S.d.P.), Ulrike Pfab

Layout w10b.de, Bonn

Druck/Vertrieb Knotenpunkt Offsetdruck GmbH

100% Recycling-Papier mit mineralölfreien

Farben. Wenn Sie das Magazin nicht
mehr erhalten möchten, bitte melden.

OIKOCREDIT

ist eine internationale Genossenschaft, die seit 1975 nachhaltige Entwicklung fördert. Mit dem Geld ihrer AnlegerInnen vergibt Oikocredit Finanzierungen an soziale Unternehmen im Globalen Süden. Das schafft Arbeitsplätze, fördert ländliche Entwicklung und ermöglicht benachteiligten Menschen den Weg in die wirtschaftliche Eigenständigkeit.

Privatpersonen und Organisationen können über einen Förderkreis bei Oikocredit Genossenschaftsanteile erwerben. Die Mindestanlage beträgt 200 Euro, die Dividende in den letzten 25 Jahren lag bei ein bis zwei Prozent.

Der Oikocredit Förderkreis Baden-Württemberg e.V. hat derzeit rund 8.000 Mitglieder und verwaltet treuhänderisch deren Oikocredit-Anteile im Wert von mehr als 150 Millionen Euro. www.baden-wuerttemberg.oikocredit.de