OIKO CREDIT

herbst rundbrief

02 17

EDITORIAL

Liebe Mitglieder,

was ist wichtiger, Kontinuität und das Erhalten bewährter Konzepte oder Innovation und Offenheit für Neues? Das ist in vielen gesellschaftlichen Bereichen ein Streitpunkt, angefangen von den Parteien bis hin zu den Kirchen.“ Konservative“ stehen gegen „Progressive“. Und der 500ste Jahrestag des Beginns der Reformation erinnert uns daran, dass dieser Streit wirklich nicht neu ist.

Eine wirklich lebendige Organisation erkennt man daran, dass sie immer wieder die richtige Balance zwischen Beständigkeit und Weiterentwicklung findet. Entscheidend dafür sind Offenheit, Transparenz und eine konstruktive Streitkultur.

Auch bei Oikocredit und im Förderkreis ist viel in Bewegung: Erfreulich kräftiges Wachstum, neue Schwerpunkte und Aufgaben, Herausforderungen wie die zunehmende Regulierung des Kapitalmarktes, ein instabiles weltwirtschaftliches Umfeld und extrem niedrige Zinsen - aber auch neue Chancen etwa im Bereich der Digitalisierung und der Kommunikation. Die Liste ließe sich beliebig verlängern …

Unser Herbstrundbrief gibt Ihnen einen kleinen Einblick und zeigt Ihnen hoffentlich, dass Oikocredit und unser Förderkreis in diesem Sinne lebendige und zukunftsorientierte Organisationen sind, mit denen Sie sich identifizieren können.

Ich wünsche Ihnen viel Spaß beim Lesen - und natürlich ist das gleichzeitig eine Einladung zum Nachfragen und Diskutieren in unseren diversen Veranstaltungen oder spätestens in der nächsten Mitgliederversammlung.

Thomas Michalski,
Vorstandsmitglied

Termine 2017

15.10. **Oldenburg**
Infostand Markt der Völker

17.10. **Göttingen**
Oikocredit vor Ort

03.11. **Hannover**
Vortrag DIG

05.11. **Bremerhaven**
Infostand Fair- und Regionalmarkt

13.11. **Hannover**
Oikocredit vor Ort

21.11. **Oldenburg**
Oikocredit vor Ort

Termine 2018

21.04. **Hannover**
Mitgliederversammlung

Für mehr Information zu den Terminen und für weitere Aktivitäten schauen Sie auch auf unsere Webseite unter »Veranstaltungen« nach oder rufen Sie uns an..

www.niedersachsen-bremen.oikocredit.de

INHALT

» Editorial 01
» Terminliste 01
» Jahresbericht 2016 02
» Bericht AGM 03
» Partnerbesuch in Ghana 04/05
» Kampagne GUTES GELD 05
» Oikocredit Akademie 06
» Luther und das liebe Geld 07
» Neues aus der Geschäftsstelle / Statistik 08
» Materialliste 08

Was macht OIKOCREDIT mit unserer Milliarde?

In jedem Jahr veröffentlicht Oikocredit einen Jahresbericht in deutscher Sprache und wesentlich umfangreicher und detaillierter den »Annual report« in Englisch. Dieser berichtet über die Arbeit des letzten Jahres, erläutert die Rahmenbedingungen und die Strategie und zeigt typische Projekte.

Er enthält aber nicht nur interessante Berichte und »bunte Bilder«, sondern insbesondere auch wieder »schwarze Zahlen«. In über 40 Jahren hat Oikocredit nie Verlust gemacht und wir sind zuversichtlich, dass das so bleibt.

In 2016 überschritt die Summe der für Projekte eingesetzten Mittel erstmals die Milliardengrenze.

Auch wenn davon nur ca. 16 Millionen aus unserem Förderkreis stammen, können wir gemeinsam mit der großen Familie der Oikocredit-Anleger sagen, es ist »unsere Milliarde« mit der Oikocredit arbeitet.

Ich kann nur empfehlen, sich das Zahlenwerk im Jahresbericht anzuschauen und ggf. erklären zu lassen, denn es sagt viel über das Konzept, die Herausforderungen und die besondere Kompetenz von Oikocredit aus! Einige Beispiele dafür habe ich ausgewählt:

1. Oikocredit ist keine Bank

Oikocredit verleiht und investiert praktisch nur eigenes Geld, das die Anleger in Form ihrer Genossenschaftsanteile bereitgestellt haben – gemäß niederländischem Genossenschaftsrecht haftendes Eigenkapital. Die Eigenkapitalquote beträgt danach knapp 90%! Viele Banken haben Mühe, 9% zu erreichen! So zeigt Oikocredit seit vielen Jahren, dass ein alternatives Geschäftsmodell zu klassischen Banken wirklich funktioniert und sozial wirksam wird.

2. Oikocredit hat angemessene Rücklagen

Neben dem eingezahlten Kapital der Anleger von ca. 913 Mio. Euro zeigt die Oikocredit-Bilanz freie Rücklagen von ca. 70 Mio. Euro. Diese Reserven entstehen durch nicht als Dividenden ausgeschüttete Gewinne. Sie sind Eigenkapital und erfüllen zwei Funktionen: Zum einen erhöhen sie die für Entwicklungsprojekte verfügbaren Mittel, zum anderen sind sie ein Puffer. Wenn Oikocredit tatsächlich in einem Jahr Verluste machen sollte, reduzieren diese zunächst die Rücklagen!

Der »Nettoinventarwert« eines Oikocredit-Anteils besteht aus den eingezahlten 200 Euro (Nominalwert) zuzüglich der anteiligen Rücklagen. Angemessene Rücklagen bedeuten also ein wichtiges Stück Stabilität und Schutz für uns als Anleger!

3. Kontinuität der Dividende – wichtig, aber nicht zwingend

Die Reserven wachsen, wenn ein Teil des Jahresüberschusses nicht als Dividende ausgeschüttet wird. In jedem Jahr wird sorgfältig überlegt, wie der Jahresüberschuss für Dividende, für freie Rücklagen oder für zweckgebundene Rücklagen (z.B. für capacity building) verwendet wird.

Die Entscheidung darüber trifft letztlich jeweils die AGM. Die Kontinuität einer bescheidenen Dividende von 2% war immer ein wichtiger Punkt. Aufgrund der ausgeprägten Niedrigzinsphase ist es aber nicht auszuschließen, dass der Jahresüberschuss in den nächsten Jahren nicht mehr für eine Dividende in dieser Höhe ausreicht.

4. Oikocredit nimmt seinen Partnern die Währungsrisiken ab

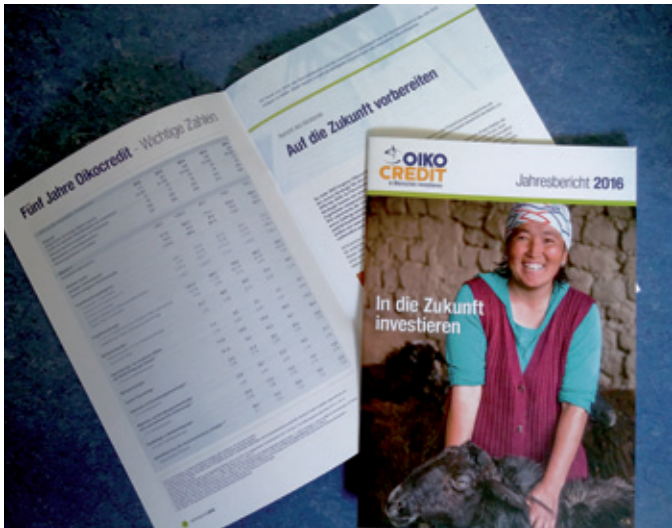
Oikocredit vergibt über die Hälfte seiner Kredite und Beteiligungen in Landeswährungen. Für die Partner ist das eine wichtige Hilfe. Eine Agrargenossenschaft in Lateinamerika ist kaum in der Lage, das Risiko der stark schwankenden lokalen weichen Währung zu tragen und sich etwa in Dollar oder gar in Euro zu verschulden. Selbst Kredite in Dollar unterliegen gegenüber dem Euro, in dem Oikocredit bilanziert, erheblichen Schwankungen. Oikocredit ist groß genug, diese Risiken professionell und effizient abzusichern, indem entweder Kurssicherungsgeschäfte geschlossen werden oder Risiken durch den »Local Currency Risk Fund« (die Rücklagen für Kredite in Landeswährungen, Ende 2016 gut 51 Mio. Euro), ausgeglichen werden.

5. Kreditrisiken managen ist Teil des Geschäfts

Trotz sorgfältiger Auswahl und Begleitung der Partner gibt es auch bei Oikocredit Kreditausfälle.

Die entsprechende Kennzahl dazu ist PAR, »Portfolio at Risk« (= ausfallgefährdete Kredite). Sie gibt den Prozentsatz der Kredite an, die seit 90 Tagen mit Zahlungen in Verzug sind. Ende 2016 betrug dieser Anteil 4,5% (5,3% in 2015).

In der Bilanz 2016 wurden ca. 27 Mio. Euro für Wertberichtigungen d.h. für mögliche Kreditausfälle oder Wertverluste der Beteiligungen berücksichtigt, die natürlich das Ergebnis belasten. Konkret bedeutet dies, dass Oikocredit in der Bilanz sein Kredit- und Beteiligungsportfolio nicht mit dem ursprünglichen Betrag, sondern vermindert um Wertberichtigungen des laufenden Jahres und der Vorjahre ausweist (in der letzten Bilanz um ca. 77 Mio. Euro). Eine realistische und vorsichtige Bewertung der Kredite und Beteiligungen stellt sicher, dass der Wert des Portfolios immer mindestes bei dem in der Bilanz ausgewiesenen Betrag liegt. So praktiziert Oikocredit kaufmännische Vorsicht und Transparenz der Vermögenswerte für seine Anteilseigner, auch wenn in der Regel nur ein Teil der möglichen Ausfälle tatsächlich eintritt.



6. Neue Schwerpunkte sind wichtig, aber eine Herausforderung

Oikocredit hat sich als strategische Schwerpunkte die Bereiche Landwirtschaft und erneuerbare Energie vorgenommen, ergänzt um den regionalen Schwerpunkt Afrika. Hier können Mittel von Oikocredit eine besonders hohe soziale Wirksamkeit erzielen! Andererseits ist es dazu erforderlich, das notwendige spezifische Knowhow aufzubauen und deutlich größere Risiken einzugehen. Tatsächlich sind die Kreditausfallrisiken (PAR) in diesen Bereichen mehr als doppelt so hoch wie im Durchschnitt des Gesamtportfolios, konnten aber in den letzten beiden Jahren deutlich reduziert werden.

Gerade in den Bereichen, in denen Oikocredit Pionierarbeit leistet, zeigt sich, dass es Oikocredit immer gelungen ist, das soziale Engagement mit solidem fachlichem und finanziellem Sachverstand zu verbinden! Eins der »Geheimnisse« für den nachhaltigen Erfolg von Oikocredit!

Meine Schlussfolgerung aus den genannten (und vielen weiteren) Punkten: Oikocredit hat ein solides Geschäftsmodell und arbeitet sehr professionell, bei Oikocredit ist »unsere Milliarde« in guten Händen!

Thomas Michalski

Sie finden den Oikocredit-Jahresbericht auf der Homepage als PDF oder können ihn bei der Geschäftsstelle anfordern, die Ihnen ggf. auch einen Gesprächspartner für Spezialfragen vermittelt.

2017

Jahreshauptversammlung in GHANA

Abstimmung bei der AGM

Der neue Managing Director Thos Gieskes hat sich während der Tage in Accra vorgestellt. Eine dynamische Persönlichkeit von 55 Jahren, die viel von »Challenges« (Herausforderungen) spricht, die Oikocredit meistern wird. In der Tat stimmen seine Äußerungen zuversichtlich. Zu anderem ist auch kein Grund, denn Oikocredit hat auch im vergangenen Jahr wieder Anleger hinzugewonnen, die auf die langjährige Erfahrung von Oikocredit als sozialer Kreditgeber vertrauen.

Aufsichtsratswahlen: Neu in den Aufsichtsrat von Oikocredit wurde ein bewusster Oekumeniker nachgewählt: Joseph Patterson (Kanada) von World Association Christian Communication (WACC). Ein Posten wurde nicht besetzt.

Diskussion um Dividende: Die Dividende von zwei Prozent für Anlagen wird auch für das Jahr 2016 gewährt. Allerdings steht die Ertragslage von Oikocredit aufgrund stärkerer Konkurrenz und weiterhin niedriger Zinsen unter Druck. Deshalb ist damit zu rechnen, dass im kommenden Jahr eine Absenkung der Dividende erforderlich wird.

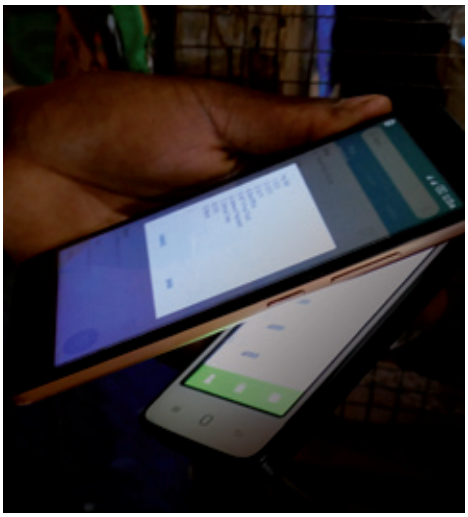
Das »Summer Meeting« der Förderkreise und »Members Meeting« vom 12. bis 14. Juni dienten der Information, dem thematischen Austausch und der Vorbereitung von strategischen Maßnahmen. Von Seiten ghanaischer Organisationen wurde ein Überblick zu aktuellen Mikrokreditprojekten in Ghana geboten.

Wilfried Steen

Podium auf der AGM mit der Aufsichtsratsvorsitzenden Jacina Hamann de Vivero (2.v.l.) und Managing Director Thos Gieskes (r.)

Erneuerbare Energien - PARTNERBESUCH PEG

Ofori Apronti mit seinem Solarmodul inkl. Fernseher.



Die Raten häufig werden über das Handy bezahlt

Während in Deutschland über kilometerlange Stromleitungen diskutiert wird, kann man in vielen Teilen Afrikas eine andere Entwicklung beobachten: Netzunabhängige Solarenergie soll tausende Haushalte mit Strom versorgen. In Ghana stellt Oikocredit dem Unternehmen PEG dabei ein Darlehen in Höhe von 500.000 US-Dollar zur Verfügung. Das Unternehmen hat sich zum Ziel gesetzt, 500.000 Haushalte in einkommensschwachen Gebieten in Westafrika bis zum Jahr 2020 mit ratenfinanzierten Solaranlagen zu versorgen.

Im Anschluss an die AGM gibt es meist die Möglichkeit zu einem Partnerbesuch. Ich entscheide mich für die Tour zu PEG. Allerdings geht es nicht in die Zentrale in Accra, sondern in eine kleine Verteilerstation in Prampram, östlich von Accra, von hier aus werden die Kunden der Region betreut.

Vor der Tür ist das komplette Paket ausgestellt: ein Solarpanel, ein Zentralgerät, 2 Lampen, eine Taschenlampe und ein Radio, die über den Akku des Zentralgeräts aufgeladen werden können, sowie eine Ladekabelset mit allen möglichen Anschlüssen für Handys, Smartphones etc.

KundInnen müssen einen Anfangsbetrag von 100 Cedi (ca. 20 Euro) zahlen und dann – je nach Vertrag – 12 oder 18 Monate lang eine kleine Rate pro Tag, wobei sie zahlen können, wenn sie gerade Einnahmen haben. Die Ladegeräte können via Chip über Satellit angesteuert werden, zahlt ein Kunde, so wird dies sofort registriert und das Zentralgerät entsprechend freigeschaltet. Viele nutzen dabei zum Zahlen sog. Mobilmoney-Angebote, also Geldtransfer via Handy.

Comfort Tawia mit einem PEG-Mitarbeiter in ihrem Laden

Im Ort Sege besuchen wir Comfort Tawia, Besitzerin eines kleinen Verkaufsladens für Lebensmittel und Kundin von PEG. Im Dorf sehen wir aber auch jede Menge Stromleitungen und – allerdings vollkommen eingestaubte – Ventilatoren und sogar eine Energiesparlampe an der Decke des Geschäfts von Frau Tawia. Der Strom aus dem Netz sei zu teuer und alles andere als zuverlässig, viel zu oft fällt er aus. Auch deshalb habe sie sich für das Solarmodul von PEG entschieden.

Sie ist eine gute »Zahlerin«, sagt uns der Mitarbeiter von PEG. Auf ihrem Ladegerät können wir die Zahl 114 lesen, d.h. sie hat schon für die nächsten 114 Tage vorausgezahlt, dann fehlen nur noch wenige Cedis

Partnerbesuch bei Ofori Apronti in Ghana

Solarlampe statt unzuverlässiges Stromnetz

und das Solarmodul ist abbezahlt und gehört ihr. Im nächsten Schritt könnte sie ein größeres Panel bekommen und einen Solarfernseher, wie ihn Ofori Apronti im abgelegen Dorf Matsekorpe schon hat und uns auch stolz vorführt.

Comfort Tawias Traum ist jedoch ein noch größeres Panel, damit sie endlich wieder einen Kühlschrank betreiben kann.

Wir sehen in ihrem Geschäft auch einen Kühlschrank stehen, der aber nur als Schrank genutzt wird, da sie sich den Strom aus dem Netz nicht leisten kann. »Kühlschränke haben wir noch nicht im Angebot« sagt uns der Mitarbeiter von PEG, »wir suchen aber nach Möglichkeiten«.

Franziska Dickschen

GUTES GELD bei Oikocredit – Eine bundesweite Kampagne

Geld ist aus unserem Alltag nicht wegzudenken. Von den Frühstücksbrötchen bis zum Feierabendbier bezahlen wir Waren und Dienstleistungen mit Geld, ob bar oder mit Karte. Geld begleitet uns durch unser Leben vom Taschengeld bis zur Altersvorsorge. Daher verwundert es nicht, dass es viele Redensarten über das Geld gibt.

So sagen wir beispielsweise, dass jemand »gutes Geld verdient«. Dabei ist klar, dass es um viel Geld geht. Viel Geld ist gutes Geld. Aber ist das so? Ist beim Geld wirklich Quantität gleich Qualität?

Mit unserer neuen Kampagne unter dem Motto GUTES GELD möchten wir zeigen, dass Geld negative und positive Wirkungen haben kann, und dass die Entscheidung darüber bei jedem einzelnen liegt.

GUTES GELD soll zum Nachdenken anregen und Gespräche, auch kontroverse Diskussionen ermöglichen. Da wir aus guten Gründen kein üppiges Budget für Marketing und Öffentlichkeitsarbeit haben, freuen wir uns, wenn Sie die Kampagne GUTES GELD unterstützen.

Das ist ganz einfach:

- Freund*innen, Familie, Bekannten, Arbeitskolleg*innen die Kampagnenseite www.gutesgeld.de empfehlen.
- Je mehr dort vorbeischauen, desto besser.
- Und für alle, die auch in den sozialen Medien unterwegs sind: Liken Sie uns bei Facebook und Instagram, folgen Sie uns bei Twitter.

Oikocredit Akademie

Klein, aber oho! Oikocredit im Universum der ethischen Anlagen

Ab und an bilden sich unsere Vorstandsmitglieder weiter, so auch wir. Im Februar besuchte ich zusammen mit Monika Schlonski einen Wochenend-Kursus, Akademie genannt, in dem es unter anderem darum ging, wie wir im Rahmen der vielen ethischen Geldanlagen dastehen. Zu meinem großen Erstaunen gibt es inzwischen eine viel größere Anzahl von Anlagemöglichkeiten, als ich erwartet hatte. Da sind die Nachhaltigkeitsbanken GLS, Triodos, Ethikbank und Umweltbank, aber da gibt es auch verschiedene Kirchenbanken, Publikumsfonds, Spezialfonds, Genossenschaften, oder das Crowd-Investing, also eine Fülle von Möglichkeiten, sein Kapital ethisch anzulegen. Und was da an Geld zusammenkommt, erstaunlich! Das Gesamtvolumen der nachhaltigen Geldanlagen beträgt 136,6 Milliarden Euro. So gesehen sind wir mit gut einer Milliarde nur ein ganz kleines Gestirn in diesem Universum. Die nachhaltigen Investitionen wiederum betragen nur 2,65 % der Investitionen überhaupt.

Unter den Nachhaltigen gibt es große Unterschiede. Viele dienen allein den erneuerbaren Energien. Unter den Genossenschaften, die Anlagen anbieten, zum Beispiel sind 860 Energiegenossenschaften. Viele Kirchenbanken bewegen sich inzwischen in eine uns verwandte Richtung. Publikumsfonds haben immerhin Ausschlusskriterien, so dass man sicher sein kann, dass das angelegte Geld nicht in Unternehmen fließt, die man nicht unterstützen möchte. Unter einem Spezialfond dürfen wir uns zum Beispiel einen Fond für Erneuerbare Energien in Entwicklungsländern vorstellen, einen Fond nur für Großanleger. Bei diesem Fonds legt auch Oikocredit an. Das Crowdfunding (crowd=Menschenmenge) schöpft Geld nur über das Internet und ist mit seinen minimalen Anlagen besonders für junge Leute interessant. Diese können zwischen teils skurrilen, aber auch ethischen Anlagen wählen.

Nach einer Grundinformation beschäftigten wir uns in vier Gruppen mit jeweils einer Möglichkeit. Dadurch weiß ich nun endlich Näheres über eine der Crowdfunding-Organisationen, nämlich Kiva. Für den Anleger/die Anlegerin sieht es so aus, als hätte man die freie Wahl, wo die Investition landet. Man sieht die Person mit ihrer Geschäftsidee im Internet hübsch vorgestellt und zahlt bei Gefallen 25 oder 50 Dollar für eben dieses Projekt ein. Nach einer gewissen Zeit bekommt man sein Geld zurück. Früher fragte ich mich, wie das gehen soll. Vielleicht kommt bei dem einen oder anderen Projektpartner nur ein Prozentsatz von der Summe zusammen, die anvisiert war und die sein Projekt lebensfähig machen würde. Und dann? Wird dann das Projekt gestrichen? Nein. In Wirklichkeit bekommt der Projektpartner sein Darlehen über ein Mikrofinanzinstitut (MFI), und erst danach wird für ihn geworben. Immerhin sind das MFIs in etwa 80 Ländern, die das Geschäft mit den Projektpartnern machen. Sie sind es auch, die die Profile der Projektpartner fürs Internet erstellen. Kivas wichtige Aufgabe und Verantwortung ist es, diese MFIs zu überprüfen. Die MFIs haben bei dem Modell schon hohe Administrationskosten und müssen nicht auch noch Zinsen an Kiva bezahlen. Für die Anleger ist es ein zinsloses Darlehen, man wird im Gegenteil um 10% Spende gebeten.

Nachdem jede Gruppe ihr Ergebnis vorgestellt hat, war es uns eine Freude, herauszuarbeiten, was Oikocredit so besonders macht. Viele Anlagemöglichkeiten sind keine Konkurrenz für uns, da sie allein dem Umweltschutz dienen, wohingegen unser Engagement der Entwicklung der Menschen am Rande der Gesellschaft in den Entwicklungs- und Schwellenländern gilt, was Sorgen um die Umwelt einschließt. Und was zeichnet nun Oikocredit gegenüber anderen Entwicklungsanlagen aus?

Hier eine Liste

- Wir sind eine Genossenschaft, die gemeinsame Werte vertritt und demokratische Entscheidungen trifft.
- Wir haben etwa 800 Projektpartner in etwa 70 Ländern, damit einhergehend eine starke Risikostreuung.
- Wir haben viele Länder- und Regionalbüros mit einheimischen hoch gebildeten und hoch motivierten Kräften.
- Wir bieten unsern Partnern Weiterbildung an (Capacity building).
- Wir überprüfen, ob es bei den Menschen, bei denen das Geld letztlich ankommt, überhaupt soziale Fortschritte gibt.
- Über 50% der Darlehen werden in Lokalwährung gegeben. Das ist einmalig!
- Wir engagieren uns mehr als die anderen in Subsahara-Afrika. Trotz des hohen Risikos engagieren wir uns dort in der Landwirtschaft und in kleinbäuerlichen Strukturen.
- Wir sind transparent. (Auf unserer Homepage kann man unter dem Stichwort „Partner-Datenbank“ jeden Partner einsehen.)
- In den Förderkreisen haben wir viele Ehrenamtliche.
- Es geht uns nicht wie einigen anderen um Gewinnmaximierung.
- In über 40 Jahren hatten wir keine Verluste für die Anleger.
- Wir sind gut durch die Finanzkrise gekommen und die Anleger bekamen über viele Jahre zwei Prozent Rendite.
- Dass es so viele Partner im fairen Handel gibt, ist zum Teil uns zu verdanken.

Ist das nicht alles großartig? Ich denke, wir können zu Recht auf unsere Genossenschaft stolz sein.

Dagmar Ravenschlag

Luther und das liebe Geld

Bausteine für einen Gottesdienst

Ein Team aus unserem Förderkreis bietet Bausteine für einen Gottedienst zum Thema: „Luther und das liebe Geld“ an. Da Luther einiges zum christlichen Alltag und zum Umgang mit Geld gesagt hat, halten wir diesen Aspekt der Reformationserinnerung für wichtig. Wir haben auch die starke Vermutung, dass Luther, lebte er heute, Mitglied bei Oikocredit wäre. Einer der vielen Bausteine, aus denen verschiedene Gemeinden ihren eigenen Gottesdienst zusammenstellen können, ist das folgende:

Gespräch zweier Nachbarinnen

M: Guten Tag, Leni, ich komm grad vom Markt. Weißt du noch, gestern hast du Birnen gekauft. Die waren günstig. Heute wollte ich welche kaufen, und jetzt sind die doppelt so teuer. Ist das nicht unverschämt!

L: Ja, eine Frechheit. Aber wie kommt das?

M: Ein Großbauer hat alle Birnen aus der Umgebung aufgekauft für den Preis von gestern. Und weil ihm jetzt alle Birnen gehören, konnte er einen neuen Preis ganz willkürlich festsetzen. Und wir sind nun die Blöden, die bezahlen müssen.

L: Am Sonntag in der Predigt hat Dr. Luther kritisiert, wie manche Reiche die Armen ausnutzen. Er hat Beispiele genannt, wie die Kaufleute andere austricksen. Aber das Wichtigste, was er uns mit auf den Weg gegeben hat, war, dass ein Christ ein Herz für die Armen haben muss. Die Armen darf man nicht ausnutzen oder beschämen. Am besten, man hilft ihnen, Arbeit zu finden, von der sie leben können.

M: Mein Hubert hat eine Schrift von Dr. Luther gelesen. In der wettert er gegen eine reiche Kaufmannsfamilie aus Augsburg, die Fugger. Die verleihen Geld und nehmen dann hohe Zinsen. Dadurch werden sie immer noch reicher. Luther nennt das Teufelswerk.

L: Da fällt mir noch etwas in dem Zusammenhang ein. Mein Lothar ist jetzt Konfirmand. Er hat zu Hause eine Erklärung zum 7. Gebot gelernt. Die hat er ganz oft laut wiederholt. Ich denk, das krieg ich zusammen: Du sollst nicht stehlen. Was ist das? Wir sollen Gott fürchten – äh – Gott fürchten und lieben, dass wir unseres Nächsten Gut und Geld nicht nehmen, noch mit falscher Ware – äh – falscher Ware oder Handel an uns bringen, sondern ihm sein Gut und Nahrung helfen bessern und behüten.

M: Genau, faule Tricks sind genauso schlecht wie stehlen. Im Gegenteil, wir sollen unserm Nächsten zu Nahrung und Gut helfen. Aber sagt Luther nicht damit, dass wir doch wieder das Himmelreich mit guten Taten verdienen sollen?

L: Nein, Gottes Liebe zu uns ist gratis. Aber weil Gott uns so liebt, sollen wir in allem, was wir tun, mit Liebe unsererseits reagieren. Wir lieben Gott, indem wir unseren Nächsten lieben.

M: Das hast du schön gesagt. Aber jetzt muss ich weiter. Mach's gut, Leni.

L: Mach's gut! Ende

Neugierig geworden? Wer die übrigen Bausteine anschauen und vielleicht auch seine Gemeinde darauf aufmerksam machen möchte, geht ins Internet auf unter unter www.oikocredit.de/lutherjahr.

Dagmar Ravenschlag

Über den richtigen Umgang mit Geld

Mit Luther und Papst Franziskus für Oikocredit – ein Beitrag vom Oikocredit Förderkreis Hessen-Pfalz

Martin Luther, der mit seinen 95 Thesen vor 500 Jahren die Reformation auslöste, hat sich erstaunlich häufig und deutlich zum Thema Geld geäußert. Mit seinen Thesen wandte er sich vor allem gegen den damals blühenden Ablasshandel, dass man sich durch Geld von Sünden freikaufen könne. Er schreibt in These 43:

Man muss die Christen lehren: Wer einem Armen gibt oder einem Bedürftigen leiht, handelt besser, als wenn er Ablässe kaufte.

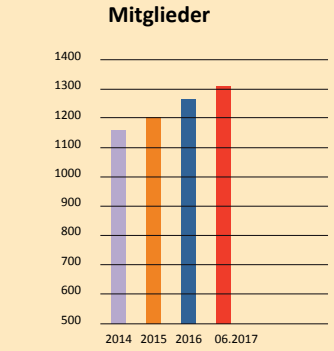
Vor diesem Hintergrund hat er sich in den folgenden Jahren vehement gegen die Geldgeschäfte der neu entstehenden großen Bankhäuser und der kleinen und großen Wucherer seiner Zeit ausgesprochen. Aber bei aller Kritik an überhöhten Zinsen konnte er doch maßvolle Geldgeschäfte gutheißen. Wenn jemand einem Nächsten, der dringend Geld braucht, etwas leiht und der ihm das Geld nach einer Zeit zurückzahlt – gut. Wenn nicht, soll man ihm die Schulden erlassen. Sinn des Kredits ist nicht der eigene Gewinn, sondern das Wohlergehen des Mitmenschen.

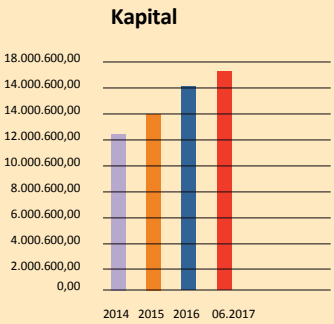
Luther erlebte die Anfänge der Geldwirtschaft im 16. Jahrhundert und wandte sich gegen einzelne Auswüchse. 500 Jahre später kritisiert Papst Franziskus die weltweiten Folgen dieser Wirtschaftsweise grundsätzlich. In seiner Entwicklungsenzyklika »Laudato Si« von 2015, die er pünktlich zur UN-Klimakonferenz in Paris 2015 veröffentlicht, betont er, dass der Kampf gegen die weltweite Armut und der Kampf gegen die Ausbeutung der natürlichen Ressourcen der Erde untrennbar zusammen gehören. Er kritisiert die Dominanz der Wirtschaft gegenüber der Politik, die einen wirksamen Umweltschutz verhindert und zugleich zu Armut und Hunger führt. Er fordert deshalb strukturelle Veränderungen und vor allem eine »Finanzreform, welche die Ethik nicht ignoriert. ... Das Geld muss dienen und nicht regieren!«

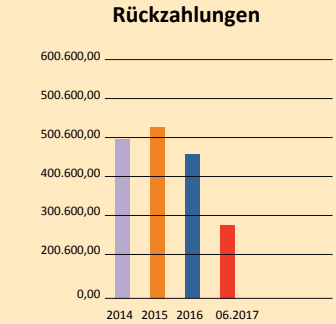
Hildburg Wegener

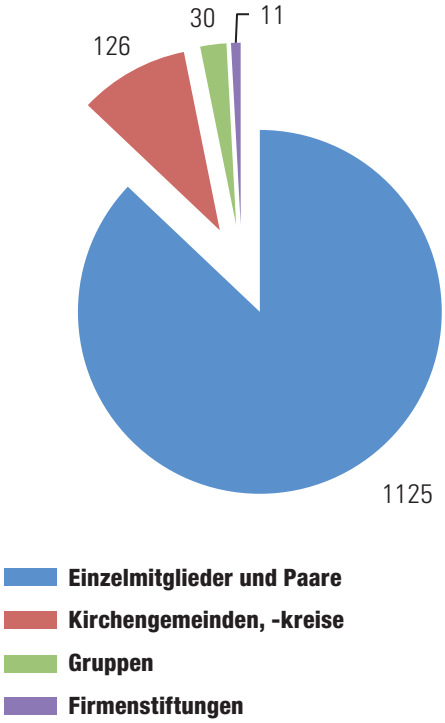
Oikocredit Niedersachsen-Bremen

Neues aus der Geschäftsstelle









In eigener Sache

Wir verschicken viel Post, gerade wenn es um offizielle Anlässe handelt wie die Mitgliederversammlung oder Information über die geplante Treuhandveränderung, geht es auch gar nicht anders. Manchmal wäre es für uns eine Erleichterung, wenn wir Sie per Mail erreichen könnten (z. B. Einladung zu regionalen Veranstaltungen). Deshalb hier noch einmal eine Bitte an diejenigen, von denen wir noch keine Mailadresse haben, uns diese – wenn es gewünscht ist – zukommen zu lassen.

Förderkreis in Zahlen (30.06.17)

Mitglieder	1.292
Neumitglieder 2017	55
Beendigung Mitgliedschaft	11
Treuhandkapital	16.896.745
– davon neu angelegtes Kapital (gesamt)	1.359.144
– davon thesaurierte Dividende	154.867
Rückzahlungen	189.600

Materialliste

- Jahresbericht deutsch 2016
- Jahresbericht engl. 2016
- Informationsbroschüre
- Infoflyer
- Gottesdienstbausteine im Lutherjahr
- Infomappe mit Beitrittsunterlagen

Impressum

Oikocredit Förderkreis Niedersachsen-Bremen e.V., Goslarsche Str. 93, 38118 Braunschweig, Tel.: 0531/261 55 86, Fax: 0531/261 55 88
niedersachsen-bremen@oikocredit.de

Vereinskonto
(für Beiträge/Spenden):
DE64 5206 0410 0100 6155 95
bei der Evangelischen Bank (EB)
BIC GENODEF1EK1

Treuhandkonto
(für Anteilskapital)
DE20 5206 0410 0000 6155 95
bei der Evangelischen Bank (EB)
BIC GENODEF1EK1

Wert und Werte
Vielleicht zur Konfirmation oder Kommunion einen Anteil verschenken (oder zur Geburt, zum Geburtstag, zum bestandenen Abitur oder …)! Wir wünschen uns viele junge Mitglieder, die die Oikocredit-Idee weitertragen und zukunftsfähig halten!