

VON NULL AUF HUNDERT

Anlagekapital im Förderkreis über 100 Millionen Euro

Im Jahr des 35-jährigen Bestehens die 100-Millionen-Euro-Grenze zu übersteigen – das ist ein kapitaler Erfolg. Mehrere Anlegerinnen und Anleger gleichzeitig haben Ende August dem Westdeutschen Förderkreis dazu verholfen. Er ist der größte Einzelinvestor bei Oikocredit International. Für die Geschäftsführerin des Westdeutschen Förderkreises ist die hohe Summe auch ein Zeichen der Wertschätzung: „Wir freuen uns sehr über das große Vertrauen in den Förderkreis, aber auch in die Arbeit von Oikocredit“, sagt Ulrike Chini, „denn unsere rund 6.000 Mitglieder hätten uns nicht so viel Geld anvertraut, wenn sie nicht wüssten, dass ihr Geld das Leben von benachteiligten Menschen weltweit verändern kann.“

„Zack, war ich auf der Messe“

Einer von denen, die die 100 Millionen komplettiert haben, ist Arne Nowak, der seine Aufnahme als Mitglied in den Förderkreis mit einem ersten Anteilsschein besiegelte. Zu Oikocredit ist er auf ungewöhnlichem Weg gekommen; sozusagen mit dem zweiten Schritt vor dem ersten. Der 27-jährige Wirtschaftsstudent kurz vor dem Magister hatte sich an die Dortmunder Freiwilligenagentur gewandt. „Die weit verbreitete rücksichtlose Einstellung gerade in meinem Berufsbereich gefällt mir gar nicht“, sagt er. Er wollte etwas dagegen setzen. Da habe er sich gedacht: „Versuch’s doch mal



Gesagt, getan: Arne Nowak (r.) am Infostand auf der FAIR2013

mit Ehrenamt.“ Man fragte nach seinen Interessen, gab ihm die Kontaktdaten der Ehrenamtskoordinatorin beim Westdeutschen Förderkreis, Pia Schievink, er setzte sich mit ihr in Verbindung „und zack, war ich auf der Messe“.

Er habe sich informiert, sich gesagt: Was die machen, kann ich vertreten, find’ ich gut. Nowak verteilte Flyer in Dortmund, half zwei Wochen nach der Kontaktaufnahme am Stand auf der FAIR2013 in den Westfalenhallen und war am Ende überzeugt: Wenn der Wechsel vom studierenden Praktikanten zur Anstellung als Finanzanalyst in Aussicht wäre, wollte er dem Förderkreis beitreten. Gesagt, getan. Im privaten Umfeld stößt das durchaus auf Interesse. „Meine Generation macht sich Gedanken: Was passiert mit meinem Geld?“

