„Gruppenzwang hilft, dass Kredite bedient werden“

Interview. Betriebe können sich von seiner Organisation abschauen, wie man Lieferketten sauber hält, sagt Friedhelm Boschert. Warum Mikrofinanz krisenfest ist und warum 20 Prozent Zinsen für die meisten Kreditnehmer kein Problem sind, erklärt der Oikocredit-Chef.

VON ALOYISUS WIDMANN

Die Presse: Ist Mikrofinanz krisenfest?

Friedhelm Boschert: Die Ausfallquote bei Mikrokrediten ist tatsächlich sehr gering im Vergleich mit Banken. Und das hat sich in den vergangenen Jahren kaum verändert. Also ja, der Bereich ist relativ krisenfest. Wobei es eine Ausnahme gibt: Wir sehen sehr deutlich, dass der Klimawandel im Agrarbereich die Risiken erhöht.

Wie hoch ist die Kreditausfallquote bei Oikocredit?

Die historischen Abschreibungen liegen im Durchschnitt unter zwei Prozent.

Warum ist das so? Ihre Kreditnehmer sind ja vielfach Menschen, denen Banken keinesfalls einen Kredit geben würden.

Das hat mehrere Gründe. Einer ist, dass wir Kredite oft als Gruppenkredite vergeben. Das ist beabsichtigt, weil ein gewisser Gruppenzwang hilft, dass Kredite bedient werden. Aber der wichtigste Punkt ist vermutlich die intensive Betreuung,

ZUR PERSON

Friedhelm Boschert ist Vorstandsvorsitzender im Förderkreis Oikocredit Austria. Die Genossenschaft mit Hauptsitz in den Niederlanden unterstützt gleichgesinnte Organisationen im globalen Süden etwa im Bereich Mikrofinanz.

die unsere Kreditnehmer von unseren Partnerorganisationen erhalten. Uns geht es ja nicht nur darum, Kredite zu vergeben und damit eine Rendite zu erzielen. Wir wollen die Lebenssituationen von Menschen verbessern.

Aber eine Rendite wollen Sie schon erzielen.

Ja, eine moderate. Wir haben uns die Obergrenze bei der Dividende von zwei Prozent gesetzt, die wurden in den 50 Jahren seit unserem Bestehens nur einige Male unterschritten.

Dann haben Sie vermutlich vor allem Impact-getriebene Investoren.

Es geht um beides. Wir sprechen von der „doppelten“ Rendite: eine Sozial- und eine Finanz-Rendite.

Warum gehen Investoren dann nicht eher zu Crowdfunding-Plattformen? Dort gibt es auch Impact, aber viel höhere Renditen.

Heute hat man oft das Gefühl, dass „Impact“ etwas Neues ist. Aber wir beschäftigen uns schon seit Jahrzehnten damit, im Deutschen heißt es „Wirkung“. Wie wir uns von vielen anderen Akteuren unterscheiden, ist, dass wir Impact mit unserer innovativen Kundenumfrage ECS und anderen Instrumenten mittlerweile sehr gut messen können. Ich habe den Eindruck, dass bei vielen anderen Unternehmen im Bereich ESG ein guter Wille da ist, aber nicht

Friedhelm Boschert sieht den Aufholprozess des globalen Südens bedroht. Katharina F.-Roßboth

wirklich ein Plan, die Wirkung nachzuverfolgen. Wir haben ein erprobtes Instrumentarium und können unseren Investoren genau sagen, was unsere Investments bewirken. Denn genau darum geht es bei „Impact“.

Verkaufen Sie Ihre Methode auch an Firmen? In Zeiten, wo die Lieferketten sauber sein müssen, dürfte Interesse bestehen.

Ja. Für ein österreichisches Unternehmen ist es vergleichsweise schwer, seinen Impact zu messen, wenn es sich im Rahmen seiner CSR-Aktivitäten in einem Entwicklungsland engagieren will. Wird über die Oikocredit investiert, bekommt es ein detailliertes Reporting gleich mitgeliefert. Das stößt schon auf Interesse. Man könnte unser Reporting auch bei Themen wie Lieferketten einsetzen. Ich lehre Corporate Social Responsibility an der Fachhochschule in **Krems** und bin von daher mit vielen Unternehmen im Gespräch. Ein Punkt ist immer die Frage, wo man Daten für das Reporting herbekommt. Wer über Impact berichten will, braucht eine Wirkungstheorie und einen verlässlichen Datensatz.

Sind die Endkunden Ihre Part-

“

Heute hat man oft das Gefühl, dass „Impact“ etwas Neues ist. Aber wir beschäftigen uns schon seit Jahrzehnten damit, im Deutschen heißt es „Wirkung“.

Friedhelm Boschert
Oikocredit Austria,
Vorstand

nerorganisationen im globalen Süden oder die Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer?

Das sind letztere. Ein Beispiel: Ich habe vor einiger Zeit im Rahmen einer Studienreise auf den Philippinen u.a. zwei Schwestern besucht, die sich mit einem Mikrokredit von uns einen Backofen gekauft haben, um eine kleine Bäckerei aufzumachen. Entscheidend für uns ist nicht nur, ob die Bäckerei läuft und der Kredit zurückbezahlt werden kann. Wir wollen auch wissen, ob sich die Lebensumstände der zwei Schwestern verbessert haben. In unserer Umfrage fragen wir ganz konkret nach der Lebenssituation der Endkunden. Wir fragen, welche Ereignisse zum Beispiel die Lebensumstände beeinträchtigen, wie es den Familien geht, wie die Schul- und Ernährungssituation ist und so weiter. Da kommt man doch auf sehr viele Dinge.

Zum Beispiel?

Zum Beispiel, dass der Klimawandel eine massive Bedrohung für viele Menschen ist. Im vergangenen Jahr gaben 50 Prozent in unserer Endkundenbefragung an, dass ihr Einkommen durch Extremwetterereignisse beeinflusst worden ist. Das ist

schon eine ganze Menge. Da ist der Klimawandel Realität.

Wie sehen solche Mikrokredite im Detail aus?

Die Verzinsung kann bis zu 20 Prozent betragen. Das sieht sehr hoch aus, deckt aber all die Kosten für Beratung, Training und Begleitung mit ab. Das vergisst man gerne. Für die Kreditnehmer sind die Zinsen in der Regel kein Problem. Die Kredite sind sehr kurzfristig, meist beträgt die Laufzeit nur sehr wenige Jahre. Die Begleitung durch unsere Partner ist das Entscheidende.

Trotzdem sind 20 Prozent Zinsen ordentlich ...

... aber Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer können den Kredit meist locker aus den Produktivitätssteigerungen zurückzahlen. Da fragen wir auch immer nach.

Welche Rolle spielt die Östereich-Tochter im Netzwerk von Oikocredit?

Wir haben ein bisschen eine Sonderrolle, was sehr erfreulich ist. Gemessen an den Investitionen pro Kopf, liegt Österreich im Oikocredit-Netz schon seit jeher an der Spitze. Wir haben 120 Millionen Euro aufgebracht bei rund neun Millionen Ein-

wohnern. Deutschland ist fast zehnmal so groß, die Investoren dort haben aber „nur“ 450 Millionen Euro aufgebracht. Wir sehen also hier in Österreich eine große Bereitschaft für soziale Investments.

Woran liegt das?

Wir sind nahe bei den Menschen, die Basis waren vor vielen Jahren die Pfarrgemeinderäte, Kirchen und so weiter. Heute gehen wir auch viel in Schulen und erzählen von unserer Arbeit, von den Entwicklungszielen und vom globalen Süden. Wir versuchen, die Entwicklungsarbeit für die Kinder anschaulich zu machen. Es macht einen Unterschied, ob man bestimmte Dinge nur in Büchern liest, oder ob man einen Videocall mit einem Kaffeebauern aus Afrika macht und dort Fragen stellen kann.

In den vergangenen Jahrzehnten sind Millionen Menschen der Armut entkommen, die Ungleichheit zwischen den Staaten nimmt ab. Sehen Sie diese Aufholjagd durch die aktuellen Spannungen in der Geopolitik bedroht?

Sehr stark bedroht. Nicht nur durch die Spannungen und die Blockbildung, die wir in der Geopolitik sehen. Auch Krisen wie der Klimawandel oder die Pandemie wirken sich stark auf die Lebenssituation der Menschen aus. Die Zahl der Armen ist seit 25 Jahren stark zurückgegangen, in der Pandemie ist sie wieder deutlich angestiegen. Im Augenblick steigt sie auch aufgrund etwa von Kriegen und Migration. Und der Klimawandel und durch ihn hervorgerufene Extremwetterereignisse bedrohen auch sehr viele Menschen.

Wie gehen Sie als Kreditgeber mit diesen Risiken um?

Das ist natürlich eine Herausforderung. Was wir seit einigen Jahren machen, ist, in die Resilienz von Gemeinschaften zu investieren. Nicht nur finanziell. Nehmen Sie etwa die Philippinen und die Taifune. Den Taifun kann man nicht abschaffen. Und man kann auch nur bis zu einem bestimmten Grad vorsorgen, damit er keinen allzu großen Schaden anrichtet. Deshalb versuchen wir, Gemeinschaften in die Lage zu versetzen, sich im Fall eines Extremwetterereignisses oder etwa eines Kriegs schnell und gut wieder zu reorganisieren. Das gelingt einerseits mit unserem Fokus auf Gemeinschaftsfinanzierungen, aber auch durch intensive Betreuung durch unsere Partnerorganisationen.