

Nachhaltig
sozial wirken



Zahlen und Fakten

Stand: 31. Dezember 2015

Das Projektfinanzierungsportfolio

- betrug 2015 900 Millionen Euro, wovon 132 Millionen Euro in einkommensschwachen Ländern (Pro-Kopf-BNE \leq 1.045 US-Dollar) investiert waren
- beinhaltete Kredite und Kapitalbeteiligungen für 809 Partnerorganisationen in 69 Ländern

Inklusives Finanzwesen

Gut 82 % des Projektfinanzierungsportfolios – 738 Millionen Euro – sind im inklusiven Finanzwesen investiert. Dies umfasst die Bereiche Mikrofinanz, Finanzierungen für kleine und mittlere Unternehmen sowie Leasing. Die Vergabe erfolgt über 544 Genossenschaften, Finanzinstitutionen ohne Banklizenz oder Banken, die verschiedene Finanzprodukte anbieten, sowie über Finanzierungen für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und institutionelle Banken.

- Oikocredit investiert weiterhin vorrangig in kleine Mikrofinanzinstitutionen (MFI), die weniger als 10.000 Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer haben (44 %)
- Unsere Mikrofinanz-Partnerorganisationen erreichen 46 Millionen Menschen, 5,9 Millionen von ihnen werden direkt mit Finanzierungen von Oikocredit erreicht
- 86 % der erreichten Kundschaft sind Frauen
- 28 % der Kundinnen und Kunden sind in der Landwirtschaft tätig, 27 % im Handel, 24 % im Dienstleistungssektor, 10 % im produzierenden Gewerbe und 11 % in anderen Bereichen
- 51 % der Kundinnen und Kunden leben in ländlichen Gebieten
- 52 % der Mikrofinanzpartner haben eine Gleichstellungsstrategie
- 59 % der Mikrofinanzpartner haben eine Umweltschutzstrategie

Produzierendes Gewerbe und Dienstleistungen

Gut 18 % des Projektfinanzierungsportfolios – 165 Millionen Euro – gehen an kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und Produktionsgenossenschaften, vorwiegend aus den Bereichen Landwirtschaft, Fairer Handel und produzierendes Gewerbe, sowie an soziale Organisationen, die auf kommunaler Ebene Bildungs- und Gesundheitsleistungen bieten.

- 265 Partnerorganisationen in verschiedenen Sektoren, v. a. in der Landwirtschaft
- 69 % Landwirtschaft und Viehzucht
- 11 % Handel und Warenherstellung
- 8 % Gesundheitswesen und Bildung
- Oikocredit unterstützt 91 Fairhandelsorganisationen
- 107 Partnerorganisationen im produzierenden Gewerbe und Dienstleistungssektor setzen sich aktiv für Umwelt- und Klimaschutz ein
- 45 % der Partnerorganisationen im produzierenden Gewerbe und Dienstleistungssektor haben eine Gleichstellungsstrategie und 73 % haben eine Umweltstrategie

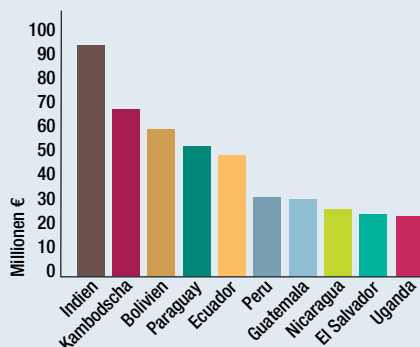
Fotografien: Opmeer reports

Titelbild: Pramodini Behera ist Kundin von Annapurna Microfinance Pvt. Ltd (AMPL). Die Mikrofinanzinstitution vergibt Kredite an Frauen im Bundesstaat Odisha und im benachbarten Chhattisgarh und unterstützt sie damit auf dem Weg zur sozialen und wirtschaftlichen Eigenständigkeit. Pramodini ist auch Mitglied der Selbsthilfegruppe Maa Mangala in dem ostindischen Dorf Radhacharanpur. Die Gruppe betreibt Lebensmittel-Verkaufsstände, produziert Milchprodukte und züchtet Pilze.

2015 in Grafiken

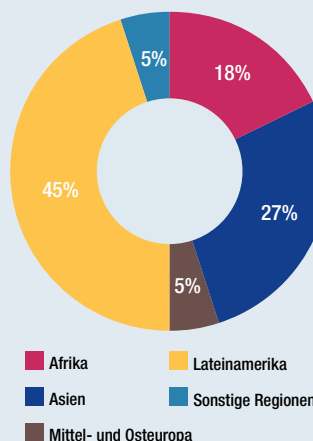
Länder mit den höchsten Finanzierungssummen

Stand 31. Dezember 2015



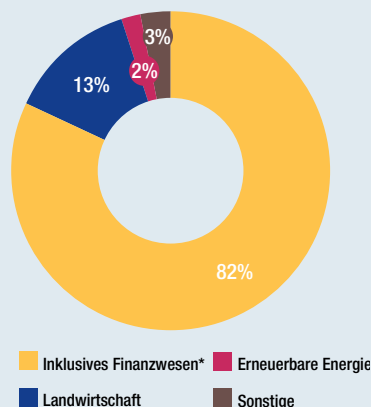
Finanzierung nach Regionen

Stand 31. Dezember 2015



Finanzierung nach Sektoren

Stand 31. Dezember 2015



* Mikrofinanz, Finanzierungen für kleine und mittlere Unternehmen sowie Leasing

Wissen, zeigen, lernen und teilen

Oikocredit hat die Vision einer weltweiten gerechten Gesellschaft, in der alle Menschen in der Lage sind, sich eine Existenz aufzubauen. Und Oikocredit hat den Auftrag, unsere Partnerorganisation dabei zu unterstützen, Menschen mit geringem Einkommen zu stärken und ihnen gute Zukunftsperspektiven zu eröffnen. Auf dieser Grundlage entwickeln wir unseren Ansatz des sozialen Wirkungsmanagements und unsere Programme von Beratung und Schulungen.

Der Wert unserer Investitionen hängt von der sozialen Wirksamkeit unserer Partner ab. Die Auswahl von Partnerorganisationen, die unsere Vision und unsere Werte teilen und deren soziale Ziele mit unseren übereinstimmen, ist der erste, entscheidende Schritt in unserem eigenen sozialen Wirkungsmanagement. Unser Konzept „Entwicklungsfinanzierung plus“ ermöglicht es uns, Partnern geduldiges Kapital und Kredite in Landeswährung bereitzustellen und sie durch Beratung und Schulungen zu unterstützen.

Wir legen Wert auf Transparenz, Verantwortungsbereitschaft und kontinuierliche Verbesserungen. Dafür braucht es regelmäßige Überprüfungen und Bewertungen. Oikocredit und ihre Partnerorganisationen müssen wissen und nachweisen können, dass die Mittel wirksam eingesetzt werden und positive Ergebnisse erzielen. Beratung und Schulungen sind ein wichtiger Teil unserer Arbeit. Als sozialer Investor reagieren wir auf den Bedarf unserer Partner. Wir helfen ihnen, ihre Kenntnisse und Kompetenzen zu erweitern, neue Technologien anzuwenden, ihren Kundenkreis zu vergrößern sowie ihre Unternehmensführung und -planung, ihre Produkte und Dienstleistungen zu verbessern.

Entscheidend ist, aus den Herausforderungen, denen wir begegnen, zu lernen. Eine solche Lernkultur umfasst systematische Datenerfassung und -analyse, Reflexion, Erfahrungsaustausch und Wissensvermittlung. Als Branchenführer betrachten wir es

als unsere Aufgabe, unseren Ansatz der Entwicklungsfinanzierung bekannter zu machen und für sozial verantwortliche Investitionen zu werben.

Oikocredit hat eine neue Strategie für das soziale Wirkungsmanagement und für Beratung und Schulungen für den Zeitraum 2016-2020 entwickelt. Unter anderem streben wir an, unsere Auswahlverfahren nach sozialen und ökologischen Kriterien zu verbessern. Auch unterstützen wir Partnerorganisationen dabei, die Ergebnisse auf Kundenebene zu beobachten, um einen nachhaltigen Nutzen für ihre Kundinnen und Kunden zu bewirken. Ferner richten wir besonderes Augenmerk auf die ökologische Leistungsfähigkeit und legen mehr Gewicht auf das Informationsmanagement.

Im Rahmen der neuen Strategie haben wir unser Konzept für Beratung und Schulungen neu strukturiert und in drei internationale Programme gegliedert: Beratung und Schulungen in den Bereichen Finanzdienstleistungen, Landwirtschaft und Bewertung der Ergebnisse auf Kundenebene. Diese Programme umfassen auch die direkte Unterstützung von Partnerorganisationen durch unseren weltweiten Pool von Fachkräften zur Optimierung und Erweiterung bestehender Initiativen, Systeme und Instrumente.

Dieser Bericht zum sozialen Wirkungsmanagement bietet einen Überblick über unsere Arbeit in all den genannten Bereichen. Wie immer freuen wir uns über Ihre Kommentare und einen Austausch mit Ihnen.

David Woods

Vorstandsvorsitzender Oikocredit International

Ging Ledesma

Direktorin für Anlegerbetreuung und soziales Wirkungsmanagement



Victor Hugo Bajana ist Vorsitzender der Unión de Organizaciones Campesinas Cacaoteras del Ecuador (UNOCACE), einer Bio-Kakaogenossenschaft mit Fairhandels-Siegel in Südwest-Ecuador.

Im Zentrum unseres Auftrags

Wir wollen wirtschaftlich benachteiligte Menschen dabei unterstützen, ein Leben in Würde zu führen. Dazu ist es notwendig, dass wir unsere Verfahren und die Qualität der Ergebnisse kritisch analysieren. Für Oikocredit ist deshalb das soziale Wirkungsmanagement (social performance management, SPM) ein zentraler Arbeitsbereich. Ein wirksames SPM erfordert erstens die sorgfältige Auswahl der Partnerorganisationen. Zweitens gilt es für uns zu überprüfen, welche Reichweite die Partner haben und ob sie ihre Zielgruppen erreichen, welche Produkte und Dienstleistungen sie anbieten und wie sich die Lebensbedingungen ihrer Kundinnen und Kunden verändern. Drittens bieten wir bei Bedarf Unterstützung und Schulungen für Partnerorganisationen und ihre Kundschaft an.

Auswahl und Unterstützung der Partner

Wenn wir Organisationen auswählen, an die wir Kredite vergeben und in die wir investieren, müssen wir sicher sein, dass ihre Ziele und Ansätze zu uns passen. Wir müssen davon überzeugt sein, dass wir gut zusammenarbeiten und voneinander und miteinander lernen können. Nur so kann es uns gelingen, Menschen mit geringem Einkommen, ihre Familien und Gemeinschaften nachhaltig zu stärken.

Wir nutzen zwei Bewertungslisten zur Erfassung von sozialer Wirksamkeit, Umweltverträglichkeit und verantwortungsvoller Unternehmensführung („ESG Scorecards“): eine für Finanzinstitutionen, die andere für Produktions- und Dienstleistungsunternehmen. Diese Scorecards setzen wir ein, um potenzielle

Partner anhand zentraler Auswahlkriterien zu überprüfen: ihr Engagement, ihre Fähigkeit, Arbeitsplätze und Verdienstmöglichkeiten für die Kundschaft zu schaffen, ihre Leitungsstruktur, das erreichte Maß an Geschlechtergerechtigkeit, ihre Umweltstrategie, ihre finanzielle Tragfähigkeit und ihr Unterstützungsbedarf.

Haben wir uns für eine Partnerorganisation entschieden, arbeiten wir mit daran, dass sie ihren sozialen Auftrag umsetzen kann und die Ergebnisse sorgfältig beobachtet, bewertet und dokumentiert. Schließlich wollen wir sicherstellen, dass unsere gemeinsamen Anstrengungen zum Ziel führen. Durch praktische Unterstützung, Schulungen und Zusammenarbeit vor Ort hilft Oikocredit den Partnerorganisationen, die Kompetenzen zu entwickeln, die sie brauchen, um dem Bedarf ihrer Kundschaft bestmöglich zu entsprechen. Unser Arbeitsumfeld verändert sich schnell. Das erfordert von uns ständige Bereitschaft zu lernen, unsere Arbeit weiterzuentwickeln und zu verbessern. Angesichts dessen sind wir durchaus stolz auf unseren beharrlichen Einsatz dafür, den Partnerorganisationen die bestmöglichen Beratungs- und Schulungsangebote zu bieten.

Große Fortschritte in strategischen Bereichen

Im Jahr 2015 hat Oikocredit gute Fortschritte in ihren strategischen Schwerpunktbereichen inklusives Finanzwesen, Landwirtschaft, erneuerbare Energien und Afrika erzielt. Wir haben einen großen Zuwachs in unserem Gesamtportfolio verzeichnet – sowohl im Bereich Finanzdienstleistungen als auch im Produktions- und Dienstleistungssektor. Die Gesamtzahl der Partner

Allgemeine und finanzielle Indikatoren	2015	2014	2013	2012	2011
Summe ausstehender Projektfinanzierungen	900 Mio. €	735 Mio. €	591 Mio. € ¹	531 Mio. € ¹	521 Mio. € ¹
Portfolio Inklusives Finanzwesen	735 Mio. €	614 Mio. €	483 Mio. €	420 Mio. €	410 Mio. €
Portfolio Produzierendes Gewerbe und Dienstleistungen	165 Mio. €	121 Mio. €	108 Mio. €	110 Mio. €	110 Mio. €
Gesamtvolumen neuer Kredite	498 Mio. €	384 Mio. €	296 Mio. €	234 Mio. €	211 Mio. €
Anzahl der Partner	809	805	815	854	896
Anzahl der Mikrofinanzpartner	544	549	566	583	616
Anzahl der Länder	69	63	67	67	67

Soziale Leistungsindikatoren	2015	2014	2013	2012	2011
Durch Mikrofinanzpartner erreichte Kundschaft	46 Mio.	37 Mio.	28 Mio.	28 Mio.	2,5 Mio.
Durch Oikocredit-Finanzierungen erreichte Mikrofinanzkundschaft ²	5,9 Mio.	1,5 Mio.	2,8 Mio.	1,7 Mio.	1,6 Mio.
% weibliche Mikrofinanzkundschaft	86 %	86 %	81 %	84 %	83 %
% ländliche Mikrofinanzkundschaft	51 %	50 %	47 %	56 %	53 %
% Mikrofinanzpartner mit Gleichstellungsstrategie	52 %	50 %	50 %	42 %	38 %
Anzahl Partner im produzierenden Gewerbe und Dienstleistungssektor	265	256	249	271	280
Anzahl der „grünen“ Partnerorganisationen	107	105	101	98	-
Anzahl der Genossenschaften	235	240	262	272	290
Beschäftigte bei Partnern im produzierenden Gewerbe und Dienstleistungssektor	84.000 ⁴ (34.820 feste Stellen)	124.078 (106.052 feste Stellen)	46.607 (31.144 feste Stellen)	37.438 (20.556 feste Stellen)	39.323 ³ (24.083 feste Stellen)
Erreichte Bäuerinnen und Bauern	373.693	325.630	315.408 ⁵	286.061	292.586
% Partner im produzierenden Gewerbe und Dienstleistungssektor mit Umweltstrategie	73 %	73 %	70 %	72 %	73 %

¹ Bereinigte Zahlen aus 2011, 2012 und 2013 in Bezug auf die 2013 gemeldete soziale Leistungsfähigkeit³

² Als Proxy-Indikator wird die Zahl der erreichten Endkundschaft mit dem relativen Anteil multipliziert, den Oikocredit an der Finanzierung des Kreditportfolios der Mikrofinanzpartner hat

³ Ausschließlich direkt beschäftigte Arbeitskräfte

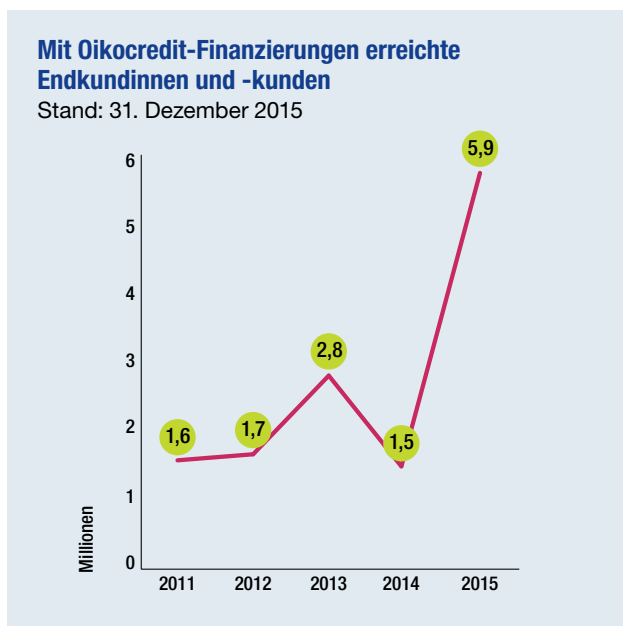
⁴ Nicht eingeschlossen sind die Ochsenkarrenfahrer von BWDA, die für 2014 verbucht sind

⁵ Daten von zwei Partnern wurden nicht berücksichtigt

erhöhte sich auf 809 (von 805 im Vorjahr). Im Produktions- und Dienstleistungsbereich war sie etwas höher, im Finanzwesen etwas geringer als 2014.

Unsere Investitionen in Ländern mit geringem Einkommen und den wirtschaftlich am wenigsten entwickelten Ländern erhöhten sich um 22 % bzw. 49 %. Fast neun Zehntel unseres Portfolios in diesen Ländern konzentrieren sich in Afrika. Dort haben wir einen Zuwachs von 52 %, hauptsächlich durch Investitionen in neue Partnerorganisationen. Lateinamerika und Asien sind weiterhin die Regionen mit dem größten Portfolio, der Anteil Afrikas hat sich aber auf 18 % erhöht.

Reichweite bei Kundschaft und Zielgruppen

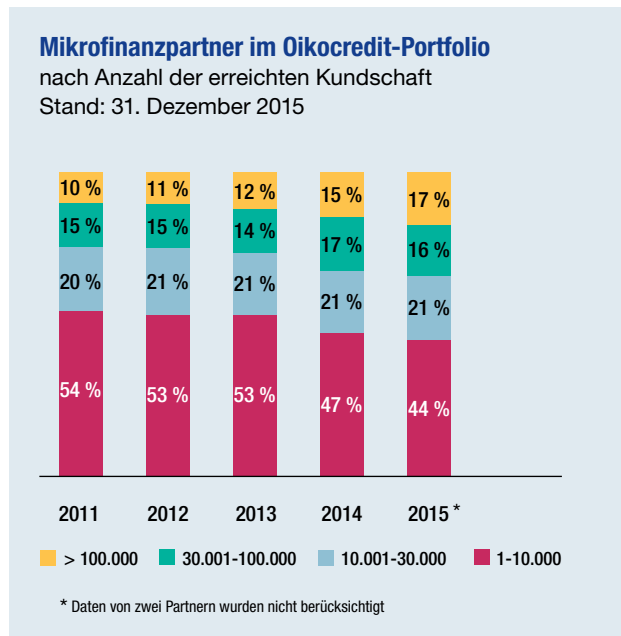


Die Partnerorganisationen von Oikocredit im Bereich Finanzdienstleistungen (einschließlich Mikrofinanzinstitutionen) erreichten 2015 die Rekordzahl von 46 Millionen Kundinnen und Kunden. Im Jahr 2014 waren es 37 Millionen. Die Partner in Indien meldeten einen starken Anstieg der Kreditkundschaft von 6,7 Millionen. Wir haben uns das Ziel gesetzt, bis 2020 insgesamt 55 Millionen Menschen mit den Finanzdienstleistungen unserer Partner zu erreichen.

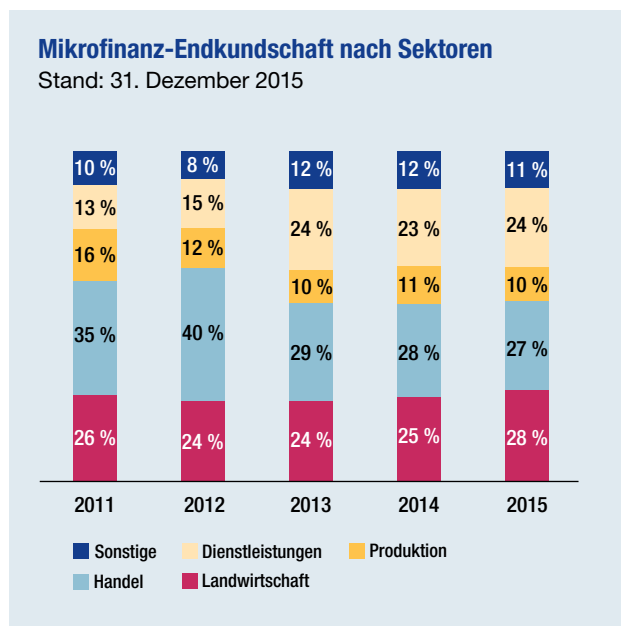
Wir möchten vor allem Menschen in ländlichen Gebieten als Kundinnen und Kunden gewinnen. Unsere Zielgruppe sind insbesondere Frauen. 2015 blieb der Anteil der weiblichen Kundschaft bei 86 % und war damit höher als bei unseren Branchenkollegen in der Mikrofinanz, die laut der Erhebung Symbiotics 2015 Microfinance Investment Vehicles (MIV) durchschnittlich 66 % weibliche Kundschaft verzeichneten. Dieser Erfolg ist vor allem den Ländern in Asien zu verdanken – Partnerorganisationen in Indien, Indonesien, auf den Philippinen, in Sri Lanka und Vietnam meldeten durchschnittlich über 90 % Frauenanteil bei ihrer Kundschaft. Aber auch in Kenia machten Frauen 92 % der Kundschaft unserer Partner im Finanzwesen aus.

Der Anteil der Kreditkundschaft in ländlichen Gebieten stieg im Vergleich zum städtischen Umfeld leicht von 50 % auf 51 %. Am höchsten ist der Prozentsatz der ländlichen Kundschaft in Osteuropa. Wir verzeichneten einen erheblichen Zuwachs beim

Anteil der ländlichen Kreditkundschaft in Afrika (Anstieg um 8 % auf 51 %), Lateinamerika (Erhöhung um 7 % auf 48 %) und Osteuropa (Steigerung um 4 % auf 67 %). Der Anteil der von uns erreichten ländlichen Kundschaft von Finanzinstitutionen liegt laut der Symbiotics-Erhebung 2015 (MIV) etwas über dem Branchendurchschnitt von 49 %.



44 % unserer Partner im Finanzwesen hatten 2015 weniger als 10.000 Kreditkundinnen und -kunden. Dieser Anteil ist in den letzten Jahren zurückgegangen. Größere Anbieter mit einer Kundschaft von über 100.000 Personen machen inzwischen 17 % unserer Partner im Finanzwesen aus. Dieser kontinuierliche Trend war 2015 vor allem eine Folge des Wachstums unserer Partnerorganisationen.



Überprüfung der sozialen Wirkung

Portfolio im inklusiven Finanzwesen

Im Jahr 2015 waren Wachstum der eigenen Organisation (74 %), Verringerung der Armut (62 %) und Beschäftigung (46 %) die am häufigsten genannten Entwicklungsziele unserer Partner im inklusiven Finanzwesen. Wichtige Ziele für viele waren zudem Gleichstellung, Wohnungsbau, Unternehmensgründungen sowie Bildung und Gesundheit. Zwar nutzen vorerst nur ein Drittel unserer Partnerorganisationen im inklusiven Finanzwesen Indikatoren, um Fortschritte in Bezug auf Ziele zu verfolgen, doch werden die Ergebnisse auf Kundenebene vermehrt beobachtet.

Rechenschaftspflicht und soziales Wirkungsmanagement

Zunehmend mehr Partner übermitteln Sozial- und Finanzdaten an die Informationsplattform Microfinance Information Exchange (MIX), setzen Sozial- und Finanzratings ein oder führen Umfragen zur Kundenzufriedenheit durch. Der Anteil der Partner im inklusiven Finanzwesen, die die Kundenschutzrichtlinien (Client Protection Principles, CPP) unterzeichnet haben, stieg auf 81 %. Uns interessiert zudem, welche Partner Selbstbewertungen zur Einhaltung der Kundenschutzrichtlinien durchgeführt und einen Aktionsplan umgesetzt haben.

Menschen in Armut erreichen

Oikocredit unterstützt die Anwendung des Progress out of Poverty Index (PPI), einem Instrument zur Erfassung der Armutsreduktion. 79 Partnerorganisationen im inklusiven Finanzwesen – das sind sechs mehr als 2014 – gaben an, den PPI zur Messung der Armut ihrer Kundschaft zu verwenden. Von den 5,3 Millionen befragten Kunden und Kundinnen lebten 1,2 Millionen (22 %) unter der internationalen Armutsgrenze (1,25 US-\$ pro Tag)¹ und 2,8 Millionen (53 %) unter der Grenze für geringes Einkommen (2 US-\$ pro Tag).

Zinssätze für die Kundschaft

Die 314 aktiven Partnerorganisationen im inklusiven Finanzwesen berechneten 2015 größtenteils Zinssätze zwischen 20 % und 40 %, der durchschnittliche effektive Jahreszins lag bei 36 %.²

Überprüfung nach ESG-Kriterien

Wir überprüfen Partnerorganisationen sehr sorgfältig mithilfe unserer „ESG Scorecard“ für Finanzintermediäre. Mithilfe dieser Bewertungsliste zur Erfassung von sozialer Wirksamkeit, Umweltverträglichkeit und verantwortungsvoller Unternehmensführung ermittelten wir im Jahr 2015 für 168 neue Partner einen durchschnittlichen ESG-Wert von 62 %. Dieser Wert bewegt sich auf dem Niveau der Vorjahre. Die besten Ergebnisse erreichen die Partnerorganisationen meist im Bereich „Nutzen und Wohl der Kundschaft“. Ergebnisse am äußersten Ende des Spektrums verzeichnen nur wenige Partner. Wir wollen die Scorecard künftig verstärkt dazu nutzen, Veränderungen in der Leistungsfähigkeit der Partner in Bezug auf die ESG-Kriterien zu beobachten und zu analysieren.

¹ Die Weltbank hat die internationale Armutsgrenze im Jahr 2015 von 1,25 auf 1,90 US-Dollar heraufgesetzt. Die PPI-Messzahl und die Referenztabellen werden aktualisiert, momentan verwenden wir jedoch noch die Grenze von 1,25 US-Dollar.

² Dass dieser Zinssatz deutlich höher als beispielsweise in Deutschland ist, hat drei zentrale Gründe. Die Inflation liegt in den meisten Entwicklungsländern höher als derzeit bei uns. Viele kleine Mikrokredite verursachen zudem deutlich höhere Kosten als wenige große Kredite. Und nicht zuletzt sind Investitionen in Entwicklungsländern mit besonderen Risiken verbunden, etwa durch politische Instabilität, Klima- oder Umweltfaktoren. Dagegen müssen sich die Mikrofinanzinstitutionen und Oikocredit absichern.

Produktions- und Dienstleistungsportfolio

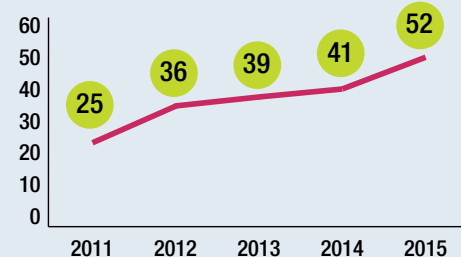
Unser Produktions- und Dienstleistungsportfolio ist in Landwirtschaftsbetrieben, Genossenschaften, kleinen und mittleren Unternehmen (KMU), Universitäten und Krankenhäusern investiert, um die lokale Wirtschaft zu stärken. Die am häufigsten genannten Ziele der Partner in diesem Bereich waren: Arbeitsplätze schaffen, Armut verringern, ökologisch nachhaltige Entwicklung vorantreiben, Wertschöpfungsketten entwickeln. Drei Viertel der Genossenschaften und Verbände gaben die Verringerung der Armut, 66 % nachhaltige Entwicklung als Ziel an.

Wachstum des Portfolios und neue Arbeitsplätze

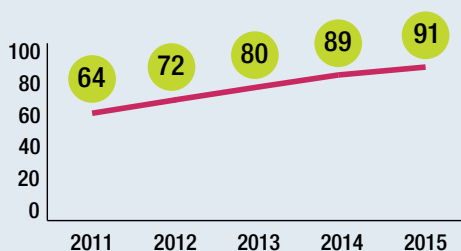
Unsere Investitionen im Produktions- und Dienstleistungsbereich erhöhten sich um 36 % auf 165 Millionen Euro. Den größten Anteil hatten daran Investitionen in lateinamerikanische Landwirtschaftsunternehmen, 40 % davon in neue Partner. Die Landwirtschaft machte 69 % des Portfolios in diesem Bereich aus, gefolgt von erneuerbaren Energien, deren Anteil sich von nahezu Null auf 12 % erhöhte, Handel und Warenherstellung (11 %), die einen Anstieg von 15 % verzeichneten, und Gesundheit und Bildung (8 %), deren Anteil konstant blieb.

Partnerorganisationen im Bereich Produktion und Dienstleistungen hatten etwa 84.000 Beschäftigte, 58 % mit befristeten und 42 % mit unbefristeten Arbeitsplätzen. Die Zahl der Arbeitsplätze bei Partnerorganisationen im Produktions- und Dienstleistungsbereich stieg netto um 37.000 gegenüber 2014 (bereinigte Zahlen), vor allem aufgrund der neuen Partner in Mittelamerika, die 29.000 befristete Arbeitsplätze bieten. Jeder Partner in diesem Bereich hat 2015 durchschnittlich 57 befristete und vier unbefristete Arbeitsplätze geschaffen.

Fairhandels-Portfolio in Millionen Euro



Partnerorganisationen im Fairen Handel



„Grüne“ und Fairhandels-Partner

45 % der 164 Partner im Bereich Produktion und Dienstleistungen gaben einen ökologischen Schwerpunkt an – Bio-Landwirtschaft, nachhaltige Forstwirtschaft, Abfallwirtschaft, erneuerbare Energien oder Wasser- und Sanitärwirtschaft. Unser Fairhandels-Portfolio wuchs um 24 % auf 52 Millionen Euro. Es kamen 15 Fairhandelspartner neu hinzu, wobei die Zahl der Partner insgesamt nahezu gleich blieb. Die meisten Fairhandelspartner (74 % von 91) sind in Lateinamerika ansässig.

Bio- und Fairhandels-Zertifizierungen stellen sicher, dass unsere Partner zu nachhaltiger Entwicklung beitragen, indem sie unter anderem bessere Handelskonditionen bieten, für menschenwürdige Arbeitsplätze sorgen und umweltfreundliche Verfahren fördern. 89 Partner im Produktions- und Dienstleistungsbereich (54 %) hatten mindestens ein Siegel, am häufigsten das FLO-Siegel von Fairtrade International und die Bio-Zertifizierung. Das Volumen der zertifizierten Produkte von Bio- und Fairhandelspartnern erhöhte sich auf 67 %.

Ökologische Leistungsfähigkeit

Unsere ökologische Leistungsfähigkeit zu verbessern ist eine zentrale Voraussetzung für den dreifachen Gewinn, den Oikocredit anstrebt – ökonomisch, ökologisch und sozial. Wir bemühen uns, nachhaltiger zu arbeiten und besser zu verstehen, welche Auswirkungen wir und unsere Partnerorganisationen auf die Umwelt haben.

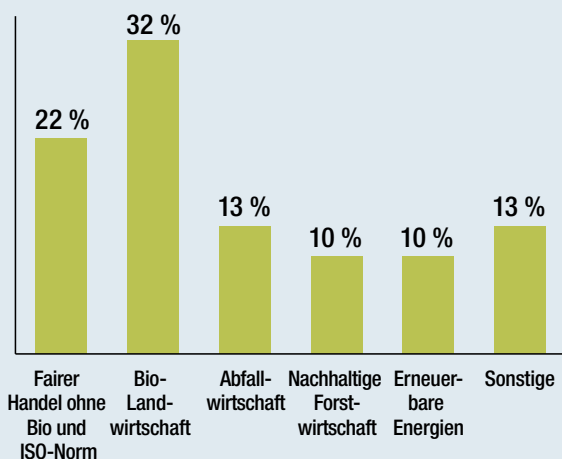
SEKEM-Wirkungsanalyse

Wir haben eine Wirkungsanalyse zu unserem ägyptischen Landwirtschaftspartner SEKEM veröffentlicht. Dessen Geschäftsmodell verbindet wirtschaftliche, soziale, kulturelle und ökologische Werte. SEKEM hat Wüstenflächen kultiviert, unterstützt den Bio-Anbau in kleinbäuerlichen Betrieben und vertreibt Bio-Erzeugnisse auf dem nationalen und internationalen Markt. Die Studie wurde in Zusammenarbeit mit der Universität Wageningen in den Niederlanden und mit Unterstützung der ägyptischen Heliopolis-Universität durchgeführt. Die Ergebnisse zeigen, dass die Bäuerinnen und Bauern durch bessere Beschäftigungsmöglichkeiten, besseren Marktzugang und höheren Verdienst von



Die Oikocredit-Partnerorganisation Punam Energy Private Limited stellt nachhaltige netzunabhängige Sonnenenergie-Lösungen in ländlichen Gebieten Indiens bereit.

Umweltfreundliche Partnerorganisationen *



* Datenangaben von 164 Partnern im produzierenden Gewerbe und Dienstleistungssektor

SEKEM profitieren. Ein ganzheitliches Konzept kann also finanziell tragfähig sein, sogar unter schwierigen Rahmenbedingungen. Die Autorinnen und Autoren der Studie empfehlen SEKEM unter anderem, das Angebot an Beratung und Schulungen für seine kleinbäuerlichen Zulieferer zu vergrößern. Zudem sollte das Unternehmen Veränderungen im Leben der Bauernfamilien nachverfolgen, um noch gezielter auf deren Bedarf eingehen zu können.

CO₂-Fußabdruck und Kompensationsfonds

Die Hauptgeschäftsstelle von Oikocredit International in Amersfoort und eine wachsende Zahl regionaler Geschäftsstellen ermitteln jedes Jahr ihren CO₂-Fußabdruck. Unsere Geschäftsstellen für Indien (Maanaveeya), Südostasien und Mexiko, Mittelamerika und die Karibik verringerten 2015 durchgängig ihre CO₂-Emissionen pro Vollzeitstelle. Unsere regionale Geschäftsstelle im südlichen Südamerika ermittelte erstmals ihre Emissionswerte. Die Pro-Kopf-Emissionen in der Hauptgeschäftsstelle in Amersfoort gingen leicht zurück.

Während die regionalen Geschäftsstellen ihren CO₂-Fußabdruck lokal ausgleichen, nutzt die Hauptgeschäftsstelle dafür ihren eigenen CO₂-Ausgleichsfonds, mit dem jedes Jahr eine unserer Partnerorganisationen unterstützt wird. 2015 ging ein Zuschuss an unseren indischen Partner Thrive Solar. Damit wurden 750 Bewohnerinnen und Bewohner von Slums und 100 traditionell arbeitende Weberfamilien mit Solarlampen ausgestattet. Thrive Solar versorgt einkommensschwache Gemeinschaften ohne Stromanschluss in Afrika und Asien mit bezahlbaren hochwertigen Solarleuchten und beschäftigt über 300 Personen, größtenteils Frauen.

Erneuerbare Energien

Erneuerbare Energien sind einer der strategischen Investitionsschwerpunkte von Oikocredit. Wir möchten dazu beitragen, dass fossile Brennstoffe mit hohem Kohlenstoffausstoß durch erneuerbare Energiequellen ersetzt werden und dass einkommensschwache Haushalte ohne Netzanschluss Zugang zu einer bezahlbaren Stromversorgung bekommen. Unser Portfolio im Bereich erneuerbare Energien ist 2015 erheblich gewachsen: von 8,4 Millionen Euro auf 15,9 Millionen Euro.

Beratung und Schulungen für Wider

Zum sozialen Auftrag von Oikocredit gehört ein ganzheitlicher Ansatz der verantwortlichen Finanzierung, der sozialen, finanziellen und ökologischen Gewinn verbindet. Zusätzlich zu Finanzierungsmitteln brauchen unsere Partnerorganisationen häufig auch langfristig ausgerichtete Beratung und Schulungen, um ihre Widerstandsfähigkeit und Wirksamkeit steigern zu können. Davon profitieren die Kundschaft und deren Familien. Indem sie ihren Partnern hilft, ihre Sozial- und Nachhaltigkeitsziele zu erreichen, erfüllt Oikocredit auch ihren eigenen Auftrag.

Beratungs- und Schulungsaktivitäten 2015

2015 finanzierten wir 140 Beratungs- und Schulungsmaßnahmen im Wert von 1,7 Millionen Euro. Davon wurden 669.000 Euro in Lateinamerika aufgewendet, 581.000 Euro in Afrika, 307.000 Euro in Asien und 152.000 Euro für regionsübergreifende Initiativen und Maßnahmen in Osteuropa und Zentralasien. Unsere größten Bereiche für Beratung und Schulungen waren Risikomanagement (564.000 €), Unterstützung bei der Entwicklung landwirtschaftlicher Wertschöpfungsketten (510.000 €) und die Verbesserung des sozialen Wirkungsmanagements (395.000 €).

Unsere Schulungs- und Beratungsaktivitäten werden von Oikocredit-Mitarbeitenden und externen Beratungskräften durchgeführt. Im inklusiven Finanzwesen liegt der Schwerpunkt auf

dem Risikomanagement, dem sozialen Wirkungsmanagement und der Erfassung, Verwaltung und Nutzung von Kundendaten zur Verbesserung von Verfahren, Produkten und Dienstleistungen. Unser Programm zu den Ergebnissen auf Kundenebene verbessert die Möglichkeiten der Partner, Veränderungen im Leben ihrer Kundinnen und Kunden nachzuverfolgen, sie zu unterstützen und zu dokumentieren. Zum Programm gehört auch die quantitative Armutsanalyse. Bisher wurden die Daten zu fast zwei Millionen Kundinnen und Kunden von elf Partnerorganisationen erfasst. Bei anderen Initiativen geht es um Unternehmensführung, Marktanalyse, finanzielle Grundbildung, technische Kompetenzen und Organisationsentwicklung.

Neues Konzept, drei Programme

Auf der Grundlage der bisherigen Erfahrungen und als Reaktion auf von den Partnern vor Ort geäußerte Bedürfnisse entwickelt Oikocredit ihre Beratungs- und Schulungsangebote weiter, um sie wirksamer zu gestalten. Unser neues Konzept sieht eine Untergliederung in drei internationale Programme vor: Beratung und Schulungen im Finanzwesen, in der Landwirtschaft und in der Bewertung und Überprüfung der Ergebnisse auf Kundenebene. Es soll weniger einzelne Initiativen geben, stattdessen wollen wir Maßnahmen in ähnlicher Form mit unterschiedlichen Partnern über einen längeren Zeitraum durchführen.

Anteil armer Menschen an der Kundschaft, ermittelt von einer Untergruppe der Oikocredit-Partner mithilfe des PPI

	% der Kundschaft unter der nationalen Armutsgrenze	% der Kundschaft unter der internationalen Armutsgrenze (1,25 USD/Tag)	% einkommensschwacher Kundschaft (2 USD/Tag)	Zahl der Partner	Befragte Kundinnen und Kunden
Asien	16,3 %	24,9 %	60,6 %	35	4.921.136
Kambodscha	9,0 %	17,0 %	27,2 %	6	238.937
Indien	11,2 %	26,6 %	64,4 %	15	3.576.808
Philippinen	27,1 %	13,9 %	40,8 %	10	1.009.128
Tadschikistan	14,8 %	18,4 %	39,9 %	2	36.459
Kyrgyzstan	15,0 %	0,2 %	9,3 %	1	8.268
Sri Lanka	5,2 %	3,2 %	5,2 %	1	51.536
Lateinamerika	26,5 %	13,7 %	21,9 %	35	261.463
Bolivien	26,7 %	12,1 %	19,1 %	7	12.250
Kolumbien	24,8 %	7,2 %	25,3 %	3	72.084
Dominikanische Republik	15,0 %	3,0 %	3,0 %	1	4.150
Ecuador	16,0 %	11,9 %	6,5 %	6	78.161
El Salvador	35,0 %	39,8 %	57,6 %	2	40.327
Guatemala	32,5 %	1,1 %	8,5 %	6	9.404
Haiti	53,0 %	0,0 %	70,0 %	1	1.919
Honduras	49,9 %	0,0 %	3,6 %	2	29.156
Nicaragua	9,2 %	0,2 %	5,4 %	2	487
Peru	16,0 %	1,5 %	25,2 %	5	13.525
Afrika	42 %	2 %	31 %	12	181.870
Benin	9,6 %	12,1 %	59,9 %	2	800
Ghana	9,2 %	3,4 %	17,5 %	2	15.903
Kenia	23,0 %	21,0 %	23,0 %	4	276
Mozambique	9,4 %	11,9 %	44,7 %	1	204
Südafrika	59,0 %	0,0 %	0,0 %	1	128.234
Uganda	1,7 %	0,8 %	34,5 %	5	36.453
Gesamt 2015	17,8 %	24,1 %	58,2 %	79	5.364.469
Daten 2014	20,2 %	25,5 %	62,6 %	73	3.269.594

² Die Weltbank hat die internationale Armutsgrenze von 1,25 US-Dollar/Tag (nach Werten von 2005) nach Kaufkraftparität auf 1,90/Tag (nach Werten von 2011) heraufgesetzt. Die PPI Messzahl und die entsprechenden Tabellen werden derzeit aktualisiert, um sie an den neuen Grenzwert von 1,90 US-Dollar/Tag anzupassen. Momentan wird noch der alte Wert von 1,25 US-Dollar/Tag angesetzt.

standsfähigkeit und Wirksamkeit

Die Mitglieder unseres Beratungs- und Schulungsteams, dem Mitarbeitende in der Hauptgeschäftsstelle und den regionalen Geschäftsstellen angehören, arbeiten eng mit Beschäftigten der Abteilungen für Kreditvergabe und Kapitalbeteiligungen zusammen. Wir planen den Ausbau unserer internationalen Programme für Beratung und Schulungen in allen Regionen, in denen wir aktiv sind. Die fünfjährige Zusammenarbeit in diesem Arbeitsbereich mit einer wichtigen Geberorganisation geht zu Ende. Wir sind nun dabei, neue Finanzierungswege und Förderer zu finden.

Programm zu den Ergebnissen auf Kundenebene: Bessere Daten, bessere Entscheidungen

Die Partnerorganisationen von Oikocredit bieten Finanzdienstleistungen an, um ihren Kundinnen und Kunden in vielfacher Hinsicht Nutzen zu stiften: um den Ausbau von Betrieben zu unterstützen, die Schaffung neuer Arbeitsplätze zu ermöglichen, die Gleichstellung von Männern und Frauen zu fördern, die Wohnsituation, Gesundheit und Schulbildung zu verbessern. Als sozial orientierter Investor überlässt Oikocredit solche sozialen Auswirkungen nicht dem Zufall. Unser Programm zu den Ergebnissen auf Kundenebene – Teil der Beratungs- und Schulungszusammenarbeit mit unseren Partnern – hat einen klaren Fokus: Es konzentriert sich auf die Messung von Veränderungen in den Lebensbedingungen der Kundinnen und Kunden und auf die Frage, wie das inklusive Finanzwesen noch besser zum Wohl seiner Kundinnen und Kunden arbeiten kann.

Von guten Absichten zu positiven Ergebnissen

Das Programm zu den Ergebnissen auf Kundenebene ist ein wichtiges Bindeglied zwischen guten Absichten und positiven Ergebnissen. Es hilft den Partnerorganisationen dabei, Daten sinnvoll zu erfassen, zu analysieren und zu nutzen, dadurch bessere Ergebnisse zu erzielen und ihr Profil als Sozialunternehmen zu schärfen.

Zum einen unterstützt das Programm Partnerorganisationen dabei, Kundendaten als Grundlage für sachkundige Neuerungen zu nutzen. Diese Daten beziehen sich beispielsweise auf Einnahmen und Ausgaben oder auf die Wohn- und Beschäftigungssituation. Mithilfe von Echtzeitdaten über Veränderungen in den Lebensbedingungen der Kundinnen und Kunden können Partnerorganisationen ihre Produkte, Dienstleistungen und Systeme besser auf die Zielgruppen abstimmen, ihre Geschäftsstrategie weiterentwickeln, ihre Arbeit für Geldgeber besser dokumentieren und ein besseres Risikomanagement betreiben.

Zum anderen hilft unser Programm den Partnern, die Daten adäquater zu erfassen, zu speichern, zu analysieren und zu dokumentieren. Bessere Daten ermöglichen bessere Entscheidungen.

Wir erweitern das Programm mit dem Ziel, bis zum Jahr 2020 insgesamt 50 Partnerorganisationen zu unterstützen und das Konzept regionsübergreifend weiterzutragen.

ASKI hebt Analyse von Armutsdaten auf neues Level

Seit 2002 investieren wir in die Mikrofinanzinstitution Alalay Sa Kaunlaran Inc. (ASKI), die über 79 Filialen in 17 Provinzen der



Martin Pagipag sortiert seine Süßkartoffeln. Seine Frau betreibt einen Laden. Das Paar hat mehrere Kredite von Alalay Sa Kaunlaran Sa Gitnang Luzon Inc. (ASKI) erhalten, einer Mikrofinanzinstitution, die in Provinzen im Norden der Philippinen Finanzdienstleistungen und Schulungen bietet.

Philippinen über 100.000 Kundinnen und Kunden bedient. ASKI bietet Gruppen- und Individualdarlehen für Erwerbsprojekte und kleinste, kleine und mittlere Unternehmen, Landwirtschaftskredite und Darlehen für Bildung, Wohnungsbau, Wasser- und Sanitärprojekte sowie grüne Energietechnologien. Die Mikrofinanzinstitution bietet zudem Schulungen in den Bereichen Existenzsicherung, Personalführung, Finanzwesen und Betriebswirtschaft, sinnvolles Sparverhalten und Geschlechtergerechtigkeit an.

ASKI wurde von der Grameen Foundation mit der Progress out of Poverty Index (PPI)-Zertifizierung ausgezeichnet und erhielt als erste philippinische Mikrofinanzinstitution das Siegel der Smart Campaign für die Einhaltung der Kundenschutzrichtlinien. Ihr Engagement für Transparenz und sozial verantwortliches Handeln fand auch die Anerkennung der MIX, der Plattform für Marktdaten der Mikrofinanzbranche. ASKI nahm 2014 an einem Intensiv-Training von Oikocredit teil, das der Organisation dabei half, ihre Verfahren der Datenerfassung und -analyse zu verbessern.

Als Ergebnis unserer Schulungen und Beratungen hat ASKI erfolgreich ein neues Berichtsinstrument für Armutsdaten eingeführt. Es hilft bei der Ermittlung wichtiger Trends auf Organisations- und Branchenebene. Die Datenerfassung wurde überarbeitet, damit die Kreditfachkräfte ihrer Kundschaft leichter die passenden Produkte anbieten können. Interne Kontrollen sichern die Datenqualität. Unterschiedliche Abteilungen nutzen relevante armutsbezogene Echtzeit-Datensätze, um Analysen durchzuführen und die Leistungsfähigkeit zu steigern. ASKI hat mit mehreren Maßnahmen die Kundenbindung verbessert. Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter werden regelmäßig darin geschult, Armutsdaten zu sammeln und zu nutzen.

Auf Erfolgen aufbauen

Wir sind von unserem Programm zu den Ergebnissen auf Kundenebene überzeugt. Das Feedback der Partner bestätigt, wie wichtig es für strategische und betriebliche Entscheidungen ist, aussagekräftige Kundendaten zu haben. Die Partnerorganisationen wissen den Beratungsansatz von Oikocredit zu schätzen und bemühen sich, ihre Datenerfassung zu verbessern. Sie stellen beispielsweise neues Personal ein, schulen ihre Beschäftigten und modernisieren die Informationssysteme. Wichtig ist uns, auch aus weniger gelungenen Maßnahmen zu lernen. Da wir mit sehr vielen Partnern zusammenarbeiten, können wir sie in einem internationalen Austausch über Lösungen für gemeinsame Herausforderungen zusammenbringen.

Beratung und Schulungen im Finanzwesen

Investitionen in Organisationen im inklusiven Finanzwesen (einschließlich des Mikrofinanzsektors) sind der wichtigste Schwerpunkt des Portfolios von Oikocredit. Um den Sektor solide, sozial und innovativ zu gestalten, stärken wir die Leistungsfähigkeit der Partner. Wir unterstützen sie dabei, die Lebensqualität ihrer Kundinnen und Kunden nachhaltig zu verbessern.

Wir bieten Beratung und Schulungen insbesondere im sozialen Wirkungsmanagement (SPM) und im Risikomanagement (RM) an. Mit unserer Hilfe haben Partnerorganisationen die Zahl der abgebrochenen Kundenbeziehungen verringert, die Qualität ihres Portfolios verbessert, ihre Kredit- und Sparanlagen-Portfolios vergrößert und neue Finanzprodukte, vor allem für ländliche Gebiete, entwickelt.

Soziales Wirkungsmanagement

Organisationen, die Finanzdienstleistungen anbieten, brauchen häufig externe Unterstützung und Beratung, um ihre sozialen Ziele zu erreichen, ihre Kompetenzen weiterzuentwickeln und Branchenstandards zu erfüllen. Beratung und Schulungen von Oikocredit im sozialen Wirkungsmanagement helfen ihnen, alle Arbeitsbereiche aus der Kundenperspektive und unter dem Aspekt zu betrachten, welchen Nutzen die Kundinnen und Kunden davon haben.

Unsere SPM-Unterstützung reicht von Einführungsworkshops und Bewertungen nach den Allgemeinen Standards für SPM und den Kundenschutzrichtlinien (CPP) bis zum kompletten Mentoring-Programm, das Organisationsdiagnose, Formulierung von Aktionsplänen und Unterstützung bei ihrer Umsetzung umfasst. Wir empfehlen unseren Partnern, Instrumente zur Armutsmessung zu nutzen, weil sie sich damit besser auf Zielgruppen ausrichten können.

Beim Mentoring im sozialen Wirkungsmanagement werden die Partner dazu angeleitet, sich besser über die Lebenswirklichkeit der Kundschaft zu informieren und sich auf das Wohl der Kundinnen und Kunden zu konzentrieren, was sich auch auf ihre eigene finanzielle Leistungsfähigkeit positiv auswirkt. In den Aktionsplänen geht es sowohl um schnelle, sichtbare Erfolge als auch um längerfristige Organisationsentwicklung. Wir haben 31 Partner in Afrika, Asien und Lateinamerika mit SPM-Mentoring unterstützt.

Beratung und Schulungen im sozialen Wirkungsmanagement haben zu deutlichen Qualitätsverbesserungen geführt. Die Überprüfung des Portfolios und die Analyse der Kundeninformationen

funktionieren besser. Es wurden neue Produkte entwickelt (Notfallkredite; E-Geld-Dienstleistungen) und Verfahren für Rückzahlungen überarbeitet, um Kundinnen und Kunden angemessener zu begegnen. Beschwerdeverfahren wurden eingerichtet, und die Reichweite von Organisationen hat sich vergrößert.

Risikomanagement

Erfahrungen mit Projekten, die in Schwierigkeiten gerieten, haben gezeigt, wie wichtig gute Unternehmensführung und ein wirksames Risikomanagement sind. Oikocredit hat deshalb Beratungs- und Schulungsmodule sowie Workshops zum Risikomanagement für Partner im inklusiven Finanzwesen entwickelt.

In Sensibilisierungs-Workshops werden zentrale Konzepte eingeführt. Wir analysieren anschließend gemeinsam verschiedene Risikoarten – etwa Kredit-, Markt-, Währungs-, Umwelt-, Finanz- und Reputationsrisiken – und helfen unseren Partnern, sie systematisch zu bewerten und Pläne zur Risikominderung zu erstellen. Beratung ist oft Teil dieses Prozesses.

Von unseren Beratungs- und Schulungsmaßnahmen im Risikomanagement profitieren Partner im inklusiven Finanzwesen in Afrika, Osteuropa, Mittelamerika und Asien. Mehrere Partner haben im Anschluss Risikoausschüsse im Vorstand oder in der Unternehmensleitung eingerichtet.

Zusammenarbeit mit Partnern in Vietnam und im Senegal

Die Mikrofinanzinstitution TYM wurde von der Vietnam Women's Union gegründet, um Frauen mit geringem Einkommen zu unterstützen, die vor allem in der Landwirtschaft und im Kleinhandel tätig sind. Unsere Beratung und Schulungen im sozialen Wirkungsmanagement helfen TYM dabei, finanzielle Grundbildung



Kleinbäuerinnen und -bauern in Uganda werden im Rahmen des Oikocredit-Programms für Beratung und Schulungen in der Landwirtschaft weitergebildet.

als Form des Kundenschutzes zu etablieren. Kundinnen werden in die Lage versetzt, Kredite wirksamer zu nutzen. Das mindert zugleich das Kreditausfallrisiko der Mikrofinanzinstitution. Im Rahmen dieses Projekts hat TYM in zwölf Provinzen Schulungsleiterkurse durchgeführt für Trainerinnen und Trainer, die Kurse zur finanziellen Grundbildung für 20.400 Kundinnen angeboten haben. Zusätzliche Kurse fanden in abgelegenen Gebieten statt. Außerdem können sich die Frauen bei der Kreditrückzahlung und im Rahmen der monatlichen Treffen in grundlegenden Finanzfragen beraten lassen. Die Kundinnen berichteten, sie hätten praktische Kenntnisse hinzugewonnen, bessere Spargewohnheiten entwickelt und ihr Cashflow-Management verbessert.

Beratung und Schulungen im Risikomanagement hat Oikocredit auch mit der senegalesischen Partnerorganisation im inklusiven Finanzwesen UM-PAMECAS durchgeführt. Das Netz von über 80 Spar- und Kreditgenossenschaften bedient kleinbäuerliche Betriebe, Handeltreibende und andere Kundschaft im ganzen Land. Unsere Unterstützung hatte zur Folge, dass Diagnoseberichte und ein neuer Geschäftsplan erstellt wurden, die Kompetenzverteilung zwischen Leitungsgremien und Geschäftsführung klarer geregelt ist, Strategien zum Risikomanagement angewendet werden und ein Verfahrenshandbuch verfasst wurde.

Landwirtschaftliche Partner und bäuerliche Betriebe stärken

Seitdem Oikocredit vor vier Jahrzehnten erstmals in die Landwirtschaft investierte, hat sich unser Portfolio in diesem Bereich zu einem unserer wichtigsten strategischen Schwerpunkte entwickelt, für den wir ein eigenes Agrarreferat eingerichtet haben. Weltweit unterstützen wir kleinbäuerliche Betriebe, indem wir Akteure auf allen Stufen der Wertschöpfungskette finanzieren, vom Lieferanten über landwirtschaftliche Genossenschaften bis hin zu Händlern und Betrieben, die Ernten aufkaufen, verarbeiten und exportieren.

Wie bei unserem gesamten Portfolio sehen wir auch bei unseren Partnern in der Landwirtschaft, dass sie Unterstützung brauchen, die über Finanzierungen hinausgeht, etwa bei der Unternehmensführung, in technischen Belangen und beim Umweltschutz. Wir haben unser Programm für Beratung und Schulungen in der Landwirtschaft so weiterentwickelt, dass wir auf viele Herausforderungen in diesem Sektor eingehen können. Unser Ziel ist es, jede Maßnahme bestmöglich auf die Situation der Partnerorganisation abzustimmen.

So prägen beispielsweise unterschiedliche Erzeugnisse und Teilsektoren die Landwirtschaft in den verschiedenen Regionen: Kaffee, Tee, Mais und Molkereiprodukte in Ostafrika; Cashews, Kakao, nachhaltiges Palmöl und Mais in Westafrika; Kaffee und Palmöl in Mexiko, Mittelamerika und der Karibik; Kaffee, Kakao und Palmöl in der nördlichen Region Südamerikas; Quinoa und Mais im südlichen Südamerika sowie Sonnenblumen, Mais, Weizen und Raps in Osteuropa und Zentralasien.

Zudem brauchen die verschiedenartigen landwirtschaftlichen Organisationen, in die wir investieren, unterschiedliche Formen der Unterstützung – auch wenn sie alle einkommensschwachen bäuerlichen Betrieben Nutzen stiften. Zu unseren Partnerorganisationen gehören Bauernvereinigungen, Genossenschaften, kleine privatwirtschaftliche Organisationen, die mit bäuerlichen Betrieben

arbeiten, und landwirtschaftlich orientierte Nonprofit-Organisationen und Mikrofinanzinstitutionen. Letztlich sind es Kleinbäuerinnen und -bauern, ihre Familien und ihre Gemeinschaften, die von unseren Beratungs- und Schulungsmaßnahmen für Partner in der Landwirtschaft profitieren sollen.

Ziele und Schwerpunkte des Programms

Unser Programm für Beratung und Schulungen in der Landwirtschaft hat drei Hauptziele.

Das erste ist die Verbesserung von Unternehmensführung, Effizienz und Verdienstmöglichkeiten der Bauerngenossenschaften, Verbände und sonstigen zwischengeschalteten Organisationen in Ländern mit geringem und mittlerem Einkommen. Um dieses Ziel zu erreichen, bieten wir Unterstützung unter anderem in den Bereichen Finanz- und Geschäftssysteme, Organisationsführung und Management, Vermarktung, Geschäftsverhandlungen und Informationssysteme an.

Das zweite Ziel ist die Stärkung der individuellen Kompetenzen der Bauern und Bäuerinnen, damit sie ihre Lebensqualität verbessern, Resilienz entwickeln und sich eine tragfähige Existenzgrundlage aufbauen können. Diesem Ziel nähern wir uns durch Entwicklung ihrer Kompetenzen in der Landwirtschaft, im Management und in der Arbeit in Leitungsgremien, durch finanzielle Grundbildung und durch Schulungen zu Ernährungssicherheit, Gesundheit und Geschlechtergerechtigkeit.

Das dritte Ziel ist die Verbesserung der Umweltschutzverfahren bei den Partnerorganisationen. Dafür bieten wir Weiterbildungen in den Bereichen Umweltschutz und Nachhaltigkeit, in ökologischen Anbauverfahren, Aufforstung sowie Fairhandels- und Bio-Zertifizierung an.

Unterstützung kleiner Bauerngenossenschaften in Guatemala

In Guatemala bietet Oikocredit mit Unterstützung der Kirche von Schweden Beratung und Schulungen für Kleinbauerngenossenschaften, um ihnen den Zugang zu Direktfinanzierungen zu erleichtern. Unser Partner bei der Umsetzung ist der guatemaltesische Exportverband AGEXPORT. Mit ihm gemeinsam arbeiten wir mit den ersten vier Kleinerzeugerorganisationen zusammen, die für das Programm ausgewählt wurden: ADIBA, AGROSIXIL, APROCAFI und Rabinal Vargas. Diesen Genossenschaften gehören insgesamt mehr als 600 indigene Kleinbauernfamilien in einkommensschwachen Gebieten an. Von ihren Mitgliedern haben nur wenige die Grundschule abgeschlossen oder benutzen einen Computer.

Die Leitung jeder Organisation hat einen Arbeitsplan formuliert, dessen Schwerpunkt bei der Stärkung der Kontrollsysteme für Verwaltung und Finanzen liegt. In Arbeitstreffen werden diese Pläne jetzt mit jeder Partnerorganisation umgesetzt. Im Mittelpunkt stehen Bereiche wie Buchführung oder auch Prognose von Ernteaufällen, denn alle Genossenschaften erleben Verluste aufgrund von Klimaschwankungen. Zudem beleuchten diese Treffen die finanzielle Gesamtsituation der Organisation und haben Strategien zur Umschuldung und Mobilisierung neuer Finanzierungen zum Gegenstand. Im Rahmen dieses Programms werden wir ein Handbuch entwickeln, um die Verwaltung und Rechnungsführung der Partner zu unterstützen. Künftig planen wir, je nach Bedarf der Kleinbauern-Organisationen ihr Verwaltungspersonal auch bei der Auswertung der Jahresabschlüsse und der Verbesserung des Finanz-, Rechts- und Steuerwissens zu unterstützen.

Unser Konzept

Oikocredit ist eine internationale Genossenschaft und Finanzinstitution, die nachhaltige Entwicklung fördert, indem sie Kredite, Kapitalbeteiligungen sowie Schulungen und Beratung für Genossenschaften, Fairhandelsorganisationen und kleine und mittlere Unternehmen bereitstellt.

Als sozialer Investor wollen wir Menschen darin unterstützen, ihre Lebensbedingungen zu verbessern. Oikocredit bietet ihren Anlegerinnen und Anlegern einen dreifachen – finanziellen, ökologischen und sozialen – Gewinn. Sie erhalten nicht nur einen moderaten finanziellen Ertrag, sondern können auch sicher sein, dass Ihr Geld mit dem Ziel eingesetzt wird, die Lebensbedingungen wirtschaftlich benachteiligter Menschen zu verbessern, den Fairen Handel zu fördern und die natürlichen Ressourcen unseres Planeten zu schützen.

Soziales Wirkungsmanagement ist eine vorrangige Aufgabe für Oikocredit. Es ist wichtig, den sozialen Gewinn zu messen und nachzuweisen, denn wir möchten sicher sein, dass unsere Investitionen positive Veränderungen bewirken. Wir engagieren uns besonders dafür, Menschen in ländlichen Gebieten und im Bereich der Landwirtschaft zu erreichen, und wir setzen uns gezielt dafür ein, Frauen zu stärken.

Oikocredit hat 809 Partnerorganisationen in fast 70 Ländern (Stand: 31.12.2015). Die Nähe zu unseren Partnerorganisationen und die Kenntnis ihrer Märkte durch unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter vor Ort sind die Grundlage unserer Arbeit.

Unterstützung von Brancheninitiativen und Plattformen

Oikocredit arbeitet aktiv in verschiedenen branchenweiten Initiativen, Plattformen und Netzwerken mit, die Standards für soziales Wirkungsmanagement in der Mikrofinanzbranche definieren und qualitativ steigern wollen. Viele dieser Partnerschaften und Initiativen haben uns fachlich inspiriert und den Austausch intensiviert; sie tragen zu einem verbesserten sozialen Wirkungsmanagement bei.

Kundenschutzrichtlinien – Client Protection Principles (CPP)

Die Kundenschutzrichtlinien sind kontinuierlich überarbeitete Mindeststandards, auf die sich die Kundschaft von Mikrofinanzanbietern verlassen können soll. Dazu gehört, dass die Organisationen angemessene Produkte entwickeln und anbieten, Überschuldung vorbeugen, transparent arbeiten und die Preise verantwortungsvoll gestalten. Des Weiteren verpflichten die Richtlinien dazu, die Kundschaft fair und respektvoll zu behandeln, Kundendaten zu schützen und Verfahren zur Bearbeitung von Beschwerden zu etablieren. Unser Ziel ist es, dass alle Partnerorganisationen diese Richtlinien übernehmen. Wir überprüfen deren Einhaltung sorgfältig und verpflichten unsere Mikrofinanzpartner vertraglich zur Anwendung der Kundenschutzrichtlinien.

www.smartcampaign.org

Council on Smallholder Agricultural Finance

Der Council on Smallholder Agricultural Finance (CSAF) ist ein Agrarbündnis, das sich für einen florierenden, nachhaltigen und transparenten Finanzmarkt für kleine und wachsende Landwirtschaftsunternehmen in Ländern mit geringem und mittlerem Einkommen einsetzt.

www.csaf.net

NpM, Platform for Inclusive Finance

Die NpM bringt niederländische Entwicklungsorganisationen, sozial orientierte Investoren und Geschäftsbanken im inklusiven Finanzwesen zusammen, die den Zugang zu Finanzdienstleistungen in unterversorgten Gebieten verbessern wollen.

www.inclusivefinanceplatform.nl

Richtlinien für Investoren im inklusiven Finanzwesen (PIIF)

Mit einer Gruppe gleichgesinnter Investoren haben wir unter der Leitung der UN-Sonderberaterin für inklusive Entwicklungsfinanzierung, Königin Máxima der Niederlande, ein Rahmenwerk für verantwortliches Investieren, die Principles for Investors in Inclusive Finance (PIIF), entwickelt.

www.unpri.org/piif

Progress out of Poverty Index (PPI)

Der PPI ist ein Instrument zur Armutsmessung. Es ermöglicht Mikrofinanzinstitutionen, die in Armut lebende Menschen erreichen wollen, ihre Kundinnen und Kunden gezielt auszuwählen und zu überprüfen, ob sich ihre Lebenssituation verbessert hat.

www.progressoutofpoverty.org

Social Performance Task Force (SPTF)

Als Mitglied der SPTF hat Oikocredit an der Entwicklung von Standards für das soziale Wirkungsmanagement mitgearbeitet. Ergebnis waren die Universal Standards for Social Performance Management.

www.sptf.info

WWW.OIKOCREDIT.COOP



Oikocredit International

T +31 33 422 40 40	Berkenweg 7	Postfach 2136
F +31 33 465 03 36	3818 LA Amersfoort	3800 CC Amersfoort
E info@oikocredit.org	Niederlande	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. Die darin geäußerten Ansichten stammen von Oikocredit International und gelten 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 und Empfänger bestimmt. Es stellt kein Angebot und keine Empfehlung zum Kauf oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder Bankdienstleistungen dar und entbindet die Empfängerinnen und Empfänger 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.