



Kundenbedürfnisse im Fokus

Oikocredit – Zahlen und Fakten

Stand: 31. Dezember 2011

Das Projektfinanzierungsportfolio

- belief sich 2011 auf insgesamt 520 Millionen Euro
- beinhaltet Kredite und Kapitalbeteiligungen für mehr als 896 Projektpartner in fast 70 Ländern
- wurde zu 15% in Afrika investiert

Mikrofinanz

Gut 80% des Projektfinanzierungsportfolios – insgesamt 410 Millionen Euro – sind in der Mikrofinanz investiert. Die Vergabe erfolgt über Genossenschaften, Finanzinstitutionen ohne Banklizenz oder Banken, die verschiedene Finanzprodukte anbieten, sowie über Finanzierungen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU), Banken und Wohnungsbaudarlehen.

- Die Vergabe konzentriert sich auf weniger etablierte Mikrofinanzinstitutionen: 80 von 105 neuen Krediten gingen 2011 an Organisationen der sogenannten Segmente 2 und 3 (s.S. 5)
- Die 616 Mikrofinanzpartner erreichten 25,5 Millionen KundInnen (von denen 1,5 Millionen direkt durch Oikocredit-Finanzierungen erreicht wurden)
- 83% der erreichten Menschen sind weiblich
- 26% der KundInnen sind in der Landwirtschaft tätig, weitere 16% im produzierenden Gewerbe, 35% im Handel, 13% im Dienstleistungssektor und 10% in anderen Bereichen
- 53% der KundInnen leben in ländlichen Gebieten
- 38% der Mikrofinanzpartner verfügen über eine Gleichstellungsstrategie

Sozialunternehmen

Gut 20% des Projektfinanzierungsportfolios gehen an kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und Produktionsgenossenschaften, vorwiegend aus den Bereichen Landwirtschaft, Fairer Handel und produzierendes Gewerbe, sowie Organisationen, die auf kommunaler Ebene Bildungs- und Gesundheitsdienstleistungen erbringen.

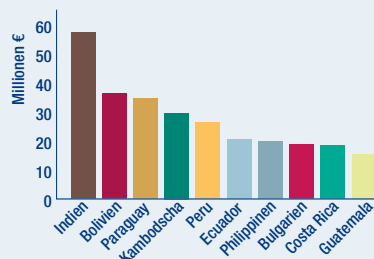
- Das Portfolio ist von 93 Millionen Euro im Dezember 2010 auf 110 Millionen Euro im Dezember 2011 gewachsen
- Breit gefächerte Vergabe nach Sektoren, mit dem Schwerpunkt Landwirtschaft:
 - 52% Landwirtschaft und Fischerei
 - 32% Handel und Warenherstellung
 - 14% Bildung und Gesundheitswesen
- Oikocredit unterstützt 65 Fairhandelsorganisationen durch Investitionen in Höhe von insgesamt 25,6 Millionen Euro
- 109 der Produktionsgenossenschaften sind in Afrika, Asien, Osteuropa und Lateinamerika aktiv

Titelbild: ACC DOVERIE Bulgarien; Foto: Claudia Berg

2011 in Grafiken

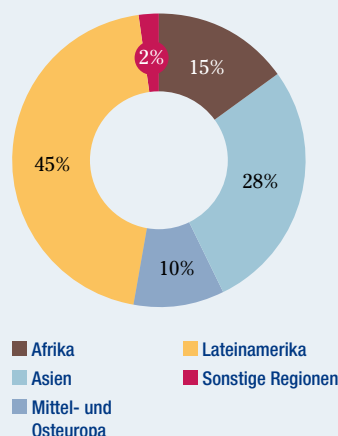
Länder, in denen die höchsten Kapitalsummen vergeben sind

Stand 31. Dezember 2011



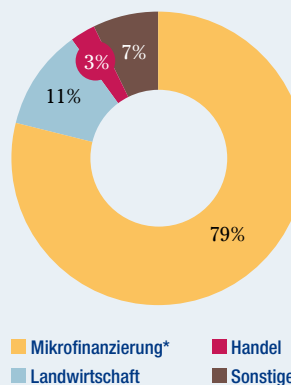
Finanzierung nach Regionen

Stand 31. Dezember 2011



Finanzierung nach Sektoren

Stand 31. Dezember 2011



* Finanzierung von Mikrokrediten, KMU und Banken

Den KundInnen verpflichtet

Liebe Mitglieder und FreundInnen von Oikocredit,

„Wir wollen, dass unser Geld in der Welt positiv wirkt“ – mit diesem Ziel engagieren sich zehntausende von Oikocredit-AnlegerInnen seit vielen Jahren. Im Gegenzug verliert Oikocredit nie das Ziel aus den Augen, dieser Verpflichtung nachzukommen. 2009 wurde die Abteilung für soziales Wirkungsmanagement und Finanzanalyse neu gegründet, um so noch besser zu gewährleisten, dass das Projektfinanzierungsportfolio von Oikocredit positive soziale Wirkungen zeigt.

Unser Portfolio umfasst viele verschiedene Mikrofinanzorganisationen, die eine ganze Bandbreite an Finanzprodukten und Finanzdienstleistungen anbieten. Dazu gehören Kleinstkredite, Sparmöglichkeiten, Versicherungen und Überweisungsdienste sowie Wohnungsbau-, Bildungs- und Notfallkredite. Vorrangige Ziele unserer Projektpartner sind die Unterstützung bestehender Betriebe, die Verringerung von Armut und die Schaffung von Arbeitsplätzen. Neben Mikrofinanzorganisationen beinhaltet unser Projektfinanzierungsportfolio eine wachsende Zahl weiterer Sozialunternehmen, die unmittelbar in der Landwirtschaft, dem Fairen Handel und in sozialen Bereichen, wie zum Beispiel der Bildung, tätig sind.

Obwohl dieser Bericht zeigt, wie viel bereits erreicht wurde, bleibt das Potenzial, noch viel mehr zu leisten, doch sehr groß. Als sozial orientierter Investor wollen wir verantwortlich handeln in Bezug auf unsere Projektpartner, deren KundInnen und NutznießerInnen, sowie in Bezug auf unsere AnlegerInnen und die Sektoren, in denen wir aktiv sind.

Es ist unabdingbar, dass wir uns für Partner entscheiden, deren Werte und soziale Ziele den unseren entsprechen. Wir suchen Projektpartner mit einer ausgewogenen Balance zwischen sozialer und finanzieller Leistungsfähigkeit oder Partner, die sich verpflichtet fühlen, ihren Aufbau und ihre Geschäftsabläufe in diesem Sinne weiter zu verbessern. Angesichts der Bedeutung der richtigen Partnerwahl ist die ESG-Scorecard – ein Instrument zur Erfassung von Umweltverträglichkeit, sozialer Leistungsfähigkeit und verantwortungsvoller Unternehmensführung – inzwischen fester Bestandteil der Überprüfung von Partnern vor der Kreditvergabe. Auf diese Weise wird ein noch gründlicheres Nachdenken angeregt über Zinssätze, Vergütung des Managements, mögliche Überschuldung, Renditen und verantwortungsvolle Wachstumsstrategien.

Die Wahl der Projektpartner ist ein wesentlicher Schritt, aber sie ist nur der erste Schritt. Es ist ebenso wichtig, die Fortschritte und die Verant-

wortlichkeit in Bezug auf die Einhaltung sozialer Ziele zu überprüfen. Um dies zu verbessern, haben wir unser Management-Informationssystem verbessert. Unsere Datenbank wird jährlich mit finanziellen und sozialen Indikatoren zur Leistungsfähigkeit unserer Partner aktualisiert. Die aktuellen Daten decken 85% unseres gesamten Projektfinanzierungsportfolios ab (Stand Ende 2011).

Obwohl unsere Projektpartner bereits Produkte und Dienstleistungen zum Nutzen ihrer KundInnen anbieten, stellen wir bei unseren regelmäßigen Überprüfungen fest, dass es noch Verbesserungspotenzial gibt. Unsere Projektpartner signalisieren Unterstützungsbedarf in verschiedenen Bereichen: bei der Ausrichtung aller Geschäftstätigkeiten auf das Wohl der Kundschaft, bei der Entwicklung von Produkten, den Vertriebswegen und Kreditverfahren und bei der Kontrolle der Ergebnisse. Wir bieten daher Beratung und technische Unterstützung an und haben zwei große Initiativen gestartet: das Programm zur Schulung von MentorInnen und das Risikomanagement-Programm. Beide werden in diesem Bericht beschrieben.

Wir fühlen uns dafür verantwortlich, die Einbindung des sozialen Wirkungsmanagements (Social Performance Management, SPM) und die Einhaltung der Kundenschutzrichtlinien (Client Protection Principles, CPP) voranzubringen. 2011 nahmen 44 Mikrofinanzpartner an von Oikocredit organisierten Schulungen zu den Kundenschutzrichtlinien teil. Konferenzen unserer regionalen Geschäftsstellen zu Fragen des sozialen Wirkungsmanagements erreichten über 110 Mikrofinanzinstitutionen (MFI). Weitere Partner unterstützen wir mit Instrumenten wie dem PPI („Progress out of Poverty Index“, einer Messzahl zur Bestimmung von Armutsverringerung) dabei, die im Leben ihrer KundInnen bewirkten Veränderungen zu verfolgen.

In den letzten fünf Jahren haben sich die Eigenschaften von Investitionen im Mikrofinanzsektor drastisch verändert: das wahrgenommene Risiko hat zugenommen, während der wahrgenommene Nutzen sich verringert hat. Zu definieren, was gute Leistungsfähigkeit ausmacht, ist zwingend notwendig geworden – sowohl für die AnlegerInnen als auch für die Mikrofinanzinstitutionen, in die wir investieren. Wir arbeiten eng mit Initiativen zusammen, die sich mit dieser Aufgabe befassen, zum Beispiel der Initiative für Kundenschutz der SMART Campaign, den Principles for Investors in Inclusive Finance (PIIF, Richtlinien für Investoren in der Entwicklungsfinanzierung) und den Universal Standards für Social Performance. Und wir nehmen an kritischen Diskussionen über finanzielle und soziale Verpflichtungen, Überschuldung und angemessene Renditen teil.

Wir arbeiten hart daran, der Forderung unserer AnlegerInnen – die Welt positiv zu beeinflussen – gerecht zu werden. Das Wohl der KundInnen und benachteiligter Menschen in aller Welt bleibt die treibende Kraft für alle AnlegerInnen, Mitglieder, Ehrenamtliche und MitarbeiterInnen bei Oikocredit. Dieser Bericht möchte eine Antwort auf diese Forderung sein und ein Zeichen für unsere Entschlossenheit, auf dem Weg zu einer besseren Welt weiterhin Grenzen zu überwinden.

Ben Simmes, Geschäftsführer Oikocredit International
Ging Ledesma, Oikocredit-Direktorin für soziales Wirkungsmanagement und Finanzanalyse



Dem Kundenbedarf gerecht werden

Es muss gewährleistet sein, dass die Arbeit von Oikocredit einen positiven Einfluss auf die Lebensbedingungen von Frauen und Männern, auf Haushalte und Gemeinden hat. Hierfür ist eine sorgfältige Auswahl, Begleitung und Unterstützung der Projektpartner notwendig. Die Ergebnisse werden ausgewogen bewertet und unseren AnlegerInnen und weiteren Beteiligten mitgeteilt.

Wir beobachten den erbrachten sozialen und finanziellen Nutzen genau und helfen unseren Projektpartnern bei Bedarf mit Beratung und technischer Unterstützung dabei, angemessene und flexible Produkte und Dienstleistungen bereitzustellen, die den Bedürfnissen armer Menschen gerecht werden. Um die Partner mit Unterstützungsbedarf schneller ermitteln und besser unterstützen zu können, möchten wir unsere internen Kapazitäten erhöhen.

Strenge Auswahlkriterien

Oikocredit hat eine Prüfung der Projektpartner nach strengen „ESG-Kriterien“ (soziale Leistungsfähigkeit, Umweltverträglichkeit und verantwortungsvolle Unternehmensführung) eingeführt. Zwei Drittel der seit

Juni 2011 bewerteten Mikrofinanzinstitutionen (MFI) zeigen im Ergebnis mindestens durchschnittliches oder besseres soziales Wirkungsmanagement. Bei dem verbleibenden Drittel weisen die niedrigen Punktzahlen auf Herausforderungen und Mängel im sozialen Wirkungsmanagement hin, die angegangen werden müssen. Insgesamt zeigt sich kein eindeutiger Zusammenhang zwischen den ESG-Punktzahlen und der Größe der MFI. Große Institutionen schnitten nicht signifikant schlechter ab als MFI mit weniger als 10.000 KreditnehmerInnen.

Die aktuelle Kritik an Auswüchsen im Mikrofinanzsektor macht deutlich, warum die Auswahl der richtigen Partner so wichtig ist. Wir haben einige Projektanträge abgelehnt aufgrund überhöhter Zinsen, exorbitanter Vergütungen der Führungskräfte, hoher Dividendenzahlungen oder dem Fehlen einer Strategie zur Vermeidung der Überschuldung.

Allgemeine und finanzielle Indikatoren

	Dezember 2011	Dezember 2010
Summe ausstehender Projektfinanzierungen	520 Mio. €	481 Mio. €
Gesamtportfolio Mikrofinanz-Investitionen	410 Mio. €	388 Mio. €
Gesamtportfolio Sozialunternehmen	110 Mio. €	93 Mio. €
Gesamtvolumen neuer Kredite	211 Mio. €	214 Mio. €
Durchschnittliche Kredithöhe pro Projektpartner	€ 828.000	€ 769.000
Projektpartner	896	863
Mikrofinanzpartner	616	598
Länder	67	71

Soziale Leistungsindikatoren

	Dezember 2011	Dezember 2010
Durch MFI-Partner erreichte KreditnehmerInnen	25,5 Millionen ¹	29,3 Millionen ²
Direkt durch Oikocredit-Finanzierungen erreichte MFI-KundInnen ³	1.556.752	1.234.605
Durchschnittliche Höhe der MFI-Kredite an ihre KundInnen	€ 1.035	€ 1.023
Freiwillige SparkundInnen	13.233.305	9.897.579
Frauenanteil der MFI-Kundschaft	83% ⁴	86% ⁵
% MFI-Partner mit einer Gleichstellungsstrategie	38%	42%
% MFI-KundInnen in ländlichen Gebieten	53%	50%
Beschäftigte von Sozialunternehmen	39.323 ⁶ (24.083 feste Stellen)	77.671 ⁷ (60.918 feste Stellen)
% Sozialunternehmen mit Umweltstrategie	73%	55%

¹ Angaben von 495 Mikrofinanzpartnern

² Angaben von 498 Mikrofinanzpartnern

³ als Proxy-Indikator wird die Zahl der erreichten EndkundInnen mit dem relativen Anteil multipliziert, den Oikocredit an der Finanzierung des Kreditportfolios der Mikrofinanzpartner hat

⁴ von 25,5 Millionen KreditnehmerInnen

⁵ von 29,3 Millionen KreditnehmerInnen

⁶ nur direkt beschäftigte Arbeitskräfte

⁷ einschließlich indirekter Beschäftigung

Weitere Informationen

Weitere Informationen über das soziale Wirkungsmanagement von Oikocredit finden Sie unter www.oikocredit.org/spm

Gründliche Kontrolle

Zur Erstellung von Indikatoren der sozialen Leistungsfähigkeit sammelt Oikocredit seit 2007 sowohl von den Mikrofinanzpartnern wie von den Sozialunternehmen Daten. 2011 wurde eine gute Beteiligungsquote erreicht: 495 Mikrofinanzpartner und 158 Sozialunternehmen legten Daten vor.

Die Indikatoren beziehen sich auf die sozialen Ziele, geschaffene Arbeitsplätze, Nachhaltigkeit, Einhaltung der Kundenschutzrichtlinien, Umweltschutz sowie angebotene Produkte und Dienstleistungen. Die meisten unserer Mikrofinanzpartner verfolgen das Ziel, die Armut zu verringern (80%), Arbeitsplätze zu schaffen (72%), Unternehmensgründungen zu unterstützen (55%), die Gleichstellung von Frauen und Männern zu fördern (49%) oder die Wohnbedingungen zu verbessern (40%). Neben Krediten bieten viele Mikrofinanzpartner auch Sparmöglichkeiten (48%), Mikroversicherungen (48%) und nicht-finanzielle Dienstleistungen (61%) an.

Zugang zu Finanzdienstleistungen ermöglichen

Der Zugang zu Finanzdienstleistungen bleibt ein zentrales Ziel. Die Zahl der EndkundInnen, die mit den Finanzierungen von Oikocredit direkt erreicht werden, hat sich 2011 auf 1,5 Millionen erhöht. Die Zahl der von Oikocredit-Mikrofinanzpartnern erreichten Menschen ist infolge der Krise im indischen Andhra Pradesh auf 25,5 Millionen gesunken. Von allen erreichten KundInnen sind 83% weiblich und 53% leben in ländlichen Gebieten. Von den Mikrofinanzpartnern mit einer Gleichstellungsstrategie (38%) hatten 67% speziell auf Frauen abgestimmte Finanzprodukte im Angebot.

Wirksamer Kundenschutz

Die Kritik am Mikrofinanzsektor hat uns darin bestätigt, unsere Aufmerksamkeit auf die soziale Leistungsfähigkeit und den Kundenschutz zu richten. Das Wohl der KreditkundInnen ist unser höchstes Ziel. Wie schon in den Vorjahren haben wir auch 2011 MFI-Partner

zusammengebracht, um für den Kundenschutz zu werben und bewährte Verfahren auszutauschen. Wir verpflichten neue MFI-Partner vertraglich zur Anwendung der Kundenschutzrichtlinien, überprüfen deren Einhaltung und lassen MitarbeiterInnen als Gutachter für die Kundenschutzrichtlinien schulen. Wir streben an, dass alle unsere Partner die Richtlinien übernehmen. 50% unserer Mikrofinanzpartner haben sich inzwischen dazu verpflichtet.

Transparenz und Rechenschaftspflicht

Transparenz und Rechenschaftspflicht sind essentiell für die Entwicklung einer verantwortungsvollen Mikrofinanzbranche. Wir fordern unsere Partner auf, Daten an MIX Market zu übermitteln, eine weltweite web-basierte Datenbank für finanzielle und soziale Leistungsfähigkeit von Mikrofinanzinstitutionen. 53% unserer Projektpartner melden Finanzdaten und 43% Daten zu den sozialen Auswirkungen an MIX Market. Der Anteil der Mikrofinanzpartner, die einem Finanzrating unterzogen wurden, blieb stabil bei 48%. Der Anteil der Partner mit einem externen Sozialrating stieg von 20% im Vorjahr 2010 auf 23% im Jahr 2011. Außerdem legen wir den Projektpartnern nahe, mit MFTransparency zu kooperieren und ihre effektiven Zinssätze offenzulegen. Unsere Partner informieren uns zudem über den Jahreszins ihres wichtigsten Finanzproduktes.

Schwerpunkte Landwirtschaft und Afrika

Oikocredit legt den Förderschwerpunkt weiterhin auf die Landwirtschaft (einschließlich der Unterstützung des Fairen Handels) und Afrika. 15% unseres Mikrofinanzportfolios sind in Afrika investiert, bei anderen Mikrofinanz-Investoren sind es nur 7%. Von den durch unsere Mikrofinanzpartner erreichten KundInnen arbeiten 26% in der Landwirtschaft. Dies ist eine bemerkenswerte Veränderung gegenüber 14% im Jahr 2010 und könnte mit der Steigerung der Lebensmittelpreise zusammenhängen.

In ländlichen Gebieten fehlen oft grundlegende Dienstleistungen und es gibt nur wenig Unterstützung für KleinbäuerInnen. Oikocredit hat in allen Regionen MitarbeiterInnen mit landwirtschaftlicher Fachkompetenz und Erfahrung eingestellt und will Partner auf allen Stufen der Wertschöpfungskette finanzieren.

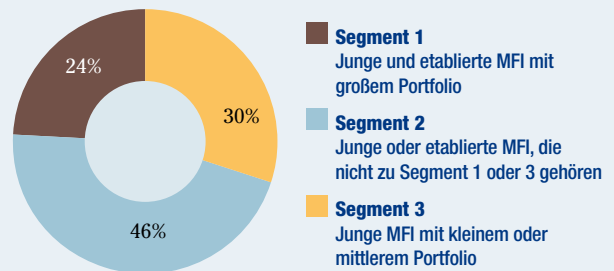
52% (57 Mio. Euro) unseres Portfolios für soziale Unternehmen sind in die Landwirtschaft investiert. Unsere Projektpartner in diesem Bereich unterstützen etwa 355.000 Genossenschaftsmitglieder, beschäftigen 39.000 Menschen und erreichen über 290.000 LandwirtInnen. Im Bereich Fairer Handel investierte Oikocredit 2011 in Genossenschaften im Süden (17,3 Mio. Euro) und Vertriebsunternehmen im Norden (8,3 Mio. Euro). Diese Fairhandelspartner erreichen etwa 106.570 LandwirtInnen. Die Investitionen im Fairen Handel sind von 19,2 Millionen Euro im Dezember 2010 auf 25,6 Millionen Euro im Jahr 2011 gestiegen. Das entspricht 23% des Portfolios für soziale Unternehmen (2010: 21%).

Umweltstrategie

Die Umwelt-Arbeitsgruppe von Oikocredit hat unsere Bewertungsrichtlinien für in der Produktion tätige Projektpartner stärker auf Umweltkriterien ausgerichtet. Außerdem schulen wir unsere MitarbeiterInnen darin, die Partner in Umweltbelangen wie Klimawandel oder nachhaltige Ressourcennutzung weiter zu sensibilisieren. 73% unserer Sozialunternehmen haben eine Umweltstrategie.

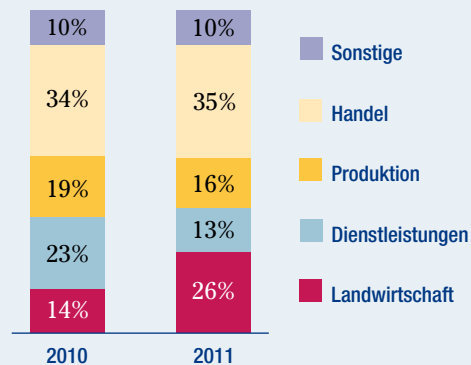
Oikocredit konzentriert sich auf Segment 2 und 3

Neue Mikrofinanzpartner 2011 nach Segmenten



Mikrofinanz-EndkundInnen nach Sektoren (%)

Stand: 31. Dezember 2011



Mit Oikocredit-Finanzierungen erreichte EndkundInnen



Oikocredit will möglichst viele benachteiligte Menschen erreichen. Um die Zahl der EndkundInnen, die durch Oikocredit-Finanzierungen erreicht werden, näherungsweise zu berechnen, wird der relative Anteil Oikocredits am Kreditportfolio der MFI mit der von der MFI erreichten Kundenzahl multipliziert.

Soziale und finanzielle Tragfähigkeit fördern

Oikocredit konzentriert sich im sozialen Wirkungsmanagement auf die Auswahl der richtigen Projektpartner und unterstützt sie dabei, ihrer Kundschaft bessere Leistungen zu bieten. Durch Sensibilisierung sowie verbesserte Strategien, Instrumente und Ansätze wollen wir bei unseren Partnern ein ausgewogenes Verhältnis zwischen sozialer und finanzieller Tragfähigkeit fördern.

2009 und 2010 ging es vor allem um die Weiterentwicklung von Systemen und Instrumenten sowie darum, die eigenen MitarbeiterInnen und die Projektpartner für ein besseres Verständnis des sozialen Wirkungsmanagements (SPM) zu sensibilisieren. 2011 setzte Oikocredit die Bemühungen fort, die Effektivität der Projektpartner in den folgenden Bereichen weiter zu verbessern:

- Erweiterung des Zugangs zu Finanzdienstleistungen durch klarere Definition der gewünschten Zielgruppe
- Sicherstellung eines engagierten Einsatzes für das Wohl der Kundschaft
- Entwicklung von Produkten, Dienstleistungen und Bereitstellungsverfahren, die dem Bedarf der Kundschaft passgenau entsprechen

Um zu bewerten, wie gut Organisationen diese Ziele erreicht haben, setzten wir diverse Systeme und Verfahren ein in Bezug auf Leistungsmanagement, Anreize, Informationen, die Einhaltung von Vorschriften und Rückmeldungen von KundInnen.

Wirksamen Kundenschutz gewährleisten

Wir haben den Kundenschutzrichtlinien (CPP) 2008 zugestimmt und alle regionalen Geschäftsstellen aufgefordert, die Richtlinien an die Projektpartner weiterzugeben. 2011 veranstalteten wir regionale Schulungen und Workshops zu den Kundenschutzrichtlinien in Kambodscha, Indien, Mexiko, auf den Philippinen und in Uruguay. Ein weiterer Schritt war die Begutachtung eines indischen Partners im Hinblick auf eine CPP-Zertifizierung. Ebenfalls in Indien veranstalteten wir gemeinsam mit der Social Microfinance Foundation und anderen Partnern eine Konferenz zum Thema Überschuldung, von der die Mikrofinanzbranche in Andhra Pradesh stark betroffen war.

Sozialratings und Bewertungen

Unsere regionalen Geschäftsstellen eruieren und unterstützen zunehmend Bemühungen zur Einführung von Instrumenten des sozialen Wirkungsmanagements, wie z.B. sozialen Leistungsindikatoren (Social Performance Indicators, SPI) oder den Progress out of Poverty Index (PPI). 25 Partner beantragten 2011 die Verwendung der SPI. Damit haben sich 145 Projekte beworben, seit Oikocredit das Instrument 2008 seinen Partnern vorgestellt hat. Die Ergebnisse der mithilfe der SPI durchgeführten Sozialaudits werden diskutiert und Konzepte zur Verbesserung des operativen Geschäfts vereinbart. Der PPI ist ein Index zur Ermittlung des Armutsgrads, mit dessen Hilfe die Mikrofinanzinstitutionen gezielt arme KundInnen auswählen können. Anhand der Daten, die der Index über einen längeren Zeitraum liefert, lässt sich erkennen, ob die KundInnen die Armutsschwelle überwinden konnten. Unsere regionalen Geschäftsstellen in Peru und auf den Philippinen

haben 2007 begonnen, für die Einführung des PPI zu werben und seine Einführung und Weiterführung bei 30 MFI-Partnern maßgeblich unterstützt.

Bessere Produkte und Nutzen für das Gemeinwesen

Oikocredit hat die Partner 2011 weiter dabei unterstützt, ihre Produkte und Dienstleistungen besser auf den Bedarf ihrer Kundschaft abzustimmen. Die kenianische Kredit- und Spargenossenschaft Samburu Teachers entwickelte mit unserer Hilfe mobile Bankgeschäfte als zusätzliche Dienstleistung: Menschen in abgelegenen Gebieten können per Mobiltelefon auf Sparguthaben und Kredite zugreifen und Transaktionen tätigen. In Peru unterstützten wir die Kaffeegenossenschaften bei der Weiterbildung der Mitglieder im Bio-Anbau, wodurch die Qualität der Produkte verbessert werden konnte. In Indien unterstützen wir MFI bei der Entwicklung von Kleinstkrediten zur Förderung von Gesundheits- und Sanitärprojekten.

Mainstreaming des sozialen Wirkungsmanagements (SPM)

Wir unterstützen die Partner weiter beim Ausbau von SPM und bilden durch unsere Initiative zur Schulung von MentorInnen weitere SPM-MultiplikatorInnen aus. Wir haben eine Gruppe ausgewählter MitarbeiterInnen und BeraterInnen geschult, die den Mentoring- und Mainstreaming-Prozess in anderen MFI anwenden sollen. Angesichts der Erfolge und der positiven Rückmeldungen wollen wir diese Arbeit in den nächsten Jahren ausweiten.

2011 durch Initiativen des sozialen Wirkungsmanagements erreichte MFI-Partner nach Regionen

	Afrika	Asien	Osteuropa und Zentralasien	Lateinamerika
Schulung in Kundenschutz bzw. finanzieller Grundbildung	1	23	6	40
PPI: Einführung oder Unterstützung bei der Umsetzung	9	20		48
Sozialratings und Bewertungen der sozialen Leistungsfähigkeit	8			23
Nationale Konferenz oder Workshop zum sozialen Wirkungsmanagement	40 ¹	41 ¹	18	15
Workshops zur Etablierung vom SPM	23	5		2

¹ beinhaltet nationale Netzwerke und MFI-Verbände

Ausblick

Unsere Projektpartner können sich darauf verlassen, dass wir ihnen auch weiterhin Beratung und technische Unterstützung bieten. Wir werden die Nutzung der Daten zur sozialen Leistungsfähigkeit weiter vorantreiben, um Strategien, Verfahren und Praktiken zu verbessern. Wir werden neue Verfahren einführen, um Fragen des Umwelt- und Klimaschutzes in unserer Arbeit einen höheren Stellenwert einzuräumen. In diesen schwierigen Zeiten will Oikocredit auf bestehende Erfolge bei der sozialen Leistungsfähigkeit und das dadurch erreichte Renommee aufbauen.

Mentoring, Beratung und technische Unterstützung in Ostafrika

2011 wurde die erste Phase unseres Mentoring-Projekts mit Mikrofinanzpartnern und BeraterInnen in Ostafrika abgeschlossen. Wie läuft das Projekt und wie wird es weitergehen?

„Ziel der sozialen Investitionen von Oikocredit ist es, langfristige Veränderungen im Leben der Menschen zu bewirken“, erklärt Anton Simanowitz, Leiter unseres Mentoring-Projekts für soziales Wirkungsmanagement in Ostafrika und Südostasien. Wird ein falscher Ansatz verfolgt, kann die Mikrofinanz armen und gefährdeten Menschen schaden. Wird jedoch auf die soziale Wirksamkeit geachtet, kann sie große positive Veränderungen bewirken.

Warum SPM-Mentoring?

Für Oikocredit ist das soziale Wirkungsmanagement (SPM) genauso wichtig wie das Finanzmanagement. In der Mikrofinanz wird oft zu sehr auf Kredite und Rückzahlungen geschaut und die menschliche Dimension vernachlässigt. Anton Simanowitz erklärt, wie manche Mikrofinanzinstitutionen (MFI) reagieren, wenn die Kunden in Schwierigkeiten geraten: Sie behandeln sie wie vorsätzlich säumige Schuldner und nicht wie Menschen, denen man zum Erfolg verhelfen kann. Gutes soziales Wirkungsmanagement bedeutet, den KundInnen Vorrang zu geben. Anton Simanowitz: „Starke Kunden machen Mikrofinanzinstitutionen stark.“ Das Mentoring-Projekt soll unseren Mikrofinanzpartnern helfen, einen kundenorientierten Ansatz in ihre tägliche Praxis einzubinden.

„Starke KundInnen machen Mikrofinanzinstitutionen stark.“

Von der Erkenntnis zur Umsetzung

2011 arbeiteten Anton Simanowitz und der Beauftragte für soziales Wirkungsmanagement bei Oikocredit Ostafrika, Elikanah Ng'ang'a, mit fünf beteiligten MFI aus Kenia, Tansania und Uganda, neun BeraterInnen und den Oikocredit-MitarbeiterInnen aus der Region. Das Projektteam führte zunächst Gespräche mit KundInnen, Führungskräften und AußendienstmitarbeiterInnen der Projektpartner, um die Arbeit jedes Partners aus unterschiedlichen Perspektiven kennen

zu lernen. Auf einem fünftägigen Workshop in Nairobi bewerteten die Mikrofinanzinstitutionen und BeraterInnen dann, wie gut die Projektpartner ihre Kundschaft unterstützen. Sie entwickelten Aktionspläne, um den Nutzen für die Kundschaft zu maximieren und gleichzeitig die Verwaltung überschaubar zu halten. Auf einem weiteren Workshop wurden die Fortschritte bei der Umsetzung überprüft und die Pläne bei Bedarf angepasst. Anton Simanowitz hält es für wichtig, dass die am Projekt beteiligten MFI in ihrem eigenen Tempo arbeiten. Er weist aber auch darauf hin, dass „schnelle Erfolge“ den Wert eines effektiven sozialen Wirkungsmanagements aufzeigen können. Ganz wichtig ist, dass sich Führungskräfte für das Projekt engagieren und verantwortlich fühlen. „Der Wille zur Verbesserung muss von oben kommen“, bestätigt Anton Simanowitz, „damit die Organisation das Wirkungsmanagement in ihre Strategie integriert.“

Bessere Ergebnisse erzielen

Das Projekt hat sich für die Oikocredit-Partner in Ostafrika und ihre Kundschaft in mehrfacher Hinsicht gelohnt. Das Angebot und die Qualität von Krediten, Sparanlagen, Schulungen und anderen Dienstleistungen haben sich verbessert. Auch Rückzahlungsquoten, Mitarbeiterbindung, Organisationskompetenz, Renommee, Kundenbindung und Kundenzahlen haben sich positiv entwickelt.

So hat z.B. unser ugandischer Partner UGAFODE die Kundenbetreuung verbessert, indem er den Forderungseinzug, für den bisher externe Firmen zuständig waren, selbst übernommen und für Kunden die Möglichkeit eingeführt hat, bei Bedarf auf ihre Sparguthaben zurückzugreifen. „UGAFODE hatte bisher mit einem hohen Anteil ausfallgefährdeter Kredite (PAR) und stagnierenden Kundenzahlen zu kämpfen“, so Anton Simanowitz. „Jetzt konnten sie den PAR verringern und ihre Reichweite aufgrund positiver Kundenempfehlungen erhöhen.“ Bei BELITA in Tansania hat die neue Bereitschaft, Kredite umzuschulden, um Menschen in Schwierigkeiten zu helfen, die Erwartungen der KundInnen verändert. Der kenianische Projektpartner JCS schnitt kürzlich in einer Bewertung durch eine unabhängige Ratingagentur sehr gut ab. MEDNET, ein weiterer Partner in Uganda, hat sich von der Kreditvergabe an einzelne Landbesitzer – fast immer Männer – hin zu Gruppen orientiert, wodurch seine Dienstleistungen viel mehr Frauen zugutekommen.

Nicht zuletzt hat das Projekt die Kompetenzen der BeraterInnen verbessert und hilft dem Oikocredit-Regionalbüro in Nairobi, den Mikrofinanzsektor effektiv zu unterstützen.

Künftige Arbeit in Ostafrika und Südostasien

2012 werden unsere Partner in Ostafrika ihre SPM-Aktionspläne weiterentwickeln und Oikocredit wird die bisherigen Ergebnisse auswerten. Ebenfalls 2012 startet das Projekt auch in Kambodscha und auf den Philippinen, wo wir die teilnehmenden MFI mit Unterstützung anderer Organisationen in Südostasien schulen werden. Wir haben viel geschafft, doch wir können noch mehr erreichen. Derzeit liegt der Schwerpunkt auf unseren Mikrofinanzpartnern. Längerfristig hoffen wir, in den Ländern, in denen wir aktiv sind, zur Stärkung des gesamten Entwicklungsfinanzierungssektors beizutragen.



Arme Menschen in Südamerika gezielt erreichen

MFI-Partner von Oikocredit in Südamerika verwenden den Progress out of Poverty Index (PPI), um den Grad der Armut ihrer Kundschaft zu erfassen und sich gezielt an ärmere, stärker ausgegrenzte Menschen zu wenden.

Weltweite Gerechtigkeit ist ein zentrales Thema in der Arbeit von Oikocredit. Wir möchten die Menschen erreichen, die vom Finanzsystem am stärksten ausgegrenzt werden – arme Menschen, Menschen auf dem Land, vor allem Frauen – und ihnen helfen, sich aus der Armut zu befreien. Dazu ist die Messung von Erfolgen von zentraler Bedeutung. Aber wie lassen sich die Armut und der Nutzen, den die KundInnen aus den Krediten ziehen, am besten messen? Seit 2008 unterstützen wir zusammen mit der Grameen Foundation südamerikanische MFI bei der Verwendung des Progress out of Poverty Index (PPI), eines Fragebogens mit zehn Fragen.

Erfassung von PPI-Daten

2011 sammelten wir PPI-Daten von insgesamt 20 MFI-Partnern in Peru (10), Ecuador (8) und Kolumbien (2), die zusammen 46.619 KundInnen befragt hatten. Zu diesen Mikrofinanzinstitutionen gehören Nichtregierungsorganisationen (NRO), staatlich regulierte Banken, Spar- und Kreditgenossenschaften und nicht regulierte privatwirtschaftliche Kreditsicherungen. Arme Menschen zu erreichen ist für sie alle ein vorrangiges Ziel; sie nutzen den PPI für Kundenerhebungen, Stichprobenuntersuchungen und Kreditbeurteilungen.

Anhand dieser Daten berechneten wir für jede Einrichtung den Prozentsatz bestehender und neuer KundInnen, die unter der national festgelegten Armutsgrenze leben und verglichen diesen mit dem Anteil armer Menschen im jeweiligen Land. Bei fünf der 20 MFI liegt der Anteil armer Menschen an der Kundschaft über dem landesweiten Durchschnitt. In Peru und Kolumbien lebten NeukundInnen häufiger unter der Armutsgrenze als bestehende KundInnen, in Ecuador war das Gegenteil der Fall.

Der Armutsgrad sollte in der Regel bei neuen KundInnen höher sein als bei der Bestandskundschaft, wenn die MFI ihre KundInnen gezielt auswählen und diese von den Krediten profitieren. Grund für eine gegenteilige Entwicklung kann eine Veränderung der Zielgruppe sein. Wahrscheinlich sind hier weitere Untersuchungen nötig. In einem Fall wurde festgestellt, dass die Anreize der MFI zu sehr auf finanzielle Ziele ausgerichtet waren, was auf Kosten des sozialen Auftrags ging.

Wenn die MFI ihre KundInnen gezielt auswählen und diese von den Krediten profitieren, sollte der Armutsgrad bei neuen KundInnen höher sein als bei der Bestandskundschaft

Erkenntnisse

Unsere Erhebung 2011 in Südamerika hat zu nützlichen Erkenntnissen geführt, z.B. hat sie einen Zusammenhang zwischen ländlichen Wohnorten und Armut bestätigt. Je mehr KundInnen einer MFI in ländlichen Gebieten leben, desto höher ist die Armutsrate unter ihnen.

Die einzelnen MFI-Typen zeigen in den verschiedenen Ländern unterschiedliche Tendenzen. In Kolumbien sind die KundInnen von Nichtregierungsorganisationen deutlich häufiger arm als die Kundschaft von privatwirtschaftlichen Kreditunternehmen ohne Banklizenz. In Ecuador unterscheiden sich NRO und Spar- und Kreditgenossenschaften im Anteil armer KundInnen relativ wenig, bei den Banken jedoch ist der Prozentsatz armer KundInnen viel geringer. In Peru liegt der Anteil armer KundInnen bei Banken und anderen Finanzinstituten nur wenig niedriger als bei NRO.

Betrachtet man die Kreditarten – Individualkredite, „Dorfbanken“ mit zumeist Gruppenkrediten oder eine Mischung von beiden – zeigt sich für Ecuador und Peru ein höherer Armutsgrad bei Gruppenkredit-KundInnen als bei IndividualkreditnehmerInnen. In Kolumbien vergeben die beiden untersuchten MFI vor allem Individualkredite, so dass keine weiteren Vergleiche zu diesem Indikator möglich sind. Und obwohl häufig davon ausgegangen wird, dass ärmere KundInnen niedrigere Kredite erhalten als wohlhabendere Personen, korreliert in Ecuador und Peru die Kredithöhe nicht mit dem Armutsgrad der Kundschaft.

Vorteile für die Partner und künftige Unterstützung

Die Partner, die den PPI verwenden, haben ein umfassenderes Bild der Lebensumstände und Bedürfnisse ihrer Kundschaft gewonnen. Sie konnten dadurch ihre – und unsere – soziale Leistungsfähigkeit verbessern. Die PPI-Daten haben ihnen geholfen, gezielter Kredite zu vergeben, Fortschritte zu erfassen, ihre Kundschaft besser kennen zu lernen und bedarfsgerechtere Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln.

„Mithilfe des PPI konnten wir den Bedarf unserer Kundschaft ermitteln und Produkte und Dienstleistungen entwickeln, die ihrer Situation gerecht werden“ – FACES, Ecuador

Oikocredit wird Mikrofinanzinstitutionen weiterhin beim Einsatz des Progress out of Poverty Index unterstützen, vor allem, um Veränderungen im Armutsgrad der Kundschaft zu verfolgen. Wir werden weitere Partner anregen, den PPI zur sozialen Wirkungsmessung einzuführen.



Einsatz des PPI in Südostasien

Die Einführung des Progress out of Poverty Index hilft Oikocredit und unseren Mikrofinanzpartnern auf den Philippinen und in Kambodscha, die insgesamt über eine halbe Million KundInnen haben, ihre soziale Wirksamkeit zu messen.

2007 warb Oikocredit in Zusammenarbeit mit der Grameen Foundation bei Mikrofinanzinstitutionen in Südostasien für den PPI. PPI-Daten vermitteln ein nützliches Bild des Anteils armer Menschen an der von einer MFI erreichten Kundschaft. Neun Partner auf den Philippinen und in Kambodscha haben den Index 2011 genutzt, um den Armutsgrad bei fast einem Drittel ihrer Kundschaft zu messen.

Erreichen wir arme Menschen?

Von den 2011 in Südostasien erfassten MFI-KundInnen lebten mehr als ein Viertel unter der Armutsgrenze ihres Landes: 23,9% der KundInnen auf den Philippinen und 35,8% in Kambodscha. Bei den sieben philippinischen MFI, die den Index einsetzten, variierte der Anteil der erfassten KundInnen unter der Armutsgrenze zwischen knapp einem Fünftel und fast der Hälfte – landesweit leben 31,4% der Bevölkerung unter der Armutsgrenze.

Die Partnerorganisation mit dem höchsten Armutsanteil unter ihren KundInnen arbeitet schwerpunktmäßig auf dem Land und in Bergregionen. Die meisten Projektpartner auf den Philippinen verzeichnen bei den neuen KundInnen einen höheren Anteil von Menschen unter der Armutsgrenze als bei bestehenden KundInnen. Dies deutet darauf hin, dass sie ihrem Auftrag gerecht werden.

Mehr Neu- als BestandskundInnen leben unter der Armutsgrenze

VisionFund Kambodscha hat den PPI-Fragebogen 2011 mit einem relativ kleinen Teil seiner 132.036 KundInnen erprobt. Der Pilotversuch ergab, dass etwa ein Viertel der KundInnen unter der kambodschanischen Armutsgrenze lebt. Die Organisation bemüht sich nun, mehr arme Menschen zu erreichen, um den Armutsanteil unter ihren KundInnen bis Ende 2012 der nationalen Armutsquote von 35% anzugleichen. Die kambodschanische MFI Thaneakea Phum setzte den PPI 2011 bei allen ihren 41.716 NeukundInnen ein, von denen über 40% in Armut lebten.

Veränderungen erfassen

Die Mikrofinanz hilft armen Menschen dabei, ihre Lebensbedingungen zu verändern. Krankheit, Unfälle, Todesfälle oder andere unerwartete Ereignisse können jedoch dazu führen, dass die KundInnen ihre Geschäftsbetriebe oder Haushaltsgegenstände verkaufen oder einen höheren Kredit aufnehmen müssen und so möglicherweise ärmer werden. Der Einsatz des PPI hilft, Mikrofinanzinstitutionen auf positive oder negative Veränderungen in der Situation ihrer Kundschaft aufmerksam zu machen.

2010 befragte Rangtay sa Pagrangay (RSPI) auf den Philippinen 30.538 KundInnen und stellte fest, dass 32,4% unter und 67,6%



über der nationalen Armutsgrenze lebten. 2011 waren 472 der zuvor nicht unter der Armutsgrenze eingestuften KundInnen unter die Armutsgrenze gefallen; andere nutzten die Dienste der MFI gar nicht mehr. RSPI untersucht die Ursachen dieser Veränderungen und vermutet, dass häufige Taifune, Überschwemmungen und Ernteschäden auf den nördlichen Philippinen eine wesentliche Rolle spielten.

Ein weiterer philippinischer Projektpartner, Alalay sa Kaunlaran (ASKI), setzt den PPI ein, wenn KundInnen ihren Kreditvertrag verlängern. 2010 lebte fast ein Drittel der von ASKI Befragten unter der Armutsgrenze. 2011 war ihr Anteil auf ein Viertel gesunken (allerdings hatten einige das Programm verlassen, die Gründe muss ASKI noch genauer untersuchen). Fast 10% der 16.200 KundInnen, die 2010 unter der Armutsgrenze lebten, hatten sie im Folgejahr überwunden.

Die Kundschaft besser verstehen

Unsere Mikrofinanzpartner auf den Philippinen und in Kambodscha nutzen den PPI, um die Armut ihrer KundInnen zu messen, ihre Situation mit den nationalen Armutsquoten zu vergleichen und Veränderungen im Zeitverlauf zu erfassen. PPI-Daten helfen ihnen auch, die Armut ihrer Kundschaft zu Variablen wie Kredithöhe, Sparanlagen, Region und Wirtschaftszweig in Bezug zu setzen.

Bei Mikrofinanzinstitutionen auf den Philippinen, die über einige Erfahrung mit dem Index verfügen, dürfte sich sein Einsatz durch eine stärkere Kundenbindung und die Erreichung von mehr Menschen bereits auszahlen. MFI, die erst beginnen, den PPI einzusetzen, erhalten von uns Unterstützung bei der Verbesserung der Datenerfassung und -auswertung sowie bei der Verwendung der Ergebnisse.

Risiken erkennen und steuern

Mikrofinanzinstitutionen haben sich früher vor allem auf finanzielle Risiken konzentriert und sich nicht bewusst gemacht, dass fast immer auch andere Risiken ursächlich beteiligt sind. Die Risikomanagement-Workshops von Oikocredit helfen dabei, das Personal unserer Projektpartner in der Erkennung und dem Management wichtiger Risiken zu schulen.

2011 haben wir begonnen, unsere MFI-Partner im Risikomanagement zu schulen. Die Mikrofinanz-Landschaft hat sich verändert: Der Sektor ist gewachsen und komplexer geworden, er hat eine größere geografische Reichweite und es sind bislang kaum bekannte Probleme aufgetreten. Die aktuelle Mikrofinanzkrise im indischen Bundesstaat Andhra Pradesh macht deutlich, welche branchenweiten Risiken auftreten, wenn Kreditgeber in den Markt eintreten, die auf „schnelles Geld“ aus sind und keinen echten sozialen Auftrag und nicht genügend Respekt für ihre Kundschaft mitbringen.

Beratung und technische Unterstützung

Ein wirksames Risikomanagement ist unabdingbar, wenn der Mikrofinanzsektor das Vertrauen seiner AnlegerInnen und KundInnen erhalten und fördern will. Heute ist das Risikomanagement für Oikocredit einer der wichtigsten Bereiche, in denen die Projektpartner technisch unterstützt und geschult werden. „Risiko bedeutet letztendlich, dass die Möglichkeit besteht, die eigenen Ziele nicht zu erreichen – und für MFI sind das vor allem finanzielle Tragfähigkeit und sozialer Auftrag“, erklärt Hans Hekkenberg, der im Bereich Risikomanagement-Schulungen mitarbeitet. Er definiert Risiko als das Potenzial von Ereignissen, einen negativen Einfluss auf das Kapital, den Ruf, die Ziele oder die Erträge einer Organisation auszuüben.

Partizipatorischer Ansatz

Oikocredit hat in Kenia, Kirgisistan, Indien, auf den Philippinen und in Tansania mit Risikomanagement-Schulungen begonnen. Durch die Kombination von Workshops für einzelne Mikrofinanzpartner mit Gruppenseminaren, zu denen VertreterInnen verschiedener MFI zusammenkommen, ermöglicht der partizipatorische Ansatz den Projektpartnern die Entwicklung eigener Risikomanagement-Konzepte. Bei den Schulungen wirft Hans Hekkenberg grundlegende Fragen zu Art und Ursachen der Risiken für MFI auf. Es besteht nicht nur die Gefahr von Zahlungsverzügen und Kreditausfällen – Risiken können auch durch die Leitungsstrukturen, die Führungskultur und die Einstellungen und ethischen Werte der MitarbeiterInnen entstehen; durch den Ansatz, den die MFI beim Marketing und der Messung der



Hans Hekkenberg:
„Entscheidend sind die Bedürfnisse, Fähigkeiten und Erwartungen der KundInnen.“



YOSEFO, eine MFI in Tansania, entwickelt ein Risikomanagement-Konzept.

Ergebnisse und Fragen des Renommees verfolgt, sowie durch das ordnungspolitische und politische Umfeld. Selbst die Technologie kann zum Risikofaktor werden, wenn die Organisationen nicht dafür sorgen, dass ihr IT-System mit dem Portfoliowachstum Schritt hält.

Soziale Investoren und Mikrofinanz-Kreditgeber können Risiken nicht vermeiden. Sie müssen diese vielmehr bewusst annehmen, bewerten, abwägen und vermindern. Unsere Schulungen unterstützen die teilnehmenden MFI Schritt für Schritt bei der Ermittlung und Messung potenzieller Risiken und der internen Vereinbarung akzeptabler Risikoniveaus. Sie helfen, Indikatoren und Bewertungsverfahren festzulegen, Risikominderungsstrategien und -verfahren zu entwickeln und die Wirksamkeit dieser Kontrollmaßnahmen zu überprüfen.

Hans Hekkenberg weist auf einen wichtigen Grundsatz des Risikomanagements hin: „Was man nicht messen kann, kann man nicht steuern.“ Wichtig ist auch, dass bei der Risikobewertung alle Beteiligten berücksichtigt werden. Die Bedürfnisse, Fähigkeiten und Erwartungen der KundInnen sind entscheidend – genauso wichtig ist aber die Sicht von Journalisten, die die öffentliche Meinung beeinflussen, oder von Politikern und Regierungsbeamten, die die Branche regulieren. Zu den Beteiligten gehören auch andere MFI, denn wenn einige Kreditgeber sittenwidrig handeln, kann dies die ganze Branche in Verruf bringen.

Bisherige Fortschritte und nächste Schritte

Die Risikomanagement-Schulungen von Oikocredit wurden von den TeilnehmerInnen sehr positiv aufgenommen. Die Leitung jedes teilnehmenden Mikrofinanzpartners hat einen Workshopbericht, einen Risikomanagement-Aktionsplan und eine Reihe von Empfehlungen erhalten.

Um zum Aufbau regionaler Risikomanagementkompetenz beizutragen, ergänzten wir Anfang 2012 unsere Aktivitäten in Tansania durch einen Workshop, der BeraterInnen darin schulte, selbst Risikomanagement-Schulungen abzuhalten. Dazu gehörten auch praktische Übungen, bei denen u.a. das Risikoprofil einer MFI ermittelt wurde. Für das kommende Jahr sind Folgebesuche bei unseren Mikrofinanzpartnern und weitere Workshops geplant und wir hoffen, bald auch Schulungen für Partner außerhalb der Mikrofinanz bieten zu können.

Einsatz für die soziale Agenda

Als Branchenführer beteiligt sich Oikocredit an der Entwicklung branchenweiter Instrumente und Standards. In Zusammenarbeit mit anderen Akteuren der Branche haben wir Standards für diverse weit verbreitete Instrumente geschaffen.

Gemeinsam mit anderen Akteuren in der Entwicklungsfinanzierung, sozialen Investoren und MFI beteiligen wir uns aktiv an branchenweiten Diskussionen über soziales Wirkungsmanagement. Dabei bemühen wir uns um eine klare und ausgewogene Darstellung der Erfolge und der Schwierigkeiten, denen wir gegenüberstehen. Wir halten Vorträge und Präsentationen darüber, was nötig ist, was erreicht werden kann und wie die soziale Wirksamkeit langfristig auch die finanzielle Leistungsfähigkeit verbessert, und tragen dadurch zur Schärfung des Bewusstseins bei. 2011 haben wir außerdem wieder verschiedene Mikrofinanz-Plattformen und Netzwerke unterstützt:

Richtlinien für Investoren in der Entwicklungsfinanzierung (PIIF)

Mit einer Gruppe gleichgesinnter Investoren haben wir unter der Leitung der UN-Sonderberaterin für Entwicklungsfinanzierung, Prinzessin Máxima der Niederlande, Richtlinien für Investoren in der Entwicklungsfinanzierung (PIIF) entwickelt. Wir sind nun an der Entwicklung der Vorgaben für die Umsetzung und Berichterstattung der PIIF beteiligt.

www.unpri.org/piif

Kundenschutzrichtlinien - Client Protection Principles (CPP)

Als Mitglied des Lenkungsausschusses der SMART Campaign setzen wir uns aktiv für die Kundenschutzrichtlinien ein, entwickeln sie weiter und arbeiten Bewertungsleitlinien aus. Die Kundenschutzrichtlinien sind kontinuierlich überarbeitete Mindeststandards, welche die KundInnen von Mikrofinanzanbietern erwarten können sollen. Dazu gehören die Gestaltung und Bereitstellung von angemessenen Produkten, die Vermeidung von Überschuldung sowie Transparenz und verantwortungsvolle Preisgestaltung; des Weiteren eine faire und respektvolle Behandlung der Kundschaft, der Schutz der Kundendaten und Verfahren zur Bearbeitung von Beschwerden. Wir streben nicht nur an, dass alle Projektpartner diese Richtlinien übernehmen, sondern überprüfen auch sorgfältig deren Einhaltung. Wir verpflichten unsere MFI-Partner vertraglich zur Anwendung der Kundenschutzrichtlinien. 2011 wurden mehrere unserer MitarbeiterInnen als Gutachter für die Kundenschutzrichtlinien geschult.

www.smartcampaign.org

MFTransparency

Oikocredit unterstützt MFTransparency seit der Gründung der Initiative im Jahr 2008. Die Organisation setzt sich für Preistransparenz in der Mikrofinanz ein und stellt ein Instrument bereit, mit dem sich die realen Kosten von Kleinstkrediten im Zeitverlauf berechnen lassen. Oikocredit verwendet dieses Instrument und unterstützt MFTransparency bei der Suche nach Kooperationspartnern für die Erstellung detaillierter Länderberichte.

www.mftransparency.org

Soziale Leistungsindikatoren (SPI)

Seit 2008 setzen unsere regionalen Geschäftsstellen zunehmend SPM-Instrumente wie z.B. soziale Leistungsindikatoren (SPI) ein. Die von der französischen Organisation CERISE entwickelten SPI bieten einen guten Rahmen zur Bewertung der sozialen Strategie einer

Organisation, ihrer Verfahren zur Umsetzung dieser Strategie und der Auswirkungen von Produkten und Dienstleistungen. Es werden die wichtigsten Bereiche bewertet, die sich auf die soziale Leistungsfähigkeit einer Organisation auswirken: die Reichweite, der Nutzen für die Kundschaft und die Leitungsstrukturen. Unsere Geschäftsstelle für Mexiko, Mittelamerika und die Karibik hat bei 91 der 105 MFI-Partner SPI-Daten erfasst und nutzt die Ergebnisse, um den Dialog mit Partnern voranzutreiben und diese besser zu unterstützen.

www.cerise-microfinance.org

Progress out of Poverty Index (PPI) – Messzahl zur Bestimmung von Armutsverringering

Unsere regionalen Geschäftsstellen für Südamerika, nördliche Region in Peru und für Südostasien auf den Philippinen fördern die Nutzung des PPI, der von der Grameen Foundation entwickelt wurde, bei ihren Partnern. Der PPI ist ein Fragebogen mit zehn Fragen zur Erfassung des Armutsgrads. Er hilft den MFI, ihre Kundschaft genau auszuwählen. Wird er über mehrere Jahre angewendet, liefert er Informationen darüber, ob die KundInnen den Weg aus der Armut schaffen. Bei der Geschäftsstelle in Peru wurden 2011 Berichte von 20 MFI mit PPI-Daten vorgelegt.

www.progressoutofpoverty.org

Social Performance Task Force (SPTF)

Als Mitglied der SPTF beteiligt sich Oikocredit an der Entwicklung von Standards für das soziale Wirkungsmanagement. Oikocredit ist als einer von zwei Investorenvertretern im Lenkungsausschuss der SPTF vertreten.

www.sptf.info

Ganzheitliche Beratung und technische Unterstützung

Für die Bereiche soziales Wirkungsmanagement, Risikomanagement, Produktentwicklung und Agrarfinanzierung verfügen alle regionalen Geschäftsstellen über spezielle Fachkräfte für Beratung und technische Unterstützung oder planen deren Einstellung.

2011 unterstützte Oikocredit 99 Projekte für Beratung und technische Unterstützung mit insgesamt 2,34 Mio. Euro (2010: 2,35 Mio. Euro). Wir unterstützten sechs ostafrikanische Projektpartner bei einer SPM-Selbstbewertung und der Erarbeitung eines Aktionsplans. Wir schulten eine Gruppe ausgewählter BeraterInnen, die den Mainstreaming-Prozess in anderen MFI anwenden sollen. Wir führten Risikomanagement-Schulungen und Workshops für MFI-Partner in Indien, Kenia, Kirgisistan und auf den Philippinen durch. Die Partner erhielten zudem Unterstützung bei der Verbesserung ihrer Produkte und Dienstleistungen, vor allem in der Landwirtschaft. Durch unsere neue internationale strategische Partnerschaft mit der Rotary-Stiftung möchten wir MFI unterstützen, die Entwicklungsprojekte fördern. Wir haben Pilotprojekte in Indien, auf den Philippinen und in Uruguay gestartet. Oikocredit ermittelt dafür geeignete MFI und Rotary stellt Fachberatung und Finanzierung bereit.

Beratung und technische Unterstützung werden größtenteils durch Spenden und Zuschüsse finanziert. In Zusammenarbeit mit der niederländischen Entwicklungsorganisation ICCO warben wir Mittel vom niederländischen Außenministerium ein, die von der Schwedischen Kirche aufgestockt wurden. Oikocredit steuert außerdem zum zweiten Mal in Folge etwa 500.000 Euro aus den eigenen Erträgen bei.

Unser Konzept

Oikocredit ist einer der größten mit Privatkapital arbeitenden Finanziers in der Mikrofinanzbranche. Wir stellen über zwischen-geschaltete Mikrofinanzinstitutionen in Entwicklungsländern weltweit Kredite für Kleinunternehmen bereit. An Handelsgenossenschaften, Fairhandelsorganisationen und kleine und mittlere Unternehmen (KMU) vergeben wir direkte Kredite.

Wir bieten unseren AnlegerInnen 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.

Soziales Wirkungsmanagement ist eine der wichtigsten Aufgaben von Oikocredit. Es ist entscheidend, den sozialen Gewinn zu messen und nachzuweisen, denn wir müssen sicher sein, dass unsere Investitionen positive Veränderungen im Leben armer Erwerbstätiger bewirken. Insbesondere geht es uns darum, Menschen auf dem Land und landwirtschaftliche Projekte zu erreichen und Frauen zu stärken.

Oikocredit hat 896 Projektpartner in fast 70 Ländern. Die Nähe zu unseren KundInnen und die genaue Kenntnis der lokalen Märkte gewährleisten wir durch ein Netz von einheimischen MitarbeiterInnen.

35 Jahre erfolgreicher Arbeit haben uns darin bestätigt, dass Finanzierungen ein wirksames Mittel zur Entwicklungsförderung sind.

Genossenschaften in Bulgarien

Der Oikocredit-Projektpartner ACC Doverie, eine landwirtschaftliche Kreditgenossenschaft, bietet Kredite für LandwirtInnen und Kleinunternehmen im Raum Dobritsch in Nordwest-Bulgarien. Die Genossenschaft stellt flexible Darlehen und Unterstützung für ihre 333 Mitglieder bereit. Ein Mitglied ist Iwan Mitew (auf dem Titelblatt mit seiner Frau Nasmie), der einen Betrieb von circa achtzig Hektar bewirtschaftet, bestehend aus Parzellen, die er von den LandbesitzerInnen gepachtet hat. Die Familie beschäftigt pro Jahr etwa 500 Saisonarbeitskräfte, viele davon Roma, eine marginalisierte Gruppe in Bulgarien. Iwan hat mit einem Kredit von ACC Doverie Abdeckungen für Setzlinge gekauft, um die Setzlinge dann verkaufen zu können, wenn die Preise hoch sind.

„In mein Dorf kommt keine Bank, und wer einen Kredit braucht, muss Sicherheiten bieten“, erklärt er. „Ich kenne den Geschäftsführer und den Kreditsachbearbeiter von ACC Doverie, und sie kennen mich, also vertrauen wir einander.“

Das traditionelle landwirtschaftliche Genossenschaftsmodell bietet üblicherweise Vermarktungs- und Produktionsdienstleistungen für LandwirtInnen, die ihr Land selbst bewirtschaften. In Bulgarien pachten die Genossenschaften jedoch die kleinen Anbauflächen der Mitglieder, bewirtschaften sie, bringen die Ernte ein und verkaufen sie. Die Mitglieder erhalten Pachtzahlungen und Dividenden. Für viele ältere LandbesitzerInnen bieten diese Genossenschaften ein dringend benötigtes Zusatzeinkommen zu einer kleinen Rente von etwa 70 € im Monat.



MALKI LOM, eine Agrargenossenschaft in Bulgarien

WWW.OIKOCREDIT.ORG

**OIKO**
CREDIT
in Menschen investieren

Oikocredit International

T +31 33 422 40 40
F +31 33 465 03 36
E info@oikocredit.org

Berkenweg 7
3818 LA Amersfoort
Niederlande

Postfach 2136
3800 CC Amersfoort
Niederlande

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.



Mixed Sources
Product group from well-managed
forests, and other controlled sources
www.fsc.org Cert no. SCS-COC-004415
© 1996 Forest Stewardship Council