

„Unser erklärtes Ziel ist die Selbstauflösung“

Oikocredit Österreich-Chef Peter Püspök über Banken als Selbsthilfeorganisationen, die unnötige Angst vor der nächsten Krise und verantwortungsvolle Schuldner.

WirtschaftsBlatt: Was ist für Sie der schönste Aspekt an der Arbeit für Oikocredit?

Peter Püspök: Wenn Leute aus fremden Ländern zu uns kommen und von ihrer Arbeit berichten, weiß man, wozu und warum man das macht – das ist das Motivierendste. Der zweite Aspekt ist die Zusammenarbeit mit Kolleginnen und Kollegen. Wir haben einige pensionierte Top-Manager und einige junge, sehr idealistische Studenten hier. Diese Mischung zwischen ganz Jungen und ganz Alten passt wirklich sehr gut.

Wie schwer ist Ihnen der Umstieg vom harten Bankgeschäft in den sozialen Bereich gefallen?

Ich hatte schon vor meinem Ausstieg bei Raiffeisen einige Funktionen im Sozialbereich – allerdings nicht in dieser Intensität – und ich muss sagen, man gewinnt eine andere Perspektive. Im „harten“ Bankgeschäft geht es um strenge Regeln, die man akzeptieren muss und über die man nicht lange nachdenken kann. Da stößt man oft auf Situationen, wo man sieht, wie schwierig das System für viele Menschen ist. Mit dem Wissen von heute würde ich einiges anders machen. Nennen Sie bitte Beispiele.

Ich würde mehr Zeit in soziale Aktivitäten investieren. Wenn man Chef einer nicht so kleinen Bank ist, hat man viele Möglichkeiten – mehr als ich jetzt habe. Und ich würde jedem meiner Nachfolger raten, sich rechtzeitig – schon während des Berufslebens – mit sozialen Fragen zu beschäftigen.

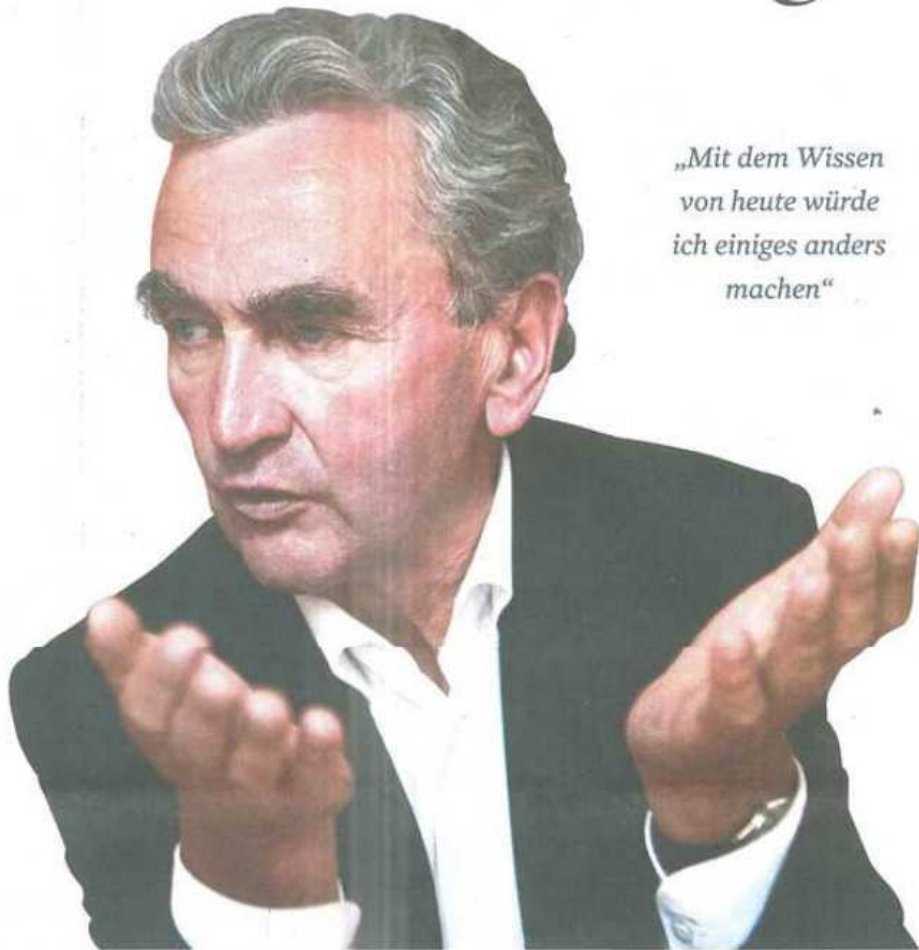
Über dem Ganzen steht die Rentabilität. Sehen Sie Möglichkeiten, dass soziale Aspekte nicht unbedingt ein Verlustgeschäft für eine Bank sein müssen?

Das ist das Faszinierende am Geschäftsmodell von Oikocredit: Es beruht nicht auf Spenden, sondern auf der Erfahrung, Menschen Geld in die Hand geben zu können, die keine klassischen bankmäßigen Voraussetzungen haben. Oikocredit hat mich fasziniert, weil ein wirtschaftlicher Hintergrund gegeben ist.

Wie hat sich das geäußert?

Über die Jahre bin ich draufgekommen, dass die Situation hier der Entstehung der Genossenschaften Mitte des 19. Jahrhunderts sehr ähnlich ist. Die Raiffeisen-Genossenschaften sind nichts anderes als Selbsthilfeorganisationen, die aus der Armut am Land entstanden sind.

Im Mikrokredit-Bereich gibt es



„Mit dem Wissen von heute würde ich einiges anders machen“



aber auch schwarze Schafe – große Institute, die in den Markt drängen. Wie geht man damit um?

Aus dem Weg gehen ist noch relativ leicht. Das große Problem ist, dass die schwarzen Schafe dem Image der ganzen Branche schaden. Zum Glück ist das Ärgste vorbei.

Hat das damit zu tun, dass der Wettbewerb erkannt hat, dass Mikrokredite doch nicht das große Geschäft sind?

In der ersten Phase hat niemand das bemerkt, aber jetzt sind alle auf dem Präsentierteller und es ist leichter, die schwarzen Schafe zu identifizieren. In Indien hat der Bundesstaat sogar gesetzliche Maßnahmen dagegen ergriffen.

War es schwieriger für diese Banken, vergebene Kredite wieder einzubringen?

Die Menschen haben ein derartiges großes Verantwortungsbewusstsein, dass sie selbst bei zu hohen Zinsen immer zahlen. Das ist nicht anders als hier: Auch in Österreich gibt es Kreditschemata mit zu hohen Zinsen und die Leute zahlen es doch irgendwie.

Finden wir schwarze Schafe auch hierzulande?

Wir haben in Österreich einen sehr heftigen Wettbewerb im Bankwesen, daher ist keiner auf diese Einnahmen angewiesen. Oikocredit ist stolz darauf, dass wir nach 35 Jahren bei einem Kreditvolumen von 500 Millionen € angekommen sind. Es gibt in Österreich – ich traue mich das fast nicht zu sagen – sicher 50 Raiffeisenbanken, die 500 Millionen € haben – und die sind nur lokal tätig.

▼ OIKOCREDIT

Die Non-Profit-Organisation mit Hauptsitz in den Niederlanden unterstützt seit 35 Jahren die Ärmsten dieser Welt mit Mikrokrediten. In mehr als 70 Ländern werden mit 790 Partnerorganisationen und tausenden Loan-Officers vor Ort rund 17 Millionen Menschen erreicht. 85 Prozent der Kreditnehmer sind weiblich. Unterstützt wird die Organisation von knapp 2000 Förderern, die mit einer Mindesteinlage von 200 € das Geschäft der Mikrokreditbank sichern. Dafür erhalten sie jährlich durchschnittlich 2,5 Prozent Rendite.

▼ ZUR PERSON

Peter Püspök
Vorsitzender der Mikrokreditbank Oikocredit Österreich

Der seit 2007 pensionierte Manager kann für seine ehrenamtliche Tätigkeit bei Oikocredit auf langjährige Erfahrungen im Bankwesen zurückgreifen. Internationalen Weitblick hat er durch sieben Jahre Auslandstätigkeit bei einer US-amerikanischen Bank, dazu kommen 30 Jahre bei Raiffeisen. 20 Jahre davon war Püspök in Vorstandsfunktionen, zuletzt neun Jahre Generaldirektor der RLB NÖ-Wien.

Der Unterschied ist: Die haben 5000 und wir 17 Millionen Kunden. In Österreich zahlt sich ein Kredit unter 10.000 € nicht aus, in anderen Ländern geht es um 100 US-\$.
Sie sehen also auch eine gewisse Verantwortung?

Der Mikrokredit ist nicht nur wegen der Wohltat an dem Einzelnen, sondern vor allem wegen der Systementwicklung, dem Anteil eines funktionierenden Bankennetzwerkes an der Infrastruktur eines Landes, wesentlich. Ein vertrauensvolles Finanzsystem ist ähnlich wie Rechtssicherheit einzuschätzen.

Inwieweit schadet die Krise den Mikrokrediten?
Dieses Geschäft hat eine Eigenart, die uns fast kri-

sensicher macht. Die Kreisläufe, in denen wir Kredite vergeben, sind extrem lokal. Sie können natürlich auch betroffen sein von der Weltwirtschaft – aber wer dort seinen Kukuruz anbaut, verkauft ihn meist auch dort. Von der letzten Krise haben wir praktisch nichts gemerkt. Und ich hoffe, dass sich das Phänomen auch in der kommenden zeigen wird.

Wie stellen Sie sich die Zukunft vor?

Eigentlich kann man sich nur wünschen, dass unsere Tätigkeit dazu führt, dass man Mikrokreditbanken in 40, 50 Jahren nicht mehr braucht. Unser erklärtes Ziel ist also die Selbstauflösung.

Das Interview führte
ISABELL WIDEK
isabell.widek@wirtschaftsblatt.at