

## Mit Finanzdienstleistungen Armut überwinden

Der Mikrofinanzsektor leistet einen zentralen Beitrag zur Armutsreduktion. Er sorgt dafür, dass auch arme Haushalte am wirtschaftlichen Leben teilhaben können.

MARTIN BROWN

Vor zehn Jahren wurde der Mikrokredit als neues Wundermittel der Armutsbekämpfung gefeiert. Praktiker wie Akademiker hofften, dass Mitglieder armer Haushalte dank dem Zugang zu Kredit als Kleinstunternehmer ein höheres Einkommen erzielen können. Mit dem Wachstum dieser Kleinstunternehmen würden auch Arbeitsplätze geschaffen, und es würde eine dynamische privatwirtschaftliche Tätigkeit entstehen. Heute sind Experten mehr denn je überzeugt, dass Finanzdienstleistungen einen zentralen Beitrag zur Armutsreduktion leisten können. Zur Entwicklung eines dynamischen Privatsektors sind freilich weitere Faktoren ausschlaggebend.

### Mikrofinanz ist mehr als Kredit

Unter Mikrofinanz versteht man sämtliche Finanzdienstleistungen, die von armen Haushalten nachgefragt werden. Im Vordergrund steht nicht nur der Bedarf nach Kredit, sondern auch jener nach Sparmöglichkeiten, Versi-



Kleine Beträge mit grosser Wirkung: Kleinunternehmerin und Kreditsachbearbeiter in Ghana.

cherungslösungen sowie Zahlungsfunktionen.

Mikrofinanzanbieter haben erkannt, dass die grösste Herausforderung für viele arme Haushalte darin besteht, starke Schwankungen (unregelmässige Erträge aus der Landwirtschaft, Krankheit, Beerdigungen etc.) in ihrem verfügbaren Einkommen zu kompensieren. Um diese Engpässe auszugleichen, bieten Mikrofinanzinstitutionen heute neben dem klassi-

schen Mikrokredit eine Kombination von Sparprodukten und Konsum- oder Notfallkrediten an. In Kooperation mit Versicherungsgesellschaften wird zudem in vielen Ländern erfolgreich an der Entwicklung von Assekuranzlösungen für landwirtschaftliche Ertragsausfälle sowie Unfall- und Krankenversicherungen für Menschen am Existenzminimum gearbeitet.

Mikrofinanzinstitutionen bieten eine immer grössere Auswahl an Zah-

lungsdienstleistungen, dank denen Menschen aus Entwicklungsländern ihren Familien günstig und sicher Geld überweisen können. Statt physisch (durch Bekannte oder Busfahrer etc.) geschieht dies heute zunehmend elektronisch. Besonders Mobiltelefonnetze und das Internet bewähren sich in Entwicklungsländern als Plattform für Überweisungen.

→ weiter auf Seite 2

### Editorial

#### Startkapital statt Almosen

Microfinance – kleine Kredite an Menschen, die für eine „normale“ Bank nicht kreditwürdig sind – ist eine Erfolgsgeschichte der Entwicklungshilfe. In den letzten Jahren haben Hunderttausende Menschen dank Mikrokrediten eine Existenz aufbauen und die Armut dauerhaft hinter sich lassen können. Für mich gehört die Energie, die Menschen ausstrahlen, die dank einem kleinen Startkapital ihre Zukunft in die Hand genommen haben und nun auf eigenen Beinen stehen, zu den eindrucklichsten Erlebnissen. Weil sie das Entwicklungspotential zeigen. Das gibt Anlass zu Hoffnung.

Entsprechend gross sind denn auch die Erwartungen, die dieser Art der Entwicklungshilfe entgegengebracht werden angesichts der fast drei Milliarden Menschen, die keinen Zugang zu grundlegenden Finanzdienstleistungen haben. Sollen also zur Überwindung der Armut einfach alle weniger entwickelten Gebiete der Welt mit Mikrofinanzangeboten überzogen werden, bis jede und jeder ein Bankkonto hat? So einfach ist es nicht. Kleinstkredite sind ein erster Schritt. Damit daraus nachhaltiges Wachstum entsteht, brauchen Kleinunternehmen bald weitere Finanzdienstleistungen wie Sparprodukte, Leasing und Versicherungen. Zum andern illustriert eine Vielzahl von Beispielen, dass die Finanzierung nur ein Faktor für wirtschaftliche Entwicklung ist. Ohne funktionierende Märkte nützt der Zugang zu Finanzdienstleistungen wenig. Und Mikrounternehmen schaffen erst dann anhaltendes Wachstum, wenn sich die besten Mikrounternehmen zu KMU entwickeln, Arbeitsplätze schaffen und Zugang zu Absatzmärkten haben.

Gefragt ist deshalb die Integration der Armen in die bestehenden Märkte. Das ist möglich durch gezielte Fördermassnahmen entlang der ganzen Wertschöpfungskette. Und genau dafür setzt sich Swisscontact seit bald fünfzig Jahren ein. Mit Beratung von Mikrofinanzinstitutionen, mit Ausbildung von Kleinunternehmern und Arbeitskräften, mit der Förderung des Marktzugangs für KMU.

Um das Potential von Kleinunternehmen in Entwicklungsländern geht es auf den nächsten Seiten. Und darum, wie wir dieses Potential in Zukunft noch stärker zur Überwindung der Armut fördern können. Ich wünsche Ihnen eine spannende Lektüre, welche zum Denken und Handeln anregt.

Urs Egger  
Geschäftsführer Swisscontact

## Eine Bank für Kenia

Mitte der 90er Jahre stand die Bausparkasse EBS vor dem Ruin. Die Neuausrichtung auf Mikrofinanzdienstleistungen brachte die Wende. Auch dank der Beratung von Swisscontact verwaltet sie heute, unter dem neuen Namen Equity Bank, 45 Prozent aller kenianischen Konten.

smi. Eine halbe Stunde dauerte die Sitzung, welche das Leben von James Mwangi veränderte und im kenianischen Bankensektor eine Wende einleitete. Davor war er regionaler Fi-

nanzchef von Ernst & Young gewesen. Nun war er Chief Financial Officer einer Bausparkasse, die von der Zentralbank für zahlungsunfähig erklärt worden war. Sie hiess Equity Building Society (EBS), war die Bausparkasse für Kenianerinnen und Kenianer mit tiefem Einkommen und hatte seit ihrer Gründung acht Jahre zuvor Verluste geschrieben. Unter der Voraussetzung, dass James Mwangi deren Leitung übernehme, gewährte ihr die kenianische Zentralbank eine allerletzte Chance. Das war 1993.

«Die Equity Building Society operierte am Markt vorbei», erinnert sich Mwangi fünfzehn Jahre später. «Die einfachen Leute, welche ihr Zielpub-

→ weiter auf Seite 3



<b>Die Bank kommt per Allrad</b> Eine Reportage → Seite 2
<b>Sicherheit ohne Garantie</b> Warum Mikrokredite funktionieren → Seite 2
<b>Finanzielle Allgemeinbildung</b> Wie Arme lernen, Finanzdienstleistungen produktiv zu nutzen → Seite 3

<b>Über den 100-Franken-Kredit hinauswachsen</b> Wenn Mikrounternehmen wachsen, muss auch ihre Bank wachsen → Seite 4
<b>Überweisungen für die Entwicklung nutzen</b> Warum Swisscontact Migranzahlungen in Mikrofinanzbanken integriert → Seite 4

<b>Wie Mehrwert für die Armen geschaffen wird</b> Das Engagement von Swisscontact entlang der Wertschöpfungskette → Seite 5
<b>Warum es Spenden braucht</b> Die Rollen von Privaten und vom Staat im Mikrofinanzsektor → Seite 6
<b>Eine Kuh leasen</b> Innovative Finanzdienstleistungen → Seite 6

<b>Von der Mikrobank zum sozialen Unternehmen</b> Wie Nobelpreisträger Muhammad Yunus die Zukunft der Mikrofinanz sieht → Seite 7
<b>Erfolge realistisch betrachten</b> Woran sich Mikrofinanzinstitutionen messen lassen müssen → Seite 7
<b>Umfassendes Engagement</b> der Credit Suisse im Bereich der Mikrofinanz → Seite 8





**Mit Finanzdienstleistungen Armut überwinden** → Fortsetzung von Seite 1

### Professionalisierung der Industrie

Das Angebot an Mikrofinanzprodukten hat sich in den letzten zehn Jahren erfolgreich dem vielschichtigen Bedarf armer Haushalte angepasst. Die Herausforderung der Industrie besteht nun darin, dieses Angebot flächendeckend und nachhaltig auszubreiten. Trotz enormen Fortschritten schätzt die Weltbank, dass erst 5 Prozent der weltweiten Nachfrage nach Mikrokrediten abgedeckt sind. Laut Beobachtern arbeiten zudem erst 300 der weltweit 10'000 Mikrofinanzanbieter (Banken, Spar- und Kreditgenossenschaften, NGOs) kostendeckend. Die restlichen sind auf Spenden oder subventionierte Kredite nationaler und internationaler Geber angewiesen. Um den riesigen Bedarf nach Mikrofinanzmitteln zu stillen, muss sich die Industrie weiter professionalisieren. Kommerzielle Banken, die ein breites Sortiment von Mikrofinanzdienstleistungen anbieten, können nicht nur gewinnbringend arbeiten, sondern in der Regel auch weitaus mehr Haushalte erreichen als Nichtregierungsorganisationen, die von internationalen Gebern finanziell gespeist werden. Die internationale Unterstützung mit Know-how trägt zur erfolgreichen Professionalisierung der Mikrofinanzindustrie bei.

### Von der Armutsreduktion zur Privatspektorenentwicklung

Mit der Verbreitung von kostendeckenden Mikrofinanzprodukten wird in den kommenden Jahren wohl ein bedeutender Schritt zur nachhaltigen Reduktion der Armut gelingen. Haushalte in Entwicklungsländern werden zunehmend produktivere Tätigkeiten ausüben, ihre Einkommensquellen diversifizieren und in Krisenzeiten auf Sparguthaben, Notfallkredite oder Versicherungszahlungen zurückgreifen können. Mikrofinanzdienstleistungen allein werden aber kaum einen dynamischen Privatsektor hervorbringen, in dem KMU Innovationen tätigen und Arbeitsplätze schaffen. Die Erfahrung zeigt, dass die meisten Kleinstunternehmen, die dank Mikrokrediten entstehen, auch klein bleiben und nicht mehr als ihren Besitzer und seine Familie ernähren. Die meisten ihrer Gründer sind nicht Entrepreneur aus Wahl, sondern aus ökonomischer Not. Nur wenige haben die unternehmerische Fähigkeit und das Interesse, ihre Tätigkeit zu einem formellen Kleinbetrieb auszubauen. Diese benötigen Finanzdienstleistungen, die über Mikrokredite hinausgehen. Sie sind zudem auf ein institutionelles Umfeld angewiesen – Infrastruktur, Steuerwesen etc., welches eine formelle privatwirtschaftliche Tätigkeit fördert. Ein prosperierender Mikrofinanzsektor garantiert keine dynamische Privatwirtschaft in Entwicklungs- oder Transitionsländern. Aber er liefert eine Voraussetzung dafür, dass möglichst viele Haushalte am wirtschaftlichen Leben teilhaben können.

**Martin Brown** ist stellvertretender Leiter Internationale Forschung und Technische Hilfe der Schweizerischen Nationalbank. Dieser Beitrag widerspiegelt die Meinung des Autors und nicht notwendigerweise diejenige der Schweizerischen Nationalbank.

# Die Bank kommt per Allrad

Drei Mal pro Woche fahren Angestellte der Equity Bank ins Dorf Engineer. Dort erwarten sie Tausende von Kleinsparern und Kreditnehmern.

*smi.* Vor der Equity Bank-Filiale Nai-vasha, im Zentrum Kenias gelegen, wird wie jeden Morgen der gepanzerte Landrover mit Schillingen beladen. Wie viele es sind, ist geheim, aber es sind genug, um den Wagen nur in Begleitung einer Polizeipatrouille losfahren zu lassen. Heute heisst das Ziel Engineer, ein Dorf, zu dem eine gut zehn Kilometer lange, holprige Erdpiste führt. Alltag für Lenard Kigunda, den Verantwortlichen der «Mobile Unit», und seine fünf Mitarbeitenden. An drei Wochentagen fahren sie nach Engineer, an den beiden anderen nach Jabini.

Zurzeit fällt kaum Regen, darum ist die Strasse in gutem Zustand, und die Fahrt dauert nur 45 Minuten. In Engineer – von Einheimischen ausgesprochen klingt der Ortsname so kenianisch wie jeder andere – steht die Kundschaft bereits Schlange, und auch die Bank ist schon da. Mobil sind nur das Personal und das Geld. Um neun Uhr öffnen die drei Schalter. Von nun an reissen die drei Warteschlangen bis am Abend nicht mehr ab. Ununterbrochen stehen mehrere Dutzend Menschen in der kleinen Schalterhalle und warten darauf, Geld einzuzahlen, abzuheben, Kreditraten zu begleichen oder ein Konto zu eröffnen. Kaum ein Kunde steht länger als zwei Minuten vor dem kleinen Fenster. Gegen 300 Transaktionen werden an diesem Freitag durchgeführt.



An drei Tagen pro Woche hat das abgelegene Dorf Engineer eine Bank.

### Die Konkurrenz der Matratzen

Zu den Neukunden gehört Gladys Thuita. Seit zwei Jahren arbeitet die 25-Jährige für den kenianischen Mobilfunkanbieter Safaricom. Heute eröffnet sie ihr erstes Bankkonto. Davor habe sie ihren Lohn zuhause aufbewahrt. «Ich dachte, ich habe so wenig Geld, dass ich kein Bankkonto brauche.» Ihr Vater überzeugte sie, Equity-Kundin zu werden. James Mwangi, CEO der Equity Bank, sagte einmal: «Unsere Konkurrenz sind nicht die anderen Banken, sondern die Matratzen, unter denen die Leute mit kleinem Einkommen ihr Geld aufbewahren.»

Viele nützen auch SACCOs, die englische Abkürzung für Spar- und Kreditgenossenschaften. «Dort kann man aber nicht nur ein bisschen Geld abheben, sondern man lässt sein Geld dort, bis man es braucht, und erhält dann gleich alles auf einmal plus

eine Dividende», erklärt Kunde John Kamau. «Kredite können bei SACCOs günstiger sein. Für das Sparkonto ist Equity Bank auf jeden Fall besser», sagt er, bevor sein Mobiltelefon klingelt. Viele nützen beide Möglichkeiten, je nachdem, was vorteilhafter ist. Bei einem Einkommen von wenigen Franken pro Tag zählt jeder Cent. Nach Verbesserungsvorschlägen gefragt, meint Kamau: «Ein Bankomat wäre gut, das würde viel Zeit sparen.»

### Kredit für einen Wasserspeicher

Steven Mogo ist Milchbauer, wie die meisten Männer in der Gegend. Zudem kauft er als Zwischenhändler den Bauern in der Gegend ihre Milch ab und liefert sie an den Verarbeiter Afro Dairy. Daneben baut er Gemüse für den Markt an. Könnte er seine Felder bewässern, würde er mehr ernten und könnte Kühe mit höherer Milchleistung

kaufen, ist er überzeugt. Darum lässt er auf seinem Land einen kleinen Stausee ausheben, den er mit Regenwasser füllen will. Zwei Arbeiter haben sich rund fünf Meter in die Tiefe gegraben. Mogo will die Grube ausbetonieren, damit sie als Wasserspeicher auch wirklich funktioniert. Dafür braucht er ein Darlehen. Bernard Mariga ist der lokale Kreditbeamte der Equity Bank. Der junge Betriebslandwirt inspiziert Mogos Hof, schaut sich Tiere, Felder und natürlich den werdenden Stausee an. Sein Urteil ist wichtig für die Entscheidung, ob Mogo die 600'000 Schilling (9200 Franken) erhält, die er beantragt. Bevor die beiden Klartext reden, werden die Besucher weggeschickt. Mobilfilialeleiter Muhinga präzisiert: «Entscheidend ist die Kreditgeschichte des Bewerbers bei unserer Bank und die Entwicklung des Saldos auf seinem Konto.» Die Sicherheiten, die der Bauer bieten kann, sind bescheiden. Die Bank schätzt deshalb die Wahrscheinlichkeit, ob er zahlungsfähig bleibt. Der Kontostand des Kunden liefert hierzu den wichtigsten Hinweis.

3900 Kunden zählte die mobile Filiale von Engineer an diesem Freitagmorgen. 25 neue kommen bis am Abend dazu. Bei soviel Kundschaft ist es absehbar, dass die mobile in eine feste Zweigstelle umgewandelt wird. An einem temporären Schalter kostet jede Transaktion 50 Schilling (75 Rappen). In einer permanenten Filiale sind es 30 Schilling (dafür erhebt Equity Bank keine Gebühren für die Kontoführung). Mit dem Sammeltaxi in die Stadt zu fahren, kostet weit mehr als die Preisdifferenz – vom Zeitaufwand ganz zu schweigen. Ebenso wichtig findet Kunde John Kamau: «Das hier ist unsere Bank.»

## Sicherheit ohne Garantie

Immer mehr Mikrofinanzinstitutionen belohnen nicht nur Gruppen, sondern auch Individuen. Dies erfordert einen innovativen Umgang mit Kreditrisiken.

### BERNHARD EIKENBERG

Die konventionellen Banken in Entwicklungsländern gewähren Mikrofinanzunternehmen keine Kredite, weil diese ein zu hohes Risiko darstellen: Sie können kaum Sicherheiten bieten und ihr Geschäftspotential nur schlecht darstellen. Mikrofinanzinstitutionen (MFI) überbrücken diese Hürden zuerst, indem sie Kredite an Gruppen vergeben. Kann ein Mitglied sein Darlehen nicht zurückzahlen, haften die anderen solidarisch. Gruppenkredite eignen sich besonders für kleine Beträge, kurze Laufzeiten, relativ homogene Berufsgruppen, und dies in Gegenden, in denen die sozi-

ale Einbindung in die Gemeinschaft stark verankert ist.

Mit wachsendem Verständnis von Finanzprinzipien, dem Bedarf an mehr Flexibilität und, nicht zuletzt, grösseren Beträgen ersuchen viele Mikrofinanznehmer um Individualkredite. Die Bank muss nun die anfangs aufgeführten Hindernisse überwinden: Anstelle eigentlicher Sicherheiten werden unkonventionelle Alternativen akzeptiert (z. B. die eher symbolische Verpfändung von Konsumgütern, etwa dem Fernseher oder dem Ehebett). Hinzu kommt eine viel ausführlichere Analyse, bei der die Kreditsachbearbeiter neben dem Zahlungsvermögen der Kunden ebenso deren moralische Integrität und den Ruf untersuchen – die Befragung von Angehörigen, Geschäftspartnern bis hin zum Pfarrer sind durchaus üblich. Günstig für die Kunden ist, wenn sie bereits erfolgreich Gruppenkredite abbezahlt haben.

Ausschlaggebend ist aber letztlich der Anreiz, den der Kunde selber

spürt. Die grosse Mehrzahl der Kreditnehmer benötigt nicht eine einmalige Finanzierung, sondern sucht einen dauerhaften und selbsttragenden Weg aus der Armut. Bei den meisten MFI berechtigt ein fristgerecht beglichener Kredit zu einem grösseren Darlehen – ein wichtiger Motivationsfaktor für alle, die nicht von der Wohltätigkeit Dritter abhängen, sondern ihre Existenz sichern und auf eigenen Beinen stehen wollen. Rückzahlungsquoten von üblicherweise 95 Prozent und mehr zeigen, dass das Modell funktioniert.

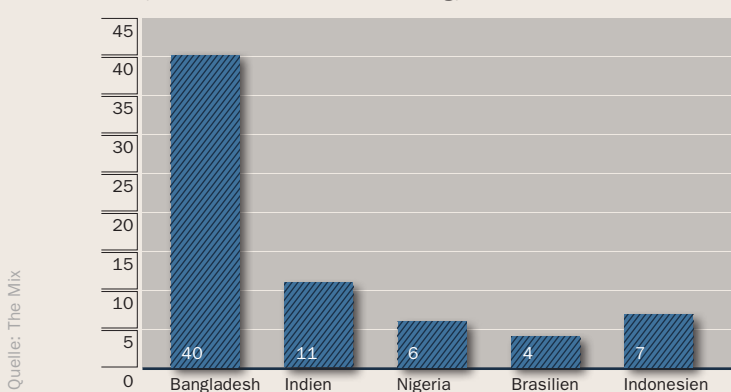
Die steigende Nachfrage an Individualkrediten und komplexeren Finanzprodukten erfordert auf Seiten der MFI massgeschneiderte Refinanzierungsmöglichkeiten, die die Einbindung des Privatsektors und den Zugang zu den internationalen Kapitalmärkten notwendig machen. Der Genfer Mikrofinanzanlageverwalter BlueOrchard dient als Brücke zwischen traditionellen Finanzinvestoren, den MFI und ihren Mikrofinanzunternehmen. BlueOr-

chard bietet MFI innovative Produkte an, die die Refinanzierung in lokalen Währungen zu flexiblen Konditionen ermöglichen. In Bezug auf Investoren werden diese Refinanzierungen gemäss der Risikobereitschaft und der finanziellen sowie sozialen Renditeerwartungen geschichtet. Als weltweit grösster Anbieter von kommerziellen Mikrofinanzanlagen verwaltet BlueOrchard heute fast 800 Millionen USD, die als Darlehen oder Eigenkapital in über 137 MFI in 37 Ländern investiert sind. Dies hat seit 2001 die Vergabe von etwa 4 Millionen Krediten an Mikrofinanznehmer ermöglicht.

Ende 2006 haben laut «MicroBanking Bulletin» 47 Prozent der Mikrofinanzkunden Individualkredite bezogen, welche 68 Prozent des Kreditvolumens ausmachen. Es ist zu erwarten, dass der Anteil an Individualkrediten in den nächsten Jahren weiter zunimmt.

**Bernhard Eikenberg** ist Senior Analyst bei BlueOrchard Finance S.A. ([www.blueorchard.com](http://www.blueorchard.com)).

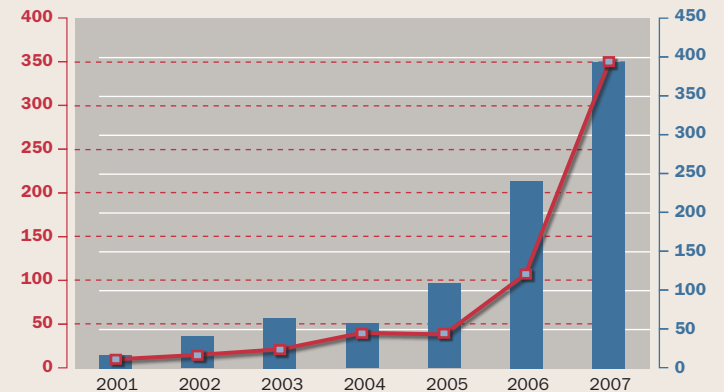
**Bevölkerungsanteil mit Zugang zu Finanzdienstleistungen** (in % der Gesamtbevölkerung)



**Entwicklung Kreditportfolio Equity Bank, Kenia**



**Kreditportfolio** in Mio. US-Dollar



**Anzahl Kunden** in Tausend



# Finanzielle Allgemeinbildung

Finanzdienstleistungen für Arme sind wertvolle Angebote. Doch auf der Nachfrageseite fehlt es vielfach am nötigen Wissen, um diese Angebote sinnvoll nutzen zu können. Swisscontact unterstützt deshalb Spargruppen und Kleinunternehmerinnen mit Ausbildungsangeboten rund ums Thema Geld.

**MARIANNE SULZER**

«Gib nicht mehr aus, als du hast», lernen viele Schweizer Kinder als erste Regel im Umgang mit Geld. Ihr erstes Finanzinstrument ist das Sparkonto, das schon bald vom Sparkonto abgelöst wird. Später wird die Auswahl an Produkten unübersichtlicher, besonders wenn sich die Heranwachsenden für Anlagen, Kredite und Leasing interessieren. Die wachsende Verschuldung jugendlicher Schweizer (wie auch älterer Semester) wirft die Frage auf, ob sie genügend Bescheid wissen über die Finanzinstrumente, deren sie sich bedienen. Finanzielle Allgemeinbildung wird hier meist als Fähigkeit verstanden, vernünftig mit dem eigenen Einkommen umzugehen.

In Entwicklungsländern hat der Begriff einen anderen Hintergrund. Die Menschen am Existenzminimum wissen sehr wohl, wie sie ihre knappen Ressourcen einsetzen müssen, um über die Runden zu kommen. Die meisten haben jedoch keine Reserven. Ein Tag Arbeitsunfähigkeit bedeutet für viele einen Tag ohne Geld. Kleine finanzielle Einbussen können sie noch tiefer in die Armut stossen oder sie sogar von fremder Hilfe abhängig machen. Auch mit Krediten haben sie Erfahrung, jedoch nur bei informellen Geldverleihern, bei denen Zinsen von 20 bis 30 Prozent pro Tag oder 1000 Prozent pro Jahr üblich sind. Vielen ist nicht bekannt, dass es Finanzdienstleistungen gibt, die auf ihre Bedürfnisse und Möglichkeiten abgestimmt sind.

**Angebot ist nicht alles**

In den letzten dreissig Jahren ist es gelungen, Millionen von Menschen den Zugang zu formellen Finanzdienstleistungen zu erleichtern. Die Aktivitäten konzentrierten sich auf die Angebotsseite: Auf die Bedürfnisse der Armen zugeschnittene Spar- und Kreditprodukte, die dennoch kostendeckend und damit nachhaltig sind. Trotzdem verfügt beispielsweise in Südafrika die Hälfte der Menschen über kein Bankkonto. In anderen Entwicklungsländern beträgt dieser Anteil bis zu 90 Prozent.

Die Gründe dafür liegen auf der Nachfrageseite: Fehlendes Wissen um Zinsen, Gebühren, Laufzeiten, Verträge und dergleichen bilden eine Ebene. Eine weitere ist das Selbstverständnis der Armen, denen es schwer fällt,



Sparen, Kredit und Zins: die Grundzüge des Bankwesens haben sie gelernt.

eine Bank zu betreten. Vor dem gut gekleideten Beamten fühlen sie sich als Bittsteller statt als Kunden. Viele glauben, zu wenig Geld zu haben, um die Dienste überhaupt in Anspruch nehmen zu können. Andere betrachten die Banken als ihre Feinde, die ihnen noch das Letzte wegnehmen wollen, das sie besitzen. Langfristige Anlagemöglichkeiten schrecken jene ab, die von der Hand in den Mund leben, selbst wenn sie ihnen Vorteile

Eine Wertvermehrung findet in dieser rudimentären Form nicht statt. Swisscontact bildet in Kenia Spargruppen aus, in welchen die Darlehen mit Zinsen zurückbezahlt werden, wodurch das gemeinsame Guthaben wächst. Nach einem Jahr wird es unter allen Mitgliedern gleichmässig geteilt. Eine solche Gruppe ist eine Vereinigung von zwölf Hühnerzüchterinnen in einem Vorort von Nairobi. Monatlich zahlten sie 500 Schilling

geschäfts angesprochen, meinen sie einmütig, das sei nicht grösser als in der Hühnerzucht. «Die Preise für ein Masthuhn schwanken täglich um bis zu 100 Prozent und fallen in der Tendenz seit Anfang des Jahres», führt ein Mitglied aus. Die finanzielle Allgemeinbildung dieser Geschäftsfrauen dürfte über dem Durchschnitt der Schweizer Bevölkerung liegen.

*«Arme müssen den Nutzen von Finanzdienstleistungen für sich selber entdecken.»*

bringen würden. Ausserdem geben viele Arme aus unserer Sicht unvernünftig viel für Hochzeiten, Begräbnisse und andere kulturelle Güter aus. Eine Geschäftsbeziehung, die ihnen das verbietet, werden sie nicht eingehen.

Wenn dank finanzieller Allgemeinbildung Arme den Nutzen von Finanzdienstleistungen für sich selber entdecken und lernen, wie sie diese einsetzen können, ändert sich die Situation. Welche Dynamik elementare Finanzkenntnisse auslösen können, zeigen zwei Beispiele aus Projekten von Swisscontact.

**Kleinunternehmerinnen auf Expansionskurs**

In den meisten Entwicklungsländern gibt es seit je Spargruppen. Ihre Mitglieder legen einen Geldbetrag in die Mitte und entscheiden, wer ihn bis zum nächsten Treffen ausleihen darf.

ein (ca. 8 Franken) und verteilten das ganze Guthaben als Kredit an jene, die es gerade am besten brauchen konnten. Nach einem Jahr erhielt jede gut das Doppelte des Betrages ausbezahlt, den sie in den zwölf Monaten davor eingelegt hatte. «Dank dem Kredit konnte ich 300 Küken zur Aufzucht kaufen, statt nur 150 wie üblich. So habe ich mehr verdient», erklärt ein Mitglied. Der Kredit zwingt zur unternehmerischen Initiative. Im zweiten Jahr zahlen die Frauen nun monatlich 1000 Schilling ein, um noch mehr aus ihrem Geld zu machen. Ausserdem haben sie ihre Statuten verfeinert, um Kredite mit längeren Laufzeiten zu ermöglichen. Am Ende des zweiten Zyklus wollen sie ihren Gewinn in Aktien des kenianischen Mobilfunkanbieters Safaricom anlegen, deren steigenden Kurs sie seit dem Börsengang im April 2008 verfolgen. Auf das Risiko des Börsen-

**Gutscheine für die Grundzüge der Buchhaltung**

In Südafrika unterstützt Swisscontact Kleinfirmen, die den Willen und die Fähigkeit zum Wachstum beweisen, denen es jedoch an betriebswirtschaftlichen Kenntnissen fehlt. Sie erhalten Gratisgutscheine, mit denen sie die nötige Beratung von privaten Unternehmen beziehen können. Später müssen sie dafür bezahlen. So erlernte Evelynne Zyster erst Jahre nach der Gründung ihrer Vorhangnäherie die Grundzüge der Buchführung und der Kosten-Nutzen-Rechnung. Zum ersten Mal wusste sie, welche Aufträge ihr einen guten Profit eintrugen und was sie ändern musste, um mit den anderen mehr zu verdienen. Ihr neues finanzielles Wissen führte nicht direkt zu einem Bankkredit. Ein Darlehen von ihrem Vater ermöglicht ihr aber, ihren Kleinbetrieb so zu festigen, dass sie in Zukunft die Bedingungen eines kommerziellen Kreditgebers erfüllt. Dank der Beratung weiss sie, was sie dafür tun muss.

Marianne Sulzer ist stellvertretende Landesprogrammleiterin von Swisscontact in Südafrika.

**Eine Bank für Kenia**  
→ Fortsetzung von Seite 1

likum waren, hatten ganz andere Sorgen, als den Bau eines Hauses zu finanzieren». 95 Prozent der kenianischen Bevölkerung hatten überhaupt keinen Zugang zu Bankdienstleistungen. Ihre Ersparnisse bewahrten sie zuhause auf. Bestenfalls waren sie Mitglieder einer kleinen, in den meisten Fällen informellen, Spargenossenschaft.

**Umbau zur Mikrofinanzbank**

Der Mann, der in multinationalen Banken Führungsposten innegehabt hatte, baute die EBS zur Mikrofinanzbank um. Dazu besuchten er und sein gesamtes Personal die in einfachen Verhältnissen lebende Landbevölkerung, um ihre Sorgen zu hören und herauszufinden, welche Finanzdienstleistungen sie brauchten. So entstand die Mission der EBS: Das Leben der Kenianer mit kleinem Einkommen zu verbessern, indem diesen gute Finanzdienstleistungen geboten werden. Wehe dem Angestellten, der die Leitsätze nicht wortwörtlich auftragen konnte, wenn ihn Mwangi im Vorbeigehen danach fragte.

Im ersten Jahr nach seinem Antritt vervielfachte sich die Zahl der Sparkonten, im zweiten Jahr verzeichnete die EBS zum ersten Mal einen kleinen Gewinn. Ermöglicht hatten diesen die Mikrokreditnehmer mit ihren Zinszahlungen. Bis zum Jahr 2000 war die Sparkasse auf bescheidenem Niveau profitabel geworden. Nun war es Zeit, einen Schritt weiter zu gehen. Die Umstellung auf elektronische Datenverarbeitung war ein erster. Die gesteigerte Effizienz sowie die Aufbruchstimmung in Kenia nach der ersten freien Parlamentswahl 2002 beschleunigten das Wachstum. Die neue Regierung genoss international viel Kredit: Zum ersten Mal flossen grössere Investitionen ins Land, und die Wirtschaft wuchs mit 7 Prozent jährlich.

**Vom Begünstigten zum strategischen Partner**

2001 begann die formelle Zusammenarbeit zwischen Swisscontact und der EBS. Gemeinsam mit weiteren internationalen Partnern beriet die Schweizer Stiftung das Management in der Strategie, Produktentwicklung und ganz besonders in Führungsfragen. Die grösste Herausforderung war mittlerweile das enorme Wachstum des Unternehmens (siehe Grafik). 2006 erhielt die EBS eine Banklizenz und heisst seither Equity Bank. Im gleichen Jahr liess sie sich als erstes afrikanisches Mikrofinanzinstitut an der Börse von Nairobi registrieren. Die Stückelung war so gestaltet, dass sich auch Kleinkunden eine Aktie leisten konnten. Mit über 45 Prozent aller Bankkonten in Kenia ist die Equity Bank inzwischen Marktleader. «Swisscontact half uns, diesen Wandel zu meistern», betont Mwangi, inzwischen CEO, «und ihre Rolle ist immer noch gross. Sie beraten uns im Kreditrisiko-Management, und wir entwickeln gemeinsam neue Produkte.» Urs Egger, Geschäftsführer von Swisscontact, bestätigt: «Die Equity Bank ist vom Begünstigten zum strategischen Partner geworden, der uns hilft, neue Projekte umzusetzen.»





# Über den 100-Franken-Kredit hinauswachsen

KMU können in der wirtschaftlichen Entwicklung armer Länder eine noch grössere Rolle spielen als Kleinstunternehmen. Ihre Finanzierungsbedürfnisse übersteigen jedoch die Kapazität der meisten Mikrofinanzinstitutionen.

smi. Es gibt sie zuhauf, die Erfolgsgeschichten von der Strassenhändlerin, die nun einen Kiosk führt, oder vom Kleinbauern, der noch vor kurzem ums nackte Überleben kämpfte und jetzt, dank der Milch seiner fünf Kühe, seinen Kindern den Schulbesuch bezahlen kann. Drei Jahrzehnte steigender Mikrokreditvergabe haben Millionen von Kleinstunternehmen hervorgebracht. Sie bewahren die Besitzer und ihre Familien vor der Verelendung, manche führen sie aus der Armut. Generell gilt jedoch: Eine Einpersonenfirma, deren Gewinn eine Grossfamilie ernähren muss, ist eine Überlebensstrategie und kein Wachstumspfad.

## Wachstum als Weg aus der Armut

Unterschätzen darf man sie nicht, die Unternehmer aus Not. Sie fällen ökonomische Entscheidungen, die für sie von grosser Tragweite sind. Einzelne schaffen es überdies, mehr aus ihrem Geschäft zu machen als eine gut funktionierende Notlösung. Sie haben Vorstellungen, wie sie in ein paar Jahren ihr Geld verdienen, welche Kunden sie gewinnen und welche neuen Produkte sie ihnen anbieten wollen. Bei fast allen Mikrofinanzbanken bedeutet ein



Wachstum: Am Anfang ist der Mikrokredit. Später braucht es mehr.

fristgerecht zurückgezahlter Kredit das Anrecht auf ein grösseres Darlehen. Die abbezahlte Werkbank und der gestiegene Umsatz liefern die Sicherheit für die nächste Kapitalspritze.

Mit dem Wachstum eines Mikrounternehmens zum Klein- oder Mittelbetrieb, der Arbeitsplätze schafft, steigt auch sein Beitrag zur Minderung der Armut. Denn jede und jeder Angestellte ernährt eine Familie oder trägt wesentlich zum Haushaltseinkommen bei. Die Nachfrage des Betriebs nach Rohprodukten, Maschinen und Dienstleistungen sowie der Handel mit den

Gütern, die er herstellt, generieren weiteren Umsatz.

Viele KMU in Entwicklungsländern funktionieren ähnlich wie Mikrounternehmen: wenig strukturiert, ohne Buchführung und oft auch, ohne Steuern zu bezahlen. Für kommerzielle Banken sind sie deshalb nicht kreditwürdig. Mikrofinanzinstitute wiederum können grössere Darlehen entweder gar nicht oder nur zu einem hohen Preis zur Verfügung stellen, weil sie nicht darauf ausgelegt sind. Viele Betriebe, die einen wesentlichen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung in ihrem Land leisten

könnten, werden so in ihrem Wachstum behindert.

## Die befreite Druckerei

Die Druckerei «Pattys Printers» in Kapstadt, Südafrika, hatte nur eine kleine einfarbige Druckmaschine und musste Schneid- und Stanzarbeiten sowie Mehrfarbenaufträge von anderen Firmen erledigen lassen. Dies kostete das Unternehmen einen beträchtlichen Teil seiner Einnahmen. Einen Kredit für die Anschaffung der dringend benötigten Maschinen erhielt Inhaber Patrick Abrahams nicht, weil er keine ausreichenden Sicherheiten bieten konnte. Ohne

Buchführung und staatliche Registrierung hatte er keinen Nachweis über Umsatz und Dauer seiner Geschäftstätigkeit. Die Bezahlung technischer Geräte in Raten ist in Südafrika nicht üblich. Ausserdem hätte ein möglicher Verkäufer wohl die gleichen Vorbehalte gehabt wie die Bank.

Um Betriebe in dieser Lage zu unterstützen, hat Swisscontact vor einigen Jahren das Konzept der Business Development Services (BDS) entwickelt, was sich vereinfachend mit KMU-Beratung übersetzen lässt. Private Firmen erhalten Aus- und Weiterbildung, um sich auf die Beratung kleiner Gewerbebetriebe zu spezialisieren.

In Südafrika leitet Swisscontact im Auftrag des Seco (Staatssekretariat für Wirtschaft) ein Projekt, das Beratungsgutscheine an wachstumsfähige KMU abgibt, die von Angehörigen benachteiligter Bevölkerungsgruppen geführt werden, das sind vor allem Menschen nichtweisser Hautfarbe (vergleiche Artikel auf Seite 3). Ein BDS-Anbieter vermittelt dem Betrieb das fehlende Know-how und stellt den Kontakt zu kommerziellen Banken her.

Patrick Abrahams lernte so, Buch über seine Geschäfte zu führen, und registrierte seine Firma bei der zuständigen staatlichen Behörde. Dank einem Wachstumsplan, den er mit seinen Beratern ausgearbeitet hatte, erhielt er einen Bankkredit über 80'000 Rand (ca. 11'300 Franken) für den Kauf einer Mehrfarben-Druckmaschine. Sein Umsatz verdoppelte sich innert kürzester Zeit, die zusätzlichen Aufträge brachten Arbeit für drei neue Angestellte. Derzeit sieht sich Abrahams im Zentrum von Kapstadt nach grösseren Geschäftsräumen um.

# Überweisungen für die Entwicklung nutzen



Was Auswanderer den Familien daheim überweisen, ist mehr als das Doppelte der weltweiten Entwicklungshilfegelder. Noch fehlen aber sichere und günstige Transfermethoden.

## VÉRONIQUE SU

Während sich Politiker und andere Interessenvertreter um die Höhe der Entwicklungshilfegelder streiten, ist eine wenig bekannte Gruppe in den letzten Jahren zur weltweit grössten Spenderrin aufgestiegen. Es sind Privatpersonen, die als Hilfskräfte, Bauarbeiter, Ärztinnen oder Programmierer arbeiten und einen Teil ihres Lohnes an ihre Familien in Afrika, Asien, Lateinamerika oder Osteuropa schicken. Auf über 250 Milliarden US\$ werden die jährlichen Zuwendungen an Familien in diesen Ländern geschätzt. Zum Vergleich: Die gesamte Entwicklungshilfe der OECD-Länder belief sich 2007 auf 103 Milliarden US\$.

Ein bisschen Geld nach Hause schicken – das klingt nicht nach nachhaltiger

Entwicklungshilfe. Aber der ökonomische Effekt der Rimessen, wie diese Gelder auch genannt werden, ist nicht zu unterschätzen. Zwar wird der überwiegende Teil für Konsumgüter ausgegeben und nicht investiert. Doch auch so steigern sie die Nachfrage in den Bestimmungsländern. Für viele Familien sind sie eine Art Versicherung, dank der sie Ernteausfälle, Krankheiten oder andere Notfälle finanziell verkraften. Millionen von Kindern und Jugendlichen besuchen dank Rimessen die Schule oder absolvieren eine höhere Ausbildung. In vielen Ländern des Südens und Ostens machen die Rücküberweisungen einen wesentlichen Teil des BIP aus (Spitzenreiter 2006 war Guinea-Bissau mit 48 Prozent) und sind eine wesentliche Devisenquelle. Dass sie die Inflation begünstigen können, ist angesichts ihres wirtschaftlichen Nutzens verkraftbar.

## Gewaltiges Potential

Was fehlt, sind sichere und günstige Überweisungsmethoden. Nur ein kleiner Teil der Remittierenden nutzt internationale Bankverbindungen, weil die wenigsten Familien Kunden einer über die Landesgrenzen vernetzten

Bank sind. Stattdessen senden sie ihre Beträge über einen teuren Bargeldtransfer-Service (bei kleinen Beträgen sind 20–30 Prozent keine Seltenheit), schicken es per Post, geben es einem Verwandten mit oder händigen es auf Heimaturlaub selber aus. Wie das Geld verwendet wird, darüber haben sie, zumindest technisch, keine Kontrolle.

Ein geplantes Pilotprojekt von Swisscontact will Zahlungen aus Deutschland direkt an die Equity Bank in Kenia ermöglichen. Dies wäre nicht nur der billigste Weg, Geld zu schicken, sondern für viele Kenianerinnen und Kenianer auch der Anstoss zur Kontoeröffnung, um damit die Vorteile einer Bank nutzen zu können. Der Sender kann auch direkt Schulgebühren zahlen oder das Geld dem Zweck seiner Wahl zukommen lassen. Schon jetzt bewahren Rimessen mehr Menschen vor der Armut als die weltweite Entwicklungshilfe. Das Potential der Überweisungen ist gewaltig. Je sicherer und günstiger sie ablaufen – dies die Hoffnung, desto mehr Entwicklung bringen sie ins Rollen.

Véronique Su ist Regionalprogrammleiterin Finanzdienstleistungen von Swisscontact in Ostafrika.

**Migration und Migranten-Überweisungen in verschiedene Regionen**

	Lateinamerika und Karibik	Sub-Sahara Afrika	Mittlerer Osten und Nordafrika	Osteuropa und Zentralasien	Südasien	Ostasien und Pazifik
<b>Bevölkerung (2007)</b>	556 Mio	770 Mio	311 Mio	460 Mio	1'493 Mio	1'900 Mio
<b>Migranten</b>	28.3 Mio (5.1%)	15.9 Mio (2.1%)	12.9 Mio (4.2%)	47.6 Mio (10%)	22.1 Mio (1.5%)	19.3 Mio (1%)
<b>Anteil unter Armutsgrenze</b>	8.6%	41.1%	1.5%	1.0%	30.8%	9.1%
<b>BIP USD/Person (2006)</b>	4'767	842	2'481	4'796	766	1'863
<b>Überweisungen (Mio USD)</b>						
1995	13.3	3.2	13.4	7.9	10	9.7
2000	20	4.6	12.9	13.1	17.2	16.7
2003	34.8	6	20.4	16.7	30.4	35.8
2007	59.9	10.8	28.5	38.6	43.8	58
<b>Überweisung/Person (2007)</b>	10.77 USD	1.4 USD				
<b>Top-Empfängerland</b>	Mexiko Kolumbien Brasilien	Nigeria Kenia Sudan	Ägypten Arabien Marokko	Rumänien Polen Serbien	India Bangladesh Pakistan	China Philippinen Indonesien

	1995	2004
<b>Migranten-Überweisungen</b>	58	160
<b>Ausländische Direktinvestitionen</b>	107	166
<b>Öffentliche Entwicklungshilfe</b>	59	79

**Migranten-Überweisungen wachsen schneller als ausländische Privatinvestitionen und öffentliche Entwicklungshilfe (Mia USD)**

Quelle: Migration and Remittances Factbook 2008

Quelle: Weltbank 2006



# Wie Mehrwert für die Armen geschaffen wird



Bild: Swisscontact

Gute Aussichten dank Berufsbildung und Mikrokrediten: Motorradmechaniker in Niger (Westafrika).

Wirksam werden Mikrofinanzaktivitäten, wenn sie in eine Wertschöpfungskette eingebunden sind. Wo entsprechende Angebote fehlen, integriert Swisscontact Mikrofinanzelemente in Projekte der Berufsbildung und der KMU-Förderung.

## URS EGGER

Erfolgreiche wirtschaftliche Entwicklung findet dann statt, wenn verschiedene Märkte ineinander greifen und so Wachstum generieren. Dafür braucht es funktionierende Güter- und Dienstleistungsmärkte. Leider ist dies in den ärmeren Entwicklungsländern selten der Fall. Verzerrungen treten auf wegen Eingriffen des Staates (z.B. Wechselkurspolitik, Ausfuhrverbote, Input-Subventionen etc.) oder aufgrund schlecht entwickelter Infrastruktur (v.a. Strassen). Basierend auf einer fundierten Analyse der jeweiligen Wertschöpfungsketten, entwickelt Swisscontact zusammen mit privaten und öffentlichen Partnern eine Strategie zur Überwindung der festgestellten Lücken.

## Funktionierende Wertschöpfungsketten

Entscheidend ist für das Individuum, dass die Wertschöpfungskette funktioniert, in der es sein Produkt oder seine Dienstleistung anbietet. Das Gut soll möglichst reibungslos und zu fairen Bedingungen von der Herstellung über die Verarbeitung und den Zwischenhandel zum Verkauf an den Endkunden gelangen. Armut ist oft die Folge einer beeinträchtigten Wert-

schöpfungskette. Verschiedene Ursachen und Akteure sind dafür verantwortlich. Die Massnahmen, die den Missstand beheben sollen, müssen ihnen angepasst sein und die richtigen Partner einbeziehen.

Die folgenden drei Beispiele zeigen schematisch, wie Swisscontact ihre Interventionen konzipiert. 1. Un genügend qualifizierte Arbeitskräfte stellen minderwertige Güter her, die sich nur zu einem tiefen Preis verkaufen lassen. Gefragt sind Ausbildungen, die sich an der Nachfrage im Markt orientieren. Private und/oder öffentliche Anbieter von Berufsbildung müssen sie bereitstellen. 2. Schlechte Strassen auf dem Land verteuern die Produkte und sind ein Wettbewerbsnachteil für die lokalen Kleinbauern. Im politischen Dialog werden die zuständigen Behörden für das Problem sensibilisiert. Projektpartner sind die betroffenen Berufsverbände und Behörden. 3. KMU kennen die Qualitätsanforderungen im überregionalen Markt nicht und finden keine Abnehmer für ihre Güter. Ihnen wird der Zugang zu den entscheidenden Informationen verschafft. Vermittelt werden ihnen diese von privaten KMU-Beratern.

Damit diese Lösungsansätze zu nachhaltigem Wachstum führen, ist oft auch der Zugang zu formellen Finanzdienstleistungen notwendig. Die unten angeführten Projektbeispiele zeigen, wie Swisscontact Schwachstellen in Wertschöpfungsketten angeht und die relevanten Akteure dabei unterstützt, diese zu beheben. Die Projektverantwortlichen von Swisscontact bringen Partner zusammen, öffnen Türen und helfen mit, Kleinunternehmen als Zielgruppe für KMU-Berater interessant zu machen. Die Hilfestellung ist temporär und sorgt von Anfang an dafür, dass alle

Aufgaben von lokalen Partnern übernommen werden.

**Von Nüssen und Töfflimechanikern**  
Im Osten Indonesiens – auch mit modernen Transportmitteln zwei Tagesreisen von Jakarta entfernt – haben Bauern bis vor wenigen Jahren ihre Cashewnüsse ungeschält an Zwischenhändler verkauft, welche diese dann exportierten. So erfolgte ein Grossteil der Wertschöpfung in Indien, wo sie geschält wurden. Dank ei-

Weltmarkt hat das Einkommen der Bauern erhöht.

Hondurenos haben eine Leibespeise: Rosquillas. Viele stellen das Gebäck aus Maismehl und Käse im eigenen Backofen her und verkaufen es auf der Strasse. Die Qualität ist oft mangelhaft, und die Herstellung braucht wegen der kleinen Mengen sehr viel Energie. Experten des Projektes haben nun zusammen mit einigen expansionswilligen Unternehmerinnen neue Mehl-Käse-Mischungen

«Armut ist oft die Folge einer beeinträchtigten Wertschöpfungskette.»

nem Projekt von Swisscontact haben die Bauern heute ein Bio-Zertifikat, welches höhere Preise ermöglicht. Vor allem sind sie aber an einer Firma beteiligt, welche die Nüsse aufkauft, schält und in grösseren Mengen auf dem Weltmarkt absetzt. Die Firma brauchte Investitionskapital für die Schälmaschinen und Betriebskapital für den Handel. Dank der Eigenmittel der Produzenten und einem guten Businessplan erhielt die Firma Kredit bei einer Bank. Die Integration in den

und einen energiesparenden Ofen entwickelt. Da die Nachfrage nach dieser neuen Qualität rasch zunahm – bis hin zum Export in die USA, wuchsen die beteiligten Kleinunternehmen zu mittleren Betrieben heran. So bieten sie in abgelegenen Gegenden in Honduras zusätzliche Arbeitsplätze und Einkommen für die Landbevölkerung.

Vorfinanziert wurden die Investitionen durch eine Kreditlinie der Interamerikanischen Entwicklungs-

bank, welche über bestehende lokale Banken abgewickelt wird. Swisscontact übernimmt neben der technischen Beratung der Kleinunternehmerinnen auch die Ausbildung der Bankangestellten und die Überwachung der Kreditabwicklung.

In Benin gehören Kleinmotorräder wie im übrigen Westafrika zu den beliebtesten Fortbewegungsmitteln. Der technische Fortschritt der letzten Jahre brachte neue Herausforderungen für die Ausbildung der Mechaniker. Swisscontact hat in mehreren westafrikanischen Ländern zusammen mit den Handwerkerverbänden, privaten und öffentlichen Berufsbildungsinstitutionen modulare Lehrgänge für diverse Berufe entwickelt. Nach Abschluss dieser Ausbildungen wollen die jungen Absolventen ihr eigenes Geschäft eröffnen. Dazu benötigen sie Startkapital, welches sie durch die Teilnahme an Spargruppen erwerben können. Swisscontact bringt diese Sparvereine mit Banken in Kontakt. Ziel ist, dass sie dort Gruppenkredite erhalten. So können neue Unternehmen entstehen.

## Die Privatinitiative bleibt der Motor jeder wirtschaftlichen Entwicklung

Swisscontact bietet unternehmerisch denkenden Partnerorganisationen (z.B. Anbietern von KMU-Dienstleistungen wie Beratung, Buchführung, Marktforschung etc.) die Möglichkeit, ihre Angebote zu verbessern. So eröffnen sie ihren Kunden – seien dies Kleinunternehmen oder Bildungswillige – die Chance zum Wachstum. Damit dieser Prozess nachhaltig wirkt, müssen die Kundinnen und Kunden für die erhaltenen Dienstleistungen bezahlen. Der Markt entscheidet, welche Anbieter sich längerfristig durchsetzen. Das Gleiche gilt für Mikrofinanzinstitutionen. Jene mit dem besten Preis-Leistungs-Verhältnis werden bestehen. Um sich zu entwickeln, brauchen sie den Bezug zu den realen Märkten der Güter und Dienstleistungen – den Märkten also, in denen sich ihre Kunden bewegen.

Kleinunternehmen haben auch im internationalen Wettbewerb eine Chance, wenn die Qualität ihrer Produkte stimmt. Das zeigen die angeführten Beispiele. Swisscontact hilft mit, dass sich das Unternehmertum in allen ihren Partnerländern entwickelt und so zur Reduktion der Armut beiträgt.

Urs Egger ist Geschäftsführer von Swisscontact.

Starthilfe statt Almosen

# Ihre Spende schafft Arbeit und Einkommen!

Unsere Projekte in Afrika, Asien und Lateinamerika unterstützen Mikrofinanz-Institutionen mit Ausbildung und Beratung. Kleinunternehmen können so von verbesserten Finanzdienstleistungen profitieren, welche auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind und Wachstum ermöglichen.

Wir danken für Ihre Unterstützung! **Swisscontact-Spendenkonto: PK 80-29768-1**



www.swisscontact.org

swisscontact

## Wie Swisscontact die privatwirtschaftliche Entwicklung fördert:

Zugang zu Finanzdienstleistungen und zu betriebswirtschaftlichem Wissen

Armutüberwindung und Wachstum

Mikrounternehmen & Einpersonbetriebe → KMU → Beschäftigung und Einkommen

informeller Sektor → formeller Sektor



# Warum es Spenden braucht

Spenden und öffentliche Gelder sollen für die technische Unterstützung von Mikrofinanzinstitutionen eingesetzt werden. Private Investoren sollen marktfähige Mikrofinanzbanken kapitalisieren. So ist der effiziente Einsatz der Mittel gewährleistet. Swisscontact bezieht Position.

smi. Das Uno-Jahr des Mikrokredits 2005 sowie der Friedensnobelpreis für Muhammad Yunus und seine Grameen Bank 2006 haben den Mikrofinanzsektor ins Licht der Öffentlichkeit gerückt. Viele halten ihn für fähig, die Armut zu beseitigen, andere zumindest für einen guten Versuch, der es wert ist, ausgeweitet zu werden. Neben diesem Potential ist in den letzten zwei Jahren zusehends ein anderes Thema diskutiert worden: das Mikrofinanzwesen als profitables Geschäft. 2006 ging Equity Bank (Kenia) als erste reine Mikrofinanzbank an die Börse, ein knappes Jahr später folgte Banco Compartamos (Mexiko). Beide starteten mit grossen Kursgewinnen, welche das mexikanische Institut in der Zwischenzeit allerdings wieder preisgeben musste.

In den einkommensstarken Ländern boomen unterdessen Fonds, welche in Mikrofinanzinstitute und -Banken investieren oder deren Kredite refinanzieren. Rückzahlungsraten bis zu 98 Prozent, welche die Top-Mikrokreditbanken ausweisen, machen diese Investitionen zu einem sicheren Geschäft. Selten schien es einfacher,



Bild: Shehzad Noorani

Spenden oder Investitionen? Der Mikrofinanzsektor braucht beides.

Gutes zu tun und dabei gut zu verdienen. Seit die US-amerikanische Kreditkrise weltweit für Milliardenabschreibungen sorgt, steht der Markt der kleinen Beträge noch besser da. Immer mehr kommerzielle Finanzinstitute beginnen sich dafür zu interessieren, im reichen Norden wie in den Entwicklungsländern selber. Gleichzeitig gehen weiterhin grosse Summen an Privatspenden und staatlicher Entwicklungshilfe an Mikrofinanzinstitu-

tionen – nicht nur zur Refinanzierung, sondern auch als Subvention oder gar direkt ins Kreditbudget.

## Gerechte Gewinne?

Darob haben sich zwei Diskussionen entzündet: einerseits, ob es statthaft ist, mit Mikrofinanzdienstleistungen, also im Geschäft mit den Armen, Geld zu verdienen. Einige beantworten diese Frage mit Nein. Dem ist entgegenzuhalten, dass auch eine Mikrofinanz-

bank profitabel sein muss, um ihren Kunden langfristig beistehen und ihre Reichweite vergrössern zu können. Ein Unternehmen, welches seine Kosten mit Spenden deckt, stösst besonders bei der Ausdehnung an Grenzen. Eine profitable Bank hingegen verdient mit jedem zusätzlichen Kunden mehr. Wer in wohlthätige Unternehmen investieren will, sollte sich nicht abschrecken lassen, wenn ein Gewinn macht, sondern nachfragen, wieviel es davon zugunsten der Armen reinvestiert.

## Spenden oder investieren?

Der zweite Streitpunkt bewegt vor allem die Fachleute innerhalb des Sektors. Nicht wenige von ihnen behaupten, dass Spenden und öffentliche Gelder private Investitionen verdrängen. Entwicklungshilfegelder und andere Zuwendungen werden aber niemals ausreichen, um die weltweite Nachfrage nach Mikrofinanzdienstleistungen zu decken. Die Deutsche Bank hat errechnet, dass dazu bis 2015 20 Milliarden US\$ nötig sein werden – das Zehnfache dessen, was heute zur Verfügung steht. Jene, die Geld am Markt vorbei in den Sektor schleusen, verzögerten das arbeitsreduzierende Wachstum, so die Kritiker weiter. Dass Mikrokreditbanken überhaupt investitionswürdig sind, ist in nicht unwesentlichem Mass das Verdienst der Entwicklungshilfe, welche sich ihrerseits durch die privaten Investoren bedrängt fühlt. Hintergrund der Debatte ist, dass beide Seiten um die Minderheit der Top-Institute buhlen, die dank ihrer Professionalität sowohl als Investitionsobjekte wie als Beispiele erfolgreicher Entwicklungshilfe attraktiv sind. Die Microfinance Initiative Liechtenstein befürchtet in einem Communiqué gar eine «Microfinance

Bubble», sollte die Anzahl erstklassiger Institute nicht bald ansteigen. «Eine Koordination zwischen Entwicklungsarbeit (Technical Assistance) und Aktivitäten des Kapitalmarkts ist somit zukünftig von entscheidender Bedeutung», folgert die liechtensteinische Organisation, welche in beiden Bereichen aktiv ist.

## Swisscontact spendet Wissen

Swisscontact vergibt weder Kredite, noch subventioniert sie Mikrofinanzinstitutionen mit Geld. Mit Wissen und Weiterbildung trägt die Schweizer Stiftung hingegen dazu bei, dass Mikrofinanzdienstleistungen günstig und sicher angeboten werden. Die Unterstützung ländlicher Spar- und Kreditgruppen von einem Dutzend Mitgliedern ist dabei ebenso wichtig wie die strategische Beratung der mittlerweile grössten Mikrofinanzbank Kenias.

Seit bald fünfzig Jahren ist das Ziel von Swisscontact, Organisationen oder Unternehmen vorübergehend zu unterstützen, die sich danach ohne äussere Hilfe behaupten. Entwickelt sich eine Spargenossenschaft zur professionellen Sparkasse, ist das als Erfolg ebenso bedeutend, wie wenn eine Mikrofinanzbank ihren Kundenstamm von ein paar Tausend auf mehrere Millionen ausdehnt und – weil sie dabei auch noch Gewinne schreibt – internationale Investoren anzieht. Besonders die Mikrofinanzinstitutionen im zweiten Glied (siehe Grafik) sind auf Beratung angewiesen, um ihre Dienstleistungen mehr Menschen zugänglich machen zu können – Know-how, das auf dem freien Markt für sie zu teuer ist. Dafür setzt sich Swisscontact ein, mit Expertise, Erfahrung sowie mit Spenden und öffentlichen Mitteln.

# Eine Kuh leasen

Ware statt Geld: Beim Mikroleasing ist das Produkt selber der Kredit, und seine Rendite dient als Zins.

smi. Am meisten nützen Mikrofinanzdienstleistungen, wenn sie eine Tätigkeit ermöglichen, die Einkommen schafft. Ein Gut auf Kredit zu kaufen, dank dem man Geld verdient, eine Wasserpumpe etwa, um den Acker zu bewässern, ist ein ökonomisch sinnvoller Plan. Kein Mikrokreditbeamter hat dagegen etwas einzuwenden. Das Problem dabei ist, dass Mikrokredite meist in monatlichen Raten zurückbezahlt werden. Die Bauernfamilie verdient aber erst mehrere Monate später dank der Pumpe tatsächlich Geld. Zudem kosten Produktionsmittel oft so viel, dass sich der Kunde bei einer Mikrofinanzbank zuerst über eine Serie erfolgreich zurückgezahlter Darlehen für die ausreichende Summe qualifizieren muss. Ein Kleinbauer ohne Kreditvergangenheit erhält kein Dar-



Bild: Shehzad Noorani

Mikroleasing: Wenn die Milch die Kuh abzahlt.

lehen, das für den Kauf seiner ersten Kuh ausreicht.

Mikroleasing löst diese Probleme. Das geleaste Produkt selber dient als Sicherheit, und die Abzahlung ist an die damit verbundene Aktivität gekoppelt. Im Fall der Pumpe beginnt sie erst mit der Erntezeit. Besonders elegant funktioniert das System, wenn das geleaste Gut die Abzahlungsraten

gleich selber produziert, zum Beispiel eine Kuh, deren Leasingraten mit dem Ertrag aus der Milch beglichen werden. Ist genug Milch geflossen, gehört die Kuh dem Bauern.

## Mehr, als eine Bank bieten kann

Swisscontact setzt zusammen mit der Kenya Development Agency (KDA) ein Projekt um, das Kühe, Ziegen,

Hühner, Wasserpumpen und Getreidemöhlen an Kleinbauern verleast. Die Bezahlung wird über eine lokale Finanzdienstleistungsgesellschaft abgewickelt, welche die Farmer gebildet haben. Zum Leasingvertrag gehört Ausbildung im Umgang mit dem abzuzahlenden Gut. Sie soll sicherstellen, dass die erwarteten Erträge auch tatsächlich erzielt werden – damit die Kuh dank richtiger Pflege genug Milch gibt.

Swisscontact und KDA vermitteln den Leasingnehmern auch Beziehungen zu Käufern ihrer Ware – diese dürfen sie aber weiterhin verkaufen, wenn sie wollen. John Njoroge betreut das Projekt bei Swisscontact. Für ihn liegen die Vorteile auf der Hand: «Mikroleasing ist ein ganzes Paket, von dem die Kleinbauern profitieren. Es besteht aus dem Leasinggut, technischer und wirtschaftlicher Beratung sowie Marktbeziehungen. Die geleasten Güter verbessern zudem die Ernährung der Familie. All das kann eine Bank oder eine Spar- und Kreditgruppe nicht bieten.»

## Impressum

MICROFINANCE ist eine Publikation von Swisscontact, Schweizerische Stiftung für technische Entwicklungszusammenarbeit. Wir danken für die Unterstützung durch BlueOrchard, Credit Suisse Group Foundation, Maerki Baumann & Co. AG, Schweizer Verband der Raiffeisenbanken, Syngenta Foundation for Sustainable Agriculture, Zürcher Kantonalbank

**Herausgeber:** Swisscontact  
**Redaktion:** Swisscontact Kommunikation Stefan Michel (smi)  
**Konzept:** BHP – Bruggler und Partner  
**Gestaltung:** fortissimo : think visual AG  
**Druck:** NZZ Media  
**Auflage:** 160'000

Spendenkonto: PK 80-29768-1  
Gerne senden wir Ihnen weitere kostenlose Exemplare.

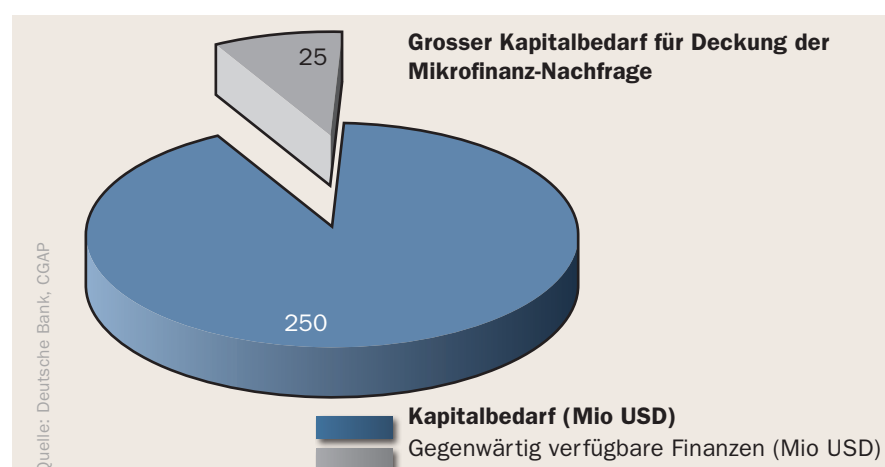
Swisscontact, Döltschweg 39, 8055 Zürich  
044 454 17 17, info@swisscontact.ch

**Literatur**  
Muhammad Yunus: *Die Armut besiegen. Das Programm des Friedensnobelpreisträgers* 2008 (Verlag Hanser Wirtschaft)  
ISBN-13: 978-3446412361

Beatriz Armendariz, Jonathan Morduch: *The Economics of Microfinance* 2007 MIT Press, ISBN-13: 978-0262512015

UNCDF, *Building Inclusive Financial Sectors for Development* 2006  
(download: <http://bluebook.uncdf.org>)

**Links**  
[www.accion.org](http://www.accion.org)  
[www.blueorchard.com](http://www.blueorchard.com)  
[www.cgap.org](http://www.cgap.org)  
[www.deza.admin.ch](http://www.deza.admin.ch)  
[www.finmark.org.za](http://www.finmark.org.za)  
[www.microfinance.li](http://www.microfinance.li)  
[www.opportunity.org](http://www.opportunity.org)  
[www.responsability.ch](http://www.responsability.ch)  
[www.seco-cooperation.admin.ch](http://www.seco-cooperation.admin.ch)  
[www.sifem.ch](http://www.sifem.ch)  
[www.swisscontact.org](http://www.swisscontact.org)  
[www.swwb.org](http://www.swwb.org)  
[www.symbiotics.ch](http://www.symbiotics.ch)





# Von der Mikrobank zum sozialen Unternehmen

Muhammad Yunus gilt als einer der Väter des Mikrokredits. Er plädiert in einem nächsten Schritt für die Einrichtung sozialer Unternehmen, die statt den Profit, den Nutzen für die Armen maximieren.

**MUHAMMAD YUNUS**

Das konventionelle Bankgeschäft basiert auf dem Prinzip: «Je mehr du hast, desto mehr kannst du erhalten. Hast du nichts, kriegst du auch nichts.» Deshalb bleibt mehr als zwei Dritteln der Weltbevölkerung der Zugang zu Finanzdienstleistungen verweigert. Die Methode der Grameen Bank ist praktisch das Gegenteil davon. Anstatt den materiellen Besitz einer Person zu ermitteln, achtet man auf ihr Potential, das darauf wartet, befreit zu werden. Konventionelle Banken verlassen sich auf Garantien. Die Grameen Bank in Bangladesh kommt ohne sie aus. Ihr Ziel ist es, den Armen Finanzdienstleistungen zugänglich zu machen – speziell Frauen und den untersten Schichten – um ihnen dabei zu helfen, die Armut zu bekämpfen, Profit zu erwirtschaften und dabei finanziell gesund zu bleiben. Es ist ein doppeltes Ziel, das auf einer sozialen und einer ökonomischen Vision basiert.

**Verzicht auf Spenden**

97 Prozent unserer Kreditkundschaft sind Frauen. Die Mitarbeiter von Grameen bieten ihnen unsere Bankdienstleistungen an ihrer Haustür an. Das Darlehen muss in kleinsten wöchentlichen Raten zurückgezahlt wer-



Bild: Grameen

Die Vision des Nobelpreisträgers: selbsttragende soziale Unternehmen.

den. Diese Arbeitsweise bedeutet viel Aufwand für die Bank, macht unsere Dienste aber sehr angenehm für die Kundinnen. Seit ihrer Gründung hat die Grameen Bank 7,1 Milliarden US\$ an 7,5 Millionen Arme ausgeliehen. Die Rückzahlungsrate liegt bei 98 Prozent. Alle Darlehen werden durch Spareinlagen finanziert, welche 136 Prozent der ausstehenden Kreditsumme ausmachen. Seit 1998 nimmt die Bank keine Spendengelder mehr entgegen. Studienkredite und Stipendien sind ebenso Teil unserer Aktivitäten wie ein spezielles Programm für Bettle-

rinnen und Bettler. Tochterfirmen von Grameen liefern erneuerbare Energie oder IT- und Kommunikationsdienste an Arme, produzieren Textilien und züchten Fisch oder Vieh. Hinzu kommt eine neue Geschäftsform: Wir nennen sie soziale Unternehmen. Es ersetzt die Profitmaximierung durch die Nutzenmaximierung zugunsten der Armen.

**Jogurtfabrik und Augenkliniken**

Wer in ein soziales Unternehmen reinvestiert, erhält seine Einlage zurück, jedoch ohne Dividende. Der Profit

wird in das Unternehmen reinvestiert, um dessen Reichweite zu vergrössern und die Qualität der Produkte oder Dienstleistungen zu steigern. Sogar profitorientierte Firmen können als soziale Unternehmen organisiert werden, indem sie vollständig oder mehrheitlich in den Besitz der Armen übergehen. Die Grameen Bank fällt in diese Kategorie, da sie zu 90 Prozent den Armen gehört.

Grameen hat zwei soziale Unternehmen gegründet: eines ist eine Jogurtfabrik, ein Joint-Venture mit Danone, welches angereicherten Jogurt für mangelernährte Kinder produziert. Grameen-Mitglieder kaufen ihn und vertreiben ihn in ihren Heimatdörfern. Das Unternehmen wird wachsen, bis alle mangelernährten Kinder in Bangladesh versorgt sind. Das zweite soziale Unternehmen ist eine Kette von Augenkliniken, die derzeit aufgebaut wird. Jede von ihnen wird pro Jahr 10'000 Grauer-Star-Operationen durchführen. Reiche bezahlen mehr dafür als Arme.

Ich glaube, die Globalisierung kann den Armen mehr Nutzen bringen als jede Alternative. Dafür muss aber die Regel des «Der Stärkste erhält alles» durch Prinzipien ersetzt werden, welche die Ausgrenzung der Armen verhindern. Diese Aufgabe können starke multinationale soziale Unternehmen übernehmen. Sie haben es in der Hand, die Natur des Kapitalismus radikal zu verändern, der in seiner aktuellen Form den Armen zu wenig ökonomische Möglichkeiten bietet und darüber hinaus durch Materialismus und Konsumdenken die globale Umwelt gefährdet.

**Muhammad Yunus** ist Friedensnobelpreisträger und Gründer der Grameen Bank, Bangladesh.

**Friedensnobelpreisträger Muhammad Yunus in Genf**

Das World Microfinance Forum Geneva bringt am 1. und 2. Oktober 2008 die wichtigsten Vertreter aus dem Mikrofinanzsektor und der Finanzwelt zusammen. Ziel ist, den Zugang zu Finanzdienstleistungen für Arme weiter zu fördern.

Friedensnobelpreisträger Muhammad Yunus, weltweit führende Wissenschaftler, Manager und Investoren aus dem Bereich der Mikrofinanz werden sich in Genf zum alle zwei Jahre stattfindenden internationalen Symposium des World Microfinance Forum Geneva versammeln. Die Konferenz mit dem Titel «Building Fair Financial Markets for All» bietet die Gelegenheit, die führenden Experten und neuesten Untersuchungen zum Thema Mikrofinanz-Investment kennenzulernen, und lässt dabei ausreichend Zeit für Diskussionen und Networking.

Das World Microfinance Forum Geneva ist eine Public-Private Partnership. Zu den Mitgliedern und Förderern gehören das Geneva Financial Center, die Swiss Microfinance Platform, die Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit, das Sustainability Forum Zürich, Swisscontact und weitere innovative Unternehmen und Stiftungen, die sich für nachhaltige Entwicklung und Mikrofinanzen einsetzen.

[www.microfinanceforum.org](http://www.microfinanceforum.org)

## Erfolge realistisch betrachten

Mikrofinanzdienstleistungen können zur Minderung der Armut beitragen, schreibt der Entwicklungsökonom Rolf Kappel. Zwar ist ihre Wirkung wissenschaftlich nur schwer fassbar. Klar ist aber: Vom Wettbewerb verschiedener Mikrofinanzkonzepte werden die Armen letztlich profitieren.

**ROLF KAPPEL**

Es gibt unzählige Erfolgsgeschichten, die davon erzählen, wie Mikrofinanzinstitutionen zur Armutsreduktion beitragen können. Da Armut aber mehrere Ursachen hat, sind Mikrofinanzdienstleistungen, wie andere Einzelmassnahmen zur Minderung der Armut ebenfalls, kein Allheilmittel. Obwohl arme Menschen häufig

den fehlenden Zugang zu Finanzinstitutionen beklagen, liegt darin nicht zwingend die entscheidende Ursache für ihre prekäre Situation. Ebenso viele Menschen leiden beispielsweise unter mangelhaften Bildungsangeboten, unzureichenden Technologiekenntnissen, schwacher Infrastruktur, fehlendem Zugang zu Märkten sowie wirtschaftlicher Instabilität oder Gewaltkonflikten – alles massgebliche Armutsursachen. Interventionen müssen also kontextabhängig ausgewählt und kombiniert werden, und die grössten Hindernisse zur Überwindung der Armut sollten als erste abgebaut werden. Um es drastisch zu veranschaulichen: Mikrofinanzinstitutionen werden in Somalia wenig zur Armutsreduktion beitragen, solange dort Bürgerkrieg herrscht.

Mikrofinanzdienstleistungen werden von verschiedensten Organisationen in unterschiedlichen Umgebungen angeboten. Schon deshalb ist das Ausmass ihrer armutsmindernden Wirkung schwerlich zu beziffern. Die herrschende Unsicherheit ist auch

darauf zurückzuführen, dass rigorose Wirkungsanalysen bislang selten durchgeführt wurden und die damit verbundenen methodischen Probleme alles andere als trivial sind. Es genügt nicht, die ökonomische Situation der Zielbevölkerung vor und nach der Bereitstellung von Finanzdienstleistungen zu vergleichen. Da die wirtschaftlichen Verhältnisse der Menschen durch viele Faktoren gleichzeitig beeinflusst werden, muss man diese anderen Einflüsse in geeigneter Form berücksichtigen, um die Wirkung von Mikrofinanzinstitutionen korrekt zu erfassen. Die Resultate von Untersuchungen, die solche methodischen Ansprüche einigermaßen erfüllen, reichen vom Nachweis signifikanter Armutsreduktion bis zur Wirkungslosigkeit, wobei die Ergebnisse auch mit der Wahl der Armutsmessgrösse variieren. Daher sollte man bei der Verallgemeinerung von Erfolgsgeschichten einzelner Mikrofinanzinstitutionen Vorsicht walten lassen. Ausserdem sind die indirekten Effekte von verbesserten Finanzdienstleistungen für

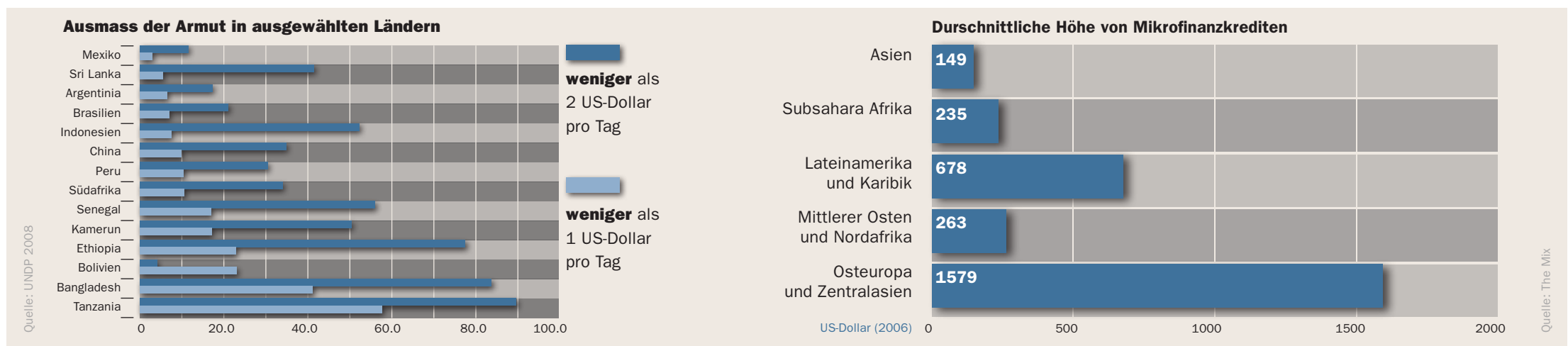
Klein- und Mittelunternehmen möglicherweise sogar wichtiger als die direkten Effekte von Finanzprodukten für die Armen: Florierende KMU eröffnen neue Beschäftigungsmöglichkeiten und damit Chancen, der Armut zu entrinnen.

**Konkurrenz zugunsten der Armen**

Zwei Arten von Mikrofinanzinstitutionen bemühen sich, wirtschaftliche Nachhaltigkeit zu erreichen oder zu steigern – auf der einen Seite soziale Unternehmen, die nicht gewinnorientiert arbeiten, auf der anderen Seite gewinnorientierte Firmen. Die erste Kategorie bilden Mikrofinanzinstitutionen, die sich vor allem (oder ausschliesslich) auf die Kreditvergabe an Arme und Ärmste beschränken und kaum (oder keine) Sparprodukte anbieten. Ihr Kapital beziehen sie zu günstigen Bedingungen vom Staat, von Entwicklungshilfegebern und sozialen Investoren. Gewinnorientierte Mikrofinanzbanken hingegen decken mit einer breiten Produktpalette das gesamte Aktiv- und Passivgeschäft

für Haushalte und KMU ab und sind voll in die privaten Kapitalmärkte integriert. Zwischen diesen beiden Unternehmensformen in Reinkultur gibt es so ziemlich alles, was man sich an Mischformen und Kombinationen von Merkmalen vorstellen kann. Wirtschaftliche Nachhaltigkeit setzt voraus, dass Mikrofinanzinstitutionen mindestens ihre operationellen Kosten decken. Wer diese Effizienzschwelle nicht schafft, sollte von Regierungen, Entwicklungshilfegebern und sozialen Investoren nicht endlos unterstützt werden. Der Wettbewerb zwischen gewinnorientierten und sozialen Unternehmen darf aber weiterhin andauern. Die Armen werden von der Vielfalt konkurrierender Ideen und Konzepte für nachhaltige Mikrofinanzinstitutionen profitieren. Ein zuverlässiges Bild vom Ausmass ihrer Wirkung wird jedoch noch einige Zeit und sorgfältige Untersuchungen beanspruchen.

**Rolf Kappel** ist Leiter des Nachdiplomstudiums für Entwicklungsländer der ETH Zürich.





# Umfassendes Engagement der Credit Suisse

Der Mikrofinanz-Gedanke ist in der Credit Suisse fest verankert – sowohl im täglichen Geschäft als auch im gesellschaftlichen Engagement der Bank. Mit welchen Programmen die Credit Suisse den Mikrofinanzsektor fördert und welche Rolle die eigenen Mitarbeitenden dabei spielen, erläutert CEO Brady W. Dougan im Interview.

**Swisscontact: In welchem Umfang engagiert sich die Credit Suisse im Mikrofinanzsektor und weshalb?**

**Brady W. Dougan:** Mikrofinanz ist ein Instrument, das den Lebensstandard von Menschen am unteren Ende der Wohlstandspyramide markant verbessern kann und somit der Gesellschaft als Ganzes zu Gute kommt. Die Credit Suisse ist im Bereich der Mikrofinanz auf verschiedenen Ebenen aktiv; als Teil unseres weltweiten Bankgeschäfts beispielsweise, indem wir sozial engagierten Investoren Anlagelösungen anbieten und damit unterprivilegierten Kleinunternehmern in Schwellenländern den Zugang zu Mikrokrediten ermöglichen. Im Investment Banking unterstützen wir Mikrofinanz-Institute etwa bei der Kapitalbeschaffung, wie beim von uns begleiteten Börsengang der mexikanischen Banco Compartamos. Neben diesem geschäftlich angestammten Engagement unterstützen wir Mikrofinanzinstitutionen durch in-



*Damit Mikrokredite langfristig wirken, arbeitet die Credit Suisse bewusst mit Partnern wie Swisscontact zusammen, welche sich auf die Ausbildung von Mikrofinanzinstitutionen und von Kleinunternehmen spezialisiert haben.*

novative Programme zwecks Förderung der Nachhaltigkeit dieses Sektors.

**Können Sie dafür ein Beispiel geben?**

Wir haben festgestellt, dass es heute oft nicht nur fehlendes Kapital, sondern die eingeschränkten Kapazitäten

der Mikrofinanzinstitutionen sind, die wirtschaftlich interessante Projekte verunmöglichen. Seit Anfang 2008 unterstützen wir daher ausgewählte Partner – darunter Swisscontact – bei der Umsetzung von Massnahmen zur Verbesserung der Wirkungskraft von Mikrofinanzinstitutionen. Es geht bei-

spielsweise darum, Ausbildungsstrukturen zu entwickeln, geeignete Lehrkräfte zu gewinnen, Trainingszentren zu bauen und vieles mehr. Dabei leisten wir nicht nur finanzielle Beiträge, sondern stellen auch unsere Expertise, die wir als globale Bank besitzen, zur Verfügung.

**Welche Rolle spielen die Mitarbeitenden der Credit Suisse?**

Eine sehr wichtige. Über spezielle Volunteering-Programme wollen wir unseren Mitarbeitenden die Möglichkeit bieten, ihr Fachwissen direkt einzubringen und aktiv mit den Partnerorganisationen zusammen zu arbeiten. Damit leisten wir nicht nur einen zusätzlichen Beitrag als Bank, sondern verschaffen unseren Mitarbeitenden die Gelegenheit, sich auch persönlich und direkt zu engagieren.

**Ist Mikrofinanz nicht bloss eine Modeerscheinung?**

Überhaupt nicht. Es trifft zwar zu, dass Mikrokredite gerade in jüngster Zeit stark an Popularität gewonnen haben – und das ist auch gut so. Vor allem mit der Verleihung des Friedensnobelpreises im Jahr 2006 an Muhammad Yunus, einer der Begründer des Mikrofinanz-Gedankens, ist auch einer breiteren Öffentlichkeit bewusst geworden, dass es in ärmeren Ländern einen Kreditmarkt gibt, der nach ökonomischen Prinzipien funktionieren kann. Die Credit Suisse engagiert sich aber bereits seit 2001 in diesem Bereich, und unser Ziel ist es, den Mikrofinanzsektor auch in Zukunft zu fördern und aktiv mitzugestalten.



Brady W. Dougan

## Vielfältige Aktivitäten

Die Credit Suisse engagiert sich seit 2001 im Mikrofinanzsektor. Sie nimmt eine führende Rolle bei der Unterstützung der Kapitalmarkt-Aktivitäten von Mikrofinanzorganisationen ein und ist Mitbegründer der responsAbility Social Investments AG. Bereits 2003 hat die Credit Suisse den responsAbility Global Microfinance Fonds aufgelegt, der sich seither bei sozial engagierten Investoren eines grossen Interesses erfreut.

Im Rahmen ihres gesellschaftlichen Engagements unterstützt die Credit Suisse verschiedene Mikrofinanzinstitutionen weltweit sowie Projekte von Swisscontact wie etwa das «Training in Financial Management»-Programm in der Ukraine und das «Access to Finance for Small Business»-Programm in Südafrika.

Sie denken an Kunsthandwerk.

Wir auch an Microfinance.

## Investieren Sie in Unternehmergeist.

Wir bieten Ihnen eine Anlage, von der nicht nur Sie profitieren, sondern auch Kleinunternehmer in Entwicklungsländern. Mit einem Investment in den responsAbility Global Microfinance Fund ermöglichen Sie Kleinstkredite an Menschen, die mit guten Geschäftsideen etwas Eigenes schaffen wollen. Wir sind dieser nachhaltigen Finanzierungsidee verpflichtet und informieren Sie gerne detailliert – rufen Sie uns an: 044 333 32 55. [www.credit-suisse.com/microfinance](http://www.credit-suisse.com/microfinance)

Neue Perspektiven. Für Sie.

CREDIT SUISSE 