

**Interview.** „Nicht jeder ist ein geborener Unternehmer, aber jeder hat einen Überlebensdrang“, sagt Thos Gieskes. Dafür gibt es Mikrokredite, die seine Gesellschaft Oikokredit weltweit vergibt. Zuletzt kam der Finanzierer aber selbst ins Strudeln.

## „Wir haben die Kontrolle verloren“

VON ANTONIA LÖFFLER

**Die Presse:** Jüngst wurden die Großspender von Notre-Dame heftig kritisiert. Verstehen Sie die Reaktionen auf die gute Tat?

**Thos Gieskes:** Lustig, dass Sie das erwähnen. Viele Menschen waren betroffen, dass die Kirche einem Feuer zum Opfer fiel. Bei uns in den Niederlanden haben sie aber kritisiert, dass einige gekommen sind und so viel Geld für eine Kirche gespendet haben.

**... und nicht für Bettler oder Klimakatastrophen. Die Kritik gab es hier auch.**

Und dann haben diese wohlhabenden französischen Familien es auch sehr öffentlich gemacht, es war fast ein Wettbewerb, wer mehr für eine Kirche spendet.

### ÜBER GELD SPRICHT MAN

DiePresse.com/meingeld

**Glauben Sie, es gibt die falschen Gründe, um Gutes zu tun?**

Das ist eine sehr ethische Frage, oder? Ich lese gerade das Buch „Winners Take All“, das sich genau darum dreht, ob sogenannte Win-win-Situationen wirklich ein Win-win sind. Solange man alle Systeme aufrechterhält, gewinnen dann tatsächlich beide Seiten, oder hat eine viel mehr davon? Das ist das selbe hier. Es ist gut, dass Men-

schen etwas für einen guten Zweck spenden, den sie selbst definieren. Wer sind wir, das zu beurteilen? Ich kann nicht urteilen, ob ihre Absichten ehrlich sind. Das kann man nicht messen – es ist Moral.

**War es eine moralische Entscheidung für Sie, nach 30 Jahren im Bankensektor zur Genossenschaft Oikokredit zu wechseln?**

Nicht wirklich. Ich bin ein Entwicklungsökonom, der Banker wurde. Ich war meine ganze Karriere bei der Rabobank und habe dort nicht viel anderes gemacht als jetzt. Was ich meine: Dort haben wir versucht, Klienten den besten Rat in ihrem Interesse zu geben.

**Weil der Bank der Raiffeisen-Gedanke zugrunde liegt?**

Das wäre zu einfach. Auch bei der Rabobank gingen Dinge schief. Ich habe die vergangenen 15 Jahre in Australien und Chile gearbeitet. Die Kunden dort waren sehr anders – große australische Bauern, die möglichst effizient Geschäft machen wollten. Bei Oikokredit sind es Bauern in Indien, Lateinamerika oder Afrika, die ihren Lebensunterhalt verdienen.

**Aber die Motivation ist ähnlich?**

Ich fühle es nicht als große Veränderung, beide haben sich um die Menschen gekümmert. Nicht die ganze Bank, sie ist viel zu groß, als dass ich das behaupten könnte. Aber meine Einheiten waren so.

**Hatten Sie Oikokredit-Zertifikate, bevor Sie der Chef wurden?**

Nein. Als ich bei der Rabobank aufgehört und mich nach Neuem umgesehen habe, gab es ein paar Optionen, eine davon war die Rückkehr zur Entwicklungshilfe. Auf der Suche bin ich auf Oikokredit gestoßen. Sie waren kritisch und dachten: „Was will der Banker?“ Ich war es ihnen gegenüber auch.

**Welche Zweifel hatten Sie?**

Ich wollte wissen, wie aufrichtig sie bei Oikokredit sind. Wenn sie sagen, wir investieren in die Menschen, was meinen sie damit? Und das Finanzmodell, wie funktioniert das?

**Jetzt, da Sie das Modell lieb gewonnen haben, investieren Sie selbst in Oikokredit?**

Nein, um Privates von Beruflichem zu trennen. Ich investiere sozial verantwortlich bei der Rabobank, wo ich nach wie vor Kunde bin. Sie machen es gut, wenn auch nicht so gut wie Oiko.

**Wie viele Mikrokredite sind im privaten Portfolio ratsam?**

Es hängt von den Zielen ab. Ich würde nie mein ganzes Geld in ein Investment stecken, auch nicht in Oikokredit. Das ist nicht gescheit. Hier sagen viele Anleger: „Ich brauche das Geld gerade nicht, ich bekomme vielleicht nicht viel Dividende, aber auch kein Kopfweh und dafür Geschichten über die Wirkung meines Geldes.“

**Sie geben Kredite an Menschen, denen keine Bank welche geben**

#### ZUR PERSON

Thos Gieskes arbeitete in der Entwicklungshilfe, bevor es ihn für 30 Jahre ins Bankwesen verschlug. Der Niederländer leitete die Geschäfte der Rabobank in Chile und Australien – und wurde mit Skepsis empfangen, als er sich 2017 für den Chefposten der Mikrokreditgenossenschaft Oikokredit bewarb. Er bekam ihn dennoch. Im April besuchte er die österreichischen Kollegen in Wien.



**würde. Haben Sie manchmal Angst um das Geld der Anleger?**

Wir sollten uns sorgen – im positiven Sinn. Wir wollen Mikrofinanzinstituten einen finanziellen Hebel geben, aber wir wollen wissen, wieso. Die Langzeitverluste in unserem Portfolio sind die vergangenen 34 Jahre minimal gewesen.

**Mussten Sie sich von Instituten trennen, die nicht so ethisch waren, wie es schien?**

Nicht oft. Wir haben eine sehr harte Prüfung zu Finanzen, Risiko, Sozial- und Umweltfragen. Wir können uns irren. Aber keiner wird plötzlich zum Betrüger.

**Aber Sie hatten diese Fälle?**

Nicht ganz. Wir haben bei manchen Instituten nach drei, vier Jahren das Gefühl, dass wir die Partnerschaft lieber nicht verlängern – weil sie sich wegentwickeln oder so groß geworden sind, dass sie größere Kredite von traditionellen Investoren bekommen, die nicht so viele Fragen stellen. Sie haben wohl noch einen guten sozialen Kompass, aber müssen nicht mehr so oft draufschauen. Aber was wir getan haben: Wir haben uns auf 32 Länder konzentriert, wo die höchste Nachfrage und Chance besteht, dass wir erfolgreich sind.

**Woher kam der Schwenk 2017?**

Ich weiß nicht, wieso wir es nicht früher gemacht haben. Ich war noch nicht da. Aber jeder muss sich manchmal zurücklehnen und das Geschäftsmodell ansehen. Unser Schluss war: Das Wachstum der vergangenen fünf Jahre war phänomenal, aber es war überall. Wir haben die Kontrolle verloren. Die 32 Länder, auf die wir uns konzentrieren, haben schon 90 Prozent der Investitionen ausgemacht. 31 andere haben wir ausgeschlossen.

**Ist die größte Kreditnachfrage dort, wo das höchste Risiko ist?**

Nein, die Verbindung ist nicht so linear. Man könnte argumentieren, dass im Sudan sehr viel Kreditbedarf besteht. Aber wir wären

niemals erfolgreich im Sudan, wir haben dort keine Geschichte, keine Ansprechpartner. In Madagaskar waren wir acht Jahre lang – und wir haben nur zwei Partner bekommen. Das ist nicht genug.

**Sie haben Ihre Dividende 2018 von zwei auf ein Prozent gesenkt. Haben Sie Angst, dadurch Anleger zu verlieren?**

Ja. Aber ich denke, wir können auch Investoren gewinnen, weil wir uns mehr auf die Auswirkungen unserer Kredite als auf die Dividende konzentrieren können.

**Das ist Ihre Sicht, aber vielleicht nicht die der Anleger...**

Wenn Sie sich wirklich um die Rendite kümmern, sollten Sie nicht in Oikokredit investieren, weil wir kümmern uns nicht so sehr darum. Wenn wir Gewinn machen, reinvestieren wir ihn in die Programme. Wir haben noch nie mehr als zwei Prozent gezahlt.

**Was erwidern Sie Kritikern, die sagen, Mikrokredite helfen nicht aus der Armut?**

(Lacht.) Dass es funktioniert. Es ist kein Zaubermittel, es ist eine Chance ohne Garantie. Wir hatten in mehr als 40 Jahren gut tausend Partner. Wenn du sie besuchst,

siehst du, was ihre Klienten mit dem Geld gemacht haben, wie sie eine Firma gegründet und die Kinder zur Schule geschickt haben. Den wirklichen Effekt sieht man in der nächsten Generation, die sonst nie Zugang zu Bildung hätte. Aber wenn du genau genug suchst, findest du immer Mikrofinanzinstitute, deren Eigentümer richtig reich werden oder Produkte verkaufen, die die Leute gar nicht brauchen. Es gibt immer Menschen, die etwas Gutes missbrauchen.

**Die Mikrofinanz-Idee basiert auf dem Glauben, dass jeder ein Unternehmer ist, wenn man ihm nur Geld gibt. Ist das so?**

Nein, nicht jeder ist ein Unternehmer, aber jeder hat einen Überlebensdrang. Wollen Menschen Kuhbauern sein? Nein, aber wenn sie so überleben, werden sie es. Mit einer Kuh geht es vielleicht nicht, mit zwei schon. Und irgendwann verkauft man sie und übernimmt eine Anstellung. Alles basiert auf dem Konzept, dass man Menschen faire Werkzeuge gibt. In Notfällen müssen wir spenden, wie in Paris – ob man das mag oder nicht. Aber wenn man eine Entwicklung raus aus dem Sockel der Einkommenspyramide bewirken will, geht das nicht mit Spenden. [Valerie Voithofer]

### KONJUNKTUR

Wirtschaftswachstum, 2018 .....	+2,7%	Verbraucherpreis, Basis 2005 .....	129,0
BIP-Veränderung, Wifo 2019* .....	+1,7%	Verbraucherpreis, Basis 2000 .....	142,6
Inflationsrate März .....	+1,8%	Verbraucherpreis, Basis 1996 .....	150,0
Arbeitslosenrate April .....	7,3%	Verbraucherpreis, Basis 1986 .....	196,2
Arbeitslosenrate Eurostat .....	4,8%	Verbraucherpreis, Basis 1976 .....	304,9
Beschäftigte absolut, April .....	3.695.000	Verbraucherpreis, Basis 1966 .....	535,2
Veränderung zum Vorjahr .....	+2,1%	Lebenshaltungskosten, Basis 1945 .....	5991,7
Übernachtungen im Fremdenverkehr, März (vorläufige Zahlen) .....	14.930.900	Großhandelspreisindex, Basis 2015: April .....	107,5
Veränderung in % .....	-3,8	Veränderung zum Vorjahr .....	+2,2%
Inländer absolut .....	2.860.600	Baukostenindex, Basis 2015: März .....	107,7
Veränderung in % .....	-7,2	Veränderung zum Vorjahr .....	+1,5%
Ausländer absolut .....	12.070.300	Tariflohnindex, Basis 2006: März .....	135,7
Veränderung in % .....	-3,0	Veränderung zum Vorjahr .....	+3,0%
Indizes März (vorläufige Zahlen)		* Prognose	
Verbraucherpreis, Basis 2015 .....	106,4		
Verbraucherpreis, Basis 2010 .....	117,8		



**Sie achten auf Ihre Finanzen?**  
**Die Presse**

Wir auch. Jeden Montag in der Rubrik „Mein Geld“

„Die Presse“ digital und gedruckt: Jetzt 3 Wochen testen!  
[DiePresse.com/testen](http://DiePresse.com/testen)