



universität
wien

MAGISTERARBEIT

Titel der Magisterarbeit

„Mikrokredite im Rahmen der Oikocredit-Initiative“

Verfasserin

Lejla Kurspahić, Bakk.^a

angestrebter akademischer Grad

Magistra der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften
(Mag. rer. soc. oec.)

Wien, 2012

Studienkennzahl lt. Studienblatt:
Studienrichtung lt. Studienblatt:
Betreuer:

A 066 914
Magisterstudium Internationale Betriebswirtschaft
ao. Univ.-Prof. Dr. Johann Brazda

Danksagung

Ich möchte mich an dieser Stelle bei meinem Betreuer, Herrn Univ.-Prof. Dr. Johann Brazda und seinem Assistenten Herrn Dr. Holger Blisse für die konstruktiven Gespräche und Ratschläge während des Verfassens meiner Arbeit bedanken. Mein Dank gilt auch den Mitarbeitern von Oikocredit Austria, die mir ihre Organisation sehr eindrucksvoll näher brachten, insbesondere Herrn Dkfm. Peter Püspök, mit dem ich ein Interview führen durfte. Ich danke meiner Familie und meinen Freunden für ihre Unterstützung, ihre Motivation und ihr Verständnis.

Lejla Kurspahić

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis

1	Einleitung.....	6
2	Theoretische Abhandlung der Mikrofinanzierung	8
2.1	Begriffsdefinitionen.....	8
2.1.1	Entwicklungsland.....	8
2.1.2	Armut	9
2.1.3	Mikrofinanz.....	10
2.1.4	Mikrounternehmen.....	10
2.2	Anbieter von Mikrofinanzierung – Mikrofinanzinstitutionen.....	11
2.2.1	Entstehung von Mikrofinanzinstitutionen.....	13
2.2.2	Die zehn wichtigsten Mikrofinanzinstitutionen 2009.....	20
2.2.3	Organisationsstruktur von Mikrofinanzinstitutionen	22
2.2.4	Dienstleistungen von Mikrofinanzinstitutionen.....	22
3	Praktische Umsetzung der Mikrofinanzierung	36
3.1	Die bekanntesten Mikrofinanzinstitutionen weltweit.....	36
3.1.1	Grameen Bank.....	36
3.1.2	Bank Rakyat Indonesia	43
3.1.3	Bangladesh Rural Advancement Committee	45
3.2	Mikrofinanzierung und Frauen	47
3.2.1	Der informelle Sektor.....	47
3.2.2	Frauen als Hauptzielgruppe der Mikrofinanzierung	49
3.2.3	Mikrokreditparadigmen.....	51
3.3	Wirkung der Mikrofinanzierung in der Entwicklungspolitik	56
3.3.1	Methoden zur Wirkungsmessung.....	61
3.3.2	Evaluationsdesigns	63

3.4 Nachhaltigkeit von Mikrofinanzinstitutionen	67
3.4.1 Financial Systems Approach.....	67
3.4.2 Poverty Lending Approach	68
3.4.3 Zusammenfassung der Ansätze zur Nachhaltigkeit	69
4 Mikrokredite im Rahmen von Oikocredit.....	70
4.1 Die historische Entwicklung von Oikocredit	70
4.2 Rechtsform und Organisationsstruktur von Oikocredit	72
4.3 Zahlen und Fakten über Oikocredit International	75
4.4 Projektpartner in der Entwicklung.....	77
4.4.1 Tätigkeit der MFIs nach Wirtschaftssektoren	78
4.4.2 Das Kreditvolumen von Oikocredit International.....	80
4.4.3 Geschäftspartner von Oikocredit weltweit.....	83
4.5 Unterscheidung zwischen Mikro- und Projektkrediten	84
4.5.1 Mikrokredite.....	84
4.5.2 Projektkredite	87
4.6 Frauen als Hauptzielgruppe für Mikrokredite	88
4.6.1 Workshop zur Gleichstellung der Geschlechter.....	89
4.6.2 Studie zur Ermächtigung von Frauen.....	90
4.7 Oikocredit Austria	92
4.7.1 Geldanlage bei Oikocredit	94
4.7.2 Risikomanagement bei Oikocredit	95
4.8 Abgrenzung zu Spenden	96
4.9 Soziale Wirkungsanalyse	97
4.9.1 Social Performance Task Force	97
4.9.2 CERISE	99
4.9.3 Microfinance Transparency	100
4.9.4 Smart Campaign.....	101
4.9.5 Progress out of Poverty Index	103
4.9.6 UN Principles for Investors in Inclusive Finance	104

5	Schlussfolgerung	105
6	Literaturverzeichnis	106
7	Anhang	113
	7.1 Zusammenfassung.....	113
	7.2 Abstract.....	114
	7.3 Abbildungsverzeichnis	115
	7.4 Tabellenverzeichnis.....	115
	7.5 Gesprächsleitfaden.....	116
	7.6 Mitgliedschaftsformular Oikocredit	118

Abkürzungsverzeichnis

BIP	Bruttoinlandsprodukt
BAAC	Bank of Agriculture and Agricultural Cooperatives
BRAC	Bangladesh Rural Advancement Committee
BRI	Bank Rakyat Indonesia
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
KMU	Klein- und Mittelunternehmen
MF	Mikrofinanzierung
MFI	Mikrofinanzinstitution
NPO	Non-Profit Organisation
NRO	Nichtregierungsorganisation
ÖRK	Ökumenischer Rat der Kirchen
PAR	Portfolio at Risk
PIIF	Principles for Investors in Inclusive Finance
PPI	Progress out of Poverty Index
SHG	Selbsthilfegruppe
UNDP	United Nations Development Programme
USAID	United States Agency for International Development

1 Einleitung

In Industrieländern sind finanzielle Dienstleistungen eine Selbstverständlichkeit. Ein Leben ohne ein Sozialsystem, das Menschen bei Einkommensausfällen versichert oder im Krankheitsfall eine angemessene Gesundheitsversorgung bietet, wäre kaum vorstellbar. Mit verschiedenen Sparprogrammen wird Geld angespart und angelegt, es werden Kredite aufgenommen, um in die Zukunft zu investieren oder finanzielle Engpässe zu überbrücken.

Diese finanziellen Dienstleistungen sind der ausschlaggebende Faktor für die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes, doch in vielen Entwicklungsländern sind sie keine Selbstverständlichkeit, sondern eher die Ausnahme. Da dort überwiegend sehr arme Menschen leben, würden sie genau diese finanziellen Dienstleistungen brauchen, um unter Umständen doch noch einen Weg aus der Armut zu finden. Arme Menschen, die keine Sicherheiten für einen Kredit bieten können, werden vielmals vom Zugang zu finanziellen Mitteln ausgeschlossen.¹

An diesem Punkt setzt die Mikrofinanzierung an. Menschen, die von kommerziellen Banken als kreditunwürdig eingestuft werden, sind die Hauptzielgruppe der Mikrofinanzinstitutionen. Es werden Mikrokredite – das sind Kleinstkredite, die ab 100 US Dollar beginnen – Mikroversicherungen, Mikrosparanlagen sowie zahlreiche nicht-finanzielle Dienstleistungen angeboten. In weiterer Folge wird den Menschen geholfen, kleine Unternehmen zu gründen und sich somit selbst aus der Armut zu befreien.

Diese wissenschaftliche Abhandlung soll anhand eines Fallbeispiels einer internationalen Entwicklungsgenossenschaft – nämlich Oikocredit – die Wirkung kooperativer Mikrofinanzsysteme in der Bekämpfung von Armut in Entwicklungsländern beurteilen. Dazu wurden Fachliteratur, verschiedene Internetportale sowie ein Interview mit dem Vorstand von Oikocredit Austria herangezogen. Zu Beginn wird das Thema der Mikrofinanzierung theoretisch abgehandelt, wobei insbesondere auf die Mikrofinanzinstitutionen näher eingegangen wird (Kapitel 2). Danach werden die bekanntesten

¹ Vgl. Lohmann (2009), S. 1f.

Mikrofinanzinstitutionen vorgestellt – darunter die Grameen Bank, die als Paradebeispiel der Mikrofinanzierung gilt. Weiters wird der Fokus auf Frauen als Hauptzielgruppe sowie die Wirkung und Nachhaltigkeit von Mikrofinanzinstitutionen diskutiert (Kapitel 3). Im letzten Abschnitt wird auf die internationale Entwicklungsgenossenschaft Oikocredit näher eingegangen, wobei ihre Entstehung, ihre Arbeitsweise, ihr Beitrag zur Ermächtigung der Frauen sowie ihre soziale Wirkung erläutert werden (Kapitel 4).

In dieser Arbeit wurde auf geschlechtsspezifische Bezeichnungen zugunsten des Leseflusses verzichtet.

2 Theoretische Abhandlung der Mikrofinanzierung

Im nachfolgenden Abschnitt der Arbeit werden zuerst einige zentrale Begriffe der MF definiert. Danach wird auf die Akteure des Mikrofinanzsektors, insbesondere auf die MFIs, näher eingegangen. Es werden vier verschiedene Strategien zur Entstehung von MFIs anhand von Beispielen vorgestellt. Zuletzt werden die finanziellen und nicht-finanziellen Dienstleistungen, die MFIs ihren Kunden anbieten, diskutiert.

2.1 Begriffsdefinitionen

2.1.1 Entwicklungsland

Laut der Deutschen Welthungerhilfe gibt es keine einheitliche Definition für den Begriff Entwicklungsland. Vielmehr wird versucht Entwicklungsländer aufgrund von wirtschaftlichen und/oder sozialen Kriterien von Industrieländern abzugrenzen. Die Charakteristika eines Entwicklungslandes sind:

- niedriges Pro-Kopf-Einkommen,
- geringe Investitionsrate,
- wenig ausgebaute technische Infrastruktur,
- hoher Anteil der Landwirtschaft am Sozialprodukt,
- geringe Lebenserwartung und hohe Kindersterblichkeit und
- niedrige Alphabetisierungsrate.

Allerdings muss der Begriff „Entwicklungsland“ differenziert betrachtet werden, denn verschiedene Kriterien können in einigen Fällen zu unterschiedlichen Einordnungen desselben Landes führen.²

² Vgl. URL: <http://www.welthungerhilfe.de/1373.html> [Stand: 22.08.2011].

2.1.2 Armut

Die Gründe für die fürchterliche Armut in Entwicklungsländern sind zahlreich. Neben globalen Rahmenbedingungen, wie Protektionismus und Agrarsubventionen gibt es noch eine Reihe anderer Faktoren. Einige davon sind:

- ungünstige natürliche Standortbedingungen,
- fehlende Infrastruktur,
- fehlende Spar- und Handelsmöglichkeiten,
- Mangel an technisch-wissenschaftlichem Fortschritt,
- hohes Bevölkerungswachstum,
- kriegerische Konflikte,
- Staatsversagen,
- instabile rechtliche Umwelt,
- Krankheiten,
- Umweltzerstörung und ungleiche Geschlechtsverhältnisse.³

Die Weltbank führte eine Studie unter dem Namen „Voices of the Poor“ durch und befragte 60.000 Arme weltweit, was Armut für sie bedeutet. Die Befragten beschrieben Armut einerseits als Mangel an materiellen Gütern, dabei wurden am häufigsten Lebensmittel genannt und andererseits als Mangel an Arbeit, Geld und Unterkunft. Arme Menschen leben meistens in Gegenden, die verschmutzt und von täglicher Gewalt geprägt sind. Als weiteres Charakteristikum von Armut wurde die Machtlosigkeit etwas an der aussichtslos scheinenden Situation zu verändern, genannt. Des Weiteren werden arme Menschen von täglichen existenziellen Sorgen geplagt und haben Angst vor der Zukunft.

Weltweit leben in etwa 1,2 Milliarden Menschen in absoluter Armut. In Statistiken wird Armut über das Einkommen definiert, dh diese 1,2 Milliarden Menschen haben weniger als einen US Dollar pro Tag zur Verfügung.⁴ Laut der

³ Vgl. Lohmann (2009), S. 75f.

⁴ Vgl. URL: <http://www.eine-welt-info.de/themen/themen.armut/> [Stand: 12.01.2012].

Welthungerhilfe hat die Hälfte der Weltbevölkerung weniger als zwei US Dollar pro Tag, um ihren Lebensunterhalt zu bestreiten.⁵

2.1.3 Mikrofinanz

Nach Lohmann umfasst der Begriff Mikrofinanz „... finanzielle Dienstleistungen in kleiner Größenordnung an Menschen, die aus den verschiedensten Gründen keinen Zugang zu regulären Finanzdienstleistungen haben.“ Zur MF gehören Mikrokredite, Mikroversicherungen, sichere Sparmöglichkeiten sowie Mikroleasing, jedoch sind Mikrokredite die am weitesten verbreitete Form der MF. MFIs sind alle Institutionen, welche die im oberen Absatz beschriebenen finanziellen Dienstleistungen für einkommensschwache Menschen anbieten.⁶

2.1.4 Mikrounternehmen

Bei Mikrounternehmen handelt es sich oft um Kleinunternehmen, die bis zu zehn Arbeitnehmer beschäftigen, wobei davon meistens zwei bis fünf Familienmitglieder sind. Es wird zwischen zwei verschiedenen Programmen bei der Art der Beschäftigung in Mikrounternehmen unterschieden. Einerseits gibt es die „Livelihood Programmes“, in deren Rahmen MF helfen soll, überlebenssichernde Aktivitäten zu schützen, dh es werden Möglichkeiten gefördert, die bereits bestehende profitable Tätigkeit zu erhalten. Um in diesem Programm tätig zu sein, braucht man keine besonderen Fähigkeiten, daher sind diese Arbeitskräfte meist in Überzahl vorhanden. Dabei handelt es sich oft um saisonale Jobs und das Einkommen dient ausschließlich dem Lebensunterhalt. Andererseits sind die entwicklungsfähigen Aktivitäten im Rahmen der „Microenterprise Programmes“ auf Profitmaximierung bestrebt. Um in solch einem Unternehmen tätig zu sein, sind bestimmte Fähigkeiten und Erfahrung notwendig. Meistens handelt es sich dabei um die Haupteinnahmequelle, wobei

⁵ Vgl. <http://www.welthungerhilfe.de/fileadmin/media/pdf/infografiken/Armut.1c.pdf> [Stand: 12.02.2012].

⁶ Vgl. Lohmann (2009), S. 16.

ein Teil des Einkommens gespart werden kann, um Investitionen in die Zukunft zu tätigen.⁷

2.2 Anbieter von Mikrofinanzierung – Mikrofinanzinstitutionen

Arme Menschen, die weder ein regelmäßiges Einkommen haben noch Sicherheiten für einen Kredit bieten können, werden von vielen traditionellen Akteuren der Finanzbranche nicht als potenzielle Zielgruppe gesehen. Als Gründe für das fehlende Interesse werden unter anderem mangelnder Wettbewerb in den Finanzmärkten, mit MF verbundene hohe Kosten, Gewinne in anderen Geschäftsfeldern sowie die schwache Regulierung angeführt. MFIs entstehen trotz all dieser Hindernisse, da sie sich auf die besonderen Bedürfnisse der Armen und das politische und ökonomische Umfeld in Entwicklungsländern einstellen.⁸

Lohmann definiert eine MFI als eine dauerhaft angelegte Organisation, die finanzielle Dienstleistungen an Arme vergibt. Bei kurzfristigen Vorhaben spricht man auch von MF-Projekten. MFIs unterscheiden sich in ihrer Methode, Größe, rechtlicher Struktur, Refinanzierung, Eigentümerform und Zielvorstellung bzw. Armutsfokussierung. Man darf jedoch nicht davon ausgehen, dass alle MFIs sich zB ausschließlich auf arme Menschen konzentrieren, denn manche bieten zusätzlich zu ihren klassischen Bankgeschäften MF an. Das Produktangebot einer MFI hängt maßgeblich von ihrer rechtlichen Form ab. Manche bieten nur Mikrokredite an, bei anderen reicht die Produktpalette von Mikroversicherungen über Spareinlagen bis zu nicht-finanziellen Dienstleistungen.

Es gibt viele verschiedene Organisationen, die armen Menschen finanzielle Dienstleistungen anbieten, diese reichen von einfachen Einrichtungen, die durch Selbstorganisation entstanden sind (zB aus ROSCAs⁹), bis hin zu komplexen, staatlich beaufsichtigten und dem Bankgesetz unterliegenden Institutionen.¹⁰

⁷ Vgl. Lohmann (2009), S. 16.

⁸ Vgl. Lohmann (2009), S. 174.

⁹ „Rotating Savings and Credit Associations (ROSCAs) sind die am weitesten verbreiteten informellen Sparinitiativen, die in fast jedem Land der Welt existieren. Menschen schließen sich

In der folgenden Tabelle sind die verschiedenen Formen nach ihrer Sektorzugehörigkeit dargestellt:

Tabelle 1: MFI-Formen nach Sektoren eingeteilt

Formeller Sektor	Semiformeller Sektor	Informeller Sektor
MF-Banken	Kreditunionen, Spargemeinschaften, Genossenschaften	Unregistrierte SHGs/Interessensverbände (ROSCAs)
MF-orientierte Banken	Stiftungen	Familie, Freunde, Nachbarn
Entwicklungsbanken	NGOs	Individuelle Geldverleiher
Zentralbanken (Staatsbanken)	Registrierte SHGs	Händler, Pfandhäuser und Geschäftsinhaber (Beträge anschreiben)
Versicherungsagenturen und andere Finanzinstitutionen	Dorfbanken	Informelle Finanzfirmen
Geschäftsbanken	Entwicklungsprojekte	

Quelle: Eigene Darstellung nach Lohmann (2009), S. 176.

Die Akteure im formellen Sektor unterliegen dem Bankgesetz und der Bankenaufsicht und können alle Kredite vergeben und Spareinlagen ihrer Kunden entgegennehmen. Im semiformalen Sektor sind jene Akteure angesiedelt, die registriert sind und dem gängigen Recht unterliegen, jedoch nicht dem Bankgesetz. Diese Institutionen können Finanzdienstleistungen anbieten, aber meistens keine Spareinlagen annehmen bzw. wenn doch, dann können sie keine Kredite vergeben. Die Akteure im informellen Sektor bieten freiwillig MF-Dienstleistungen an und unterliegen keiner Kontrolle oder Regulierung. Es kann auch vorkommen, dass eine SHG oder NRO aus dem semiformalen Sektor sich

freiwillig zu Gruppen zusammen und zahlen regelmäßig den gleichen Beitrag in einen gemeinsamen Topf. Die sich daraus ergebende Pauschalsumme wird an ein Mitglied ausgezahlt. In manchen Fällen entscheidet das Los über die Auswahl der Person, in anderen gibt es festgesetzte Termine für jedes Mitglied oder das Alter entscheidet über die Reihenfolge.“ Vgl. Lohmann (2009), S. 147.

¹⁰ Vgl. Lohmann (2009), S. 174 f.

zu einer formellen MF-Bank weiter entwickelt, indem sie bereits bestehende Strukturen ausbaut bzw. professionalisiert.¹¹

2.2.1 Entstehung von Mikrofinanzinstitutionen

Zur Entstehung von MFIs in Entwicklungs- und Schwellenländern gibt es grundsätzlich vier verschiedene Strategien – Greenfieldbanking, Upgrading, Downscaling und das Linkage-Verfahren. Im nächsten Abschnitt wird auf die einzelnen Strategien näher eingegangen und es werden prominente Beispiele präsentiert, die jeweils das eine oder andere Modell umsetzen.

2.2.1.1 Greenfieldbanking

Unter Greenfieldbanking oder auch „Banking from Scratch“ versteht man die Neugründung von kommerziellen MFIs, die finanziell nachhaltig arbeiten. Auf die Nachhaltigkeit von MFIs wird später noch einmal näher eingegangen. Das Modell Greenfieldbanking hat sich insbesondere in Transformationsländern als sehr erfolgreich erwiesen, da es dort meistens an geeigneten Finanzdienstleistern für Kleinst-, kleine und mittlere Unternehmen und untere Einkommensschichten mangelt. Diese Entstehungsstrategie erfordert jedoch erhebliche Anfangsinvestitionen in den Strukturaufbau sowie die Personalausbildung.

In den meisten Fällen von Greenfieldbanking gehen Geldgeberinstitutionen und Consultingwirtschaft langfristige Kapitalbeteiligungen ein. Zu Beginn werden oftmals sowohl Management- als auch Beratungsleistungen zur Verfügung gestellt. Ein bekanntes Beispiel von Greenfieldbanking ist die Gründung von ProCredit Banken in mittel- und osteuropäischen Staaten.¹² Die ProCredit Banken werden im folgenden Abschnitt kurz beschrieben.

Die ProCredit Gruppe besteht aus 21 expandierenden Banken in ebenso vielen Ländern Osteuropas, Lateinamerikas und Afrikas und wird von der ProCredit Holding AG geführt, die 1998 als „Internationale Micro Investitionen AG“ gegründet wurde. ProCredit fühlt sich sowohl sozialen als auch ertragsorientierten

¹¹ Vgl. Lohmann (2009), S. 176f.

¹² Vgl. Roth/Steinwand (2004), S. 5.

Zielen verpflichtet, daher basiert das Geschäftsmodell auf einem sozial verantwortlichen Bankwesen, das transparent, effizient und profitabel ist und somit Nachhaltigkeit gewährleistet. Das Kerngeschäft der ProCredit Gruppe besteht in der Vergabe von Krediten an Kleinst-, kleine und mittlere Unternehmen.¹³

Darüber hinaus werden andere Finanzdienstleistungen an Sparer mit geringen und mittleren Einkommen angeboten, die bisher nur begrenzt Zugang zu geregelten Finanzdienstleistungen hatten. Alle 21 Finanzinstitutionen der ProCredit Gruppe sind in ihren jeweiligen Ländern registriert und werden durch die nationale Bankenaufsicht überwacht. Außerdem sind alle Institutionen der Gruppe verpflichtet nach gemeinsamen ethischen, umweltbezogenen und professionellen Standards zu agieren. Die ProCredit Banken bilden ein weltweites Netzwerk, in dem Erfahrungen ausgetauscht und Synergien genutzt werden.¹⁴

Laut dem Geschäftsbericht von 2010, wiesen mehr als 82 Prozent der ausliegenden Kredite einen Saldo von bis zu 10.000 Euro aus. Die ProCredit Gruppe legt besonderen Wert darauf, dass Kredite an kleine Unternehmen und Familienbetriebe vergeben werden, da dies der beste Weg ist, Menschen, die in einem schwierigen wirtschaftlichen Umfeld arbeiten, in ihrem Kampf gegen Armut und soziale Ausgrenzung zu unterstützen. Es zeigt sich, dass besonders in Ländern, in denen ProCredit Banken tätig sind, kleine Unternehmen das Wirtschaftswachstum ankurbeln und somit Arbeitsplätze im informellen und formellen Sektor schaffen.¹⁵

Die ProCredit Holding hält die Mehrheit der Aktien in den meisten Banken der ProCredit Gruppe und darüber hinaus ist sie die treibende unternehmerische Kraft hinter der Gruppe. Die Holding koordiniert, kontrolliert und unterstützt alle Aktivitäten ihrer Banken in Kernbereichen wie Personal, Managementinformationssysteme, Innenrevision, Controlling, Marketing, Einlagengeschäft, Risikomanagement, Mitarbeiterschulung und Kreditvergabe.

¹³ Vgl. URL: http://www.procredit-holding.com/front_content.php?idcat=22 [Stand: 05.08.2011].

¹⁴ Vgl. URL: http://www.procredit-holding.com/front_content.php?idcat=22 [Stand: 05.08.2011].

¹⁵ Vgl. URL: http://www.procredit-holding.com/front_content.php?idcat=22 [Stand: 05.08.2011].

Die Zahl der Angestellten der ProCredit Banken und der ProCredit Holding betrug 15.600 Ende Dezember 2010. Weiters ist die ProCredit Holding für die Refinanzierung des rasant wachsenden Kreditgeschäfts der ProCredit Banken zuständig. Ein wichtiger Meilenstein in diesem Prozess war der Erhalt eines Investment-Grade-Ratings (BBB-) durch die international angesehene Rating Agentur „Fitch Ratings“ im Jahre 2004 und 2010. Aufgrund dieses Ratings wird die Aufnahme von langfristigen Kapitalmarktmitteln erleichtert.¹⁶

2.2.1.2 Upgrading

Das Upgrading bezeichnet die Weiterentwicklung einer NRO, die bislang auf Subventionen angewiesen war, zu einer professionellen MFI, die weiterhin in erster Linie entwicklungspolitische Ziele verfolgt, jedoch mit dem Bestreben Profit zu generieren. Das Upgrading ist insbesondere in Mittel- und Lateinamerika sowie Afrika weit verbreitet. Allerdings ist die Anzahl der NROs, die eine Entwicklung zu einer MFI anstreben bzw. dies mit ihren entwicklungspolitischen Zielen vereinbaren können, begrenzt. Ein sehr bekanntes Beispiel für dieses Modell ist die Banco Solidario S. A. (BancoSol) in Bolivien, die im folgenden Abschnitt kurz vorgestellt wird.¹⁷

Die BancoSol entstand im Jahre 1992 aus der NRO „Fundación para Promoción y el Desarrollo de la Microempresa“. Das Ziel der NRO, die 1986 gegründet wurde, war es, Mikrounternehmen in Bolivien zu fördern. Es zeigte sich, dass der Zugang zu Ressourcen sehr schwierig war, insbesondere zu finanziellen Mitteln aus dem formellen Sektor. Diese Einschränkung verhinderte hauptsächlich das Wachstum von Mikrounternehmen. Die NRO vergab Mikrokredite an Gruppen, die aus drei bis vier Kreditnehmern bestanden, die eine ähnliche Tätigkeit ausübten. Die Anzahl der Kreditnehmer stieg innerhalb von nur wenigen Jahren auf 17.000 und das Kreditvolumen betrug vier Millionen US Dollar.

Das enorme Wachstum der NRO und der dennoch ungedeckte Bedarf an Mikrokrediten waren die ausschlaggebenden Gründe für die Umwandlung der

¹⁶ Vgl. URL: http://www.procredit-holding.com/front_content.php?idcat=23 [Stand: 05.08.2011].

¹⁷ Vgl. Roth/Steinwand (2004), S. 5.

NRO als Mikrokreditanbieter in eine MF-Bank. In den letzten 19 Jahren ihres Bestehens hat die BancoSol über zwei Milliarden US Dollar an 1,5 Millionen Projekte von Mikrounternehmen vergeben. Heute ist die BancoSol in den acht größten Städten Boliviens vertreten. Mit einem Kreditvolumen von 355 Millionen US Dollar bedient die BancoSol 130.000 Mikrokreditnehmer. Mit einem Einlagevermögen von 335 Millionen US Dollar ist die BancoSol eine der weltweit erfolgreichsten MFIs.¹⁸

Die Hauptzielgruppe der BancoSol sind Unternehmen, die einen geringen Kapitalbedarf haben und die Fähigkeit, sich problemlos den sich ändernden wirtschaftlichen Bedingungen anzupassen. Etwa 46 Prozent der BancoSol Kunden sind Frauen, die ungefähr 40 Prozent des gesamten Kreditportfolios in Anspruch nehmen. Die meisten Mikrokreditnehmer sind zwischen 35 und 40 Jahren alt und haben eher eine niedrige Schulbildung. Die BancoSol ist im informellen Finanzsektor tätig, in dem 65 Prozent der Bevölkerung beschäftigt sind und der mehr als 20 Prozent zum BIP beiträgt. In den drei größten Städten Boliviens wächst der Sektor von Mikrounternehmen jährlich um 5 Prozent. Aktuell gibt es ungefähr 800.000 Mikrounternehmen, die eher im ländlichen Raum angesiedelt sind und die 1,7 Millionen Arbeitsplätze für die erwerbstätige Bevölkerung bieten.¹⁹

Allgemein kann festgehalten werden, dass alle MFIs, die durch das Upgrading einer NRO entstehen, der staatlichen Regulierung unterliegen. Sie benötigen eine Konzession der zuständigen Aufsichtsbehörde um ihre Geschäfte betreiben zu können. Durch das Upgrading wird den Mikrokreditbanken der Zugang zu kommerziellen Kapitalmärkten ermöglicht, da in den meisten Ländern nur staatlich regulierte Institutionen private Einlagen mobilisieren dürfen.²⁰

¹⁸ Vgl. URL: <http://www.bancosol.com.bo/en/historia.html> [Stand: 04.08.2011].

¹⁹ Vgl. URL: <http://www.bancosol.com.bo/en/clientes.html> [Stand: 04.08.2011].

²⁰ Vgl. Ledgerwood (1999), S. 12.

2.2.1.3 Downscaling

Die Einführung eines MF-Angebotes in Geschäftsbanken für Bevölkerungsschichten, die bis dahin keinen Zugang zu finanziellen Dienstleistungen hatten, bezeichnet man als Downscaling. Grundsätzlich hat dieses Modell eine hohe Breitenwirksamkeit, jedoch zeigt sich auch hier, ähnlich wie beim Upgrading, dass die Anzahl kommerzieller Banken, die dazu in der Lage sind und den Wunsch haben MF-Produkte anzubieten, begrenzt ist.²¹

Jene Banken, die sich entschließen den Downscaling-Prozess durchzuführen, orientieren sich stärker an den Bedürfnissen der ärmeren Kunden. Sie sind entweder als Investoren tätig oder sie entwickeln neue Produktlinien, die auf die spezifischen Bedürfnisse der ärmeren Kunden ausgerichtet sind und treten direkt an sie heran. Ein Beispiel aus so einer Produktlinie ist ein Start-up Programm mit den dazugehörigen Finanzierungsmöglichkeiten. Kommerzielle Finanzinstitutionen konnten für die breite Bevölkerung in Entwicklungsländern bisher nicht geöffnet werden.²²

Es wurden Versuche von externen Geldgebern unternommen, um die existierenden Geschäftsbanken zu motivieren, die Kreditnachfrage von privaten KMUs zu befriedigen, jedoch bisher wenig erfolgreich. Die Gründe für diese erfolglosen Versuche liegen unter anderem darin, dass sich große Geschäftsbanken stärker mit Großkunden identifizieren und des Öfteren mit Finanzkrisen und Korruptionsskandalen zu kämpfen haben, was auch negative Auswirkungen auf die speziellen Kreditprogramme für KMUs hat. Es setzt sich jedoch immer mehr die Einsicht durch, dass Kleinkunden als Zielgruppe sehr profitabel sein können.²³ Ein Paradebeispiel vom Downscaling Ansatz ist die “Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives” (BAAC) in Thailand, die im nächsten Abschnitt kurz vorgestellt wird.

Im Jahre 1947 wurde die “Bank for Cooperatives” (Genossenschaftsbank) gegründet, mit dem Ziel, die zu diesem Zeitpunkt in Thailand existierenden

²¹ Vgl. Roth/Steinwand (2004), S. 5.

²² Vgl. Lohmann (2009), S. 196 f.

²³ Vgl. Höltge (2002), S. 6.

Genossenschaften zu fördern. 1966 gründete die thailändische Regierung die BACC und ersetzte damit die „Bank for Cooperatives“. Mit diesem Schritt sollte das Angebot von Finanzdienstleistungen einerseits für einzelne Bauern und andererseits für landwirtschaftliche Institutionen erweitert werden. Zwei zusätzliche Gründe für diese Maßnahme der thailändischen Regierung waren, dass die „Bank for Cooperatives“ nicht die notwendigen Kapazitäten hatte um Kredite für Bauern, die keine Mitglieder der Genossenschaft waren, anzubieten. Der zweite Grund war, dass der Tätigkeitsbereich der Bank international nicht bekannt bzw. nicht anerkannt war, wodurch es schwierig war, an ausländische Kapitalquellen zu kommen und es dadurch zum Kapitalmangel kam.²⁴

Die Vision von BAAC ist es, die führende Entwicklungsbank im ländlichen Raum der asiatisch-pazifischen Region zu werden. Um dieses Ziel zu erreichen, soll die Lebensqualität der Menschen gesteigert und ein nachhaltiger Umgang mit natürlichen Ressourcen forciert werden.²⁵ Die BAAC bietet eine Vielzahl von verschiedenen Finanzdienstleistungen an. Bei den Spareinlagen reicht das Angebot von der konventionellen Form, die von der Einkommenssteuer befreit ist und wo die Zinsen zweimal jährlich ausbezahlt werden, über Girokonten und Termineinlagen bis hin zu speziellen Spareinlagen. Ein sehr innovatives Sparprodukt sind die „Om Sap Thawichoke“ Spareinlagen. Das Besondere an diesem Produkt ist, dass die Kunden neben den Zinsen für ihr Ersparnis auch Preise, in Form von Autos, Motorrädern, Fernsehern, Kühlschränken, etc. gewinnen können. Die Gewinne werden zweimal im Jahr auf regionaler Basis und einmal im Jahr auf nationaler Basis verlost.²⁶

Darüber hinaus werden sowohl Individualkredite als auch Gruppenkredite vergeben. Für beide Arten von Krediten müssen gewisse Voraussetzungen erfüllt werden. Die Bauern müssen unter anderem, genügend Know-How und Erfahrung in der Landwirtschaft haben und sie müssen in der Lage sein, im Rahmen ihrer landwirtschaftlichen Tätigkeit genügend Einkünfte zu generieren, um den Kredit

²⁴ Vgl. URL: http://www.baac.or.th/baac_en/content-about.php [Stand: 06.08.2011].

²⁵ Vgl. URL: http://www.baac.or.th/baac_en/content-about.php?content_group_sub=3 [Stand: 06.08.2011].

²⁶ Vgl. URL: http://www.baac.or.th/baac_en/content-product.php?content_group_sub=1 [Stand: 06.08.2011].

zurückzahlen zu können. Das Kreditangebot der BAAC reicht von kurzfristigen Krediten für die landwirtschaftliche Produktion über mittelfristige Kredite für die Anschaffung von Anlagevermögen bis hin zu langfristigen Varianten um zB bereits bestehende Schulden zu refinanzieren.²⁷

2.2.1.4 Linkage

Darunter versteht man die Verknüpfung von Banken mit bereits existierenden, lokal angesiedelten SHGs, NROs oder NPOs des informellen Sektors. Im weiteren Sinne wird darunter auch die Refinanzierung von lokalen MFIs durch nationale und internationale Finanzinstitutionen verstanden. Der Linkage-Ansatz erweist sich als sehr erfolgreich um sehr arme Zielgruppen zu erreichen, für die der Zugang zu Finanzdienstleistungen ein wichtiger Schritt in der Armutsbekämpfung ist. Dieses Modell ist insbesondere in Südostasien sehr weit verbreitet.²⁸

NROs wird oft vorgeworfen, sie könnten nicht mit Spar- und Kreditprogrammen effizient umgehen und sie seien auf den steten Finanznachfluss der Geber angewiesen, um diese Dienste anbieten zu können und daher würde ihre Arbeit nur eine kurzfristige und lokal begrenzte Wirkung zeigen. Auf der anderen Seite werden kommerzielle Banken oft kritisiert, dass sie ihren Fokus nur auf die bereits Bessergestellten richten würden und daher die wirklich Armen nicht erreichen. Somit dient das Linkage-Verfahren der Vereinigung vom kommerziellen Ansatz mit dem umfassenden Ansatz einer NRO: Die Banken bieten professionelle Finanzdienstleistungen an und arbeiten dennoch rentabel und die NROs sorgen dafür, dass auch die Ärmsten Zugang zu diesen Dienstleistungen haben.²⁹

Die NRO „Myrada“ ist in Indien wesentlich an der Weiterentwicklung der MF-Modelle beteiligt. Die Organisation wurde 1968 gegründet und hat ihren Sitz in Bangalore, der Hauptstadt des Bundesstaates Karnataka. Myrada widmete sich

²⁷ Vgl. URL: http://www.baac.or.th/baac_en/content-product.php?content_group_sub=2 [Stand: 07.08.2011].

²⁸ Vgl. Roth/Steinwand (2004), S. 5.

²⁹ Vgl. Sütterlin (2007), S. 76.

ursprünglich der Betreuung von tibetanischen Flüchtlingen, die nach Südindien kamen. Die Regierungen von anderen indischen Bundesstaaten fragten an, ob Myrada auch bei der Entwicklung der armen ländlichen Bevölkerung mithelfen könnte. Heute kann Myrada auf die längsten Erfahrungen in punkto Selbsthilfegruppen zurückblicken.³⁰

Um eine SHG zu gründen, schließen sich fünfzehn bis zwanzig Gleichgesinnte zusammen und legen Regeln für ihre Gruppe fest. Die Myrada-Mitarbeiter bieten Schulungen für die SHGs an, in denen die Mitglieder lernen sollen, wie sie am besten ihre Treffen organisieren, eine Tagesordnung erstellen und Protokoll über die Beratungen führen. Wenn innerhalb der Gruppe alles nach Plan lief, dann haben die Mitglieder nach drei bis sechs Monaten regelmäßigen Sparens einen kleinen Kapitalstock gebildet.³¹

Sollte der Kapitalstock nicht genügen, um jedem einzelnen Mitglied bei Bedarf kleinere Summen auszuleihen, dann erhält die Gruppe zusätzlich einen Mikrokredit von einer Bank. Myrada selbst vergibt keine Kredite, sie hilft die SHGs an den Umgang mit der Bank heranzuführen und damit die „Linkage“ oder Verbindung herzustellen. Somit ist das Linkage-Verfahren heute die wichtigste und am schnellsten wachsende Methode um MF-Dienstleistungen in Indien zu vermitteln.³²

2.2.2 Die zehn wichtigsten Mikrofinanzinstitutionen 2009

In der folgenden Tabelle sind die zehn MFIs aufgelistet, die im Jahre 2009 die meisten Kreditnehmer verzeichnen konnten. Die ersten zwei Plätze belegen BRAC und die Grameen Bank und knapp danach folgt ASA. Die wichtigsten drei MFIs sind somit in Bangladesch tätig.

³⁰ Vgl. Sütterlin (2007), S. 74.

³¹ Vgl. Sütterlin (2007), S. 75.

³² Vgl. Sütterlin (2007), S. 76.

Tabelle 2: Top 10 MFIs nach ihrer Reichweite im Jahre 2009

Rang 2009	Mikrofinanzinstitution	Land	Kreditnehmer 2009
1	BRAC	Bangladesch	6 327 250
2	Grameen Bank	Bangladesch	6 210 000
3	ASA	Bangladesch	5 877 480
4	SKS	Indien	3 520 826
5	Spandana	Indien	2 432 000
6	SHARE	Indien	1 502 418
7	Bandhan	Indien	1 454 834
8	CompartamosBanco	Mexiko	1 155 850
9	BCSC	Kolumbien	902 486
10	AML	Indien	890 832

Quelle: Eigene Darstellung aus Daten von „2009 Microfinance Information Exchange Global 100“.³³

Eine weitere interessante Kennzahl ist der Anteil der Spareinlagen am gesamten Kreditportfolio, dh inwieweit eine MFI in der Lage ist, Kredite rein durch Spareinlagen zu finanzieren. In der folgenden Tabelle sind die ersten fünf MFIs, die 2009 die größten Reichweiten hatten, nach dem Verhältnis der Spareinlagen zum Kreditportfolio aufgliedert.

Tabelle 3: Anteil der Spareinlagen am Gesamtkreditportfolio

Rang 2009	MFI	Land	Spareinlagen/Kreditportfolio
1	Grameen Bank	Bangladesch	145.5 %
2	BRAC	Bangladesch	23 %
3	ASA	Bangladesch	12 %
4	SKS	Indien	0 %
5	Spandana	Indien	0 %

Quelle: Eigene Darstellung aus Daten von „2009 Microfinance Information Exchange Global 100“.³⁴

³³ Vgl. URL: <http://indiamicrofinance.com/wp-content/uploads/2010/08/2009-MIX-Global-100-Composite.pdf> [Stand: 13.08.2011].

2.2.3 Organisationsstruktur von Mikrofinanzinstitutionen

Man unterscheidet zwei Ansätze, den Organisationsansatz und den Dienstleistungsansatz. Für welches Modell sich eine MFI entscheidet, hängt davon ab, ob sich die Initiatoren eher als Vertreter der Armen oder als externe Finanzdienstleister definieren.

Das Ziel von MFIs, die den Organisationsansatz implementieren, ist es, Arme so zu organisieren, dass sie ihre MF-Geschäfte selbständig abwickeln können. Dieses Modell ist zB bei SHGs, Dorfbanken und Genossenschaftsbanken vorzufinden. Die Vorteile von diesem Ansatz sind, dass bereits vorhandene Strukturen in der Bevölkerung verwendet werden, die MF gefördert wird und die Kunden Mitbestimmungsrechte haben, da sie meistens auch gleichzeitig Mitglieder der MFIs sind. Weiters ist der Organisationsansatz besonders in ländlichen Gebieten geeignet, da somit Transaktionskosten gespart werden und der Zugang zu MF erleichtert wird.

Im Rahmen des Dienstleistungsansatzes werden Armen Finanzdienstleistungen über Geschäftsstellen angeboten. Diesen Ansatz verfolgen zB Finanz-NROs oder formelle MF-Banken. Die Organisationsstruktur ähnelt einem Unternehmen, das eine Zentrale hat, in der alle wichtigen Entscheidungen getroffen werden und Zweigstellen betreibt.³⁵

2.2.4 Dienstleistungen von Mikrofinanzinstitutionen

MF umfasst heute eine Vielzahl verschiedener Finanzdienstleistungen, wie Mikrokredite, Sparmöglichkeiten, Zahlungsverkehr und Versicherungsleistungen für Wirtschaftsakteure, die keinen Zugang zu finanziellen Dienstleistungen durch klassische Finanzinstitutionen haben. Die Zielgruppe von MF-Produkten sind in der Regel Menschen mit geringem Einkommen in Entwicklungsländern,

³⁴ Vgl: URL: <http://indiamicrofinance.com/wp-content/uploads/2010/08/2009-MIX-Global-100-Composite.pdf> [Stand: 13.08.2011].

³⁵ Vgl. Lohmann (2009), S. 177.

insbesondere Kleinstunternehmer.³⁶ Um den finanziellen Bedürfnissen in unterschiedlichen Lebenslagen nachzukommen, benötigen diese Menschen verschiedene finanzielle Dienstleistungen. Dabei können grundsätzlich drei Situationen unterschieden werden, in denen ein Mehrbedarf an Geld und anderen finanziellen Dienstleistungen höher ist, als die zur Verfügung stehenden Ressourcen:

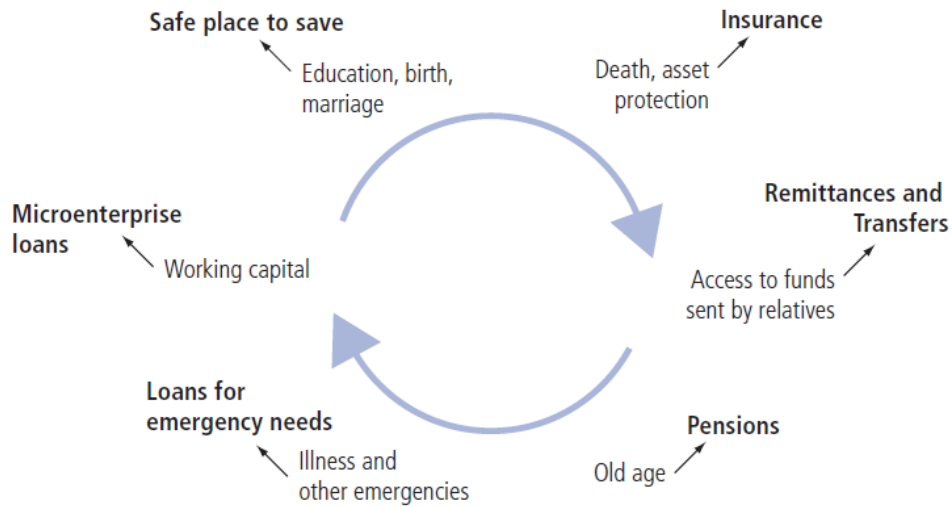
- „*Life cycle events*“: Diese umfassen meist einmalige, aber dafür eher größere Ausgaben, wie die Kosten für die Geburt eines Kindes, einer Heirat oder eines Begräbnisses. Das Geld kann allerdings auch für andere Situationen benötigt werden, die das Budget außerordentlich belasten. Darunter fallen zB die Schulausbildung der Kinder oder Ausgaben an Feiertagen.
- „*Emergencies*“: Diese Kategorie umfasst Ereignisse, auf die ein Haushalt keinen Einfluss hat, deren Eintreten jedoch meist eine starke finanzielle Belastung zur Folge hat. Darunter fallen der Verlust des Arbeitsplatzes, Krankheit, Naturkatastrophen, Diebstahl etc.
- „*Opportunities*“: In dieser Gruppe sind geschäftliche Investitionsmöglichkeiten, Kauf von Land oder Unterkunft, etc. zusammengefasst. In diesen Bereich fallen auch Investitionen in die Verbesserung der Lebensumstände, wie Renovierung der Behausung, Anschaffung von Haushaltsgegenständen, etc.³⁷

In der nachfolgenden Abbildung sind die verschiedenen finanziellen Dienstleistungen, die MF-Kunden benötigen, grafisch zusammengefasst.

³⁶ Vgl. Roth/Steinwand (2004), S. 2.

³⁷ Vgl. Rutherford (1999), S. 8.

Abbildung 1: Angebotspalette von Mikrofinanzdienstleistungen



Quelle: Helms (2006), S. 23.³⁸

2.2.4.1 Mikrokredite

Das zentrale Element der MF ist jedoch nach wie vor der Mikrokredit. Das einzigartige an Mikrokrediten ist, dass Menschen, die von kommerziellen Banken als nicht kreditwürdig eingestuft werden, bei spezialisierten MFIs Kredite erhalten und diese zuverlässiger zurückzahlen als Kunden im konventionellen Bankensektor. Obwohl die MFIs höhere Zinsen verlangen, um die höheren Kosten bei der Vergabe geringerer Kreditvolumina zu decken, zahlen die Kunden ihre Mikrokredite meistens ohne Probleme zurück. Die Aussicht einen Folgekredit zu erhalten, motiviert die Kunden besonders stark ihre Raten regelmäßig zu tilgen.³⁹

Kreditarten

Bei Mikrokrediten unterscheidet man grundsätzlich zwischen zwei verschiedenen Arten – dem Verbraucherkredit und dem Geschäftskredit. Für den allgemeinen Konsum und dringend notwendige Ausgaben, wie Schulgebühren, Medizin,

³⁸ Vgl. URL: http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2715/Book_AccessforAll.pdf [Stand: 23.08.2011].

³⁹ Vgl. Helms (2006), S. 22f.

Nahrungsmittel, Anschaffungen für den Haushalt, etc. wird der Verbraucherkredit vergeben.⁴⁰

Im Rahmen einer Studie wurde festgestellt, dass je ärmer ein Haushalt ist, desto mehr Geld wird für Konsum ausgegeben. Weiters kann festgehalten werden, dass mehr Einkommen durch den Konsum generiert wird, da meist in Bildung und bessere Ernährung investiert wird. Bei einer Untersuchung zur Verwendung von informellen und formellen Krediten in acht verschiedenen Ländern fand man heraus, dass zwischen 50 und 80 Prozent der Kredite für den Konsum verwendet werden, wobei überwiegend informelle Kredite dafür infrage kommen. Ein Grund für dieses Ergebnis könnte sein, dass formelle Kredite eine längere Laufzeit haben und höhere Summen umfassen und daher eher für langfristige Investitionen eingesetzt werden. Die Laufzeiten bei informellen Krediten sind kürzer, daher eignen sich diese insbesondere für kurzfristig anstehenden Konsumbedarf.⁴¹

Der Geschäftskredit hingegen wird für die Produktion und unternehmerische Investitionen verwendet. Die primäre Voraussetzung um einen derartigen Kredit zu erhalten, ist die Verpflichtung, das Geld für die Gründung, Erhaltung und/oder Erweiterung eines selbständigen Unternehmens zu investieren. Geschäftskredite versprechen eine höhere Rendite als Verbraucherkredite und darüber hinaus einen größeren und nachhaltigeren Erfolg für den Kreditnehmer. Daher vergeben die meisten MFIs oft nur Geschäftskredite.⁴²

Verbraucherkredite werden oft kritisiert, an der hohen Verschuldung von manchen Kreditnehmern mitverantwortlich zu sein, da das Geld schnell ausgegeben würde, ohne an die Rückzahlung zu denken. Mittlerweile wird immer mehr die Ansicht vertreten, dass die Mikrokreditkunden am besten wissen, wofür sie das Geld verwenden, um möglichst den größten Vorteil daraus zu erzielen. In der Regel korrelieren die Ausgaben für den Haushalt stark mit jenen für das Mikrounternehmen, dh Betrieb und Familie, Produktion und Konsum,

⁴⁰ Vgl. Lohmann (2009), S. 112.

⁴¹ Vgl. Zeller/Sharma (2002), S. 32f.

⁴² Vgl. Lohmann (2009), S. 112.

Subsistenzwirtschaft und gewinnbringende Tätigkeiten werden nicht separat voneinander betrachtet.⁴³

Kredithöhe

Das wichtigste Charakteristikum von Mikrokrediten sind die kleinen Kreditbeträge, die oftmals unter 100 US Dollar beginnen und sich dann in Abhängigkeit von der Rückzahlungsmoral des Kunden auf ein Vielfaches dieses Betrags erhöhen können. Je nach geografischer Lage variiert das Kreditvolumen relativ stark, so liegt die durchschnittliche Kredithöhe in Asien bei 150 US Dollar, dahingegen beträgt sie in Osteuropa und Zentralasien etwa 1.600 US Dollar.⁴⁴

Rückzahlung

Eine Untersuchung von 1.486 MFIs in 85 Ländern mit etwa 17 Millionen Kreditnehmern ergab, dass die durchschnittliche Rückzahlungsquote bei 96 Prozent liegt. Dies ist ein beachtliches Ergebnis, wenn man bedenkt, dass es sich bei den Kreditnehmern um sehr arme Menschen handelt. Daraus kann man ableiten, dass Armut nicht unbedingt Kreditunwürdigkeit bedeutet. Ein wichtiger Faktor für dieses erstaunliche Resultat sind die Rückzahlungsmodi. Die Mikrokreditraten werden meistens wöchentlich oder monatlich beglichen. Aufgrund dieser kurzen Intervalle zwischen den einzelnen Zahlungen können die Mitarbeiter der MFIs frühzeitig Unregelmäßigkeiten erkennen und darauf adäquat reagieren.

Die Grameen Bank hat den wöchentlichen Rückzahlungsmodus implementiert und verlangt auch im Fall von Naturkatastrophen oder persönlichen Tragödien zumindest einen symbolischen Cent zurückzuzahlen. Dies soll das Selbstvertrauen der Kunden stärken und sie motivieren auch in schwierigen Zeiten nicht aufzugeben und nach vorne zu schauen. Den stärksten Anreiz die Kreditraten rechtzeitig zu begleichen, bildet die Aussicht auf einen weiteren, höheren Kredit nach erfolgreicher Rückzahlung der ersten Schuld. Ein weiteres interessantes Ergebnis ist, dass MFIs, die überwiegend Kredite an Frauen vergeben, höhere

⁴³ Vgl. Lohmann (2009), S. 113.

⁴⁴ Vgl. Dieckmann (2008), S. 5.

Rückzahlungsquoten haben als andere MFIs. Darauf wird im Kapitel 3.2 näher eingegangen.⁴⁵

Zinshöhe

Da arme Menschen in Entwicklungsländern oft von konventionellen Bankleistungen ausgeschlossen sind, borgen sie sich Geld von informellen Geldverleihern aus, um unerwartete Kosten zu decken oder wirtschaftlich schlechte Zeiten zu überbrücken. Die Zinsen für solch ein Kleinstdarlehen sind enorm hoch, so beträgt der Zinssatz für ein einmonatiges Darlehen auf den Philippinen bis zu 1.000 Prozent per annum. Im Gegensatz zu diesen und anderen „Kredithaien“ liegt der Zinssatz für Mikrokredite zwischen 15 und 70 Prozent per annum. Auch die Zinssätze der MFIs mögen auf den ersten Blick sehr hoch erscheinen, doch die Gründe dafür liegen in den geringen Kreditvolumina, die vergeben werden und dem hohen administrativen Aufwand der MFIs.⁴⁶

Kreditvergabemechanismen

Konventionelle Banken versuchen bei der Kreditvergabe möglichst viele Informationen über den potenziellen Kreditnehmer im Vorfeld zu beschaffen. Dadurch soll der Kunde auf seine Kreditwürdigkeit eingeschätzt werden und falls diese unbefriedigend ist, verlangt die Bank dingliche Sicherheiten um den Kreditantrag positiv abzuschließen. Da Informationen asymmetrisch sind, dh dass die Bank nicht alles vom Kunden wissen kann, was er selbst weiß, ist die Informationsbeschaffung mit hohen Transaktionskosten verbunden. Deshalb rentiert es sich für viele konventionelle Banken nicht, Kleinstkredite an Kunden zu vergeben, die meist keine oder unzureichende Sicherheiten bieten können. Damit kann der fehlende Zugang von vermögenslosen Menschen in Entwicklungsländern zu herkömmlichen Bankleistungen großteils erklärt werden.

In den letzten Jahrzehnten haben sich MFIs auf diese Versorgungslücke spezialisiert und Mechanismen für die Kreditvergabe entwickelt, die sowohl die

⁴⁵ Vgl. Lohmann (2009), S. 125ff.

⁴⁶ Vgl. Dieckmann (2008), S. 5.

Risiko- als auch die Kostenkomponente miteinbeziehen und in bemerkenswerten Rückzahlungsquoten resultieren. In der Literatur werden zwei Ansätze unterschieden, nach denen MFIs Kredite vergeben – der Individualkredit und die Gruppenmethode, die im Folgenden erläutert werden.

Individual- oder Einzelkredite werden an einzelne Personen vergeben, die persönlich für die Rückzahlung der Kreditsumme haften. Bei Individualkrediten ist es wichtig, dass die MFI in engem Kontakt mit dem Kreditnehmer steht, um den Mikrokredit an die spezifischen Bedürfnisse des Kunden oder seines Unternehmens anzupassen. Um diese enge Zusammenarbeit zu gewährleisten, können die meisten MFIs aufgrund begrenzter Kapazitäten lediglich eine kleine Kundengruppe betreuen, meist zwischen 60 und 140 Kreditnehmern. Die Kredithöhe bewegt sich zwischen 100 und 3.000 US Dollar und die Laufzeit reicht von sechs Monaten bis zu fünf Jahren. Dieses Modell haben weltweit bekannte MFIs wie die Bank Rakyat Indonesia (BRI), die Bank ADEMI in der Dominikanischen Republik sowie die Self Employed Women's Association in Indien erfolgreich implementiert.⁴⁷

Bei Gruppenkrediten wird zwischen gruppen- und gemeinschaftsbasierten Krediten unterschieden, wobei in beiden Fällen keine banküblichen Sicherheiten verlangt werden. In gruppenbasierten Kreditmodellen wird einzelnen Mitgliedern einer Solidaritätsgruppe ein Mikrokredit gewährt. Die Gruppe haftet solidarisch für die Tilgung der Kredite und übernimmt zusätzlich die Funktion eines Bürgen. In der Literatur wird dieses Modell deswegen auch als Solidaritätsmodell bezeichnet. Die Grameen Bank gilt als Paradebeispiel für die Implementierung dieses Ansatzes.

Im Gegensatz dazu werden bei gemeinschaftsbasierten Kreditmodellen Mikrokredite an ganze Gruppen vergeben. Die Mitglieder der Gruppen schließen sich freiwillig zusammen, um gemeinsame wirtschaftliche Interessen zu fördern. Dieses Modell wird meist von Kooperativen, Kreditvereinigungen und Dorfbanken angewandt.⁴⁸

⁴⁷ Vgl. Ledgerwood (1999), S. 83.

⁴⁸ Vgl. Felder-Kuzu (2005), S. 30f.

Der Erfolg von Gruppenkrediten wird auf zwei entscheidende Faktoren zurückgeführt. Zum einen erhalten Mitglieder einer Gemeinschaft wesentlich mehr Information übereinander als eine konventionelle Bank im Rahmen ihrer Recherche vor der Kreditvergabe. Aufgrund der ausreichenden Auskunft über einzelne Gruppenmitglieder schließen sich meist jene Menschen in Gruppen zusammen, die ähnliche Ziele verfolgen und diese auch mit vergleichbarer Ernsthaftigkeit und Motivation erreichen möchten. Zum anderen kann die Gemeinschaft einem säumigen Gruppenmitglied Sanktionen auferlegen und damit die Rückzahlung forcieren.⁴⁹

Durch Selbstauslese, dh durch freiwillige Gruppenbildung, ist es möglich, Kreditnehmer mit positivem Risikocharakter herauszufiltern und dadurch die Rückzahlungsquoten zu maximieren. Die wichtigsten Charakteristika der Selbstauslese sind die folgenden:

- Das Prinzip der Gesamthaftung bietet den Anreiz homogene Gruppen zu bilden, dh jedes Gruppenmitglied versucht unabhängig von der Risikoeinstellung seinen Nutzen zu maximieren und das Risiko eines Zahlungsverzuges möglichst zu minimieren. In der Literatur wird dieser Vorgang als „Assortative Matching“ bezeichnet und führt dazu, dass risikoarme Kreditnehmer keine Gruppe mit risikoreichen Kreditnehmern bilden.
- Eine weitere Folge der Gruppenhaftung ist es, dass die Gruppenverträge tatsächlich risikoarme Mitglieder verstärkt ansprechen, da risikoreiche Gruppierungen die Inanspruchnahme für Zahlungsverpflichtungen fürchten.

Kommt ein Gruppenmitglied in Zahlungsverzug, so hat die Gruppe zwei verschiedene Möglichkeiten, um darauf zu reagieren. Diese sind zum einen, dass die restlichen Mitglieder die ausstehende Rate begleichen oder zum anderen, dass

⁴⁹ Vgl. Ghatak/Guinnane (1999), S. 195-228.

durch Gruppendruck das in Zahlungsverzug geratene Mitglied gezwungen wird, seine Schuld zu tilgen.⁵⁰

2.2.4.2 Mikrosparanlagen

Im Folgenden wird kurz auf Mikrosparanlagen und Mikroversicherungen eingegangen. Sparanlagen haben sich bereits als wichtiges MF-Instrument etabliert und Mikroversicherungen gewinnen in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung. Weitere finanzielle Dienstleistungen, die von MFIs angeboten werden, sind Mikroleasing, sowie intelligente Zahlungslösungen. Im Rahmen dieser Arbeit wird auf sie jedoch nicht näher eingegangen.

Neben dem Angebot von Mikrokrediten haben viele MFIs auch verschiedene Sparanlageformen in ihrer Produktpalette. Es werden zwei Arten von Einlagengeschäft unterschieden. Zum einen, verpflichtende Einlagen, die eng mit dem Kreditprodukt verbunden sind und die Kreditnehmer beim Umgang mit Geld unterstützen sollen und zum anderen, Sparanlagen, die von den Armen freiwillig gemacht werden. Obligatorische Sparanlagen sind oft die Voraussetzung für eine Kreditgewährung, denn somit wird der Kreditnehmer verpflichtet, einen gewissen Prozentsatz der Kreditsumme anzusparen. Die BRI geht einen anderen Weg und setzt stattdessen die Zinsen höher als üblich, wobei am Ende der Kreditlaufzeit ein Teil an den Kreditnehmer rückerstattet wird, wenn er ordnungsgemäß seine Raten zahlt.⁵¹

Freiwillige Sparanlagen sind eine Art Zukunftsvorsorge, um sich für die einzelnen Situationen, in denen es zu einem Mehrbedarf an finanziellen Mitteln kommen kann, abzusichern. Das Ersparte wird auch oft für Bildung und bessere Ernährung sowie größere Anschaffungen für die Familie, verwendet.

Die verpflichtenden Einlagen können auch als eine Art Ersatz für konventionelle Sicherheiten betrachtet werden, denn sie dienen der Minimierung von Zahlungsunfähigkeit. Solange noch Kreditraten ausständig sind, können die

⁵⁰ Vgl. Vigenina/Kritikos (2004), S. 155-176.

⁵¹ Vgl. Ledgerwood (1999), S. 72ff.

Kreditnehmer über diese Spareinlagen nicht verfügen. Die MFIs können diese Gelder als zuverlässige Finanzierungsquelle für weitere Kredit- und Investitionsgeschäfte nutzen, da sie die Einlagen erst mit erfolgter Rückzahlung der Kreditsumme dem Kreditnehmer liquide zur Verfügung stellen müssen. Somit zählen Spareinlagen zu den wichtigsten Refinanzierungsmöglichkeiten von MFIs.⁵²

Es ist wichtig, die Sparmodelle an die spezifischen Bedürfnisse der Kunden anzupassen. Daher bieten viele MFIs eine Palette von verschiedenen Sparprogrammen für die freiwilligen Einlagen an. BRAC bietet die größte Vielfalt an speziellen Sparvarianten an, unter anderem ein eigens auf Frauen abgestimmtes Modell. Die Kunden können zwischen täglich fälligen und gebundenen Spareinlagen wählen. Die Sparprodukte sind einfach und übersichtlich gestaltet, um dem Kunden die Auswahl, zu erleichtern, dasjenige Produkt zu wählen, das seine Bedürfnisse am besten befriedigt. Aufgrund der simplen Gestaltung ist es für Mitarbeiter der MFIs einfacher die Abwicklung durchzuführen, wodurch administrative Kosten reduziert werden. Weiters ergab eine Studie, dass Sparer in staatlichen Banken bereit sind, eine niedrigere Effektivverzinsung in Kauf zu nehmen, um dafür die Ausfallhaftung des Staates garantiert zu bekommen.⁵³

Ein Mangel an adäquaten Spareinrichtungen in der MF-Branche kann zu Problemen auf drei verschiedenen Ebenen führen – nämlich auf der individuellen Ebene des potenziellen Sparerers, auf derjenigen der MFI sowie auf nationaler Ebene einer gesamten Volkswirtschaft.

Für den potenziellen Sparer führt das Fehlen einer passenden Spareinrichtung zur Anlage von Geld in Naturalien oder zum Beitritt zu einer informellen Einrichtung. Der Nachteil informeller Spargemeinschaften ist, dass die Veranlagung nicht besonders sicher ist, die Spareinlagen meist für eine gewisse Zeit gebunden sind und auf die individuellen Bedürfnisse der einzelnen Sparer nicht eingegangen wird. Die Zahl der MFIs, die nur Kredite anbieten ist weitaus höher als die Zahl jener, die sowohl Kredite vergeben als auch Sparprogramme anbieten. Eine Studie

⁵² Vgl. Ledgerwood (1999), S. 72f.

⁵³ Vgl. Elser/Hannig/Wisniwski (1999), S. 9.

ergab, dass MFIs, die nur im Kreditgeschäft tätig sind weniger Erfolge im Bezug auf Reichweite und Nachhaltigkeit verzeichnen konnten.⁵⁴

Ein Pionier in der Refinanzierung von Krediten durch Spareinlagen ist die BRI. Sie finanziert ihre Kredite komplett aus Spareinlagen und verzeichnet als eine der weltweit größten MF-Banken etwa 3,5 Millionen Kreditnehmer und über 21 Millionen Sparer.⁵⁵ MFIs, die keine Spareinlagen für sich mobilisieren können, sind nicht in der Lage ihre Reichweite auszudehnen und die Finanzierung von Krediten damit sicherzustellen. Eine MFI, die ausschließlich Kredite anbietet, ist von externen Geldgebern abhängig. Dies kann dazu führen, dass sich die MFI überwiegend an den Vorgaben der Geber orientiert und damit die Bedürfnisse potenzieller Kunden, insbesondere jener, die eine Spareinlage in Betracht ziehen, vernachlässigt.

Auf nationaler Ebene trägt eine hohe Sparquote der Bevölkerung zur Bildung von nationalen Ressourcen bei, um daraus Investitionen zu tätigen. Darüber hinaus neigt ein Land mit einer hohen Sparquote weniger dazu, Staatsschulden bei anderen Ländern zu machen und somit in wirtschaftliche und politische Abhängigkeiten zu geraten. Die Mobilisierung von Spareinlagen ist damit ein entscheidender Faktor, um das Wirtschaftswachstum mithilfe von staatlichen finanziellen Ressourcen zu fördern.⁵⁶

2.2.4.3 Mikroversicherungen

Da es in vielen Entwicklungsländern keine oder nur sehr eingeschränkte Sozialsysteme für die Bereiche Arbeitslosigkeit, Krankheit oder Tod gibt, liegt es nahe, dass sich die Menschen für diese Situationen absichern möchten. Arme Menschen in Entwicklungsländern sind den meisten Risiken ausgesetzt jedoch am wenigsten dagegen versichert. Das bedeutet, dass sie einer hohen Vulnerabilität ausgesetzt sind. Deshalb können Mikroversicherungen helfen, im Falle von

⁵⁴ Vgl. Elser/Hannig/Wisniwski (1999), S. 1.

⁵⁵ Vgl. URL: <http://www.mixmarket.org/mfi/bri/data> [Stand: 24.08.2011].

⁵⁶ Vgl. Elser/Hannig/Wisniwski (1999), S. 1f.

Krankheit, Arbeitsplatzverlust oder schlechter Ernte nicht in noch tiefere Armut zu geraten.⁵⁷

Immer mehr kommerzielle Versicherungsunternehmen etablieren sich auf dem Markt der Mikroversicherungen. Der Vorteil von großen konventionellen Versicherern liegt darin, dass sie die notwendigen Ressourcen haben, mit innovativen Produkten die Bedürfnisse von einer großen Zahl von Menschen zu decken. Der Mikroversicherungsmarkt ist ein relativ neuer Markt, der noch nicht gesättigt ist und daher hohe Profite erwirtschaftet werden können. Weitere Vorteile für große Versicherungsunternehmen, die sich entscheiden diesen Markt zu bedienen, sind die Steigerung ihres Bekanntheitsgrades und eine engere Kooperation mit der Regierung und anderen Aufsichtsorganen. Darüber hinaus wird ein positives Image generiert und ein Zeichen sozialer Verantwortung gesetzt.⁵⁸

Die Nachfrage nach Krankenversicherungen ist nach wie vor am stärksten. Abgesehen von dem Wunsch der Versicherungsnehmer nicht unter Krankheit und Schmerzen leiden zu müssen, ist die Tatsache, dass ein Haushalt durch die Erkrankung eines Erhalters in große finanzielle Schwierigkeiten geraten kann, für den Abschluss einer Krankenversicherung entscheidend. Weitere Arten von Mikroversicherungen sind Lebens-, Unfall-, Arbeitsunfähigkeits- und Sachversicherungen.⁵⁹

2.2.4.4 Nicht-finanzielle Dienstleistungen

Einige größere MFIs bieten zusätzlich zu finanziellen auch nicht-finanzielle Dienstleistungen an. Damit sollen den Armen neben dem Zugang zur MF auch andere Entwicklungsmöglichkeiten geboten werden. Es soll eine Infrastruktur kreiert werden, die den Menschen in Entwicklungsländern Hilfestellungen verschiedener Art bietet. Zu den nicht-finanziellen Dienstleistungen gehören unter anderem:

⁵⁷ Vgl. Roth/McCord/Liber (2007), S. 1.

⁵⁸ Vgl. Roth/McCord/Liber (2007), S. 21.

⁵⁹ Vgl. Roth/McCord/Liber (2007), S. 25ff.

- Hilfe bei Unternehmensgründung
- Hilfe bei Klärung betriebswirtschaftlicher Fragen, Angebot von Rechnungswesenkursen und Weiterbildungsmaßnahmen
- Projekte zur Verbesserung der Infrastruktur
- Sozialfürsorge im Bereich Gesundheit, Ernährung, Bildung und Familienplanung

Besonders viele nicht-finanzielle Dienstleistungen bieten die SEWA Bank in Indien und BRAC in Bangladesch an, um den Kunden den Einstieg in die MF-Programme zu erleichtern. Dabei ist jedoch zu beachten, dass die Kunden nicht unbegrenzt Zeit für Informationsveranstaltungen und Weiterbildungen haben. Daher sollten die nicht-finanziellen Dienstleistungen ein reines Service-Angebot der MFIs sein und keine Verpflichtungen zur Ausbildung im Sinne der Erlangung bestimmter Fähigkeiten sein. Laut Yunus haben sich die Menschen in ihrem alltäglichen Kampf den Lebensunterhalt zu bestreiten bereits die wichtigsten Fähigkeiten angeeignet. Es gehe einzig und allein darum, sie mit MF finanziell zu unterstützen. Zudem haben Erfahrungen der Grameen Bank gezeigt, dass im Rahmen der Kreditvergabe der Wille zur Weiterbildung oftmals von Seiten der Kreditnehmer selbst kommt. Dies trifft insbesondere auf die Alphabetisierung zu, denn die Kunden möchten wissen, was die Zahlen in ihren Sparbüchern bedeuten. Die Menschen möchten Information über wirtschaftliche Themen, Gesundheit, Landwirtschaft, etc. verstehen und erlernen.⁶⁰

2.2.4.5 Zusammenfassung: Wichtigste MFIs – NROs und MF-Banken

Die wichtigsten MFIs sind somit NROs und MF-Banken. MF wird in Entwicklungsländern meistens durch NROs vertrieben, da oftmals die politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen fehlen, um MF in den formellen Finanzsektor zu integrieren. NROs, die eine gewisse Reichweite erreichen und professionell agieren, bieten mehrere Finanzdienstleistungen an, finanzieren sich über den Kapitalmarkt und verlangen von ihren Kunden, einen gewissen Betrag anzusparen. Zu den größten sozial und nicht-profitorientierten MFIs gehören

⁶⁰ Vgl. Lohmann (2009), S. 164ff.

Opportunity International, Finca International, Accion International, Oikocredit sowie die Grameen Bank. Auf Oikocredit wird in Kapitel 4 detaillierter eingegangen. MF-Banken können entweder durch Upgrading, Downscaling oder Greenfieldbanking entstehen, wie bereits in Kapitel 2 erläutert wurde. Sie arbeiten mit individuellen Verträgen und ähneln damit am meisten der konventionellen Bank, abgesehen von dinglichen Sicherheiten.⁶¹

⁶¹ Vgl. Lohmann (2009), S. 188ff.

3 Praktische Umsetzung der Mikrofinanzierung

In diesem Kapitel werden zu Beginn die weltweit größten und bekanntesten MFIs vorgestellt. Die Verleihung des Friedensnobelpreises an Prof. Muhammad Yunus im Jahre 2006 hat sehr viel zur Popularität der Grameen Bank beigetragen, die Prof. Yunus selbst gegründet hat. Die BRI blickt auf eine sehr lange Geschichte zurück und ist heute die weltweit größte MFI. Die Organisation BRAC wurde ursprünglich gegründet, um nach dem Befreiungskrieg von Bangladesch Flüchtlingen beim Wiederaufbau zu helfen und ist heute die weltweit größte Entwicklungsorganisation.

3.1 Die bekanntesten Mikrofinanzinstitutionen weltweit

3.1.1 Grameen Bank

Geschichte

Muhammad Yunus ist der Gründer der Grameen⁶² Bank. Er wurde 1940 im damaligen Ostbengalen geboren, als drittes von vierzehn Kindern. Sein Vater war ein erfolgreicher Juwelier und ermöglichte es seinen Kindern, die besten Schulen zu besuchen.⁶³ Yunus studierte Volkswirtschaft an der Universität Chittagong und war vier Jahre lang Wirtschaftsdozent. Ein Stipendium führte ihn 1965 in die USA, wo er an der Vanderbilt-Universität in Nashville promovierte. Danach war er Assistenzprofessor an der Middle Tennessee State University und kehrte 1972 an die Universität Chittagong als Wirtschaftsprofessor zurück.⁶⁴

Bangladesch galt zu dieser Zeit als entwicklungspolitisch hoffnungsloser Fall. Das Land wurde von Kriegen und Naturkatastrophen zerrüttet und als ob dies nicht genug wäre, erlebte Bangladesch 1974 eine schwere Hungersnot. Es war zwar genug Nahrung vorhanden, die Reisernte erreichte gegenüber den Vorjahren eine Rekordhöhe, aber die ungerechte Verteilung unter dem autoritären Regime führte

⁶² Grameen heißt auf Bengali so viel wie Dorfbank.

⁶³ Vgl. Sütterlin (2007), S. 35.

⁶⁴ Vgl. Spiegel (2009), S. 155.

dazu, dass Hunderttausende hungerten und starben.⁶⁵ Muhammad Yunus blickt heute zurück auf diese schwierige Zeit und meint: „Während auf den Straßen die Menschen starben, unterrichtete ich elegante ökonomische Theorien zur Behebung sozialer Probleme. Ich begann mich für die Arroganz zu hassen, mit der ich vorgab, Antworten auf alles zu wissen. Wir Universitätsprofessoren waren alle so intelligent, aber von der Armut vor unseren Augen hatten wir keine Ahnung.“⁶⁶

Yunus beschloss von den Betroffenen zu lernen und startete ein Feldexperiment im Dorf Jobra, in dem er untersuchen wollte, ob es möglich wäre, ein Kreditsystem für die ländliche Bevölkerung zu entwickeln, die zu diesem Zeitpunkt keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen hatte. Das Grameen Bank Projekt hatte folgende Ziele:

- Einen Zugang zu finanziellen Dienstleistungen für arme Männer und Frauen schaffen.
- Beseitigung der Ausbeutung von Armen durch Geldverleiher aus dem informellen Sektor.
- Für Menschen ohne Arbeit Möglichkeiten für eine selbständige Erwerbstätigkeit schaffen.
- Benachteiligte Menschen, insbesondere Frauen aus sehr armen Haushalten, in eine Organisationsform eingliedern, die sie verstehen und selbst verwalten können.
- Den Teufelskreis „niedriges Einkommen – niedrige Spareinlagen – niedrige Investitionen“ umkehren in „niedriges Einkommen – Kreditaufnahme – Investition – höheres Einkommen – höhere Spareinlagen – größere Investitionen – noch höheres Einkommen.“⁶⁷

⁶⁵ Vgl. Sütterlin (2007), S. 36.

⁶⁶ Vgl. Jolis (1996) in: The Independent on Sunday Supplement, URL: <http://www.gdrc.org/icm/grameen-goodbanker.html> [Stand: 07.09.2011].

⁶⁷ Vgl. URL:

http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=19&Itemid=114 [Stand: 07.09.2011].

Im Rahmen seiner Forschungen besuchte er einige Dorfbewohner und traf so auch auf die 21-jährige Sufiya Begum. Sie flocht Bambusstühle vor ihrer Hütte. Das Rohmaterial kaufte sie auf Pump von einem Zwischenhändler für fünf Taka, unter der Bedingung, dass sie den fertigen Stuhl wieder an ihn um fünf Taka und 50 Poisha verkaufte. Damit betrug ihr Tagesverdienst 50 Poisha, das sind umgerechnet etwa zwei US-Cent. Diese Option war allerdings immer noch besser, als bei informellen Geldverleihern einen Kredit aufzunehmen, die zehn Prozent Zinsen pro Woche verlangten. Das ist ein Jahreszins von mindestens 520 Prozent. Yunus war schockiert nachdem er Sufiyas Geschichte gehört hatte, er traf sich mit weiteren Dorfbewohnern und stellte fest, dass auch sie unter ähnlichen Bedingungen arbeiteten. Insgesamt waren es 42 Betroffene, deren Gesamtkapitalbedarf sich auf 27 US Dollar belief. Yunus lieh den Dorfbewohnern das Geld aus eigener Tasche, er verlangte keine Zinsen und legte keine Rückzahlungstermine fest.

Als Wirtschaftsprofessor wusste er, dass dies nicht eine langfristige Lösung sein kann, und überlegte sich ein geregeltes System mit klaren Konditionen für die Vergabe von Kleinstkrediten an Arme. Er versuchte Banken für seine Idee zu gewinnen, jedoch ohne Erfolg, da diese keine Kredite an Menschen vergeben wollten, die kein regelmäßiges Einkommen haben und keine verpfändbaren Sicherheiten vorweisen können. Yunus borgte sich das Geld selbst bei der Bank aus und lieh es den Armen in kleinen Beträgen. Sein Projekt erwies sich als sehr erfolgreich und 1983 wurde die Grameen Bank in ein eigenständiges Unternehmen umgewandelt, wobei der Staat noch zu 60 Prozent daran beteiligt war.⁶⁸ Heute ist die Grameen Bank fast ausschließlich im Besitz ihrer Kunden, die etwa 95 Prozent der Anteile halten – die restlichen fünf Prozent gehören dem Staat.⁶⁹

Die Grameen Bank heute

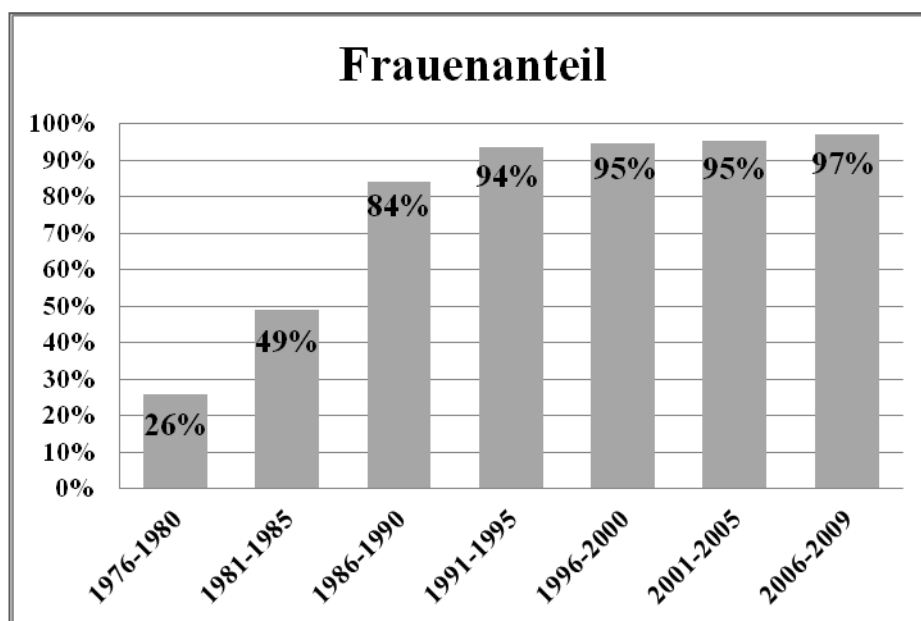
Die Grameen Bank hat ein vollkommen gegensätzliches Bankensystem zur konventionellen Bankpraxis entwickelt, das nicht auf dingliche Sicherheiten bei

⁶⁸ Vgl. Sütterlin (2007), S. 36ff.

⁶⁹ Vgl. URL: http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=26&Itemid=165 [Stand: 07.09.2011].

der Kreditvergabe baut, sondern auf Vertrauen, Verantwortung, Partizipation und Kreativität. Der Mikrokredit wird als kostengünstiges Mittel zur Bekämpfung der Armut im ländlichen Bangladesch betrachtet. Damit soll den Armen, die bis dahin keinen Zugang zu finanziellen Dienstleistungen hatten, geholfen werden ihre sozio-ökonomische Situation zu verbessern. Yunus ist fest davon überzeugt, dass Millionen armer Menschen mit ihrem Streben nach einer besseren Zukunft große Wunder vollbringen können, wenn ihnen die finanziellen Mittel unter angemessenen und vernünftigen Bedingungen zur Verfügung gestellt werden. Im Juli 2011 hatte die Grameen Bank 8,37 Millionen Kreditnehmer, davon waren 97 Prozent Frauen. Mit einem Netz von 2.565 Filialen werden finanzielle Dienstleistungen in 81.379 Dörfern angeboten, das sind etwa 97 Prozent aller Dörfer in Bangladesch.⁷⁰ In der folgenden Grafik ist der Frauenanteil vom Jahr der Gründung der Grameen Bank bis 2009 dargestellt. Ein Balken stellt jeweils den Mittelwert von fünf Jahren dar.

Abbildung 2: Anteil der weiblichen Kreditnehmer



Quelle: Eigene Darstellung aus Daten von [www. grameen.info.org](http://www.grameen.info.org).⁷¹

⁷⁰ Vgl. URL: http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=16&Itemid=112 [Stand: 11.09.2011].

⁷¹ Vgl. URL: http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=177&Itemid=182 [Stand: 11.09.2011].

Die vergebenen Kredite werden zu 100 Prozent durch Spareinlagen finanziert, wobei 56 Prozent der Einlagen von Grameen Kreditnehmern stammen. Der Anteil der Spareinlagen an der Summe der ausstehenden Kredite beträgt 145 Prozent, wenn man die eigenen Ressourcen der Grameen Bank dazu rechnet, dann sogar 160 Prozent. Seit 1995 hat die Bank keine Gelder von Gebern oder anderen externen Quellen angenommen, da die Höhe der Spareinlagen kontinuierlich steigt und somit Kreditprogramme weiterhin realisiert und vor allem erweitert werden können. Seit ihrer Gründung hat die Bank jedes Jahr außer 1983, 1991 und 1992 schwarze Zahlen geschrieben, 2010 betrug der Gewinn 252 Millionen US Dollar. Die Grameen Bank vergibt auch Stipendien an Kinder von Kreditnehmern, bevorzugt an Mädchen.⁷²

Kreditvergabe

Die erste Regel bei der Vergabe von Krediten lautet, dass nicht die Kunden zur Bank gehen müssen, sondern dass die Bank zu den Kunden kommt. Deshalb sind die Filialen der Grameen Bank überwiegend im ländlichen Raum von Bangladesch angesiedelt, dh über 22.000 Mitarbeiter betreuen 8,37 Millionen Kreditnehmer direkt vor ihrer Haustüre.⁷³

Ein weiteres Grundprinzip der Grameen Bank ist es, die Ärmsten der Armen als ihre Zielgruppe zu definieren, wobei Frauen höchste Priorität haben. Eine weitere Besonderheit ist es, dass Kredite nicht an Einzelpersonen, sondern an Gruppen, bestehend aus jeweils fünf Personen, vergeben werden. Zu Beginn bekommen nur zwei Gruppenmitglieder einen Kredit und die Gruppe wird ein Monat lang beobachtet, ob sie die Regeln der Bank befolgt. Nur wenn die ersten zwei ihre wöchentlichen Rückzahlungen inklusive Zinsen regelmäßig über einen Zeitraum von sechs Wochen geleistet haben, können sich die anderen Mitglieder für einen Kredit bewerben. Aufgrund dieser Bedingung herrscht ein gewisser sozialer

⁷² Vgl. URL: http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=26&Itemid=175 [Stand: 11.09.2011].

⁷³ Vgl. URL: http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=27&Itemid=176 [Stand: 11.09.2011].

Druck innerhalb der Gruppe, die Raten pünktlich zurückzuzahlen. Diese gemeinschaftliche Verantwortung der Gruppe dient als eine Art Sicherheit.⁷⁴

Bevor es allerdings zur Auszahlung des Kreditbetrages kommt, müssen sich die Gruppenmitglieder verpflichten die „16 Entscheidungen“ des Grameen Systems umzusetzen und zu befolgen. Dazu gehören Prinzipien wie Disziplin, Einigkeit, Mut und harte Arbeit. Weiters stimmen sie zu, auf ihre Gesundheit und Hygiene zu achten, die Familiengröße zu reduzieren, sich gesund zu ernähren und ihre Kinder zur Schule zu schicken.⁷⁵

Die Wirkung der MF auf die sozio-ökonomische Situation der Frauen

Konventionelle Banken vergeben überwiegend Kredite an Männer, die Grameen Bank sieht Frauen als ihre größte Zielgruppe, daher sind, wie bereits erwähnt, 97 Prozent der Kreditnehmer Frauen. Die Grameen Bank zielt darauf ab, den Status der Frauen innerhalb ihrer Familien zu verbessern, indem sie ihnen die Eigentumsrechte an den Häusern überschreibt, die mithilfe von Grameen Krediten aufgebaut werden.⁷⁶

Die Arbeit der Grameen Bank wird jedes Jahr evaluiert, um zu sehen, ob sich die sozio-ökonomische Situation der Frauen tatsächlich verbessert hat. Mithilfe von zehn Indikatoren wird untersucht, ob sich das Ausmaß der Armut von Kreditnehmern verringert hat bzw. im besten Fall, ob sie womöglich der Armut entkommen sind. Wenn die zehn folgenden Kriterien erfüllt sind, dann hat das Mitglied den Ausbruch aus dem Teufelskreis der Armut geschafft.

⁷⁴ Vgl. URL:

http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=24&Itemid=127
[Stand: 11.09.2011].

⁷⁵ Vgl. URL:

http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=22&Itemid=109&limit=1&limitstart=0 [Stand: 11.09.2011].

⁷⁶ Vgl. URL: <http://www.grameen->

[info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=27&Itemid=176](http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=27&Itemid=176) [Stand: 12.09.2011].

1. Die Familie lebt in einem Haus, das zumindest 25.000 Taka wert ist (= 332,5 US Dollar⁷⁷) oder in einem Haus mit einem Blechdach und kein Familienmitglied muss auf dem Boden schlafen.
2. Die Familienmitglieder trinken reines Wasser entweder aus einem Rohrbrunnen oder Wasser, das mit Kaliumaluminiumsulfat angereichert ist, arsenfrei und filtergereinigt.
3. Alle Kinder der Familie, die über sechs Jahre alt sind, gehen zur Schule und schließen die Grundschule ab.
4. Die wöchentliche Rückzahlungsrate beträgt zumindest 200 Taka (= 2,66 US Dollar).⁷⁸
5. Die Familie verwendet eine sanitäre Latrine.
6. Alle Familienmitglieder haben angemessene Kleidung für den täglichen Gebrauch sowie warme Kleidung für den Winter und Moskitonetze, um sich vor Mücken zu schützen.
7. Die Familie hat zusätzliche Einnahmequellen, wie zB einen Gemüsegarten oder Obstbäume, auf die sie zurückgreifen kann, wenn zusätzliche finanzielle Mittel benötigt werden.
8. Das Sparkonto der Kreditnehmer weist eine jährliche durchschnittliche Bilanz von 5.000 Taka (= 66,5 US Dollar)⁷⁹ auf.
9. Die Familie hat genug Nahrungsmittel um problemlos drei Mahlzeiten am Tag über das ganze Jahr zu sich zu nehmen und es muss kein Familienmitglied hungern.
10. Die Familie kann sich um ihre Gesundheit kümmern, sollte ein Familienmitglied erkranken, sind genügend Ressourcen vorhanden um Maßnahmen zu unternehmen, die zur Genesung notwendig sind.⁸⁰

⁷⁷ Wechselkursdatum: 12.09.2011, 1 BDT (Bangladesh Taka) = 0,0133 USD.

⁷⁸ Wechselkursdatum: 12.09.2011, 1 BDT (Bangladesh Taka) = 0,0133 USD.

⁷⁹ Vgl. Wechselkursdatum: 12.09.2011, 1 BDT (Bangladesh Taka) = 0,0133 USD

⁸⁰ Vgl. URL: <http://www.grameen->

[info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=23&Itemid=126](http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=23&Itemid=126) [Stand: 12.09.2011].

Der Friedensnobelpreis 2006

Das norwegische Nobelkomitee hat den Friedensnobelpreis 2006 in zwei gleiche Teile aufgeteilt, einen erhielt Prof. Muhammad Yunus und den Zweiten die Grameen Bank für ihre Bemühungen wirtschaftliche und soziale Entwicklung von Grund auf zu schaffen. Dauerhafter Frieden kann nicht erreicht werden, solange unzählige Arme nicht einen Weg gefunden haben, um der Armut zu entkommen. Der Mikrokredit ist ein solches Mittel zur Armutsbekämpfung. Kredite an arme Menschen zu vergeben ohne jegliche Sicherheiten, erschien am Anfang als eine unmögliche Idee. Doch Prof. Yunus hat diese Vision verwirklicht und innerhalb von drei Jahrzehnten ein Mikrokreditmodell entwickelt, das nicht nur den Armen in Bangladesch zu einem menschenwürdigeren Leben verhilft, sondern auch in vielen anderen Ländern erfolgreich umgesetzt wird. Mikrokredite tragen dazu bei, dass Frauen, die normalerweise in ihrem gesellschaftlichen Umfeld sozial und ökonomisch unterdrückt werden, einen wichtigen Beitrag zum Wirtschaftswachstum und zur Demokratie leisten können.⁸¹

3.1.2 Bank Rakyat Indonesia

Die Bank Rakyat Indonesia wurde 1895 gegründet und war ursprünglich eine Vereinigung, die Gelder einer Moschee verwaltete und sie an die Gemeindemitglieder nach einem simplen System weiterleitete. Die kleine Institution wurde mit der Zeit immer erfolgreicher und 1946 wurde sie die erste staatliche Großbank der Republik Indonesien. Als eine staatlich geführte Bank, hat die BRI eine Schlüsselrolle in der Umsetzung der Regierungspläne für die volkswirtschaftliche Entwicklung Indonesiens übernommen. In den 1970er Jahren setzte die BRI ihren Schwerpunkt auf die Förderung von Kleinst-, Klein- und Mittelunternehmen, dafür wurde eine eigene „Micro-Business“ Sparte (BRI-Unit) geschaffen.⁸²

⁸¹ Vgl. URL: http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=197&Itemid=197 [Stand: 12.09.2011].

⁸² Vgl. URL: <http://www.bri.co.id/TentangKami/Sejarah/tabid/61/language/en-US/Default.aspx> [Stand: 09.09.2011].

Die BRI Unit wurde im Rahmen des Bimbingan Massal (BIMAS) Kreditprogrammes entwickelt, dessen Hauptziel es war, Indonesien von Reisimporten unabhängig zu machen. Das Ziel der Selbstversorgung wurde erreicht, trotzdem musste das Programm in der Form Anfang der 1980er Jahre eingestellt werden, da es sich finanziell nicht mehr rentierte. Die Gründe für die Verluste waren subventionierte Kreditzinsen, geringe Rückzahlungsquoten und falsche Anreize für Mitarbeiter, die nicht die Generierung von Gewinn in den Vordergrund stellten, sondern die Anzahl der vergebenen Kredite als Maßstab für den Erfolg betrachteten. Mithilfe der Weltbank, USAID und dem Harvard Institute for International Development wurde die BRI-Unit umstrukturiert. Nur kurze Zeit nach dieser Umgestaltung wurde bereits positiv bilanziert und somit MF nachhaltig betrieben. Zu Beginn wurde nur ein Mikrokreditprodukt angeboten und später wurde dann ein Sparprodukt in die Palette von BRI-Unit eingeführt. Heute ist die MF-Sparte der BRI die größte MFI weltweit.⁸³

Die BRI fungierte damit als Vorbild für viele andere Organisationen. Mikro-, Klein- und Mittelunternehmen bilden den Grundpfeiler der indonesischen Volkswirtschaft. Seit 2003 notiert die BRI an der Börse in Jakarta, wobei sich die Mehrheit der Aktien im Besitz der Regierung befindet. Seit dem Börsengang stieg der Wert der BRI Aktie kontinuierlich.⁸⁴

Ende 2006 betreute die BRI in über 4.781 Filialen etwa 3,5 Millionen Kreditnehmer, wovon ungefähr 50 Prozent Frauen sind. Das Bemerkenswerteste ist, dass die Zahl der Sparer das Zehnfache von der Zahl der Kreditnehmer ist, dh die BRI hatte 2006 über 30 Millionen Sparkonten. Das Kreditvolumen betrug etwa drei Milliarden US Dollar und die Summe der Spareinlagen lag bei 4,9 Milliarden US Dollar. Die Gewinnmarge betrug 31 Prozent.⁸⁵

⁸³ Vgl. Charitonenko/Afwan (2003), S. 9.

⁸⁴ Vgl. URL: <http://www.bri.co.id/TentangKami/Sejarah/tabid/61/language/en-US/Default.aspx> [Stand: 09.09.2011].

⁸⁵ Vgl. URL: <http://www.mixmarket.org/mfi/bri/data> [Stand: 09.09.2011].

3.1.3 Bangladesh Rural Advancement Committee

BRAC wurde 1972 ursprünglich als "Bangladesh Rehabilitation Assistance Committee" in der Stadt Sulla, nahe Dhaka gegründet. Das Ziel der Organisation war es, Hilfe beim Wiederaufbau nach dem Befreiungskrieg von Bangladesch zu leisten. Aufgrund der Hungersnot und einiger Naturkatastrophen im Jahre 1974 begann BRAC MF anzubieten und nannte sich um in „Bangladesh Rural Advancement Committee“.⁸⁶

Der Gründer und Vorsitzende von BRAC ist Fazle Hasan Abed, der 1936 in Bangladesch geboren wurde und an Universitäten in Dhaka und Glasgow studierte. Der Befreiungskrieg 1971 hatte eine tief greifende Wirkung auf Abed, der in dieser Zeit eine leitende Position bei Shell ausübte. Er entschloss sich kurzfristig, seine Arbeit zu kündigen und ging nach London um dort die Initiative „Help Bangladesh“ zu gründen und mithilfe von Spenden auf den Krieg in Bangladesch aufmerksam zu machen. Nach dem Krieg kehrte er in das unabhängige Bangladesch zurück, das zu diesem Zeitpunkt nicht nur durch den Krieg zerstört, sondern auch wirtschaftlich ruiniert war. Millionen von Flüchtlingen, die in Indien Schutz gesucht hatten, kehrten zurück. Um diesen Menschen Hilfe bieten zu können und sie wieder in die Gesellschaft einzugliedern, beschloss Abed BRAC zu gründen.

Einige Jahre nach dem Krieg, als die Flüchtlinge wieder mehr oder weniger versorgt waren, beschloss Abed seine Arbeit fortzusetzen und den Ärmsten der Armen zu helfen. Daher sind heute die primären Anliegen von BRAC die Armut zu bekämpfen und die Armen zu ermächtigen ihre Lebensumstände zu verbessern. Unter Abed's Führung hat sich BRAC innerhalb von drei Jahrzehnten zur größten Entwicklungsorganisation weltweit entwickelt, im Hinblick auf Umfang und Vielfalt ihrer Programme. Abed wurde national und international für seine Arbeit vielfach ausgezeichnet.⁸⁷

BRAC versucht die Armut ihrer Mitglieder zu lindern, indem sie gestärkt werden ihre Fähigkeiten einzusetzen, um eine bessere Zukunft zu schaffen. Primär

⁸⁶ Vgl. URL: <http://www.brac.net/content/who-we-are-evolution> [Stand: 09.09.2011].

⁸⁷ Vgl. URL: <http://brac.net/content/leadership-fazle-hasan-abed-founder-chairperson> [Stand: 12.09.2011].

konzentriert sich BRAC auf Frauen als Zielgruppe für die angebotenen Programme. Die Organisation arbeitet mit Frauen, da diese meistens am stärksten von Armut betroffen sind. Wenn man sie jedoch mit den richtigen Mitteln ermächtigt, können sie eine entscheidende Rolle im Veränderungsprozess innerhalb der eigenen Familie, aber auch innerhalb der Gesellschaft spielen. Über 98 Prozent der Mitglieder sind Frauen und 95 Prozent der ehrenamtlichen Mitarbeiter sind weiblich.

Eine weitere Besonderheit von BRAC sind eigene Dorfgemeinschaften, die aus etwa 30 bis 40 Frauen bestehen, die für Arme als Ansprechpartner dienen sollen. Sie informieren die Dorfbewohner über MF, darüber hinaus bieten sie soziale und rechtliche Unterstützung bei alltäglichen Belangen. Weiters strebt BRAC danach, die Armen dabei zu unterstützen, ihr Potenzial zu wecken und damit ihre wirtschaftliche und soziale Situation zu verbessern. Am Anfang wurde die Organisation rein durch Gebergelder finanziert, heute ist sie zu 70 Prozent selbst finanziert. Das Jahresbudget beträgt 495 Millionen US Dollar. Dieser hohe Grad an finanzieller Eigenständigkeit wurde nicht nur durch integrierte Maßnahmen zur Effizienzsteigerung und Wirtschaftlichkeit der Programme erreicht, sondern auch durch einen hohen Innovationsgrad sozialer Unternehmen. Diese sind sowohl in der Landwirtschaft, als auch im Kunsthandwerk zu finden und strategisch mit den Entwicklungsprogrammen verbunden, um die Produktivität zu steigern und die Risiken zu reduzieren.⁸⁸

Um der Armut zu entkommen, sind unterschiedliche Hilfsmittel notwendig. Daher bietet BRAC seinen Mitgliedern unterstützende Maßnahmen im Bereich Menschenrechte und soziale Ermächtigung, Bildung, Gesundheit, wirtschaftliche Ermächtigung und Entwicklung von Unternehmen, Nachhaltigkeit und Umgang mit Naturkatastrophen. Die Organisation ist in Asien, Afrika und Amerika tätig. Um sicherzustellen, dass sich BRAC immer weiter entwickelt und dass ihr Angebot der Nachfrage entspricht, wird sehr viel Wert auf Weiterbildung, Forschung und Qualitätsmanagement gelegt. Es wurde eine eigene BRAC Universität gegründet, um die nationalen Kapazitäten in Bangladesch weiterzuentwickeln.⁸⁹ Des Weiteren wurde ein internes Kontrollsystem konzipiert,

⁸⁸ Vgl. URL: <http://www.brac.net/content/who-we-are> [Stand: 12.09.2011].

⁸⁹ Vgl. URL: <http://brac.net/content/what-we-do> [Stand: 12.09.2011].

das überprüfen soll, ob Effektivität und Effizienz der durchgeführten Maßnahmen gesichert sind, ob die finanziellen Daten verlässlich sind und ob Regeln und Handlungsvorschriften eingehalten wurden. Das Hauptziel ist es, intern Kontrolle und nach außen hin Transparenz zu gewährleisten.⁹⁰

Ende 2010 hatte BRAC 5.452.195 Kreditnehmer, davon waren 92,48 Prozent Frauen. Das Kreditvolumen betrug 620.538.519 US Dollar. Die Eigenkapitalrentabilität belief sich auf 12,46 Prozent und die Gewinnspanne auf 22,22 Prozent. Die Spareinlagen betragen 282.604.552 US Dollar und es wurden über 8.476.221 Sparkonten von BRAC betreut.⁹¹

3.2 Mikrofinanzierung und Frauen

MF-Programme werden immer mehr gefördert, mitunter auch mit dem Ziel die Gleichstellung der Frauen zu erreichen, dennoch haben Frauen einen erheblich schlechteren Zugang zu Finanzdienstleistungen als Männer. In den 1990er Jahren wurden bemerkenswerte Fortschritte gemacht, indem Programme von verschiedenen auf Armut ausgerichteten Banken konzipiert wurden, um Frauen den Zugang zu kleinen Krediten und Sparmöglichkeiten zu bieten. Auf der anderen Seite tendieren Geber und NROs eher dazu, ihre MF-Aktivitäten im Allgemeinen zu erweitern und nicht explizit auf Empowerment, also auf die Ermächtigung von Frauen, zielende Maßnahmen zu fördern.⁹²

3.2.1 Der informelle Sektor

Die Mehrheit der MF-Kunden ist im informellen Sektor tätig. Im Schlussbericht zur Globalisierung der Weltwirtschaft definiert der Deutsche Bundestag die

⁹⁰ Vgl. URL: <http://brac.net/content/governance-good-practices> [Stand: 12.09.2011].

⁹¹ Vgl. URL: <http://www.mixmarket.org/mfi/brac/data> [Stand: 12.09.2011].

⁹² Vgl. Mayoux (2000), S. 3.

informelle Beschäftigung als „... eine Tätigkeit ohne regulären Vertrag, ohne soziale Absicherung und bei prekären Arbeitsschutzbedingungen ...“⁹³

Der informelle Sektor kann als eine heterogene Gruppe wirtschaftlicher Subjekte beschrieben werden, die weder einer staatlichen Regulierung noch der Aufsicht anderer Institutionen unterliegt. Die fehlende Regulierung ist das Hauptunterscheidungsmerkmal zwischen formellem und informellem Sektor einer Volkswirtschaft. Sowohl in Industrieländern als auch in Entwicklungsländern existiert die informelle Wirtschaft, oft auch Schattenwirtschaft genannt. Jedoch ist dieses Phänomen in wenig entwickelten Volkswirtschaften stärker zu beobachten. Charakteristisch für diesen Sektor sind kleine familiengeführte Unternehmen, die zu Hause mit geringem Technologieeinsatz und hoher Arbeitsintensität produzieren. Die Markteintrittsbedingungen für diese Unternehmen sind nicht besonders hoch, daher haben sie mit sehr starker Konkurrenz zu kämpfen.⁹⁴

Insbesondere viele Frauen arbeiten in diesem Bereich, da dies oft die einzige Möglichkeit ist, eigenes Einkommen zu generieren. In Indien sind über 94 Prozent der gesamten weiblichen Arbeitskraft im informellen Sektor zu finden. Die Frauen, die ihre Arbeit unter schweren Bedingungen und ohne jegliche soziale Absicherung leisten, werden nicht gezählt, sind für die Gesellschaft unsichtbar und werden in ihren Fähigkeiten unterschätzt.⁹⁵

Darüber hinaus sind sehr viele Frauen in der Landwirtschaft tätig, jedoch wird ihre Arbeit oft nicht als solche von ihnen selbst und von Männern angesehen. Es wird Frauen auch oftmals nicht zugetraut, als Kleinstunternehmerinnen erfolgreich zu sein. Doch es sind die Frauen, die auf dem Feld arbeiten, Tiere füttern und die Ernte verkaufen. Sie verrichten genauso wie Männer landwirtschaftliche Arbeiten, doch werden sie nicht als „wahre“ Bauern angesehen, weil der Bauernhof meist den Männern gehört. Yunus weist darauf hin, dass man das weibliche Geschlecht nicht vernachlässigen darf, da dadurch jegliches Entwicklungsprogramm zum Scheitern verurteilt ist. Des Weiteren

⁹³ Vgl. Deutscher Bundestag (2002), S. 241.

⁹⁴ Vgl. Bernasek (1999), S. 472.

⁹⁵ Vgl. URL: <http://www.sewa.org/> [Stand: 26.08.2011].

werden viele Maßnahmen auf Menschen mit Landbesitz zugeschnitten, somit werden die Ärmsten, nämlich Frauen und Kinder, von der Hilfe ausgeschlossen.⁹⁶

3.2.2 Frauen als Hauptzielgruppe der Mikrofinanzierung

Es gibt zahlreiche Gründe, die dafür sprechen, Frauen als wichtigste Zielgruppe der MF zu betrachten. Die deutsche Entwicklungszusammenarbeit erreicht heute mit der Förderung von Mikrokrediten über 50 Millionen Menschen, wovon 80 Prozent Frauen sind. Darüber hinaus wird seit dem Millenniumsgipfel im Jahre 2000 mehr als die Hälfte der zur Verfügung stehenden Mittel in Entwicklungsprogramme investiert, die positive Auswirkungen auf die Gleichberechtigung haben. Zusätzlich wurde noch eine halbe Milliarde Euro für Projekte zur Verfügung gestellt, die primär das Ziel der Gleichberechtigung der Geschlechter verfolgen. Es werden vor allem auch Spar- und Kreditgenossenschaften gefördert. Es zeigt sich eindrucksvoll, dass diejenigen Genossenschaften besonders erfolgreich sind, die ausschließlich aus Frauen bestehen.⁹⁷

Der Microcredit Summit Campaign Report zeigt, dass im Jahre 2007 über 106 Millionen MF-Kunden zu den Ärmsten gehörten. Davon waren 83,2 Prozent oder 88,7 Millionen Frauen. Die Reichweite von Mikrokrediten bei sehr armen Frauen betrug 1997 „nur“ 10,3 Millionen, dh innerhalb von nur acht Jahren hat sich die Anzahl der weiblichen Kreditnehmer auf mehr als das Achtfache erhöht. Dieser große Anstieg kann auf die Bedürftigkeit und Benachteiligung von Frauen in Entwicklungsländern zurückgeführt werden.⁹⁸

Das Ausmaß der ungerechten Verteilung von Arbeit und Besitztum ist beträchtlich. Etwa 50 Prozent der arbeitenden Bevölkerung sind Frauen, wobei sie 67 Prozent der weltweiten Arbeit bewältigen, jedoch nur 10 Prozent des weltweit ausbezahlten Einkommens beziehen und nur 1 Prozent des globalen Vermögens

⁹⁶ Vgl. Yunus (2006), S. 98f.

⁹⁷ Vgl. Wiczorek-Zeul (2007), S. 190.

⁹⁸ Vgl. Daley-Harris (2009), S. 27.

besitzen.⁹⁹ Die Leistung der Frauen ist kaum in Worte zu fassen, wenn man bedenkt, dass sie in Afrika südlich der Sahara 80 Prozent der Grundnahrungsmittel produzieren, obwohl sie nur 10 Prozent der Gesamtanbauflächen zur Verfügung haben und weniger als 2 Prozent aller Landtitel in Entwicklungsländern besitzen.¹⁰⁰

In Entwicklungsländern wird Frauen der Zugang zu Krediten besonders erschwert. Die Probleme, mit denen sie aufgrund von fehlender Gleichberechtigung und patriarchalischen Strukturen kämpfen müssen, lassen sich in vier Bereiche einteilen.

- Frauen haben meist keine wirtschaftlichen Strukturen, denn das Land gehört in der Regel den Männern.
- Ihre „Unternehmen“, die sie mühevoll aufbauen, sind meistens sehr klein.
- Sie sind durch ihre rechtliche Stellung zusätzlich eingeschränkt.
- Die Analphabetisierungsrate bei Frauen ist weitaus höher als bei Männern, dadurch wird schon ein einfacher schriftlicher Vertrag zum großen Hindernis.

Deshalb haben Frauen beträchtlich weniger Entwicklungsmöglichkeiten als Männer. Um jedoch die Armut in Entwicklungsländern zu bekämpfen, ist Gleichberechtigung eine Voraussetzung, denn nur wenn das produktive Potenzial von Frauen in einer gerechten Art und Weise ausgeschöpft wird, können die Länder in eine bessere Zukunft blicken.¹⁰¹ Auch Yunus versteht nicht, warum Frauen außer Acht gelassen werden und meint dazu: „Im Rahmen der Entwicklungspolitik werden die Frauen selten als wirtschaftlich Handelnde betrachtet. Ich verstehe nicht, weshalb dies so ist.“¹⁰²

⁹⁹ Vgl. Fernando (2006), S. 23.

¹⁰⁰ Vgl. Wieczorek-Zeul (2007), S. 189.

¹⁰¹ Vgl. Lohmann (2009), S. 285f.

¹⁰² Vgl. Yunus (2006), S. 286.

3.2.3 Mikrokreditparadigmen

In der Literatur werden drei Mikrokreditparadigmen genannt. Man unterscheidet zwischen dem „Feminist Empowerment Paradigm“, dem „Poverty Reduction Paradigm“ und dem „Financial Self-Sustainability Paradigm“. Diese Paradigmen repräsentieren die Beweggründe für Geber Mikrokreditprogramme zu implementieren. Im folgenden Absatz werden sie kurz vorgestellt.

3.2.3.1 Feminist Empowerment Paradigm

Um die Rolle der Frau zu stärken, reicht es nicht ein paar Sprachregelungen zu ändern und über den Frauenanteil bei den MF-Dienstleistungen Buch zu führen. Beim Empowerment handelt es sich um eine mehrdimensionale und vernetzte Abfolge von Veränderungen in den Machtbeziehungen. Um diese Veränderungen zu verwirklichen, müssen Frauen selbst zu Wort kommen und ihre Wünsche, Ziele und Strategien definieren. Weiters muss ihnen geholfen werden, einerseits die Fähigkeiten zu entwickeln und andererseits sich einen Zugang zu notwendigen Ressourcen zu verschaffen, um ihre Ziele zu realisieren.¹⁰³

Der Ansatz vom feministischen Empowerment entstand aus den Mikrokreditprogrammen von SEWA in Südindien, wobei die Grundidee dahinter die Gleichstellung der Frau sowie die Förderung der Frauenrechte durch Mikrokredite ist. Das „Feminist Empowerment Paradigm“ strebt hauptsächlich wirtschaftliches, politisches und soziales Empowerment an und die Schaffung eines Gender-Bewusstseins, das mithilfe von Frauenorganisationen verbreitet werden soll.¹⁰⁴

SEWA steht für „Self-Employed Women’s Association“ und ist eine indische Gewerkschaft selbständiger Frauen. Sie wurde 1972 in Ahmedabad, einem Zentrum der Textilindustrie von einer kleinen Gruppe Frauen gegründet. Die Frauen hatten mit Handkarren Stoffe und Kleider für verschiedene Auftraggeber transportiert. Sie waren obdachlos, wussten abends nicht, ob sie am nächsten Tag Arbeit haben würden und wie viel sie dafür bezahlt bekommen würden. Sie

¹⁰³ Vgl. Sütterlin (2007), S. 69.

¹⁰⁴ Vgl. Mayoux (2000), S. 6f.

schlossen sich zusammen und machten mithilfe der Textilarbeitergewerkschaft auf die Missstände öffentlich aufmerksam. Die Aktion erweckte viel Aufmerksamkeit und führte zu positiven Veränderungen, daher beschlossen die Frauen eine eigene Gewerkschaft zu gründen. Heute sind es 700.000 Mitglieder, die sogar mittlerweile eine eigene SEWA-Bank betreiben.¹⁰⁵

Die SEWA-Bank vergibt Kredite an Frauen, die in den unterschiedlichsten Branchen der Schattenwirtschaft ihr täglich Brot verdienen. Das sind zB Straßenhändlerinnen, die Gemüse, Obst, Fisch, Eier oder Haushaltsbedarf verkaufen oder Heimarbeiterinnen, die weben oder töpfeln. Auch Hilfsarbeiterinnen und Tagelöhnerinnen sowie Betreiberinnen von kleinen Produktions- oder Dienstleistungsgewerben gehören dazu. Alleine hätten sie alle keine soziale Sicherung gehabt. Die Gewerkschaft bietet ihnen eine Vielzahl von verschiedenen Versicherungen an, unter anderem für den Krankheitsfall oder gegen Beschädigung oder Verlust von Behausung und Arbeitsgerät. SEWA ist zwar sehr erfolgreich in Indien, jedoch nur ein kleiner Schritt in die richtige Richtung, wenn man bedenkt, dass über 94 Prozent der gesamten weiblichen Arbeitskraft Indiens im informellen Sektor tätig sind.¹⁰⁶

Unterschiedliche Institutionen und Entwicklungsexperten arbeiten im Zuge des „Feminist Empowerment Paradigm“ zusammen, um Gendergleichheit und soziale und wirtschaftliche Selbstermächtigung von Frauen durch Mikrokredite zu fördern. Im Allgemeinen gewinnt MF immer mehr an Bedeutung als Mittel zur Armutsbekämpfung, weil dadurch das Einkommen der Kreditnehmer gesteigert wird und folglich ihre Vulnerabilität reduziert wird. Darüber hinaus wird der Bildungsgrad durch Schulungen verbessert und wichtige Fähigkeiten entwickelt. Armutsbekämpfung ist erstrebenswert für die menschliche Entwicklung, jedoch trägt sie nicht unbedingt zu mehr Empowerment bei. Der Zugang zu MF-Dienstleistungen und ein erhöhtes Haushaltseinkommen resultieren nicht unmittelbar in einer Verbesserung für die Frauen, weil meistens Männer die

¹⁰⁵ Vgl. Sütterlin (2007), S. 67.

¹⁰⁶ Vgl. Sütterlin (2007), S. 67.

Kontrolle über das Haushaltseinkommen haben und somit diesen zusätzlichen Überschuss nur für sich verwenden.¹⁰⁷

Die Zielgruppe für dieses Paradigma sind somit arme Frauen oder Frauen, die fähig sind eine andere Geschlechterrolle zu leben als bisher und somit in der Gemeinschaft als Vorbild zu dienen. Allerdings muss auch den Männern das Bewusstsein für eine Veränderung des sozialen Geschlechts vermittelt werden. Laut SEWA und UNIFEM¹⁰⁸ ist es wichtig, Chancen, Beschränkungen und Engpässe innerhalb der verschiedenen Branchen zu identifizieren, die neue Perspektiven und Einkünfte für viele Frauen bieten können, wenn sie richtig verwertet werden. Eine mögliche Strategie ist es, Frauen mit bereits bestehenden Dienstleistungen und Infrastruktur bekannt zu machen, neue Technologien zu entwickeln um die Arbeitsintensität in der Nahrungsmittelverarbeitung zu reduzieren, Informationsnetzwerke zu bilden, in neue Märkte einzutreten und rechtliche Hindernisse aus dem Weg zu räumen.¹⁰⁹

3.2.3.2 Poverty Reduction Paradigm

Zahlreiche gesellschaftliche Entwicklungsprogramme von NROs, die das Ziel verfolgen die Armut zu bekämpfen, basieren auf dem Poverty Reduction (oder Alleviation) Paradigm. In diesem Zusammenhang ist die Armutsbekämpfung im weiteren Sinne definiert, als nur Einkommen zu generieren und Kapazitäten und Fähigkeiten auszubauen, um die Vulnerabilität der Armen zu reduzieren. Der Schwerpunkt dieser Programme liegt auf der Entwicklung einer nachhaltigen Lebensgrundlage, um eine langfristige Existenzsicherung zu erreichen, der Gemeinschaftsentwicklung sowie der Bereitstellung von sozialen Diensten wie

¹⁰⁷ Vgl. Lakwo (2006), S. 42.

¹⁰⁸ UNIFEM steht für „United Nations Development Fund for Women“, es ist also der der Entwicklungsfonds der Vereinten Nationen für die Frau. Der Fonds wurde 1975 als „Freiwilliger Fonds für die UN-Frauendekade“ gegründet und wurde 1985 als eine eigenständige Organisation der UN, mit Hauptsitz in New York, anerkannt. Vgl. URL: http://www.www-journal.de/download/artikel%202007/16_viola_christen-30_jahre_unifem.pdf [Stand: 08.08.2011].

¹⁰⁹ Vgl. Mayoux (2005), S. 6.

Bildung, Gesundheitsversorgung und Infrastruktur. Es geht nicht nur darum die Armen mit diesen Programmen zu erreichen, sondern die Ärmsten der Armen.¹¹⁰

Nach diesem Ansatz sollen Mikrokredite und Mikrosparleinlagen den Konsum und die Produktion ankurbeln. Es soll aber auch die Bildung von Solidaritätsgruppen unterstützt werden und Programme, die sich auf eine spezifische Zielgruppe richten, sollen unter Umständen Subventionen erhalten. Einige Programme haben effektive Methoden entwickelt, um die Armut gezielt zu bekämpfen und in abgelegenen Gegenden richtig wirkungsvoll zu agieren. Mit diesen Strategien haben sie das Interesse von Gebern und der Microcredit Summit Campaign auf sich gezogen. Interessensgruppen von Frauen argumentieren, dass die Hauptzielgruppe Frauen sein sollten, da sie stärker von Armut betroffen sind und da sie für das Wohlergehen ihrer Familien und den Haushalt verantwortlich sind. Wenn Frauen einen besseren Zugang zu MF haben, können sie einen größeren Beitrag zum Haushaltseinkommen leisten und das würde zusammen mit weiteren Eingriffen den Wohlstand des Haushaltes erhöhen. In weiterer Folge führt dies zum verbesserten Wohlstand von Frauen und zu Veränderungen in der Ungleichheit der Geschlechter.¹¹¹

3.2.3.3 Financial Self-Sustainability Paradigm

In der internationalen Entwicklungszusammenarbeit ist dies das vorherrschende Paradigma, das von Gebern wie der Weltbank, UNDP, USAID, CGAP und der Microcredit Summit Campaign implementiert wird. Das Hauptaugenmerk in diesem Ansatz liegt in der Bereitstellung von finanziell nachhaltigen MF-Dienstleistungen für möglichst viele arme Menschen, insbesondere für Kleinst- und kleine Unternehmen.¹¹²

Das oberste Ziel ist es, MF-Programme zu entwickeln, die profitabel sind und mit kommerziellen Banken konkurrieren können. Weiters soll der Zugang zu internationalen Finanzmärkten ermöglicht werden, um Mittel aufnehmen zu

¹¹⁰ Vgl. Mayoux (2005), S. 6.

¹¹¹ Vgl. Mayoux (2005), S. 6.

¹¹² Vgl. Mayoux (2000), S. 5.

können und nicht von Geldern der Entwicklungsinstitutionen abhängig zu sein. Dabei soll der Zinssatz so gewählt werden, dass die Kosten gedeckt werden, die Transaktionskosten gesenkt werden und die Programme erweitert werden können, um Skalenerträge zu verwirklichen und die Reichweite zu erhöhen. In der Praxis wird der Ruf nach einem „Financial Sustainability Index“ immer lauter, der den Fortschritt von MF-Programmen in der Kostendeckung durch Einnahmen repräsentieren soll.¹¹³

Nach diesem Paradigma argumentieren Interessensgruppen von Frauen, dass die Hauptzielgruppe von Mikrokreditprogrammen Frauen sein sollten, da sie eine höhere Rückzahlungsrate aufweisen. Außerdem ist es notwendig die wirtschaftliche Tätigkeit von Frauen als großes Potenzial für das Wirtschaftswachstum wahrzunehmen. Es wird angenommen, dass allein der Zugang zu MF-Dienstleistungen für Frauen zum individuellen und wirtschaftlichen Empowerment führt. Die Gründe dafür sind, dass die Frauen in der Lage sind, Entscheidungen über Mikrosparanlagen und die Verwendung von Mikrokrediten alleine zu treffen. Sie können ihre eigenen Kleinstunternehmen gründen und verfügen damit über ein höheres Einkommen, über das sie selbst bestimmen können. Die verbesserte wirtschaftliche Lage der Frauen führt zu mehr Wohlstand und infolge auch zu sozialem und politischem Empowerment.¹¹⁴

Ein Mikrokreditprogramm lässt sich kaum vollständig in eines der drei Paradigmen einordnen, da sich die Zielsetzungen der Akteure aus verschiedenen Komponenten aller Paradigmen bedienen. MFIs mit einer identischen Organisationsform zB Dorfbanken, MFIs, die das Grameen-Modell implementieren oder Genossenschaften können vollkommen verschiedene geschlechtsspezifische Politiken und/oder Strategien und Hauptanliegen bei der Armutsbekämpfung haben. Die drei Paradigmen repräsentieren sehr unterschiedliche Ansätze zu Zielen von MF-Programmen, die in sich konsistent sind, obwohl sie nicht von einem gleichen Verständnis von Entwicklungspolitik ausgehen. Theoretisch wird die Ermächtigung der Frau als ein festgelegtes Ziel

¹¹³ Vgl. Mayoux (2005), S. 7.

¹¹⁴ Vgl. Mayoux (2005), S. 7.

gesehen und als solches auch in der Öffentlichkeit präsentiert. In der Praxis wird dieses Bestreben allerdings in Bedenken über die finanzielle Nachhaltigkeit und/oder die Armutsreduktion summiert und an den Rand der Diskussion gedrängt.¹¹⁵

3.3 Wirkung der Mikrofinanzierung in der Entwicklungspolitik

MF-Programme leisten nicht nur einen Beitrag zur Armutsbekämpfung, sie haben auch positive Auswirkungen auf andere Entwicklungsbereiche wie zB Gesundheit, Bildung, Selbstbestimmung oder Gleichberechtigung. Da heute bereits über 3.500 MFIs existieren, die MF-Dienstleistungen an über 100 Millionen Kreditnehmer anbieten, stellt sich die Frage, ob die beschriebenen Wirkungen auch tatsächlich eintreten. Eine Möglichkeit um dies herauszufinden, sind die sogenannten Impact Evaluationen. In der Literatur findet man zu diesem Thema fast ausschließlich Studien, die in Bangladesch oder Indien durchgeführt wurden und in Abhängigkeit vom Evaluationsdesign und methodischer Vorgehensweise zu unterschiedlichen Ergebnissen kommen.¹¹⁶

Bei Impact Evaluationen geht es darum, herauszufinden, wie das Leben der Teilnehmer eines MF-Programmes ist, verglichen mit dem, wie es wäre, wenn sie an dem Programm nicht teilgenommen hätten. Man sieht sich also einerseits an, wie sich das Leben der Teilnehmer verändert und andererseits wie es sich entwickelt hätte, wenn sie an dem MF-Programm nicht teilgenommen hätten. Die meisten Impact Evaluationen beziehen sich auf gesamte Mikrokreditprogramme, daher wird keine strikte Trennung zwischen Mikrokrediten und Mikrosparereinigungen gemacht. Deshalb ist es schwierig verifizierbare Ergebnisse für die einzelnen Finanzdienstleistungen zu erreichen.¹¹⁷

¹¹⁵ Vgl. Mayoux (2005), S. 7.

¹¹⁶ Vgl. König (2008), S. 1ff.

¹¹⁷ Vgl. Karlan/Goldberg (2007), S. 1.

Wirkungsevaluationen haben somit zwei Aufgaben. Die erste ist die Wirkungserfassung, also die Beantwortung der Frage, welche Veränderungen eingetreten sind und die zweite Aufgabe ist es, die Ursachen für diese Veränderungen herauszufinden. Die Wirkung eines MF-Programmes wird zum einen von externen Rahmenbedingungen beeinflusst. Diese können politischer, gesamtwirtschaftlicher, kultureller, sozialer, ökologischer aber auch sektorspezifischer Natur sein. Zum anderen sind die eingesetzten Ressourcen (Inputs), die erbrachten Leistungen sowie der Prozess der Leistungserbringung wichtige Faktoren, die in die Analyse miteinbezogen werden sollen. Vor der Evaluation ist es wichtig festzulegen, welche der Wirkungen untersucht werden soll.¹¹⁸

Bei Impact Evaluationen geht es nicht nur darum Veränderungen festzustellen, sondern vor allem soll analysiert werden, ob und inwieweit diese Veränderungen auf das MF-Programm zurückzuführen sind. Im Idealfall soll die Erkenntnis gewonnen werden, welche Bestandteile oder Faktoren exakt dafür verantwortlich waren. Im Bereich der MF kann das zB sein, dass untersucht wird, ob es einen Zusammenhang zwischen dem gestiegenen Haushaltseinkommen der Mikrokreditnehmer und der Inanspruchnahme von diversen Dienstleistungen gibt und wenn dem so ist, ob und inwieweit andere Faktoren darauf einen Einfluss haben. Diese Erkenntnisse über die Wirkung eines MF-Programmes können dazu dienen, Programmabläufe zu optimieren oder einzelne MF-Produkte optimal zu strukturieren bzw. besser an die Zielgruppe anzupassen und dadurch die Rentabilität zu erhöhen und maximale Wohlfahrt zu erreichen.¹¹⁹

Zum Teil werden für die Evaluation von Mikrokreditprogrammen nur einzelne Indikatoren wie Rückzahlungsquoten oder Kreditausschüttungen herangezogen, um den Erfolg des Programmes zu erklären. Bei diesem Ansatz wird angenommen, dass MF-Programme vorteilhaft sind, sobald die Rückzahlungsquoten hoch sind und die Anzahl der Kreditnehmer steigt. Dieser

¹¹⁸ Vgl. Reade-Soh/Stockmann (2009), S. 2.

¹¹⁹ Vgl. König (2008), S. 5.

Ansatz wurde insbesondere bei der Evaluation von Programmen in Pakistan verfolgt.¹²⁰

Führende MFIs haben somit die Strategie verfolgt, dass solange sie eine positive Entwicklung verzeichnen können und die Ergebnisse den Gebern präsentieren können, kein Bedarf an einer gründlichen Wirkungsanalyse der Programme besteht. Es wurde sogar zusätzliches Personal eingestellt, um die Geschichten der Frauen und Männer, die an MF-Programmen teilgenommen hatten, in Fallstudien zu illustrieren.

Es wurden die Vorteile und die Macht von Mikrokrediten Armut zu lindern hervorgehoben und gründliche finanzielle Wirkungsanalysen wurden nur oberflächlich und mit unzuverlässigem Datenmaterial durchgeführt. Die Zahl der Kreditnehmer stieg weiterhin an, deshalb sah man keinen Grund, Fehler und Versäumnisse zu analysieren und daraus zu lernen. Diese Art der Evaluation von Programmen wurde in den Anfängen der MF als ausreichend angesehen und es wurden keine Anstrengungen unternommen, die tatsächliche Wirkung von MF-Programmen zu beurteilen.¹²¹

Heutzutage gilt dieser Ansatz als unzureichend, da man zB bei der Rückzahlungsquote nicht den Erfolg des MF-Programmes messen kann, weil man nicht weiß, woher das Geld für die Rückzahlung tatsächlich kommt. Es ist oft der Fall, dass Vermögenswerte verkauft werden bzw. bereits bestehendes Eigenkapital für die Tilgung der Zinsen genutzt wird. In anderen Fällen leihen sich die Kreditnehmer Geld von Angehörigen aus oder nehmen einen weiteren Kredit auf um den laufenden Kredit zu tilgen. Weiters sagt die Rückzahlungsquote nichts darüber aus, ob der Kredit tatsächlich in eine produktive Tätigkeit investiert wurde. In den späten 1990er Jahren gerieten Entwicklungsprojekte im Allgemeinen und besonders Mikrokreditprojekte unter Druck, nachzuweisen, dass die Eigenkapitalrentabilität real und nachhaltig war.¹²²

¹²⁰ Vgl. Hussein/Hussain (2003), S. 4.

¹²¹ Vgl. Hussein/Hussain (2003), S. 5.

¹²² Vgl. Hussein/Hussain (2003), S. 5.

Es gibt verschiedene Möglichkeiten Wirkungen zu differenzieren. Man kann sie nach der Art der Wirkung, ihrer Dauer oder nach der Ebene ihres Auftretens kategorisieren. Der zuletzt genannte Ansatz hat in den letzten Jahren im Rahmen der Diskussion zur nachhaltigen Entwicklung immer mehr an Bedeutung gewonnen. Bei diesem wird zwischen Wirkungen auf gesellschaftlicher Ebene (Makroebene), in Organisationen oder Gruppen (Mesoebene) oder bei einzelnen Individuen (Mikroebene) unterschieden.¹²³

Zwischen den einzelnen Wirkungsebenen besteht eine Vielzahl von Wechselwirkungen und Verknüpfungen. Insbesondere in armen Familien ist das Mikrounternehmen in die Familie bzw. den Haushalt sehr stark integriert und deshalb sind die Art wie das Unternehmen geführt wird, wie Entscheidungen getroffen werden, wer die Erträge erhält und wie diese verteilt werden, sehr individuell und von kulturellen Werten und Vorstellungen abhängig. Es ist auch nicht auszuschließen, dass Kredite, die auf Unternehmensebene aufgenommen werden, dann als Konsumkredite verwendet werden oder dass ein Haushaltsmitglied einen Kredit für ein anderes Mitglied der Familie aufnimmt. Deshalb kann es vorkommen, dass die Wirkung einer Maßnahme auf einer anderen Ebene eintritt, als im Vorfeld angenommen wurde. Daher ist es wichtig, bei einer sorgfältigen Impact Evaluation alle potenziellen Wirkungsebenen gleichzeitig zu betrachten. Es sollten bereits in der frühen Planungsphase der Evaluation Fragen über die Zusammensetzung von Haushalten und über den Einfluss einzelner Familienmitglieder bei der Entscheidungsfindung, sowohl im privaten als auch im unternehmerischen Bereich, mitberücksichtigt werden. Des Weiteren ist es wichtig, die Rolle von Individuum, Familie und Unternehmen im gesellschaftlichen Kontext zu betrachten und makroökonomische, saisonale, kulturelle und regionale Unterschiede in die Impact Evaluation miteinzubeziehen. Mittlerweile gibt es einheitliche Hypothesen um die Wirkungen auf den einzelnen Ebenen zu erfassen.¹²⁴

Das “Assessing the Impact of Microenterprise Service”-Projekt (AIMS) wurde 1995 von USAID entwickelt, um MF-Programme zu evaluieren. In diesem

¹²³ Vgl. Reade-Soh/Stockmann (2009), S. 4.

¹²⁴ Vgl. König (2008), S. 6.

Modell werden bereits bestehende Kreditnehmer mit neuen Kunden verglichen, mit der Annahme, dass die Erfolgsunterschiede zwischen den beiden Gruppen die Wirkung des Programmes repräsentieren. Der Ansatz wird kritisiert, da erfolglose Kreditnehmer, die aus dem Programm ausscheiden, nicht berücksichtigt werden. Damit werden Misserfolge ignoriert und nur Erfolge gemessen. Darüber hinaus kann es Gründe für die Unterschiede zwischen bestehenden und neu eintretenden Kreditnehmern geben, die nicht beobachtbar sind. Es kann sein, dass diejenigen, die sich später entschließen an dem Programm teilzunehmen, vorher keine Geschäftsgelegenheit hatten oder sie waren als Arbeiter/Angestellte in einem Unternehmen tätig. Die Ursache für einen späteren Eintritt in ein MF-Programm kann auch in der Verfügbarkeit der MFIs liegen, wenn diese zB in einem bestimmten Dorf ihre Finanzdienstleistungen nicht angeboten haben, da das Dorf eine schlechte Infrastruktur hat. Unabhängig von den Gründen, beeinflusst der AIMS-Ansatz die Einschätzung der Wirkung von Programmen.¹²⁵

Dessen ungeachtet, war das AIMS-Modell im letzten Jahrzehnt ein einflussreicher Akteur im Bereich der Wirkungsmessung. Die „Consultative Group to Assist the Poorest“¹²⁶ (CGAP) oder „Beratungsgruppe für die Unterstützung der Armen“ hat viel investiert, um Instrumente zur Wirkungsmessung in Mikrokreditstudien zu entwickeln und bekannt zu machen. Es wurde zusätzlich eine standardisierte Methode entworfen, um die relative Armut der Mikrokreditnehmer festzustellen.¹²⁷

Micro-Save Africa ist eine Initiative, die mit Finanzinstitutionen unter anderem in Afrika, Asien und Indien zusammenarbeitet, um die Bedürfnisse und Vorstellungen der Armen zu verstehen und um dann nachhaltige und rentable Produkte und Vertriebskanäle zu entwickeln und damit die Zielgruppe der

¹²⁵ Vgl. Karlan/Goldberg (2007), S. 16.

¹²⁶ CGAP wurde 1995 von neun Institutionen der Entwicklungszusammenarbeit als ein bei der Weltbank angesiedelter Trustfond zur Entwicklung von gemeinsamen Standards und zur Verbesserung der Geberharmonisierung im Bereich der Mikrofinanzförderung ins Leben gerufen.

Vgl. URL:

http://www.bmz.de/de/was_wir_machen/wege/multilaterale_ez/akteure/wio/cgap/index.html

[Stand: 10.08.2011].

¹²⁷ Vgl. Hussein/Hussain (2003), S. 10.

Geringverdiener anzusprechen. Die Vision von Micro-Save Africa ist es, den Armen Zugang zu qualitativen und finanziell tragbaren Krediten, Spareinlagen, Geldüberweisungen und Versicherungen zu ermöglichen, damit sie sich aus der Armut befreien können. Die Institution verfolgt das Ziel, MF marktorientiert anzubieten und die Kreditnehmer in den Mittelpunkt der Geschäfte zu stellen.¹²⁸ Micro-Save Africa ist mit Unterstützung vom „Department for International Development“ (DFID)¹²⁹ und UNDP – dem Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen – Marktführer in der Entwicklung und Vermarktung von branchenweiten Standards für die Wirkungsmessung von Mikrokreditprogrammen und der Erstellung von Mikrokreditstudien.¹³⁰

3.3.1 Methoden zur Wirkungsmessung

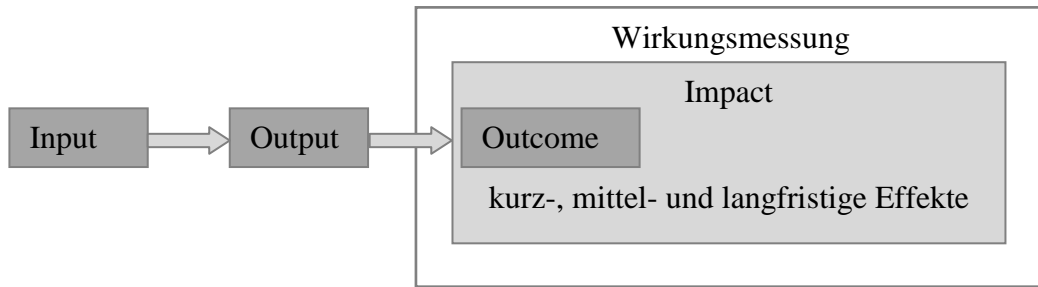
Es gibt zwei Herangehensweisen zur Wirkungsmessung, wobei eine von einem breiten und die andere von einem engen Wirkungsverständnis ausgeht. Das breite Wirkungsverständnis umfasst das Messen aller auf der Mikro-, Meso- und Makroebene auftretenden Wirkungen, hingegen das enge Wirkungsverständnis das Messen von Mittel- und Langzeitwirkungen auf der Mikro-, Meso- und Makroebene einschließt. Beim ersten Ansatz werden alle auftretenden Veränderungen eines Zustandes als Wirkungen interpretiert und unter dem Begriff „Impact“ zusammengefasst. Jener Teil der Wirkungen, für den die Interventionsmaßnahme ursächlich war, wird als „Outcome“ bezeichnet. In der folgenden Abbildung ist dieser Ansatz der Wirkungsmessung grafisch dargestellt.

¹²⁸ Vgl. URL: <http://www.microsave.org/> [Stand: 10.08.2011].

¹²⁹ DFID ist eine UK-Regierungsorganisation, die Großbritanniens staatliche Entwicklungszusammenarbeit organisiert und es sich zur Aufgabe macht, extreme Armut zu mindern. Vgl. URL: <http://www.kef-online.at/de/r4d-news/dfid-erster-forschungsbericht-verffentlicht.html> [Stand: 10.10.2011].

¹³⁰ Vgl. Hussein/Hussain (2003), S. 10.

Abbildung 3: Klassische Wirkungskette

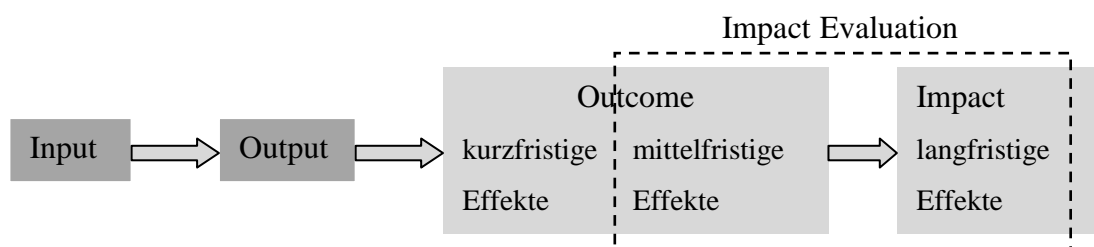


Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Reade-Soh/Stockmann (2009), S. 4.

Mit dem ersten Ansatz wird das Ziel verfolgt, alle auftretenden Wirkungen (=Bruttowirkungen/Impacts) zu erfassen und sie um die Wirkungen, die durch andere Faktoren verursacht wurden, zu bereinigen und somit die tatsächlich auf die Entwicklungsmaßnahme zurückzuführenden (=Nettowirkungen/Outcome) zu erhalten.

Der zweite Ansatz konzentriert sich auf ein engeres, nur auf das Messen von mittel- und langfristigen Wirkungen bezogenes Wirkungsverständnis. Unter dem Begriff „Impact“ werden in diesem Modell nur die langfristigen, übergeordneten entwicklungspolitischen Wirkungen zusammengefasst. Es wird zwischen den Ebenen Input, Output, Outcome und Impact unterschieden, wobei Outcome nicht als Teil vom Impact betrachtet wird, wie beim ersten Ansatz. In die Evaluation werden nur die mittel- und langfristigen Wirkungen miteinbezogen, was unter dem Begriff „Impact Evaluation“ subsumiert wird. Die kurz- und mittelfristigen Ziele werden hingegen als „Output“ bezeichnet, wie die folgende Abbildung zeigt.¹³¹

Abbildung 4: Zielebenen von Wirkungsevaluationen



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Reade-Soh/Stockmann (2009), S. 6.

¹³¹ Vgl. Reade-Soh/Stockmann (2009), 4ff.

Um eine sorgfältige Wirkungsevaluation von MF-Programmen zu erstellen, sollte ein adäquates Evaluationsdesign konzipiert werden. Dafür bedarf es der Aufstellung theoriebasierter Ursache-Wirkungszusammenhänge, der Auswahl adäquater Forschungsdesigns zur Wirkungsmessung, der Nutzung eines Multi-Methoden-Ansatzes¹³² sowie einer der Fragestellung angemessenen Datenauswertung.¹³³

3.3.2 Evaluationsdesigns

Beim Evaluationsdesign geht es darum, die Methoden zur Datenerhebung im Rahmen einer Evaluation festzulegen, damit der Informationsbedarf der Evaluation-Auftraggeber gedeckt werden kann. Der Unterschied zwischen einem Evaluationsdesign und einem Forschungsdesign besteht darin, dass sich das Evaluationsdesign an den Informationsbedürfnissen der Auftraggeber orientiert. Damit können Restriktionen wie zB ein vorgegebenes Budget, ein vorgegebener Zeitraum oder eine begrenzte Datenmenge verbunden sein. Im Rahmen der Evaluation von MF-Programmen unterscheidet man zwischen quantitativen und qualitativen Methoden. Zu den quantitativen zählen die experimentellen und quasi-experimentellen Designs. Die Gruppe der qualitativen Methoden bilden qualitative Interviews, Focus Groups und Participatory Learning Groups.¹³⁴

3.3.2.1 Quantitative Methoden zur Evaluierung

Experimentelle Designs

Die Wirkungsevaluation eines MF-Programmes findet in der Regel durch den Vergleich von Teilnehmern und Nichtteilnehmern am Programm statt, wobei beide einer oder mehreren Experimental- und Kontrollgruppen zugewiesen

¹³² Da es zu methodischen Schwierigkeiten durch Mängel einzelner Datenerhebungsmethoden kommen kann, werden im Evaluationskonzept unterschiedliche Datenerhebungstechniken in einem Multimethodenansatz angewendet. Damit werden die Schwächen einzelner Verfahren ausgeglichen und die Stärken möglichst optimal genutzt. Vgl. URL: http://www.bibb.de/dokumente/pdf/wd_59_evaluation.pdf [Stand: 10.08.2011].

¹³³ Vgl. Reade-Soh/Stockmann (2009), S. 6.

¹³⁴ Vgl. König (2008), S. 7f.

werden. Die Besonderheit von experimentellen Designs ist die zufällige Zuordnung von statistisch äquivalenten Personen zu Experimental- und Kontrollgruppen. Dadurch soll verhindert werden, dass der Selektionseffekt¹³⁵ einsetzt. Im Idealfall sollte die Grundgesamtheit aus Personen bestehen, die berechtigt sind, an einem MF-Programm teilzunehmen und die zufällig entweder der Experimental- oder der Kontrollgruppe zugeordnet werden.¹³⁶

Die zufällige Zuordnung zu Experimental- oder Kontrollgruppen ist allerdings nicht immer plausibel. Angenommen, dass die Vergabe von Gruppenkrediten im Rahmen eines MF-Programmes in einem abgelegenen Dorf stattfindet, dann wäre es schwierig, zufällig einzelne Personen auszuwählen, die gemeinsam einen Kredit erhalten sollen und andere nicht einzuladen, am Programm teilzunehmen.¹³⁷

Quasi-experimentelle Designs

Bei quasi-experimentellen Designs werden in der Wirkungsevaluation von MF-Programmen zwei Ansätze unterschieden. Beim ersten Ansatz bedient man sich der multiplen Regression, um die Auswirkungen des Programmes zu erfassen. Um diesen Ansatz valide umsetzen zu können, ist eine große Datenmenge erforderlich, deren Erhebung allerdings mit hohen Kosten verbunden ist. Daher ist dieser Ansatz wenig verbreitet.¹³⁸

Der Kontrollgruppenansatz findet vermehrt Anwendung. Beim quasi-experimentellen Design erfolgt die Zuordnung zu Experimental- oder Kontrollgruppen nicht zufällig wie im Fall vom experimentellen Design¹³⁹, vielmehr werden Vergleichsgruppen (re-)konstruiert. Da ein experimentelles Design wichtige, robuste Ergebnisse liefert, sollte zuerst diese Möglichkeit in

¹³⁵ Zu Selektionseffekten kann es immer dann kommen, wenn die Auswahlgrundlage nicht vollständig ist. Dies kann zu Problemen der Repräsentativität führen. Vgl. URL: <http://www.wpgs.de/content/view/335/348/> [Stand: 10.08.2011].

¹³⁶ Vgl. König (2008), S. 8.

¹³⁷ Vgl. Karlan/Goldberg (2007), S. 12.

¹³⁸ Vgl. Hulme (1997), S. 13.

¹³⁹ Vgl. König (2008), S. 9f.

Erwägung gezogen werden. Doch insbesondere im Rahmen einer Impact Evaluation ist ein experimentelles Design oft nicht möglich, da die Evaluatoren nicht von Anfang an bei dem Programm mitwirken und vor der Implementierung der Maßnahme nicht eingebunden sind. Daher erfolgt die Bestimmung der Vergleichsgruppen erst im Nachhinein.¹⁴⁰

Aufgrund einiger Zweifel an der Zuverlässigkeit von Evaluationen mittels quasi-experimentellen Designs, gewinnt die Methode der experimentellen Designs mit zufälliger Zuordnung zu Experimental- oder Kontrollgruppen immer mehr an Bedeutung in der internationalen Entwicklungspolitik. Insbesondere bei Programmen zur Armutsbekämpfung ist die zufällige Auswahl von Unterstützungsempfängern ethisch bedenklich. In Fällen, in denen die positiven Auswirkungen eines Programmes offensichtlich sind, ist die Notwendigkeit einer Evaluation fraglich.

Bei Mikrokreditprogrammen kann es vorkommen, dass die Kreditnehmer im Nachhinein schlechtergestellt sind, als vor ihrer Teilnahme am Programm. Die Gründe dafür können zB sein, dass viele Mikrounternehmer nicht genügend Kenntnisse haben, um eine adäquate Buchhaltung zu führen und sich daher kein Bild über die finanzielle Situation ihres Unternehmens machen können und weitere Kredite aufnehmen, die sie dann nicht zurückzahlen können. Diese Aspekte sollten mitberücksichtigt werden, bevor man annimmt, dass ein MF-Programm eindeutig vorteilhaft war.¹⁴¹

3.3.2.2 Qualitative Methoden zur Evaluierung

Nach vorherrschender Meinung in der Literatur sind Modelle, die nur auf qualitativen Methoden basieren, nicht geeignet um die Wirkung von MF-Programmen adäquat zu erfassen. Qualitative Methoden werden vielmehr ergänzend eingesetzt, um die Prozesse und Zusammenhänge besser zu verstehen. Daher kommt bei vielen Impact Evaluationen ein Methodenmix aus quantitativen und qualitativen Designs zur Anwendung. Die häufigsten qualitativen Methoden

¹⁴⁰ Vgl. Zintl (2008), S. 11f.

¹⁴¹ Vgl. Karlan/Goldberg (2007), S. 14.

sind Interviews, Case Studies, Fokus Gruppen sowie Participatory Learning Groups.¹⁴²

3.3.2.3 Störfaktoren der Wirkungsevaluation

Die Aussagekraft und Zuverlässigkeit der Ergebnisse einer Wirkungsevaluation sind insbesondere von der internen Validität des gewählten Evaluationsdesigns abhängig. Interne Gültigkeit ist dann gegeben, wenn nachgewiesen werden kann, dass eine bestimmte Maßnahme, zB die Teilnahme an einem MF-Programm, tatsächlich für die Veränderungen verantwortlich ist. Allerdings können die Ergebnisse der Wirkungsevaluation durch gewisse Störfaktoren beeinflusst werden. Beispielsweise führen Selektionseffekte zu Verzerrungen, wodurch die interne Validität nicht mehr gewährleistet ist.

Um zuverlässige Ergebnisse der Wirkungsevaluation eines Mikrokreditprogrammes zu erhalten, ist es wichtig, unter anderem den Zeitpunkt der Datenerhebung zu berücksichtigen. Es könnte sein, dass zu dieser Zeit das Land von Naturkatastrophen oder politischen Unruhen betroffen war, die einen Einfluss auf die Ergebnisse haben. Weiters können Übertragungseffekte durch „Spill-Overs“ auftreten, dh dass eine Maßnahme nicht nur im geplanten Bereich wirkt, sondern darüber hinaus.¹⁴³

Es kann zu Übertragungseffekten auch dann kommen, wenn die gewählte Vergleichsgruppe an einem gleichen bzw. ähnlichen MF-Programm teilnimmt, dass von einer anderen MFI angeboten wird. Um aus den Ergebnissen der Wirkungsevaluation die richtigen Schlüsse für weitere Maßnahmen ziehen zu können, ist es wichtig, die erwähnten Störfaktoren zu berücksichtigen und möglichst gut zu kontrollieren.

¹⁴² Vgl. König (2008), S. 11.

¹⁴³ Vgl. Zintl (2008), S. 15f.

3.4 Nachhaltigkeit von Mikrofinanzinstitutionen

Im Laufe der Zeit haben sich zwei grundsätzlich verschiedene Ansichten zur Nachhaltigkeit von MFIs herausgebildet – auf der einen Seite steht die profitorientierte Wirtschaftswissenschaft, die auch unter dem Begriff „Financial Systems Approach“ bekannt ist und auf der anderen die soziale Philanthropie oder der sogenannte „Poverty Lending Approach“. Damit eine MFI unabhängig von wohlgestimmten Gebern existieren kann und zusätzliches Kapital von potenten Investoren lukrieren kann, ist es wichtig, kostendeckend zu arbeiten und somit rentabel zu sein. Strebt eine MFI finanzielle Nachhaltigkeit an, kann es sein, dass damit die Ärmsten vom Zugang zu finanziellen Dienstleistungen ausgeschlossen sind, da sie als nicht kreditwürdig eingestuft werden. Deshalb stehen nach dem „Poverty Lending Approach“ der Kunde und die Verbesserung seiner Lebensumstände im Mittelpunkt und nicht die Rentabilität der MFI.

3.4.1 Financial Systems Approach

Für den wirtschaftlichen Strang ist das oberste Gebot die Nachhaltigkeit der MFIs. Die Kunden der MFIs werden zwar als arm anerkannt, jedoch müssen sie trotzdem das Potenzial haben, den Kredit mit großer Wahrscheinlichkeit zurückzahlen zu können. Daher werden meistens die Allerärmsten schon von vornherein von Mikrokrediten ausgeschlossen. Der wichtigste Maßstab für den Erfolg einer MFI sind die Rückzahlungsquoten. Für die Vertreter des Financial Systems Approach ist es nicht von vorrangigem Interesse, ob dem Kunden durch den Kredit auch tatsächlich geholfen wurde oder wie er das Geld für die Rückzahlung zusammenbekommen hat. Der Kreditmarkt soll durch Angebot und Nachfrage geregelt werden, daher werden staatliche Eingriffe als überflüssig bzw. unerwünscht wahrgenommen.¹⁴⁴

Nach diesem Modell sollen nicht-subventionierte Mikrokredite kostendeckend vergeben werden. Um möglichst effizient arbeiten zu können, sollten teure

¹⁴⁴ Vgl. Lohmann (2009), S. 5f.

Kostenstrukturen vermieden werden. Dafür sollten folgende Richtlinien berücksichtigt werden:

- MF-Produkte sollen einfach und effizient in der Abwicklung sein.
- Kredithöhe, Laufzeit und Ratenzahlungen sollen an die aus der Investition zu erwartenden Cash-Flows angepasst sein bzw. sich nach den typischen Cash-Flows von Familienbetrieben richten.
- Mithilfe relativ hoher Zinsen und Gebühren wird finanzielle Nachhaltigkeit erreicht, da somit Risiko-, Refinanzierungs- und Verwaltungskosten gedeckt werden.¹⁴⁵

Weiters werden NROs als wichtige Akteure in dieser Branche nicht ernst genommen. Es wird ihnen vielmehr nahe gelegt, sich in eine kommerzielle MF-Bank zu transformieren. Diese Ansicht war bis Anfang der 1990er Jahre die dominante Betrachtung der MF in fast allen Untersuchungen zu diesem Thema.¹⁴⁶

3.4.2 Poverty Lending Approach

Auf der anderen Seite ist für den sozialen Strang die Auswirkung der MF die oberste Prämisse. Der MF-Kunde und sein Wohlergehen stehen im Vordergrund. Im Gegensatz zum wirtschaftlichen Strang werden hier bewusst die Allerärmsten als Zielgruppe gesehen, auch wenn sie Probleme mit der Rückzahlung bekommen könnten. Als Zielgruppen werden insbesondere Minderheiten, ethnische und religiöse Gruppen und Immigranten definiert. Es werden oftmals billige Kredite vergeben, deren Zinsen weit unter den Marktzinsen liegen, um so die allerärmste Bevölkerungsschicht zu erreichen. Die Vertreter dieser Ansicht interessiert vor allem, inwieweit die Situation der Kunden durch MF und das Engagement der MFIs verbessert werden konnte.

Staatliche Subventionen sind kein Zeichen von schlechter Entwicklung einer MFI, sondern werden vielmehr als gute und sinnvolle Möglichkeit gesehen, um in einem vernachlässigten Markt eine größere Reichweite zu erreichen und

¹⁴⁵ Vgl. Roth/Steinwand (2004), S. 4.

¹⁴⁶ Vgl. Lohmann (2009), S. 5f.

langfristige Kooperationen einzugehen. Die wichtigste Aufgabe der MFIs nach dem Poverty Lending Approach ist es, die Armut zu bekämpfen und die Menschen in ihren finanziellen, gesellschaftlichen sowie sozialen Entwicklungsmöglichkeiten zu stärken und zu unterstützen. Diese Denkweise gewinnt in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung, sie steht aber trotzdem im Schatten von der wirtschaftlichen Betrachtungsweise von MFIs.¹⁴⁷

3.4.3 Zusammenfassung der Ansätze zur Nachhaltigkeit

Von den weltweit über 10.000 existierenden MFIs sind nur etwa ein bis zwei Prozent nachhaltig profitabel, das sind etwa 150 MFIs. Etwa 70 Prozent der MFIs sind nicht profitabel, ungefähr 20 Prozent sind in Reichweite vom Break-Even Point und etwa acht Prozent befinden sich in einem Transformationsprozess von einer NRO zu einer formalen MFI. Das Interesse von privaten und institutionellen Anlegern und Geschäftsbanken an den erfolgreichsten 150 MFIs ist sehr stark ausgeprägt. Gründe dafür liegen in der gewinnbringenden Arbeitsweise dieser Institutionen und darüber hinaus werden sie als geeignet angesehen, Mittelzuflüsse von Investoren zielführend und effizient an Mikrokreditnehmer weiterzugeben.¹⁴⁸

Im Idealfall sollte eine sogenannte Win-Win-Situation erreicht werden, dh dass die MFIs Gewinne erzielen, indem sie gemäß der Arbeitsweise von konventionellen Banken operieren, während sie damit gleichzeitig die Armut reduzieren – und das alles soll ohne staatliche Subventionen erreicht werden. Es ist zu beachten, dass eine MFI, die Gewinne generiert, nicht automatisch eine kommerzielle, auf Profit orientierte Institution ist. Oft werden die Gewinne nicht an Investoren weitergegeben oder ausgeschüttet, sondern in die MFI und deren Weiterentwicklung investiert. Dadurch bleiben die MFIs trotz Rentabilität und weitgehender Unabhängigkeit von Gebern eine Non-Profit Institution. Dies ist der Idealfall der finanziellen Nachhaltigkeit.¹⁴⁹

¹⁴⁷ Vgl. Lohmann (2009), S. 6.

¹⁴⁸ Vgl. Dieckmann (2008), S. 7f.

¹⁴⁹ Vgl. Lohmann (2009), S. 220f.

4 Mikrokredite im Rahmen von Oikocredit

In diesem Kapitel wird die internationale Kreditgenossenschaft Oikocredit vorgestellt, die Kredite an MFIs vergibt und diese in weiterer Folge, Mikrokredite armen Menschen in Entwicklungsländern gewähren. Insbesondere wird auf die österreichische Niederlassung von Oikocredit näher eingegangen. Nach einem kurzen historischen Rückblick wird erläutert, wie die Zusammenarbeit mit den MFIs weltweit abläuft, wie das Kapital aufgebracht wird und unter welchen Voraussetzungen Kredite vergeben werden. Weiters wird die Entwicklung der Organisation in den letzten 20 Jahren dargestellt. Die Ermächtigung der Frauen spielt bei Oikocredit eine wichtige Rolle, deshalb wird dieses Thema näher erläutert. Da Oikocredit großen Wert auf die Messung der sozialen Wirkung ihrer Programme legt, wird im letzten Abschnitt gezeigt, wie diese Evaluation in der praktischen Erfahrung abläuft.

4.1 Die historische Entwicklung von Oikocredit

Die Wurzeln der Entwicklungsgenossenschaft liegen im „sozialen Evangelium“ des Ökumenischen Rates der Kirchen. Das Ziel des Evangeliums ist es, eine gerechte, partizipatorische und zukunftsfähige Gesellschaft zu schaffen.¹⁵⁰ Im Jahre 1968 fand die vierte Vollversammlung des ÖRK in Uppsala, Schweden, statt. Der Leitgedanke lautete: „Siehe, ich mach alles neu“ und zu diesem Zeitpunkt zählte der ÖRK 235 Mitgliedskirchen. Die Themenschwerpunkte waren unter anderem, „Wirtschaftliche und soziale Weiterentwicklung“ und „Auf dem Weg zu Gerechtigkeit und Frieden in internationalen Angelegenheiten“. Ein interessanter Aspekt dieser Vollversammlung war, dass auch katholische Beobachter daran teilnahmen und man über weitere Möglichkeiten der Zusammenarbeit sprach.¹⁵¹

¹⁵⁰ Vgl. URL: <http://www.oikocredit.org/at/wer-wir-sind/oikocredit-international/geschichte> [Stand: 10.12.2011].

¹⁵¹ Vgl. URL: <http://www.oikoumene.org/de/wer-sind-wir/hintergrund/geschichte/vollversammlungen.html> [Stand: 10.12.2011].

Einige politisch engagierte Mitglieder warfen die Frage auf, ob es nicht alternative Investitionsmöglichkeiten zu konventionellen Banken gäbe, da diese womöglich mit dem dort angelegten Geld Kriege und soziale Ungerechtigkeit finanzieren würden. Die Alternative zu Anlagen in Banken sollte mehr der Soziallehre der Kirche entsprechen und benachteiligte Menschen in Entwicklungsländern unterstützen. Im Jahre 1975, sieben Jahre nach diesem ersten Gedankenanstoß, wurde die ökumenische Entwicklungsgenossenschaft – die später den Namen Oikocredit erhielt – mit Hauptsitz in Amersfoort, in den Niederlanden, gegründet. Ab diesem Zeitpunkt war es Kirchen und kirchlichen Organisationen möglich, in Anlagen zu investieren, die den Interessen der Armen dienen. Die Hauptziele waren somit die Bekämpfung der Armut und die Stärkung der Gerechtigkeit. Es sollten Organisationen und Unternehmen, die benachteiligten Menschen eine Verdienstmöglichkeit boten, mithilfe von Darlehen unterstützt werden.¹⁵²

Der Name Oikocredit setzt sich aus dem altgriechischen Wort „Oikos“, das für „Haus“, „Gemeinschaft“ oder „Welt“ steht und „credit“, was auf das lateinische Wort „credere“ zurückgeht, was so viel wie „glauben“ bedeutet.¹⁵³ Heute ist Oikocredit eine internationale Kreditgenossenschaft, deren Ziel es ist, den Aufbau von Wirtschaftsstrukturen nachhaltig zu fördern. Die Aufgabe von Oikocredit ist es, Kredite zu fairen Bedingungen an jene Menschen zu vergeben, die von kommerziellen Banken als kreditunwürdig betrachtet werden. Oikocredit ist somit keine Organisation, die Spenden sammelt, sondern eine ethische Geldanlage mit sozialer Wirkung bietet. Es steht nicht der finanzielle Gewinn im Vordergrund, sondern die sinnvolle Verwendung des Geldes.¹⁵⁴

Heute spielt die Kirche eher eine geringe Rolle bei Oikocredit. Allerdings haben viele der ehrenamtlichen Mitarbeiter eine Bindung zur Kirche, sei es zur katholischen oder zur evangelischen. Es waren die Idee und die Gründung der Organisation, die von der Kirche ausgingen, doch im Laufe der Zeit hat sich das Konzept verselbständigt. Die Kirche hat auch keine Entsendungsrechte. In

¹⁵² Vgl. URL: <http://www.oikocredit.org/at/wer-wir-sind/oikocredit-international/geschichte> [Stand: 10.12.2011].

¹⁵³ Vgl. URL: <http://www.oikocredit.org/at/wer-wir-sind/fakten-und-zahlen> [Stand: 11.12.2011].

¹⁵⁴ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

Österreich wurde Oikocredit Anfang der 1990er Jahre von einer evangelischen Gemeinschaft gegründet, die dieses Konzept aus Deutschland kannte.¹⁵⁵ Die kirchlichen Wurzeln von Oikocredit schlagen sich nicht in den Auswahlkriterien für Projekte nieder, jedoch haben einige Partnerorganisationen einen kirchlichen Hintergrund. Obwohl Religion bei der Auswahl von Projektpartnern keine Rolle spielt, sind es oft kirchliche Projekte, die die sozialen Kriterien von Oikocredit erfüllen.¹⁵⁶

4.2 Rechtsform und Organisationsstruktur von Oikocredit

Oikocredit ist eine Entwicklungs- bzw. Kreditgenossenschaft. Sie ist ein rechtsfähiger, genossenschaftlicher Verein gemäß der Niederländischen Gesetzgebung. Der eingetragene Sitz der Genossenschaft ist Amersfoort, es können jedoch auch außerhalb der Niederlande Zweigstellen errichtet werden. Als Mitglieder können der Genossenschaft beitreten:

- Mitgliedskirchen des Ökumenischen Rates der Kirchen,
- Kirchen, die nicht dem Ökumenischen Rat der Kirchen angehören,
- Unterabteilungen von Kirchen,
- Kirchenräte,
- Förderkreise,
- mit den Kirchen verbundene Organisationen,
- Projektmitglieder und
- sonstige Organisationen, die nicht nur in die Genossenschaft investieren, sondern sich auch aktiv für die Ziele der Genossenschaft einsetzen und bestimmte Kriterien erfüllen.¹⁵⁷

¹⁵⁵ Vgl. Püspök (2011), Interview, 13.12.2011.

¹⁵⁶ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

¹⁵⁷ Vgl. URL:

http://www.oikocredit.org/documents/sa/sa_austria/statuten_oikocreditinternational.pdf [Stand: 10.12.2011].

Oikocredit unterscheidet sich von der Grameen Bank dadurch, dass die Grameen Bank eine MFI ist, die in Bangladesch Mikrokredite und andere MF-Dienstleistungen anbietet. Oikocredit hingegen ist eine Genossenschaft, die auf internationaler Ebene tätig ist und derartige MFIs refinanziert, da diese meistens nicht über ausreichendes Eigenkapital verfügen.¹⁵⁸

Am Anfang musste Oikocredit gegen den Widerstand von Kirchenvertretern kämpfen, die an dieser alternativen Anlageform zweifelten. Für manche war es unmoralisch benachteiligten Menschen in Entwicklungsländern Geld zu leihen, anstatt es ihnen zu schenken und andere hatten grundsätzliche Zweifel am Erfolg des Konzeptes. Jedoch glaubten die Menschen, die Mitglieder in ökumenischen Kirchen waren, an diese Idee und fingen an sogenannte Förderkreise¹⁵⁹ zu gründen. Damit sollte es auch Privatpersonen ermöglicht werden in Oikocredit zu investieren.¹⁶⁰ Oikocredit errichtete Förderkreise in Belgien, Deutschland, Frankreich, Italien, Japan, Kanada, Mexiko, Niederlande, Österreich, Philippinen, Schweiz, Spanien, Südkorea und in den Vereinigten Staaten von Amerika. Im Jahre 2010 waren es in Summe 31 Förderkreise, wovon 22 allein in Europa für die Geldaufbringung aktiv sind.¹⁶¹

Um effektiv arbeiten zu können, konzentriert sich Oikocredit bei der Kreditvergabe auf einige Schwerpunktländer. Zurzeit sind dies Länder in Afrika, Asien, Mittel- und Osteuropa sowie Lateinamerika. Die Kriterien für die Auswahl eines Landes, in dem die Organisation aktiv werden möchte, sind:

- Nachfrage nach Oikocredit-Darlehen,
- soziale, wirtschaftliche und politische Stabilität des Landes,
- das Bestehen eines funktionierenden Rechtssystems,
- starkes Unterstützungsnetz für die Oikocredit-Regionalbeauftragten.¹⁶²

¹⁵⁸ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

¹⁵⁹ Vgl. Oikocredit (2010a), S. 32, „Förderkreis: Lokale Organisation mit haupt- und ehrenamtlichen MitarbeiterInnen, die AnlegerInnen für Oikocredit mobilisiert.“

¹⁶⁰ Vgl. URL: <http://www.oikocredit.org/at/wer-wir-sind/oikocredit-international/geschichte> [Stand: 10.12.2011].

¹⁶¹ Vgl. Oikocredit (2010a), S. 32.

¹⁶² Vgl. URL: <http://www.oikocredit.org/at/was-wir-tun/schwerpunktländer> [Stand: 05.01.2012].

Die Präsenz von Oikocredit direkt vor Ort in den Schwerpunktländern ist ein wichtiger Erfolgsfaktor. Deshalb verfügt die Entwicklungsgenossenschaft über ein weltweites Netz von Regional- und Länderbüros. Die Regionalbüros von Oikocredit sind zurzeit in Afrika, Asien, Mittel- und Osteuropa sowie Lateinamerika angesiedelt und mit einheimischen Fachkräften mit langjähriger Berufserfahrung in Bankwesen, Wirtschaftsprüfung und Entwicklungsarbeit besetzt. Die Mitarbeiter der Regionalbüros sind die direkte Anlaufstelle für interessierte Projektpartner. Die Regionalbüros werden von Länderbüros unterstützt. Die Hauptaufgabe der Länderbüros liegt darin, potenzielle Partnerprojekte zu ermitteln und deren wirtschaftliche Tragfähigkeit und soziale Auswirkung zu bewerten. Sie stellen die Darlehensanträge, über die dann in der Hauptgeschäftsstelle entschieden wird.¹⁶³

Die endgültige Entscheidung bei der Wahl der Geschäftspartner in den Schwerpunktländern liegt somit bei der Hauptgeschäftsstelle in Holland. Allerdings wird ohne das Einschalten von Regionalbeauftragten keine Wahl getroffen, da diese sozusagen Information aus erster Hand liefern und Empfehlungen an die Zentrale abgeben. Bevor ein Kreditvertrag mit einer MFI abgeschlossen wird, findet ein Prüfungsverfahren statt. Dabei sieht man sich die Entwicklung der MFI an, wenn ihr bereits Kredite gewährt wurden. Weiters werden Bilanzen, der Branchenmix und Auskünfte über die potenziellen Kreditnehmer der MFI in die Entscheidungsfindung miteinbezogen. Von besonderer Bedeutung ist auch das Image der MFI vor Ort. Darüber können die Mitarbeiter der Länderbüros hilfreiche Auskünfte geben.¹⁶⁴

Die MFIs, mit denen Oikocredit zusammenarbeitet sollen die soziale Wirkung im Vordergrund ihrer Arbeit sehen und nicht den kurzfristigen Profit oder die schnelle Expansion. Um sicherzugehen, dass eine MFI sozial verantwortlich agiert, werden ihr vor der Vertragsunterzeichnung die Prinzipien von Oikocredit zur sozialen Nachhaltigkeit vorgelegt. Wenn die MFI bereit ist, diese zu

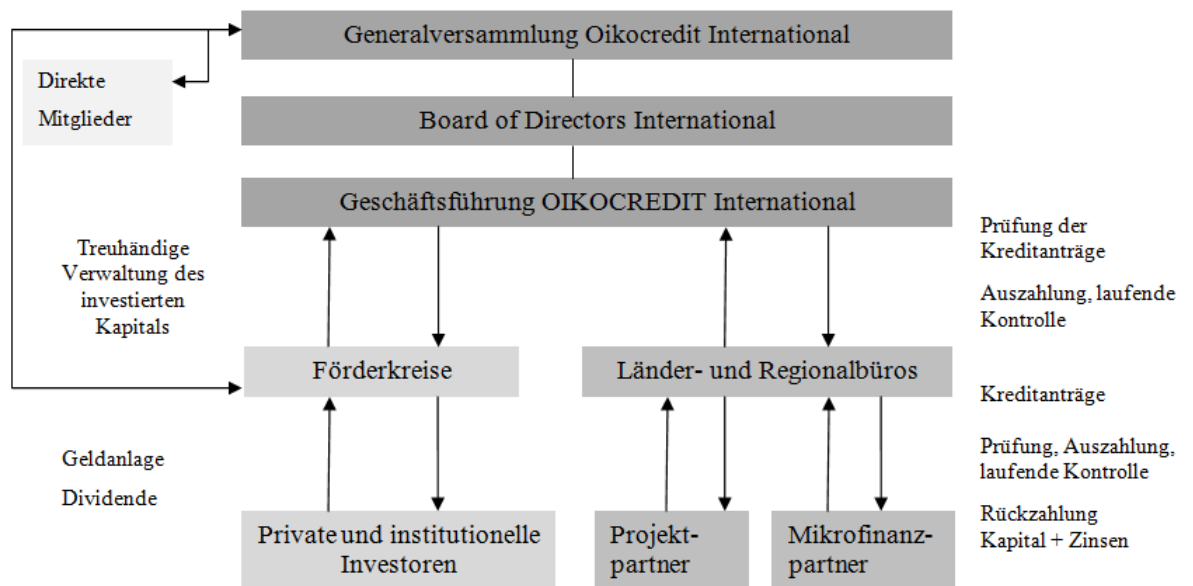
¹⁶³ Vgl. URL: <http://www.oikocredit.org/at/was-wir-tun/schwerpunktländer/regional-und-länderbüros> [Stand: 05.01.2012].

¹⁶⁴ Vgl. Püspök (2011), Interview, 13.12.2011.

akzeptieren, dann folgen Gespräche seitens Oikocredit mit den Managern der MFI und das im oberen Absatz erwähnte Prüfungsverfahren.¹⁶⁵

Zusammenfassend ist in der nachfolgenden Abbildung eine Übersicht über die Organisationsstruktur von Oikocredit dargestellt.

Abbildung 5: Organisationsstruktur Oikocredit International



Quelle: Eigene Darstellung aus Daten von Oikocredit Austria.¹⁶⁶

4.3 Zahlen und Fakten über Oikocredit International

Das Portfolio von Oikocredit hat 2010 einen Rekordumfang erreicht. Ein Jahr zuvor wurde bereits die Schwelle von insgesamt einer Milliarde Euro an Krediten und Kapitalbeteiligungen, seit der Gründung von Oikocredit im Jahr 1975, überschritten. Auch bei den Auszahlungen konnte man 2010 über eine Milliarde Euro verbuchen. Es mussten weniger als drei Prozent der gewährten Kredite abgeschrieben werden. Die Pläne für die Zukunft von Oikocredit sind, mehr Investitionen in Afrika zu tätigen, ihre Aktivitäten weiter zu diversifizieren und

¹⁶⁵ Vgl. Püspök (2011), Interview, 13.12.2011.

¹⁶⁶ Vgl. Obojes (2012), persönliche Kommunikation, 12.01.2012.

ihre Führungsrolle im sozialen Wirkungsmanagement weiter auszubauen.¹⁶⁷ In der folgenden Tabelle ist die Entwicklung von Oikocredit International in den letzten fünf Jahren dargestellt. Darin sieht man, dass sich das konsolidierte Gesamtvermögen in diesem Zeitraum fast verdoppelt hat.

Tabelle 4: Entwicklung von Oikocredit International (2006- 2010)

Millionen Euro	2010	2009	2008	2007	2006
Konsolidiertes Gesamtvermögen	639,8	537,5	475,8	421,5	345,3
Mitglieder-Kapital in Euro	436,0	377,5	326	293,9	262,1
Mitglieder-Kapital in Fremdwährungen	37,4	28,8	24,6	24,8	14,2
Sonstiges Darlehenskapital ¹⁶⁸	85,7	60,5	48,4	44,0	28,4
Summe verfügbares Darlehenskapital	559,1	466,8	399,0	362,7	304,7

Quelle: Eigene Darstellung aus Daten aus dem Oikocredit Jahresbericht 2010.¹⁶⁹

In der folgenden Grafik ist der Kapitalzuwachs bei Oikocredit International abgebildet. Man kann sehen, dass die Nachfrage nach Oikocredit-Darlehen sehr groß ist, denn ab 2005 übersteigen die bewilligten Projekte das Mitgliederkapital, sodass neue Mittel umgehend an die Partnerorganisationen fließen.¹⁷⁰

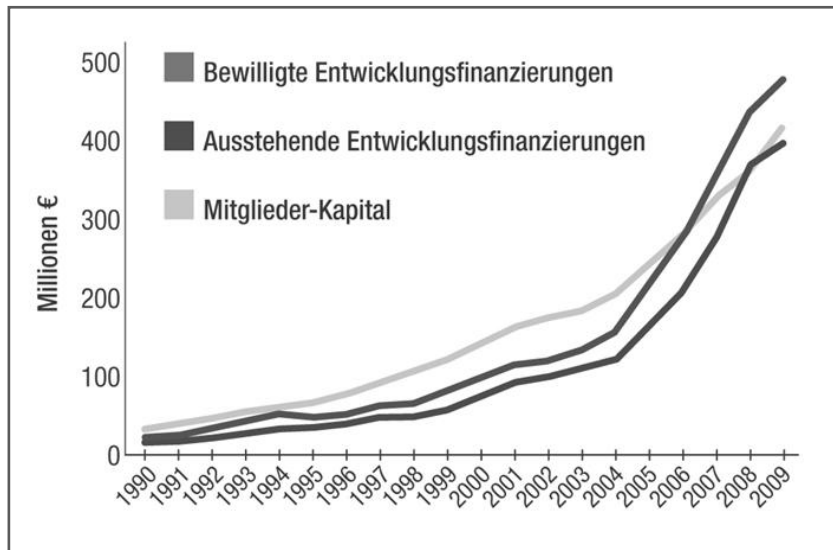
¹⁶⁷ Vgl. Oikocredit (2010a), S.5.

¹⁶⁸ Vgl. Oikocredit (2010a), S. 4. Das restliche Darlehenskapital besteht aus der allgemeinen Rücklage und längerfristigen Verbindlichkeiten (ohne Währungssicherungsverträge und andere Verbindlichkeiten).

¹⁶⁹ Vgl. Oikocredit (2010a), S. 4.

¹⁷⁰ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

Abbildung 6: Kapitalzuwachs Oikocredit International



Quelle: Oikocredit Präsentation, Folie 14.¹⁷¹

4.4 Projektpartner in der Entwicklung

Die Nachfrage nach Finanzierungsmitteln von Oikocredit nimmt kontinuierlich zu, da dieses Investitionskonzept immer mehr Bekanntheit erlangt und Anerkennung findet. Oikocredit hat im Laufe ihres über 35-jährigen Bestehens gezeigt, dass benachteiligte Menschen, die für kommerzielle Banken als Kunden nicht infrage kommen, durchaus kreditwürdige Partner sein können. Im Jahre 2010 wurden 214 Millionen Euro zur Auszahlung bewilligt und mit Ende des Jahres hatte Oikocredit 481 Millionen Euro an 863 Geschäftspartner vergeben.¹⁷²

Es ist schwierig abzuschätzen, wie groß die Nachfrage nach MF-Produkten tatsächlich ist. Allgemein ist man der Meinung, dass man mit dem Volumen, das es zurzeit an Mikrokrediten gibt, etwa 15 bis 20 Prozent des möglichen Bedarfs abdeckt, da viele Regionen noch überhaupt nicht erschlossen sind. Das hängt zum Teil auch mit der politischen Instabilität in gewissen Ländern zusammen. Um in

¹⁷¹ Vgl. Oikocredit (2011a), Präsentationsfolie 14.

¹⁷² Vgl. URL: <http://www.oikocredit.org/documents/pdf/projectlist2010web.pdf> [Stand: 12.12.2011].

einem Land als Kreditgenossenschaft tätig zu werden, müssen politische Stabilität und rechtliche Infrastruktur gegeben sein. Der Bedarf an MF ist noch sehr groß, jedoch werden sich viele MFIs wieder vom Markt zurückziehen, da sie befürchten müssen, an den Pranger gestellt zu werden, weil sie soziale Kriterien nicht einhalten und sich nur auf den kurzfristigen Profit konzentrieren. Es kommt nicht vor, dass Oikocredit mehr Kapital zur Verfügung hat, als nachgefragt wird.¹⁷³

Die Partner von Oikocredit sind in verschiedenen Wirtschaftssektoren und in über 70 Ländern auf der ganzen Welt aktiv. Somit ist Oikocredit eine der größten privaten Finanzierungsquellen in der MF-Branche. Für Kleinbetriebe werden Kredite und Kapitalbeteiligungen über MFIs bereitgestellt, die vor Ort in Entwicklungs- und Schwellenländern tätig sind. Dahingegen werden Handels- und Produktionsgenossenschaften, Fairhandelsorganisationen sowie kleinere und mittlere Unternehmen direkt gefördert.¹⁷⁴

4.4.1 Tätigkeit der MFIs nach Wirtschaftssektoren

Im folgenden Abschnitt werden die Bereiche kurz vorgestellt, in denen die MFIs überwiegend tätig sind, die mit Oikocredit zusammenarbeiten.

Landwirtschaft, landwirtschaftliche Dienste und Verarbeitung

In diesem Sektor geht es primär um die Erzeugung und Verarbeitung von landwirtschaftlichen Produkten zu Lebensmittelprodukten. Beispiele dafür wären, dass eine Bauerngenossenschaft einen Mähdrescher für die Getreideernte kauft oder eine NGO Sisalbauern beim Kauf von Ausrüstung, die sie zur Herstellung von Fußmatten brauchen, unterstützt.

¹⁷³ Vgl. Püspök (2011), Interview, 13.12.2011.

¹⁷⁴ Vgl. URL: <http://www.oikocredit.org/documents/pdf/projectlist2010web.pdf> [Stand: 12.12.2011].

Viehzucht und Fischerei

Dieser Bereich umfasst alle Tierzucht und Fischfangaktivitäten. Ein Beispiel dafür wäre, dass eine NGO Frauen beim Kauf von Milchkühen unterstützt, um in Zukunft ein Molkereiprojekt zu starten.

Produktion

In diesem Sektor liegt der Schwerpunkt in der Produktion von langlebigen Gütern. Ein Beispiel wäre, dass ein Unternehmen, das Möbel produziert, die Zahl der Zulieferbetriebe, die in Heimarbeit produzieren, erhöht.

Finanzdienste

Hier geht es primär um die Bereitstellung von finanziellen Dienstleistungen, zum Beispiel vergibt eine Kreditgenossenschaft Darlehen an ihre Mitglieder, damit diese ihre Lebensumstände verbessern können.

Kleinstkredite

In diese Kategorie fallen sehr kleine Kredite, die an Kleinunternehmen, meistens sind dies Ein-Mann-Betriebe oder sehr kleine Unternehmen, als Investitions- oder Betriebskapital vergeben werden.

Handel

In diesen Bereich fällt die Unterstützung beim nationalen und internationalen Vertrieb von Produkten, zum Beispiel wird Betriebskapital für eine Bauerngenossenschaft zur Verfügung gestellt, die ihren Kaffee gemeinschaftlich vertreibt.

Fairer Handel

Hier wird der Vertrieb von Produkten, die den „Fair-Trade-Standards“ entsprechen, unterstützt. Ein Beispiel dafür wäre, dass Betriebskapital für eine Fairhandelsorganisation bereitgestellt wird, um ihre Einkäufe im Süden vorzufinanzieren.

Medizinische Versorgung

In diesem Sektor geht es um die Bereitstellung von medizinischen Diensten. Ein Beispiel dafür wäre, dass eine neue Ausrüstung für ein Krankenhaus, das einkommensschwache Patienten zu ermäßigten Gebühren behandelt, finanziert wird.

Bildung

Hier geht es um die Förderung der Bildungseinrichtungen, zum Beispiel wird Kapital zur Verfügung gestellt, um eine Sekundarschule um Grundschulklassen zu erweitern oder um das technische Labor einer landwirtschaftlichen Schule zu renovieren.

Wohnungsbau und Immobilien

In diesem Sektor geht es in erster Linie um die Verbesserung der Wohnbedingungen, aber auch um die Errichtung oder Instandhaltung von Verwaltungsgebäuden kirchlicher Organisationen, die sie für ihre sozialen Aktivitäten benötigen.

Des Weiteren wird noch unterschieden, ob sich die Kundschaft oder der Aktionsradius vorwiegend im ländlichen Raum befindet oder in Städten angesiedelt ist.¹⁷⁵

4.4.2 Das Kreditvolumen von Oikocredit International

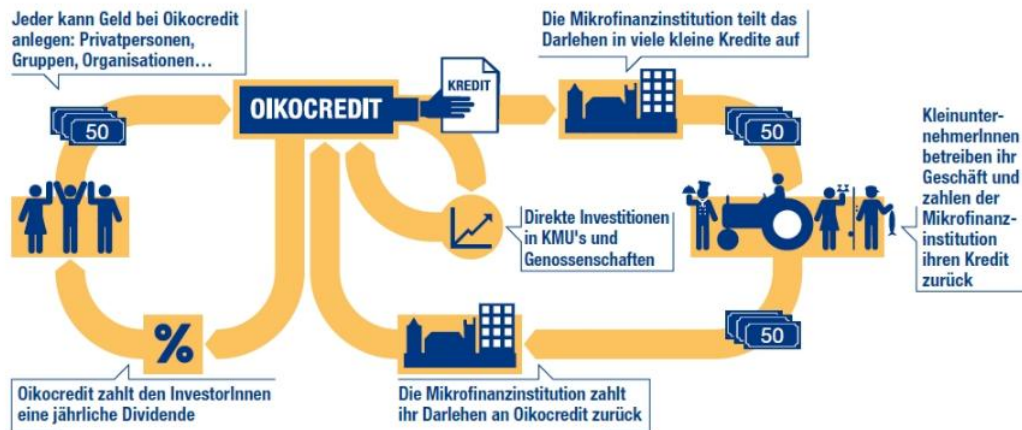
Im Jahre 2010 betrug das gesamte Kreditvolumen von Oikocredit 481 Millionen Euro. Etwa 80 Prozent davon flossen in Form eines Darlehens an rund 600 geprüfte MFIs, die in weiterer Folge zu fairen Konditionen Mikrokredite vergeben.¹⁷⁶

In der nachfolgenden Abbildung ist der Kapitalkreislauf in der MF dargestellt.

¹⁷⁵ Vgl. URL: <http://www.oikocredit.org/documents/pdf/projectlist2010web.pdf> [Stand: 12.12.2011].

¹⁷⁶ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

Abbildung 7: Kapitalkreislauf in der Mikrofinanzierung



Quelle: Oikocredit Austria.¹⁷⁷

Oikocredit ist in über 70 Ländern weltweit tätig und ist mit 35 Regional- und Länderbüros, die mit lokalem Fachpersonal besetzt sind, vor Ort vertreten. Das Kapital von Oikocredit wird von ca. 43.000 Anlegern weltweit zur Verfügung gestellt. Insgesamt gibt es in Europa, den USA und Kanada mehr als 30 Förderkreise, deren Aufgabe es ist, die Dachorganisation bei der Akquisition von neuen Mitgliedern zu unterstützen und diese für die Idee von Oikocredit zu begeistern.¹⁷⁸

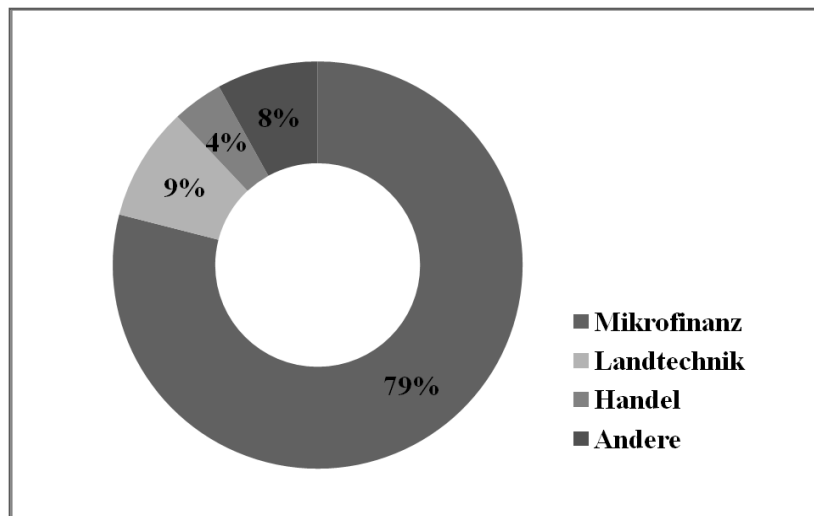
Zusätzlich zur Vergabe von Mikrokrediten mittels MFIs, vergibt Oikocredit auch direkte Darlehen. Im Jahre 2010 wurden an 250 Projekte, beispielsweise Kooperativen, sogenannte Projektkredite vergeben, die somit 20 Prozent des investierten Kapitals ausmachten und in Abbildung 8 aufgeschlüsselt dargestellt sind.¹⁷⁹

¹⁷⁷ Vgl. Obojes (2012), persönliche Kommunikation, 12.01.2012.

¹⁷⁸ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

¹⁷⁹ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

Abbildung 8: Verteilung nach Sektoren



Quelle: Eigene Darstellung aus Daten einer Oikocredit-Präsentation.¹⁸⁰

Ein Beispiel für solch ein Projekt ist die Bananen-Kooperative APPBOSA in Peru. In dieser Kooperative haben sich 200 Bauernfamilien zusammengeschlossen und bewirtschaften nach den Prinzipien des Fairen Handels und der ökologischen Landwirtschaft gemeinsam eine 280 Hektar große Bananenplantage. Bevor die Bauernfamilien die Kooperative gegründet hatten, mussten sie die 20 Kilogramm schweren Bananenstauden bis zu 500 Meter auf den Schultern schleppen. Heute haben sie eine Seilbahn installiert, die die Arbeit erleichtert und zusätzlich hat sich die Qualität der Bananen verbessert. Die Errichtung der Seilbahn hat insgesamt 250.000 US Dollar gekostet, wovon Oikocredit 150.000 US Dollar als Kredit zur Verfügung gestellt hat.

Das Ziel der Bananenkooperative ist es, den Kredit innerhalb von 30 Monaten zurückzuzahlen. Denn durch die Seilbahn sollte eine maßgebliche Produktivitätssteigerung erreicht werden und somit sollte der geplante Tilgungsplan realisiert werden können. Sobald der Kredit für die Seilbahn zurückgezahlt ist, plant die Kooperative ein neues Projekt anzufangen. Die Bananenplantage soll gegen Überschwemmungen durch den nahe gelegenen Fluss geschützt werden. In Peru vergeben Geschäftsbanken keine Kredite weder für derartige Schutzvorkehrungen noch für Transporthilfen, wie es in diesem Fall die Seilbahn war. Oikocredit hilft APPBOSA ihr Unternehmen weiterzuentwickeln.

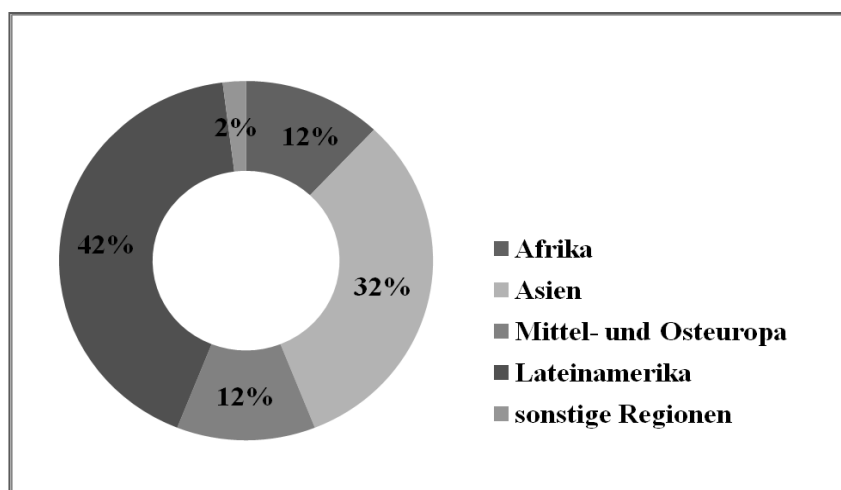
¹⁸⁰ Vgl. Oikocredit (2011a), Präsentationsfolie 11.

Somit kann sich die Kooperative auf den Vertrieb und die Vermarktung ihrer Produkte konzentrieren und die Qualität ihrer Produkte steigern. Damit werden weitere Arbeitsplätze geschaffen und der Lebensstandard vieler Familien in der Region verbessert.¹⁸¹

4.4.3 Geschäftspartner von Oikocredit weltweit

Im Jahre 2010 hatte Oikocredit insgesamt 863 Geschäftspartner in Afrika, Asien, Australien und der Pazifikregion, Nordamerika, Zentralamerika und Karibik, Südamerika, Zentral- und Osteuropa sowie Westeuropa. In allen Ländern wurden die meisten Projekte im Sektor der Finanzdienstleistungen und der Kleinstkredite realisiert. In Zentralamerika und der Karibik ist zusätzlich der Faire Handel sehr stark ausgeprägt. In Südamerika sind der landwirtschaftliche Sektor, der Fischfang sowie der Faire Handel neben den finanziellen Dienstleistungen und den Mikrokrediten sehr stark vertreten. In Zentral- und Osteuropa werden die meisten Projekte im landwirtschaftlichen Sektor verwirklicht. In Westeuropa hingegen, überwiegt der Bereich des Fairen Handels.¹⁸² In der folgenden Grafik ist die regionale Verteilung des gesamten Kreditvolumens abgebildet.

Abbildung 9: Verteilung nach Regionen



Quelle: Eigene Darstellung aus Daten einer Oikocredit-Präsentation.¹⁸³

¹⁸¹ Vgl. Oikocredit (2010b), S. 2.

¹⁸² Vgl. URL: <http://www.oikocredit.org/documents/pdf/projectlist2010web.pdf> [Stand: 11.12.2011].

¹⁸³ Vgl. Oikocredit (2011a), Präsentationsfolie 12.

Daraus ist ersichtlich, dass die meisten Kredite in Lateinamerika gewährt wurden. Es wird grundsätzlich angestrebt Kredite an Partnerorganisationen in lokaler Währung zu vergeben, dies geschieht bereits in 46 Prozent der Fälle. Das Währungsrisiko liegt bei den Regional- und Länderbüros. Durch ihre Tätigkeit in über 70 Ländern weltweit bieten sich für Oikocredit viele Möglichkeiten an, das Risiko auszugleichen. Meistens geschieht dies durch Hedging, dh dass Termingeschäfte in der jeweiligen Fremdwährung abgeschlossen werden. Damit haben sich Kursschwankungen in den verschiedenen Währungen fast zur Gänze ausgeglichen. Die restlichen Kredite werden in Euro oder US Dollar vergeben. Ein weiterer interessanter Aspekt ist, dass Oikocredit in Afrika die stärkste, in der MF tätige Organisation ist, obwohl nur 12 Prozent des Kreditvolumens in Afrika vergeben werden.¹⁸⁴ Durch die Aufnahme neuer Schwerpunktländer soll eine geografische Expansion realisiert werden. Es wurde 2010 eine neue Geschäftsstelle in Nigeria eröffnet und 2011 eine weitere in Mosambik.¹⁸⁵

4.5 Unterscheidung zwischen Mikro- und Projektkrediten

Im folgenden Absatz wird erläutert, wie sich Mikrokredite von Projektkrediten unterscheiden und welche Kriterien die Kreditnehmer erfüllen müssen, um ein Darlehen gewährt zu bekommen.

4.5.1 Mikrokredite

Wie bereits beschrieben, investiert Oikocredit etwa 80 Prozent des gesamten Kreditvolumens in MFIs. Die MFIs vergeben anschließend Mikrokredite an Menschen in Armutregionen des Südens. Insgesamt werden 17 Millionen Menschen weltweit von den durch Oikocredit finanzierten Partnern erreicht. Oikocredit legt ihren Fokus auf die ärmsten Regionen der Welt. Derzeit werden 53 Prozent der Menschen in ländlichen Regionen erreicht und etwa 47 Prozent der

¹⁸⁴ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

¹⁸⁵ Vgl. Oikocredit (2010a), S. 7.

Kreditnehmer wohnen in städtischen Randgebieten, den sogenannten Armenvierteln.¹⁸⁶

Die Mikrokredite bewegen sich umgerechnet zwischen 50 und 1.000 Euro. Oikocredit refinanziert in etwa 550 MFIs, die vor Ort die Kreditvergabe abwickeln. Neben Mikrokrediten bieten viele MFIs auch weitere finanzielle und nicht-finanzielle Dienstleistungen an, wie zum Beispiel Versicherungen, Sparkonten oder Bildungsmöglichkeiten. Menschen, die einen Mikrokredit von einer MFI bewilligt bekommen, können dieses Geld in den Kauf einer Kuh investieren und anschließend Joghurt produzieren oder sie können eine Nähmaschine kaufen und eine Schneiderei aufbauen oder mit einem Marktstand Handel betreiben. Die MFIs können sehr unterschiedlich strukturiert sein. Sie können sehr kleine Organisationen sein bis hin zu großen Banken mit mehreren Millionen Kunden. Oikocredit arbeitet bevorzugt mit kleinen Organisationen im ländlichen Raum, die nicht primär auf Gewinn orientiert sind.¹⁸⁷

4.5.1.1 Kriterien für die Kreditvergabe an MFIs

Die wichtigsten Kriterien für die Vergabe von Krediten an MFIs sind:

- Die MFI muss ihre finanziellen Dienstleistungen für Menschen der unteren Einkommensschichten anbieten, um daraus folgend Arbeit und Einkommen für benachteiligte Menschen zu schaffen.
- Des Weiteren werden Kredite bevorzugt an MFIs vergeben, die Frauen fördern und bestimmte Umwelt- und Tierschutzkriterien erfüllen.
- Ein weiteres wichtiges Kriterium ist die wirtschaftliche Tragfähigkeit der MFI und ein entsprechendes Management.
- Weiters wird die Notwendigkeit und die gesetzliche Möglichkeit ausländischer Finanzhilfen überprüft.

Bei der Auswahl der Partnerorganisationen orientiert sich Oikocredit an eben diesen Kriterien, aber es sind nicht nur finanzielle Indikatoren zu berücksichtigen,

¹⁸⁶ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

¹⁸⁷ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

sondern auch soziale Richtlinien. Jene Oikocredit Mitarbeiter, die vor Ort tätig sind, prüfen die Partnerorganisationen auf diese Kriterien. Die oben aufgelisteten Auswahlkriterien werden an lokale Gegebenheiten angepasst.¹⁸⁸

4.5.1.2 Zinssatz, Laufzeit und Höchstgrenze bei der Mikrokreditvergabe

Oikocredit vergibt Kredite an MFIs zu einem Zinssatz von 7 Prozent. Diese setzen sich zusammen aus:

- 3 %: Personal- und Verwaltungskosten in Amersfoort und den 35 Regional- und Länderbüros für das bezahlte Personal; der überwiegende Teil der Förderkreise arbeitet ehrenamtlich
- 2 %: Dividende
- 1 %: Vorsorge für Wechselkursrisiken
- 1 %: Vorsorge für Totalausfälle

Die MFIs verrechnen für die Abwicklung der Mikrokreditvergabe meist zwischen 20 und 40 Prozent Zinsen. Dieser Zinssatz hängt von lokalen Gegebenheiten ab und scheint sehr hoch zu sein. Das liegt daran, dass zum einen in vielen Ländern eine sehr hohe Inflation herrscht und somit das Geld schnell an Wert verliert und zum anderen daran, dass der administrative Aufwand für einen Kredit von 100 Euro verhältnismäßig hoch ist.

Die Kreditnehmer sind meistens wenig gebildet und müssen daher vor der ersten Kreditvergabe ausführlich über die Modalitäten eines Kredites unterrichtet werden, sie benötigen oftmals Beratung bei der Umsetzung ihrer Geschäftsidee und die Kreditraten werden in wöchentlichen oder monatlichen Abständen eingesammelt. Der dadurch entstehende Zeitaufwand für MFI-Angestellte, sowie die Transportkosten und das große Risiko sollen mit den Zinserträgen gedeckt werden. Oikocredit verlangt keine materiellen Sicherheiten. Im Laufe der Zeit hat sich herausgestellt, dass der Betrag für die Zinsen ohne größere Probleme von den Kreditnehmern mithilfe der neuen Erwerbstätigkeit aufgebracht werden kann.

¹⁸⁸ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

Außerdem ist der Zinssatz um ein Vielfaches niedriger als jener, den die Kredithaie verlangen.¹⁸⁹

Die Laufzeiten bei Mikrokrediten können sehr unterschiedlich sein, sie sind jedoch meistens zwischen sechs und zwölf Monaten. Die Refinanzierungskredite von Oikocredit an die Partnerorganisationen haben Laufzeiten von einem bis zehn Jahren. Die Anzahl der Mikrokredite, die vergeben werden variiert sehr stark. Die Höchstgrenze bei der Kreditvergabe an Projektpartner liegt in der Regel bei zwei Millionen Euro.¹⁹⁰ Es ist sehr schwierig Mikrokredite abzugrenzen, denn die Kredithöhe variiert sehr stark von Land zu Land. Wenn man Afrika mit Osteuropa vergleicht, dann besteht da eine große Differenz. Ein Mikrokredit in der Ukraine oder in Bulgarien ist zwischen 3.000 und 4.000 Euro hoch. In Afrika hingegen beträgt die Höhe der Mikrokredite zwischen 100 und 200 Euro.¹⁹¹

4.5.2 Projektkredite

Wie bereits in Abbildung 8 dargestellt wurde, investiert Oikocredit etwa 20 Prozent des gesamten Kreditvolumens in Projektkredite. Dabei handelt es sich um Darlehen, die an genossenschaftliche Kooperativen oder Klein- und Mittelbetriebe vergeben werden. Die Höhe der Projektkredite bewegt sich zwischen 50.000 und 2 Millionen Euro. Im Jahre 2010 hat Oikocredit etwa 250 Projekte finanziert, die zur Verbesserung des Lebensstandards in den Regionen beitragen, jedoch von kommerziellen Banken aufgrund restriktiver Auflagen kein Darlehen erhalten. Viele der von Oikocredit finanzierten Projekte sind im landwirtschaftlichen Sektor tätig, zB Bauernkooperativen. Es werden aber auch Projekte in der Warenproduktion, der medizinischen Versorgung und dem Handel realisiert. Zahlreiche Projektpartner sind im Bereich des Fairen Handels engagiert. Oikocredit bietet diesen Projektpartnern Unterstützung während des gesamten Produktionsprozesses, dh von der Rohstoffproduktion über die Weiterverarbeitung bis zum Export der Fair Trade Produkte.¹⁹²

¹⁸⁹ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

¹⁹⁰ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

¹⁹¹ Vgl. Püspök (2011), Interview, 13.12.2011.

¹⁹² Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

4.5.2.1 Kriterien für die Vergabe von Projektkrediten

Die drei wichtigsten Kriterien für die Vergabe von Projektkrediten sind:

- Die Initiative muss von einer lokalen Organisation ausgehen, dh sie muss einen Kredit für ein bestimmtes Projekt bei Oikocredit beantragen.
- Das geplante Projekt muss eine positive Auswirkung auf die Lebensumstände der Menschen in der Region haben.
- In dem Land, wo das Projekt durchgeführt werden soll, müssen politische Stabilität und ein funktionierendes Rechtssystem gegeben sein.¹⁹³

4.6 Frauen als Hauptzielgruppe für Mikrokredite

Ein weiterer interessanter Aspekt bei Oikocredit ist es, dass die Kreditnehmer zu 85 Prozent weiblich sind. Oikocredit möchte die Ermächtigung der Frauen fördern, indem sie gezielt Initiativen von Frauen fördert. Es ist wichtig, Frauen in den Mittelpunkt der Aktivitäten zu stellen, da sie oft benachteiligt werden, obwohl sie die wichtigste Stütze der Familie sind.¹⁹⁴

Dabei hat sich Oikocredit am Grameen Modell von Muhammad Yunus orientiert. Er hatte in den 1970er Jahren, als er mit der Vergabe von Mikrokrediten in den Slums von Bangladesch begonnen hatte, herausgefunden, dass Frauen die besseren Kreditnehmer sind. Seine Beobachtung ergab, dass Frauen die wirtschaftlichen Agenden der Familie führten und die Männer eher die Geldausgeber waren. Die Frauen haben dafür gesorgt, dass die Familie eine Grundlage hatte. Dieses Phänomen konnte man später auch in allen anderen Ländern beobachten, in denen Mikrokredite vergeben wurden, dh in Afrika, Asien und Südamerika. Es zeigte sich, dass Frauen einerseits für den Erhalt der Familie, aber auch für die Ausbildung der Kinder zuständig sind. Die Ausbildung ist ihnen ein besonderes Anliegen. Sie haben den Wunsch ihren Kindern den Besuch einer Schule oder später sogar einer Hochschule finanzieren zu können.¹⁹⁵

¹⁹³ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

¹⁹⁴ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

¹⁹⁵ Vgl. Püspök (2011), Interview, 13.12.2011.

4.6.1 Workshop zur Gleichstellung der Geschlechter

Seit ihrer Gründung vor über 35 Jahren ist die Gleichstellung der Geschlechter für Oikocredit ein wichtiges Anliegen. Im Jahre 2007 wurde zu diesem Thema ein Workshop in Barcelona abgehalten. Das Ziel dieser Veranstaltung war es, das Bewusstsein zu schaffen, dass Oikocredit Gender – verstanden als faire und gleichberechtigte Beziehungen zwischen Männern und Frauen – als einen der entscheidenden Werte ihrer Tätigkeit und der Ziele ihrer Programme betrachtet.

Die Ergebnisse des Workshops waren wie folgt:

- Das Gender-Bewusstsein soll weiter gestärkt werden.
- Es muss eine Übereinstimmung zwischen dem Erscheinungsbild nach außen, den Kreditnehmern und Oikocredit als Institution gewährleistet sein.
- Frauen sollten als eine wachsende Gruppe von Investoren betrachtet werden.

Die Überprüfung dieser Ziele und Vorgaben im ersten Halbjahr 2008 ergab, dass die Gender-Betrachtung langsam aber sicher ihren Platz in der Organisation gefunden hat und dass diesbezüglich Fortschritte gemacht wurden. Die Gleichstellung der Geschlechter ist zu einem fixen Tagesordnungspunkt bei den Mitgliederversammlungen von Oikocredit geworden.¹⁹⁶

Einer der wichtigsten Werte von Oikocredit ist, dass alle Menschen gleich sind. Oikocredit bietet Mikrokredite für Menschen, die sich am wirtschaftlichen und sozialen Rand der Gesellschaft befinden, unabhängig von Glauben, Kultur, Alter oder Geschlecht. Jedoch werden Initiativen für Frauen bevorzugt, da sie oftmals einerseits das Rückgrat ihrer Familie und andererseits der Gesellschaft als Ganzes sind. Daher werden bei der Kreditvergabe jene Unternehmen präferiert, wo überwiegend Frauen direkt begünstigt werden. Das Ziel von Oikocredit ist es, Menschen mithilfe von Krediten zu ermächtigen, jedoch reicht diese Maßnahme

¹⁹⁶ Vgl. Majoor/Manders (2009), S. 18.

alleine nicht aus. Deshalb versucht Oikocredit einen Beitrag zur Gleichstellung der Geschlechter durch organisatorische Strukturen und Abläufe zu leisten.¹⁹⁷

Oikocredit möchte die MFIs, mit denen sie kooperiert nicht durch strenge Vorschriften zur Gleichstellung der Geschlechter zwingen. Vielmehr soll den Partnern Unterstützung geboten werden, Gender-Bewusstsein in ihrer Organisation zu wecken. Die Gestaltung und Implementierung der Gender Politik bleiben den MFIs überlassen. Bei der Auswahl von MFIs werden jene bevorzugt, die Frauen bei der Kreditvergabe präferieren. Es gibt zwei Indikatoren, die bei der Entscheidung betrachtet werden. Diese sind einerseits die Anzahl der weiblichen Unterstützungsempfänger und andererseits die Anzahl der weiblichen Manager in der MFI. Es wurde dazu eine Untersuchung gemacht und das Ergebnis ist, dass tatsächlich diese beiden Auswahlkriterien von Oikocredit bei der Wahl ihrer Kooperationspartner eine große Rolle spielen.¹⁹⁸

4.6.2 Studie zur Ermächtigung von Frauen

Es wurde eine Studie durchgeführt, in der alle Oikocredit Regional- und Länderbüros befragt wurden. Für die Interviews mit den Unterstützungsempfängern – also den MF-Kunden – wurden aus zeitlichen und finanziellen Gründen vier Länder ausgewählt. Das sind Peru, die Philippinen, Bulgarien und Kenia. Diese Länder bieten eine breite und vielfältige Bandbreite an Sichtweisen aufgrund ihrer unterschiedlichen kulturellen, wirtschaftlichen, politischen und historischen Hintergründe. Weitere Kriterien für die Auswahl dieser vier Länder waren die unterschiedlichen Umstände der Armut sowie die geografische Lage der Länder, die die bestehende Auffassung von Ermächtigung von Frauen beeinflussen könnte. Die Studie kam zu folgenden Ergebnissen:

Philippinen

Oikocredit hat ein Regional- und Länderbüro in Quezon City. Im Regionalbüro sind fünf Mitarbeiter tätig, wovon vier weiblich sind und im Länderbüro sind drei

¹⁹⁷ Vgl. Majoor/Manders (2009), S. 19.

¹⁹⁸ Vgl. Majoor/Manders (2009), S. 19.

Mitarbeiter tätig, wovon zwei weiblich sind. Oikocredit arbeitet auf den Philippinen mit 27 MFIs zusammen, die insgesamt 1,5 Millionen MF-Kunden bedienen. In etwa 94 Prozent der MFI Partner bevorzugen Frauen bei ihren Programmen. Darüber hinaus sind bei 18 von 27 MFIs über 80 Prozent der Kunden weiblich.¹⁹⁹

Bulgarien

Das Länderbüro von Oikocredit befindet sich in Sofia, wo sechs Mitarbeiter arbeiten, wovon vier weiblich sind. Die Kreditgenossenschaft kooperiert mit 40 Produktionsgenossenschaften und elf MFIs. Insgesamt betreuen die MFIs in etwa 4.220 Kunden. Die MFIs in Bulgarien haben keine besondere Präferenz für Frauen als Kreditnehmer, daher hat auch keine MFI über 80 Prozent weibliche Kunden. Auf Anfrage werden die MFIs von Oikocredit bei Gender-Fragen unterstützt.²⁰⁰

Peru

Oikocredit hat ein Regional- und ein Länderbüro in Peru. Die Belegschaft setzt sich aus zwei Mitarbeiterinnen und zwei Mitarbeitern zusammen. Oikocredit arbeitet mit 38 Partnern zusammen, die insgesamt 350.000 Kunden bedienen. Etwa 70 Prozent der Kooperationspartner von Oikocredit bevorzugen Frauen bei ihren Programmen, dadurch hat jeder zweite Partner über 80 Prozent weibliche Kunden. Das Regionalbüro unterstützt die MFIs nicht nur beim Angebot finanzieller Dienstleistungen, sondern bietet auch technische Unterstützung und Programme zur Ermächtigung von Frauen an.²⁰¹

Kenia

Die Schwerpunktländer von Oikocredit in Ostafrika sind Kenia, Uganda und Tansania. In Kenia verfügt Oikocredit über ein Regionalbüro, das sich in Nairobi

¹⁹⁹ Vgl. Majoor/Manders (2009), S. 31.

²⁰⁰ Vgl. Majoor/Manders (2009), S. 32.

²⁰¹ Vgl. Majoor/Manders (2009), S. 34.

befindet. Dort sind acht Mitarbeiter beschäftigt, wovon fünf weiblich sind. Im Regionalbüro für Tansania und Uganda sind 15 Mitarbeiter tätig, darunter acht Frauen. In Ostafrika arbeitet Oikocredit mit 32 MF-Partnern zusammen, die insgesamt 1.590.000 Kunden betreuen. Etwa sieben Prozent der Kooperationspartner bevorzugen Frauen in ihren Programmen und haben mehr als 80 Prozent weibliche Kunden. Oikocredit bietet den MFIs zusätzlich zur Unterstützung bei finanziellen Dienstleistungen auch Unterstützung, wenn es um Gender-Fragen geht.²⁰²

4.7 Oikocredit Austria

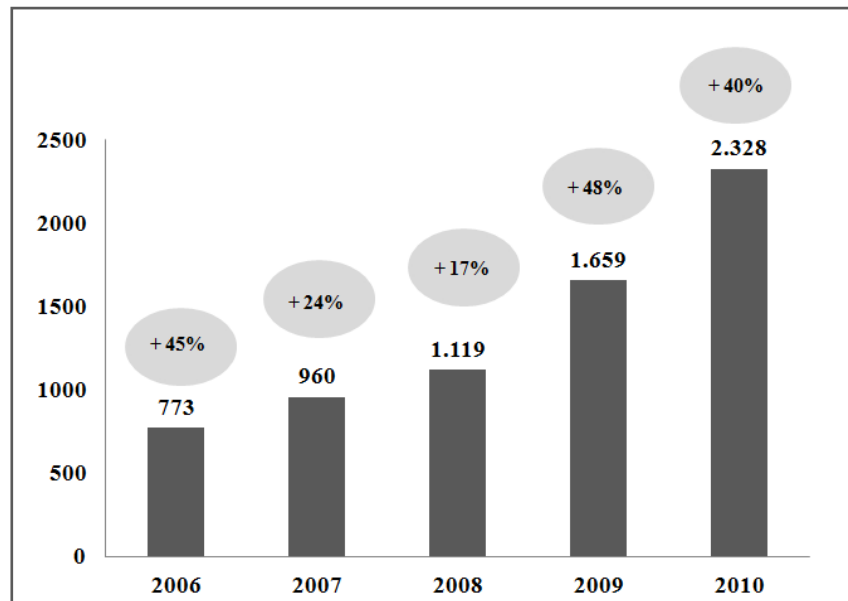
Der österreichische Förderkreis von Oikocredit wurde 1990 als Verein gegründet. Die Hauptaufgabe besteht in der Bewerbung der Idee einer ethischen Geldanlage bei Oikocredit und in der Akquisition von neuen Mitgliedern. Darüber hinaus verwaltet Oikocredit Austria die Genossenschaftsanteile der österreichischen Anteilsinhaber treuhändig und liefert den Anlegern Informationen über aktuelle Entwicklungen.

Zusätzlich zu den Angestellten von Oikocredit, sind viele Menschen ehrenamtlich für den Verein tätig. Die sogenannten Multiplikatoren sind bestrebt Oikocredit in ihrem privaten und beruflichen Umfeld zu propagieren, da sie selbst von dieser sozialen Form der Geldanlage überzeugt sind.²⁰³ Die Entwicklung von Oikocredit Austria in den letzten fünf Jahren ist in den folgenden zwei Grafiken dargestellt.

²⁰² Vgl. Majoor/Manders (2009), S. 35.

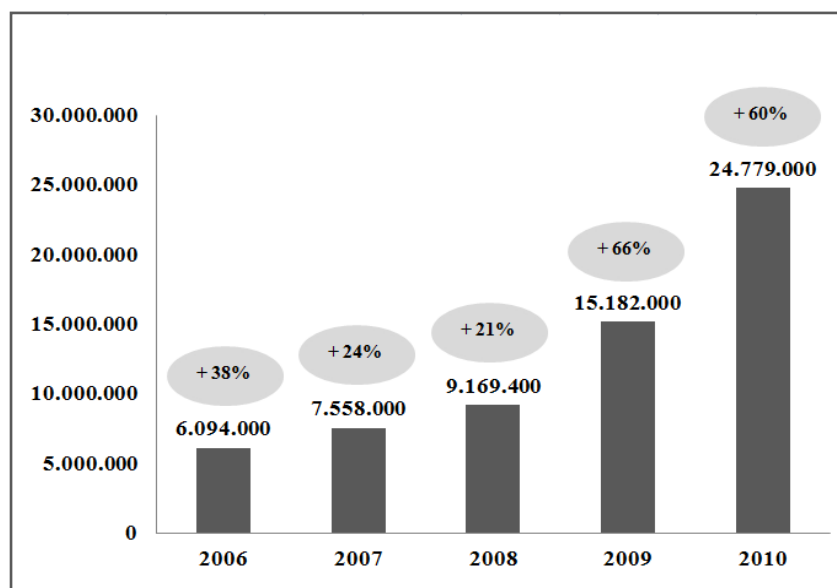
²⁰³ Vgl. URL: <http://www.oikocredit.org/at/wer-wir-sind/oikocredit-osterreich> [Stand: 29.12.2011].

Abbildung 10: Entwicklung der Mitgliederzahlen von 2006 bis 2010



Quelle: Eigene Darstellung aus Daten einer Oikocredit-Präsentation.²⁰⁴

Abbildung 11: Entwicklung des Anteilskapitals von 2006 bis 2010



Quelle: Eigene Darstellung aus Daten einer Oikocredit-Präsentation.²⁰⁵

Anhand dieser beiden Grafiken sieht man, dass das Interesse der Österreicher an sozial nachhaltiger Geldanlage in den letzten fünf Jahren stetig zugenommen hat. Besonders im Jahre 2009 konnte Oikocredit Austria die Zahl ihrer Mitglieder um

²⁰⁴ Vgl. Oikocredit (2011a), Präsentationsfolie 17.

²⁰⁵ Vgl. Oikocredit (2011a), Präsentationsfolie 17.

fast 50 Prozent erhöhen. Dies könnte unter Umständen auf die damalige Finanzkrise zurückzuführen sein. Das Anteilskapital vom österreichischen Förderkreis lag 2010 bei etwa 25 Millionen Euro. Zusammenfassend kann gesagt werden, dass in den letzten zwei Jahren große Zuwächse bei den Mitgliederzahlen und damit beim Anteilskapital verzeichnet werden konnten.

4.7.1 Geldanlage bei Oikocredit

Die Investition erfolgt indem Genossenschaftsanteile an Oikocredit International gezeichnet werden. Der Mindestanteil beträgt 200 Euro, wobei keine weiteren Verarbeitungs-, Depot- oder sonstige Gebühren anfallen. Weiters ist ein jährlicher Mitgliedsbeitrag von 15 Euro zu leisten. Die Dividende beträgt in der Regel in etwa zwei Prozent und man kann die Anteile jederzeit verkaufen. Die Haftung ist auf die eigenen Anteile beschränkt. Nachdem man die notwendigen Formulare ausgefüllt und eine Mitgliedsnummer erhalten hat, zahlt man den Betrag für die Geldanlage auf ein Treuhandkonto ein. Dieses wird dann am Ende des Monats an die Zentrale in Holland weitergeleitet.²⁰⁶

Man kann jederzeit seine Anlage ohne großen administrativen Aufwand einerseits erhöhen oder andererseits verkaufen. Die Dividende, die man bei Oikocredit erhält, ist mit zwei Prozent eher bescheiden. Oikocredit beschränkt ihre Dividende auf diesen Satz, um in der Lage zu sein, Darlehen zu bezahlbaren Zinssätzen anbieten zu können und um auch überdurchschnittlich riskante Projekte zu finanzieren. Den Schwerpunkt legt die Entwicklungsgenossenschaft bei ihrer Arbeit auf den sozialen Gewinn, dh dass Oikocredit das gesamte Spektrum von Einkommen schaffenden Projekten benachteiligter Menschen finanziert, auch solche Projekte, die von anderen Finanziers abgelehnt wurden.²⁰⁷

Oikocredit vergibt Kredite zu marktüblichen Zinssätzen. Daraus werden alle Kosten gedeckt, Rückstellungen gebildet und die Dividende an die Anleger ausgezahlt. Seit dem Bestehen von Oikocredit hat kein Anleger auch nur 1 Cent

²⁰⁶ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

²⁰⁷ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

Kapital verloren. Der Grund für diese erfolgreiche Bilanz liegt in der hohen Risikostreuung, da Oikocredit an rund 850 Partnerorganisationen Kredite vergibt. Die Kreditvergabe ist das Kerngeschäft von Oikocredit, risikoreiche Nebengeschäfte würden dem Leitbild widersprechen, außerdem sind sie gesetzlich verboten, da die Genossenschaft über eine stark eingeschränkte Banklizenz verfügt.²⁰⁸

Somit ist eine Investition in Oikocredit eine relativ sichere Veranlagung. Man kann mit wenig Kapital sehr viel bewegen. Die durchschnittliche Privateinlage in Österreich beträgt in etwa 10.000 Euro. Wenn man davon ausgeht, dass man in Oikocredit investiert und Mikrokredite in der Höhe von 500 Euro vergibt, so hat man schon 20 Kreditnehmern eine Möglichkeit geboten, sich selbst aus der Armut zu befreien.²⁰⁹

4.7.2 Risikomanagement bei Oikocredit

Um sich gegen Risiken abzusichern werden etwa 10 Prozent des Kreditvolumens sozial verantwortlich und sicher angelegt. Diese Anlagen bestehen zu mindestens 90 Prozent aus sicheren festverzinslichen Papieren und höchstens zu 10 Prozent aus Aktien. Die langfristigen Anlagen von Oikocredit werden von Ethibel, dem international anerkannten Beratungsbüro für ethisches Investieren überprüft und mit dem Ethibel Gütesiegel ausgezeichnet. Eine weitere wichtige Kennzahl für das Risikomanagement ist das Portfolio at Risk.

Dieses Portfolio beinhaltet Kredite, die bereits eine bestimmte Zeit überfällig sind. Werden die Kreditraten nicht fristgerecht zurückbezahlt, bildet Oikocredit Rückstellungen in der Höhe des ausstehenden Kredites. Allerdings werden die meisten Darlehen doch noch später beglichen. In den vergangenen Jahren mussten weniger als ein Prozent der Kredite zur Gänze abgeschrieben werden. Die Schwierigkeiten bei der Rückzahlung von Krediten können auf verschiedenen

²⁰⁸ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit Workshop.

²⁰⁹ Vgl. Püspök (2011), Interview, 13.12.2011.

externen Faktoren basieren, zB Wirtschaftskrisen, politische Instabilität, veränderte Marktbedingungen oder eine zu starke Konkurrenz.²¹⁰

Jedoch kann die Ursache der Probleme auch interne Gründe haben, wie zB schlechtes Management, Ausscheiden wichtiger Mitarbeiter oder Betrug. Um diese Probleme weitgehend zu vermeiden und die Projekte weiterhin unterstützen zu können, setzt Oikocredit verschiedene Maßnahmen ein. Es werden zB zusätzliche Unterstützung durch Beratung oder Verlängerung der Rückzahlungsperiode angeboten. Im Falle eines Betruges werden rechtliche Schritte eingeleitet. Dies tritt jedoch sehr selten ein.²¹¹

4.8 Abgrenzung zu Spenden

Der entscheidende Unterschied zwischen Oikocredit und der konventionellen Entwicklungshilfe in Form von Spenden liegt darin, dass Oikocredit nicht „Spenden an Bedürftige“ vergibt. Es geht grundsätzlich darum, benachteiligten Menschen den Zugang zu Krediten zu verschaffen, die zu angemessenen Konditionen angeboten werden. Deshalb werden nicht sehr niedrige Zinssätze verlangt, sondern eine Höhe, die für alle Beteiligten angemessen ist unter Berücksichtigung der lokalen Gegebenheiten.²¹²

Laut dem Vorstandsvorsitzenden von Oikocredit Österreich, betrachtet sich die Organisation nicht als Alternative zu den herkömmlichen Spenden, obwohl in etwa die gleiche Zielgruppe angesprochen wird. Das sind Menschen, die sich dazu bewegen lassen anderen Menschen in Entwicklungsländern zu helfen und im Idealfall dort investieren möchten. Das Motto der neuen Plakatwerbung lautet: „Nicht nur spenden. Investieren.“ In manchen Situationen sind Spenden sinnvoller, zB nach Naturkatastrophen, wo es darum geht, möglichst schnell eine Erstversorgung zu ermöglichen. Deshalb kann man nicht sagen, das Eine oder das

²¹⁰ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

²¹¹ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

²¹² Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

Andere ist besser. Eine Investition in Oikocredit ist eine andere Form Menschen in Entwicklungsländern zu helfen.²¹³

4.9 Soziale Wirkungsanalyse

Oikocredit ist zwar sehr erfolgreich, trotzdem ist es wichtig, die Grenzen einer Oikocredit-Geldanlage aufzuzeigen. Es gibt keine Garantie, dass Mikro- und Projektkredite die Lebenssituation von allen Kreditnehmern verbessern und die Armut vollständig beseitigen. Deshalb werden Projekte zur Wirkungsmessung der Kreditvergabe und zur Stärkung der Transparenzkriterien sehr stark von Oikocredit unterstützt. Derzeit sind etwa sechs Milliarden US Dollar von internationalen privaten MF-Investoren im Umlauf. Die MF-Branche ist in den vergangenen Jahren in manchen Regionen rasant gewachsen. Insbesondere in den städtischen Gebieten hat sich ein starkes Wachstum abgezeichnet, wodurch auch der Wettbewerb zugenommen hat. Daher kann es vorkommen, dass ein Kreditnehmer gleichzeitig mehrere Mikrokredite von verschiedenen MFIs aufnimmt und die Kreditanbieter ihre Beratungsfunktion vernachlässigen. Deshalb sind Transparenzkriterien sehr wichtig ebenso wie die Messung der tatsächlichen Wirkung der Mikrokreditvergabe.²¹⁴

Im folgenden Abschnitt werden einige Institutionen und Organisationen vorgestellt, die sich mit der Wirkungsanalyse und Qualitätsstandards bei der Mikrokreditvergabe beschäftigen und an deren Vorgaben sich Oikocredit orientiert.

4.9.1 Social Performance Task Force

Die Social Performance Task Force ist ein weltweites Netzwerk, das sich für die Verbesserung der sozialen Leistung von MFIs einsetzt.²¹⁵ Social performance oder auch soziale Leistungsstärke wird als „... die effektive Umsetzung der

²¹³ Vgl. Püspök (2011), Interview, 13.12.2011.

²¹⁴ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

²¹⁵ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

Mission einer Institution in die Tat unter Berücksichtigung anerkannter sozialer Werte“ definiert. Es geht im Prinzip darum, die soziale Mission einer Organisation zu realisieren, was die soziale Mission auch immer ist. Einige im Allgemeinen geförderte soziale Werte in der MF-Branche sind:

- Bereitstellen von finanziellen und nicht-finanziellen Dienstleistungen für eine große Anzahl von armen und von Finanzdienstleistungen ausgeschlossenen Menschen.
- Verbesserung der Qualität und der Angemessenheit der bereits angebotenen Dienstleistungen.
- Umsatzsteigerung in den Unternehmen der Kreditnehmer.
- Bewusstsein für Ermächtigung der Kunden schaffen.
- Reduzierung der sozialen Verwundbarkeit und Linderung der Armut.
- Verbesserung der Wirkung einer MFI auf die Umwelt oder die Allgemeinheit²¹⁶

Die Social Performance Task Force hat begonnen allgemeine Vorgaben für das Management der sozialen Leistungsfähigkeit zu definieren, dh eine Anzahl von Richtlinien, an die sich jede doppelt²¹⁷ und dreifach²¹⁸ gewinnorientierte MFI halten sollte. Die Idee dahinter ist, dass diese Normen sowohl die Erwartungen an die soziale Leistungsfähigkeit als auch an ihr Berichtswesen klar festschreiben. Die Standards wurden so entworfen, dass sie die Entwicklung der sozialen Leistungsfähigkeit über einen bestimmten Zeitraum zeigen und nicht nur von Ergebnissen zu einem bestimmten Zeitpunkt ausgehen. Die Normen wurden für sieben verschiedene Kategorien definiert. Diese sind:

²¹⁶ Vgl. URL: <http://sptf.info/what-is-social-performance> [Stand: 15.12.2011].

²¹⁷ Vgl. Tulchin (2003), S. 7. Der englische Begriff dafür lautet „Double Bottom Line MFIs“ und bedeutet, dass die MFIs sowohl den wirtschaftlichen Gewinn als auch die positive soziale Wirkung ihrer Tätigkeit anstreben.

²¹⁸ Vgl. Schuite/Pater (2008), S. 1. Der englische Begriff dafür lautet „Triple Bottom Line MFIs“ und bedeutet, dass sich die MFIs auf die wirtschaftliche, soziale und umweltbezogene Wirkung ihrer Tätigkeit konzentrieren.

- Soziale Ziele und Kundenzielgruppen
- Steuerung und Mitarbeiterengagement in sozialen Zielen
- Kundenschutz
- Produkte und Dienstleistungen, die die Bedürfnisse der Kunden befriedigen
- Soziale Verantwortung den Mitarbeitern gegenüber
- Kundenmonitoring
- Verantwortungsbewusste finanzielle Leistung

Die Standards wurden aus der Datensammlung und -auswertung des MIX Social Performance Report 2005 abgeleitet und kategorisiert. Sie beinhalten aber auch Vorschläge und Ausarbeitungen von anderen Institutionen und Organisationen, wie zum Beispiel CERISE, MFTransparency und Smart Campaign.²¹⁹ Diese werden im folgenden Abschnitt näher vorgestellt.

4.9.2 CERISE

CERISE ist ein Netzwerk in dem MF-Praktiker ihr Wissen austauschen können. Die Organisation wurde 1998 gegründet und vereint eine Vielzahl von Praktikern, Forschern, Geldgebern und Investoren vom Norden und Süden.²²⁰ CERISE wurde von drei französischen NROs, einem öffentlichen Forschungsinstitut sowie einer akademischen Institution gegründet.²²¹ Das Hauptziel der fünf Gründungsmitglieder war es, miteinander Wissen zu teilen und voneinander zu lernen. Die Tätigkeit von CERISE ist auf vier Bereiche ausgerichtet. Diese sind:

- Wirkung und soziale Leistung
- Landwirtschaftliche und ländliche Finanzierung
- Steuerung und soziale Entwicklungsfähigkeit
- Vermittlungsmethoden

²¹⁹ Vgl. URL: <http://sptf.info/sp-standards> [Stand: 15.12.2011].

²²⁰ Vgl. URL: http://www.cerise-microfinance.org/spip.php?page=sommaire&id_rubrique=2 [Stand: 15.12.2011].

²²¹ Vgl. URL: <http://www.cerise-microfinance.org/-members-and-partners-> [Stand: 15.12.2011].

In jedem dieser Bereiche hat CERISE auf die Erfahrungen seiner Mitglieder zurückgegriffen, Lehren daraus gezogen und in einigen Fällen operationale Instrumente entwickelt. Aus diesem Prozess der Erfahrungsverwertung von einzelnen Mitgliedern sind viele Allianzen und Synergien im gesamten MF-Sektor entstanden. Die Koordination dieses Netzwerkes von Allianzen ist die Hauptaufgabe von CERISE.²²² Oikocredit wurde 2009 als erster MF-Investor einem vollständigen Sozialaudit durch CERISE unterzogen. Das Ergebnis des Sozialaudit war, dass Oikocredit einen starken sozialen Auftrag hat und dass die Mitarbeiter ein engagiertes Wissensmanagement betreiben. Die Prüfung durch CERISE ergab auch, dass Oikocredit in Zukunft ihren Partnern vor allem bei dem Schritt der Sammlung und Auswertung von Daten bis zu ihrer tatsächlichen Nutzung mehr Hilfeleistungen bieten sollte.²²³

4.9.3 Microfinance Transparency

Microfinance Transparency ist eine weltweite Initiative für faire und transparente Preisgestaltung in der MF-Branche. Das Hauptziel der Organisation ist es, ein zentraler Anlaufpunkt der MF-Industrie zu sein und öffentlich ihr Engagement für eine transparente Preisgestaltung, Integrität und Armutsbekämpfung zu zeigen. Die Vision von Microfinance Transparency ist eine MF-Branche, die unter gesunden Bedingungen des freien Marktes operiert und wo Kunden und andere Interessensvertreter über ausreichende Informationen verfügen, um ihre Entscheidungen am Markt treffen zu können.²²⁴

Die Organisation wurde gegründet, um das Wohlergehen von armen Mikrounternehmern zu fördern und die Integrität der MF zur Armutsbekämpfung aufzuzeigen. Die MF-Industrie wächst kontinuierlich und ist sehr dynamisch. Die Idee, der MF wurde weltweit auf vielen verschiedenen Wegen und mit einer großen Vielfalt an Kreditnehmern und Investoren umgesetzt. Die MF war lange Zeit sehr transparent, jedoch wurden in einigen Bereichen, aufgrund von

²²² Vgl. URL: http://www.cerise-microfinance.org/spip.php?page=article&id_article=263 [Stand: 15.12.2011].

²²³ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

²²⁴ Vgl. URL: <http://mftransparency.org/> [Stand: 15.12.2011].

komplizierten Marktbedingungen und dem Mangel an Regulierungen, die tatsächlichen Gebühren der Kreditprodukte nie sorgfältig bestimmt.²²⁵

Aus diesem Grund möchte Microfinance Transparency essenzielle Informationen über die Gebühren von Kreditprodukten in einer klaren und verständlichen Form zur Verfügung stellen. Deshalb sammelt die Organisation unter anderem Daten über tatsächliche und effektive Zinssätze und Gebühren von MFIs um die Kunden besser über die Kosten ihrer Kredite zu informieren. Des Weiteren bietet Microfinance Transparency Weiterbildungsmöglichkeiten für Mitarbeiter von MFIs an. Seit ihrer Gründung 2008 haben 889 Branchenführer, die insgesamt 60 Millionen Kreditnehmer weltweit haben, die Unterstützungserklärung unterzeichnet.²²⁶ Oikocredit hat diese Erklärung ebenfalls unterzeichnet und ist stark an der Organisation beteiligt und arbeitet aktiv mit. Die Microfinance Transparency ist ein wichtiger Bestandteil im Oikocredit Aktionsplan gegen die Gefahr der Überschuldung von Kreditnehmern.²²⁷

4.9.4 Smart Campaign

Die Smart Campaign wurde 2010 gegründet um Menschen aus dem MF-Sektor zusammenzubringen und einen gemeinsamen Verhaltenskodex zu definieren, der regelt, wie Kunden behandelt werden sollen und wie die Kundenschutzmaßnahmen innerhalb der MF-Branche zu implementieren sind. Durch die Einbindung der Kundenschutzmaßnahmen in alle Bereiche der Geschäftstätigkeit, können MFIs aktiv und gemeinsam die MF stärken und der MF-Branche zur Führungsposition im verantwortungsbewussten Bankwesen verhelfen.²²⁸

MFIs, welche die Prinzipien der Smart Campaign in ihrer Arbeit umsetzen, schaffen starke, dauerhafte Beziehungen mit ihren Kunden und steigern somit die

²²⁵ Vgl. URL: <http://mftransparency.org/about/> [Stand: 15.12.2011].

²²⁶ Vgl. URL: <http://mftransparency.org/about/> [Stand: 15.12.2011].

²²⁷ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

²²⁸ Vgl. URL: <http://www.smartcampaign.org/about-the-campaign/campaign-mission-a-goals> [Stand: 28.12.2011].

Kundenbindung. Darüber hinaus reduzieren sie die finanziellen Risiken. Werden diese Vorschriften in die Kreditvergabekriterien und die Informationsoffenlegung miteinbezogen, so ist es MF-Investoren möglich, eine gesündere, am Kunden orientierte MF-Branche aufzubauen. Dadurch wird das Portfolio gestärkt und attraktive Renditen gesichert. Um die MF-Branche zu unterstützen, sowohl sozial als auch finanziell nachhaltig zu arbeiten, kooperiert die Smart Campaign mit führenden MF-Anbietern auf der ganzen Welt. Das Ziel ist es, den MFIs die notwendigen Werkzeuge und Ressourcen zur Verfügung zu stellen, um transparente und vernünftige finanzielle Dienstleistungen allen Kunden anbieten zu können. Das Hauptziel der Smart Campaign ist es, die MF-Branche zu stärken und sie als Vorbild für verantwortliches Bankwesen zu etablieren. Dabei soll der Kunde im Mittelpunkt stehen.²²⁹

Oikocredit implementiert die Prinzipien der Smart Campaign von Anfang an. Als die Konsumentenschutzstandards entwickelt wurden, ergriff Oikocredit sofort die Initiative diese in jedem ihrer Verträge zu integrieren. Nach und nach wurden die Standards vollständig in der Organisation umgesetzt. Sie wurden zu einem festen Bestandteil ihrer Sorgfaltspflicht in der Kreditvergabe und der Investition in neue Projekte. Die Mitarbeiter von Oikocredit bekamen eigene Schulungen zu den Konsumentenschutzprinzipien und deshalb ist die Einhaltung dieser Vorschriften ein Teil ihrer Kontrolltätigkeiten.

Mithilfe von MFIs, der Smart Campaign und der Mikrofinanzvereinigung hat Oikocredit Schulungen über die Konsumentenschutzstandards auf den Philippinen organisiert. In Zukunft sollen die Mitarbeiter von MFIs, mit denen Oikocredit in Indien kooperiert, auch in diesem Bereich geschult werden. Einige Mitarbeiter werden zu sogenannten Smart Gutachtern ausgebildet und Oikocredit arbeitet im sogenannten Smart Führungskomitee mit, um einerseits die Standards weiterzuentwickeln und andererseits ihre Implementierung in der MF-Branche zu

²²⁹ Vgl. URL: <http://www.smartcampaign.org/about-the-campaign/campaign-mission-a-goals> [Stand: 28.12.2011].

unterstützen. Darüber hinaus hat Oikocredit in einer Arbeitsgruppe mitgewirkt, um ähnliche Prinzipien auch für Investoren zu entwickeln.²³⁰

4.9.5 Progress out of Poverty Index

Der Progress out of Poverty Index ist ein einfaches und präzises Instrument, um den Grad der Armut von Gruppen oder Individuen zu messen. Jene MFIs, die den PPI implementieren, sind in der Lage die Bedürfnisse ihrer Kunden besser zu bestimmen und die Effizienz ihrer Programme zu evaluieren. Weiters kann analysiert werden, in welchem Zeitraum die Kunden es geschafft haben, der Armut zu entkommen und welche Maßnahmen ihnen dabei am meisten geholfen haben.²³¹

Die Grameen Foundation hat bereits vor langer Zeit erkannt, wie wichtig die Messung der sozialen Wirkung von MF-Programmen für die Erreichung ihrer Mission ist, nämlich die Reichweite und die Auswirkung auf die Ärmsten der Armen zu maximieren. Deshalb entwickelte die Grameen Foundation den PPI, da soziale Wirkungsmessung bei ihrer Arbeit im Mittelpunkt steht. Das Konzept soll MFIs helfen, sowohl die sozialen als auch die finanziellen Auswirkungen ihrer Programme akkurat zu messen und somit ihr Angebot besser an die Bedürfnisse der Kreditnehmer anzupassen.²³² Bei der Implementierung des PPI bei den MFIs weltweit und bei der Weiterentwicklung des Konzeptes arbeitet die Grameen Foundation eng mit Oikocredit zusammen.²³³

Die Analyse von PPI-Daten über einen bestimmten Zeitraum liefert Informationen darüber, ob sich die Lebensbedingungen der Mikrokreditnehmer tatsächlich verbessert haben und ob diese es geschafft haben, sich aus der Armut zu befreien. Das PPI-Konzept wird in der Praxis in Form von Hausbesuchen bei Kunden

²³⁰ Vgl. URL: <http://www.smartcampaign.org/news-a-highlights/whats-happening/8-2010/484-ben-simmes-director-of-social-performance-and-financial-analysis-oikocredit> [Stand: 28.12.2011].

²³¹ Vgl. URL: <http://www.progressoutofpoverty.org/understanding-the-progress-out-poverty-index> [Stand: 30.12.2011].

²³² Vgl. URL: <http://www.progressoutofpoverty.org/our-vision> [Stand: 30.12.2011].

²³³ Vgl. Oikocredit (2011b), Vortrag Oikocredit-Workshop.

umgesetzt, im Rahmen derer ein länderspezifischer Fragebogen beantwortet wird. Es werden zehn Fragen zu überprüfbareren Daten gestellt, wie zB Familiengröße, Zahl der abhängigen Kinder und jener, die zur Schule gehen und Art der Wohnung. Anhand der Auswertung der Fragebögen erhält eine MFI Information darüber, ob und wie effizient sie ihre Zielgruppe erreicht hat.²³⁴

4.9.6 UN Principles for Investors in Inclusive Finance

Oikocredit hat 2011 die “UN Principles for Investors in Inclusive Finance“ unterzeichnet. Die Umsetzung dieser Prinzipien soll die Verpflichtung zum fairen Umgang mit Kunden und zum Schutz der Kreditnehmer bekunden. Die PIIF sind eine Art Gütesiegel für MF, wobei „Inclusive Finance“ für ein Finanzsystem steht, in dem alle Menschen Zugang zu finanziellen Dienstleistungen haben, unabhängig ihres Einkommens. Die PIIF umfassen somit Bereiche wie Kundenschutz, verantwortungsvolles Investment, Einhaltung der Transparenzkriterien und der Kreditkonditionen sowie Diversifizierung finanzieller Servicedienstleistungen. Weltweit haben insgesamt 40 MFIs die PIIF unterzeichnet.²³⁵

Ob die MFIs, mit denen Oikocredit kooperiert, auch die PIIF einhalten, wird von der Zentrale in Holland überprüft. Die Kriterien werden mit den Kreditnehmern besprochen, das sind im Fall von Oikocredit nicht die Kreditnehmer, sondern die MFIs. Sie werden in den Kreditverträgen verpflichtet, sich an die PIIF zu halten. Da Oikocredit über Länderververtretungen vor Ort verfügt, ist es einfacher an verlässliche Informationen über die Arbeitsweise und den Ruf einer MFI zu kommen. In der Oikocredit Zentrale in Holland ist ein Vorstandsmitglied rein für die Überprüfung der sozialen Wirkung der investierten Gelder zuständig.²³⁶

²³⁴ Vgl. Oikocredit (2010a), S. 17.

²³⁵ Vgl. Oikocredit (2010c), S. 9.

²³⁶ Vgl. Püspök (2011), Interview, 13.12.2011.

5 Schlussfolgerung

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass mithilfe von MF-Programmen Millionen armer Menschen sich ein Leben in menschenwürdigeren Umständen schaffen können. Mit sehr wenig Kapital kann sehr viel bewirkt werden. Der mögliche Bedarf an MF wird zu einem Viertel gedeckt, da viele Länder aufgrund einer fehlenden rechtlichen Infrastruktur und politischer Instabilität noch überhaupt nicht erschlossen sind. Die Nachfrage nach MF-Produkten wird somit in Zukunft noch stark steigen.

Eine Investition in eine Entwicklungsgenossenschaft wie Oikocredit ist eine ethische und sichere Anlageform. Die Dividende ist nicht besonders hoch, aber als Investor, weiß man exakt, was mit dem angelegten Geld passiert bzw. dass es nach ethischen Prinzipien verwendet wird. Entwicklungshilfe in der herkömmlichen Art in Form von Spenden ist nicht unbedingt eine Alternative zu einer Investition bei Oikocredit. Im Prinzip sind beide Ansätze der Entwicklungshilfe in bestimmten Situationen hilfreich.

6 Literaturverzeichnis

BERNASEK, Alexandra (1999): Informal Sector, in: PETERSON, Janice/LEWIS Margaret: The Elgar Companion to Feminist Economics, p. 472 -478. Cheltenham, UK.

CHARITONENKO, Stephanie/AFWAN, Ismah (2003): Commercialization of Microfinance – Indonesia. Asian Development Bank. URL: http://www.adb.org/Documents/Reports/Commercialization_Microfinance/INO/micro_ino.pdf [Stand: 09.09.2011].

DALEY-HARRIS, Sam (2009): State of Microcredit Summit Campaign Report. Washington D.C. URL: http://www.microcreditsummit.org/uploads/socrs/SOCR2009_English.pdf [Stand: 26.08.2011].

DEUTSCHER BUNDESTAG (2002): Globalisierung der Weltwirtschaft: Schlussbericht der Enquete-Kommission. Leske + Budrich. Opladen.

DIECKMANN, Raimar (2008): Mikrofinanz-Investments. Eine sozial verantwortliche Anlage mit großem Potential. Aktuelle Themen, Deutsche Bank Research. URL: http://www.microfinance.li/files/Deutsche_Bank_Studie.pdf [Stand: 23.08.2011].

ELSER, Laura/HANNIG, Alfred/WISNIWSKI, Sylvia (1999): Comparative Analysis of Savings Mobilization Strategies. Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP), Working Group on Savings Mobilization. Eschborn. URL: <http://www.uncdf.org/mfdl/readings/SavingMobilize.pdf> [Stand: 23.08.2011].

FELDER-KUZU, Naoko (2005): Making Sense. Mikrofinanzierung und Mikroinvestitionen. Hamburg.

FERNANDO, Jude L. (2006): Introduction. Microcredit and empowerment of women: Blurring the boundry between development and capitalism, in: Microfinance. Perils and prospects, p. 1-43. New York.

GHATAK, Maitreesh/GUINNANE, Timothy W. (1999): The economics of lending with joint liability: theory and practice, in: Journal of Development Economics Vol. 60. URL: http://salome.lse.ac.uk/courses/eh422/G/guinnane_ghatak.pdf [Stand: 25.08.2011].

HELMS, Birgit (2006): Access for All. Building Inclusive Financial Systems. The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank. Washington. URL: http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2715/Book_AccessforAll.pdf [Stand: 23.08.2011].

HÖLTGE, Kristin (2002): Bankgeschäft oder mehr? – Die Kreditaktivitäten der Mikrofinanzbank Georgien (MBG) aus entwicklungspolitischer Perspektive. HU Berlin.

HULME, David (1997): Impact Assessment Methodologies for Microfinance: A Review. Paper for the Virtual Meeting of the CGAP Working Group on Impact Assessment Methodologies. URL: http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNACB901.pdf [Stand: 10.08.2011].

HUSSEIN, Maliha/HUSSAIN Shazreh (2003): The Impact of Microfinance on Poverty and Gender Equity – Approaches and Evidence from Pakistan. Pakistan Microfinance Network. URL: <http://www.genfinance.info/Case%20Studies/PakistanGenderReport.pdf> [Stand: 09.08.2011].

JOLIS, Alan (1996): The Good Banker. The Independent on Sunday Supplement, 5 May 1996. URL: <http://www.gdrc.org/icm/grameen-goodbanker.html> [Stand: 07.09.2011].

KARLAN, Dean/GOLDBERG Nathanael (2007): „Impact Evaluation“ for Microfinance: Review of Methodological Issues. In: Doing Impact Evaluation, No. 7. The World Bank. URL: http://karlan.yale.edu/p/Doing_ie_series_07.pdf [Stand: 09.08.2011].

KÖNIG, Thorsten (2008): Impact Evaluation im Bereich Microfinance. Arbeit für die Technische Universität Kaiserslautern. URL: http://www.mikrofinanzwiki.de/file/565/Impact_Evaluation_Koenig_2010.pdf [Stand: 09.08.2011].

LAKWO, Alfred (2006): Microfinance, rural livelihoods, and women´s empowerment in Uganda. African Studies Centre, Research Report 85/2006. Leiden. URL: <http://www.ascleiden.nl/pdf/rr85lakwo.pdf> [Stand: 08.08.2011].

LEDGERWOOD, Joanna (1999): Microfinance Handbook: an institutional and financial perspective. Washington, D.C.

LOHMANN, Nike (2009): Mikrofinanz in Entwicklungsländern – Hilfe für die Armen? In Spektrum 104. LIT Verlag. Berlin.

MAJOOR, Herma/MANDERS Joke (2009): Women´s Empowerment – Comparing Concepts & Assessing Implications for Microfinance. Femconsult – In Auftrag gegeben von Oikocredit. Amersfoort.

MAYOUX, Linda (2000): Micro-finance and the empowerment of women – A review of the key issues. Social Finance Working Paper No. 23 for the International Labour Office. URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/documents/publication/wcms_s_117993.pdf [Stand: 06.08.2011].

MAYOUX, Linda (2005): Women´s Empowerment through Sustainable Microfinance: Rethinking “Best Practice”. URL: http://www.genfinance.info/Documents/Mayoux_Backgroundpaper.pdf [Stand: 08.08.2011].

OBOJES, Bernhard (2012): Öffentlichkeitsarbeit Oikocredit Austria, persönliche Kommunikation – Anfrage Informationsmaterialien über Oikocredit, Wien, 12.01.2012, durchgeführt von Lejla Kurspahic.

OIKOCREDIT (2010a): Engagement für faire Finanzierungen. Jahresbericht 2010. Oikocredit International, Amersfoort.

OIKOCREDIT (2010b): Mit einer Geldanlage Armut „ersparen“ – Was Mikro- und Projektkredite bewirken können. Förderkreis Oikocredit Österreich. Wien.

OIKOCREDIT (2010c): 20 Jahre „in Menschen investieren“. Jahresbericht 2010 Oikocredit Austria. Wien.

OIKOCREDIT (2011a): Mit einer Geldanlage Armut „ersparen“. Präsentation bei einem Oikocredit-Workshop für Interessierte, veranstaltet vom österreichischen Förderkreis in Wien.

OIKOCREDIT (2011b): Oikocredit – In Menschen investieren. Vortrag bei einem Oikocredit Workshop für Interessierte, veranstaltet vom österreichischen Förderkreis in Wien.

PÜSPÖK, Peter (2011): Vorsitzender Oikocredit Austria, Interview über Oikocredit, Wien, 13.12.2011, durchgeführt von Kurspahic Lejla.

READE-SOH, Nicolà/STOCKMANN, Reinhard (2009): Wirkungsorientierung und Evaluierung in der Entwicklungszusammenarbeit. Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung. URL: http://www.berlin-institut.org/fileadmin/user_upload/handbuch_texte/pdf_Reade_Stockmann_EvaluationEZ.pdf [Stand: 09.09.2011].

ROTH, Jim/MCCORD, Michael J./LIBER, Dominic (2007): The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries. The Microinsurance Centre. URL:

<http://www.microinsurancecentre.org/UploadDocuments/Landscape%20study%20paper.pdf> [Stand: 24.08.2011].

ROTH, Michael/STEINWAND, Dirk (2004): Mikrofinanz: Weltweites Erfolgsmodell, nicht nur in Deutschland? – Zur Übertragbarkeit der Erfahrungen aus Entwicklungsländern auf Deutschland. Eschborn. URL: http://www.microlending-news.de/artikel/Internat_Erfolgsmodell.pdf [Stand: 05.08.2011].

RUTHERFORD, Stuart (1999): The Poor and Their Money – An essay about financial services for poor people. University of Manchester, Department for International Development. URL: <http://www.uncdf.org/mfdl/readings/PoorMoney.pdf> [Stand: 23.08.2011].

SCHUITE, Geert Jan/PATER Alberic (2008): The Triple Bottom Line for Microfinance, Triodos Facet. URL: <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.36742/18.pdf> [Stand: 15.12.2011].

SPIEGEL, Peter (2009): Muhammad Yunus – Der Banker der Armen: Der Friedensnobelpreisträger. Sein Leben. Seine Vision. Seine Wirkung. Herder Verlag, 4. Auflage. Freiburg im Breisgau.

SÜTTERLIN, Sabine (2007): Mein Wort zählt – Mikrokredite: Kleines Kapital – große Wirkung. Brandes & Apsel Verlag. Frankfurt.

TULCHIN, Andrew (2003): Microfinance's Double Bottom Line – Measuring Social Return for the Microfinance Industry, Social Enterprise Associates. URL: http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.27273/13947_13947.pdf [Stand: 15.12.2011].

VIGENINA, Denitsa/KRITIKOS Alexander S. (2004): The Individual Micro-Lending Contract: Is it a Better Design than Joint-Liability? – Evidence from Georgia, in: Economic Systems, Vol. 28, p. 155-176. URL:

<http://www.gdrc.org/icm/country/georgia-Individualloan-econsystem.pdf> [Stand: 25.08.2011].

WIECZOREK-ZEUL, Heidemarie (2007): Ohne Frauen keine nachhaltige Entwicklung. E+Z, Nr. 5, S.188-190. URL: <http://www.inwent.org/ez/articles/054033/index.de.shtml> [Stand: 26.08.2011].

YUNUS, Muhammad mit JOLIS, Alan (2006, Original von 1997): Für eine Welt ohne Armut. Bergisch Gladbach.

ZELLER, Manfred/SHARMA, Manohar (2002): Access to and Demand for Financial Services by the Rural Poor: A Multicountry Synthesis, in: ZELLER, Manfred/MEYER, Richard: The Triangle of Microfinance. Financial Sustainability, Outreach and Impact. Baltimore and London, S. 19-45.

ZINTL, Michaela (2008): Wirkungsevaluierungen. Zum Stand der internationalen Diskussion und dessen Relevanz für die Evaluierung der deutschen Entwicklungszusammenarbeit. Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung. URL: http://www.bmz.de/de/zentrales_downloadarchiv/erfolg_und_kontrolle/Evaluation_Working_Papers/BMZ_WP_Wirkungsevaluierung_2009.pdf [Stand: 11.08.2011].

Weitere verwendete Internetquellen:²³⁷

BANCOSOL (2011): <http://www.bancosol.com.bo>

BANK FOR AGRICULTURE AND AGRICULTURAL COOPERATIVES (2011):
http://www.baac.or.th/baac_en

BANGLADESH RURAL ADVANCEMENT COMMITTEE (2011): <http://www.brac.net>

BANK RAKYAT INDONESIA (2011): <http://www.bri.co.id>

CERISE – The Microfinance Knowledge Network (2011): <http://www.cerise-microfinance.org>

CONSULTATIVE GROUP TO ASSIST THE POOR (2011): <http://www.cgap.org>

DEUTSCHE WELTHUNGERHILFE E.V. (2011): <http://www.welthungerhilfe.de>

GRAMEEN BANK – Bank for the Poor (2011): <http://www.grameen.com>

GRAMEEN BANK –The Good Banker (2011): <http://www.gdrc.org>

MICROFINANCE INFORMATION EXCHANGE – Ranking of Microfinance Institutions (2010): <http://indiamicrofinance.com>

MICROFINANCE INFORMATION EXCHANGE, Inc. (2011): <http://www.mixmarket.org>

MICROFINANCE TRANSPARENCY (2011): <http://mftransparency.org>

MICROSAVE – Market-led solutions for financial services (2011):
<http://www.microsave.org>

NORDELBISCHES ZENTRUM FÜR WELTMISSION UND KIRCHLICHEN WELTDIENST (2011): <http://www.eine-welt-info.de>

ÖKUMENISCHER RAT DER KIRCHEN (2011): <http://www.oikoumene.org>

OIKOCREDIT (2011): <http://www.oikocredit.org>

PROCREDIT HOLDING AG & CO (2011): <http://www.procredit-holding.com>

PROGRESS OUT OF POVERTY (2011): <http://www.progressoutofpoverty.org>

SELF EMPLOYED WOMEN´S ASSOCIATION (2011): <http://www.sewa.org>

SOCIAL PERFORMANCE TASK FORCE (2011): <http://sptf.info>

THE SMART CAMPAIGN (2011): <http://www.smartcampaign.org>

²³⁷ In dieser Arbeit wurden jeweils in der Fußnote die kompletten Internetadressen mit dem Zugriffsdatum angegeben, um es dem Leser einfacher zu machen, bei Bedarf schneller weitere Informationen abzufragen. Deshalb werden in der folgenden Auflistung nur die Hauptseiten angeführt.

7 Anhang

7.1 Zusammenfassung

In dieser Arbeit wird die Wirkung kooperativer Mikrofinanzsysteme in der Bekämpfung von Armut untersucht. Im ersten Teil wird das Thema der Mikrofinanzierung theoretisch aufgearbeitet, wobei insbesondere auf die Entstehung und Arbeitsweise von Mikrofinanzinstitutionen eingegangen wird. Danach werden die bekanntesten Anbieter von Mikrofinanzierung – unter anderem die mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichnete Grameen Bank – vorgestellt.

Frauen sind die Hauptzielgruppe von Mikrokreditprogrammen und weisen eine beachtliche Rückzahlungsquote auf, deshalb wird diesem Phänomen ein Abschnitt gewidmet. Die soziale Wirkung von Mikrofinanzprogrammen und ihre Nachhaltigkeit spielen eine wichtige Rolle in der Beurteilung von Mikrofinanzinstitutionen. In der Literatur werden dazu verschiedene Ansätze diskutiert, die in dieser Arbeit kurz erläutert werden.

In der zweiten Hälfte dieser wissenschaftlichen Abhandlung wird anhand des Fallbeispiels einer internationalen Entwicklungsgenossenschaft – nämlich Oikocredit – gezeigt, wie Mikrofinanzierung in der praktischen Erfahrung abläuft. Dazu wird die Arbeitsweise und Entwicklung von Oikocredit, sowie ihr Fokus auf Frauen und ihre Maßnahmen zur Evaluierung der sozialen Wirkung ihrer Projekte beschrieben.

7.2 Abstract

This paper examines the effect of cooperative microfinance systems in the fight against poverty. In the first part a theoretical review of microfinance is given, whereby the emphasis is on the formation, development and operation strategies of microfinance institutions. Thereafter the most famous microfinance institutions worldwide are presented, among others, the Nobel Peace Prize awarded Grameen Bank.

Women are the main target group of microcredit programmes because they have a remarkable repayment rate. Therefore a segment of this paper is devoted to that phenomenon. The social impact of microfinance programmes and their sustainability play an important role in the assessment of microfinance institutions. Hence, various approaches to those issues are discussed in the literature. The main idea of the most popular ones is briefly discussed in this paper.

The second part of this paper is based on a case study of an international development cooperative, namely Oikocredit. The objective is to examine, how microfinance is proceeded in practical experience. Therefore the method and development of Oikocredit, as well as its focus on the empowerment of women and its tools to evaluate the social impact of its projects are described.

7.3 Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Angebotspalette von Mikrofinanzdienstleistungen	24
Abbildung 2: Anteil der weiblichen Kreditnehmer	39
Abbildung 3: Klassische Wirkungskette	61
Abbildung 4: Zielebenen von Wirkungsevaluationen	61
Abbildung 5: Organisationsstruktur Oikocredit International.....	75
Abbildung 6: Kapitalzuwachs Oikocredit International	77
Abbildung 7: Kapitalkreislauf in der Mikrofinanzierung	81
Abbildung 8: Verteilung nach Sektoren	82
Abbildung 9: Verteilung nach Regionen	83
Abbildung 10: Entwicklung der Mitgliederzahlen von 2006 bis 2010	93
Abbildung 11: Entwicklung des Anteilskapitals von 2006 bis 2010	93

7.4 Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: MFI-Formen nach Sektoren eingeteilt	12
Tabelle 2: Top 10 MFIs nach ihrer Reichweite im Jahre 2009	21
Tabelle 3: Anteil der Spareinlagen am Gesamtkreditportfolio	21
Tabelle 4: Entwicklung von Oikocredit International (2006-2010)	76

7.5 Gesprächsleitfaden

Interview mit dem Vorstandsvorsitzenden von Oikocredit Austria, Herrn Dkfm. Peter Püspök, am 13. Dezember 2011

Sie waren viele Jahre lang bei der Raiffeisenzentralbank tätig, davon viele Jahre im Vorstand. Was hat Sie dazu bewogen, sich nach Ihrer aktiven Karriere als Banker ehrenamtlich bei Oikocredit zu engagieren?

Welche Rolle spielt die ökumenische Kirche heute bei Oikocredit International oder auch beim Förderkreis in Österreich?

Warum werden Kredite bevorzugt an Frauen vergeben, obwohl diese eher eine untergeordnete Rolle in der Kirche spielen? Hat man sich dabei am Grameen Modell orientiert?

Ist eine Investition in Oikocredit eine Alternative zu den herkömmlichen Spenden, da Spenden oft versickern und man nicht genau weiß, was mit dem Geld geschieht?

Oikocredit hat die „Principles for Investors in Inclusive Finance“ unterzeichnet. Wie kann man sich die Umsetzung dieser Prinzipien vorstellen? Wer kontrolliert das?

Was passiert, wenn Oikocredit an ein „schwarzes Schaf unter den MFIs“ gerät, dh an eine MFI, die nicht die soziale Wirkung im Vordergrund sieht, sondern den kurzfristigen Profit? Versichert man sich dagegen im Vorhinein?

Wählen alleine die Mitarbeiter der Regional- und Länderbüros die Geschäftspartner (MFIs) aus oder muss der Wahl auch die Zentrale in Holland zustimmen?

Wie groß ist die Nachfrage nach MF? Kann es passieren, dass Oikocredit mehr Kapital von Anlegern erhält, als nachgefragt wird? Was würde dann mit dem überflüssigen Kapital passieren?

Wird der Sektor der MF in Zukunft noch mehr wachsen?

Wie lange wird ein Mikrounternehmen als ein solches angesehen?

7.6 Mitgliedschaftsformular Oikocredit



Oikocredit Austria

Österreichischer Förderkreis,

A-1040 Wien, Möllwaldplatz 5/1

Tel. und Fax: +43 (0)1 505 48 55

E-Mail: office@oikocreditaustria.at

Internet: www.oikocredit.at

MITGLIEDSCHAFT AUFNAHMEANTRAG

Ich/Wir beantrage/n die Aufnahme als Mitglied bei Oikocredit Austria.

Ich/Wir verpflichte/n mich/uns dadurch:

- die Satzungen der Oikocredit International und des österreichischen Förderkreises (Oikocredit Austria) anzuerkennen.
- den Mitglieds- bzw. Förderbeitrag in der Höhe von € _____ jährlich zu entrichten. (Der Mitgliedsbeitrag beträgt pro Jahr € 15,-; für Jugendliche bis 18 Jahre € 4,-; für fördernde Mitglieder mindestens € 36,- pro Jahr.)

Falls keine automatische Abbuchung des Mitgliedschaftsbeitrages gewünscht wird, bitte um Überweisung auf das Vereinskonto von Oikocredit Austria, Nr. 4843517 bei der Erste Bank, BLZ 20111.

- mindestens einen Genossenschaftsanteil in der Höhe von € 200,- bei Oikocredit International über den österreichischen Förderkreis (Oikocredit Austria) zu erwerben.

Vor- und Zuname bzw. Name der Gruppe/Organisation/Pfarre usw. Geburtsdatum

Bei Gruppen/Organisationen/Pfarrern usw. : Name der vertretungsbefugten Person

Postleitzahl, Ort

Straße, Nr.

Telefon

Fax

E-Mail

Kontonummer lautend auf BLZ Bankbezeichnung

**Als Identitätsnachweis übersende ich die Kopie eines amtlichen
Lichtbildausweises**

(bei physischen Personen: Personalausweis, Pass, Führerschein; bei juristischen
Personen: Registerauszug).

**Für die jährliche Zahlung des Mitgliedsbeitrags besteht die Möglichkeit
einer automatischen Abbuchung:**

Der jährliche Beitrag soll bis auf Widerruf vom oben angegebenen
Bankkonto abgebucht werden.

**Ich/Wir ersuche/n Sie, mit allfälligen Dividenden auf die Oikocredit - Anteile
(nach Einbehalt eventuell offener Mitgliedsbeiträge) wie folgt zu verfahren:**

- Überweisung an mich/uns Spende an den Förderkreis
(Oikocredit Austria)
- Zuzählung zu den Anteilen (Thesaurierung) Spende an Oikocredit
International

Von Oikocredit habe/n ich/wir erfahren durch:

- Freunde/Bekannte Veranstaltung (welche)
- Rundbrief, Zeitschriften, Internet (welche) Sonstiges

Ort, Datum

Unterschrift

Curriculum Vitae



Persönliche Daten

Name: Lejla Kurspahić, Bakk.
Geburtsdaten: 27. April 1986, Višegrad, Bosnien
Staatsangehörigkeit: Bosnien und Herzegowina
E-Mail: l.kurspahic@hotmail.com

Universitäre Ausbildung

08/2010-12/2010 Auslandssemester an der „International Business School of Jönköping“, Schweden
Schwerpunkt: „Leadership“ und „Strategy and Change Processes in Supply Chains“

10/2009-02/2012 Universität Wien, Masterstudium der Internationalen Betriebswirtschaft
Schwerpunkt: Innovations- und Technologiemanagement

10/2006-09/2009 Universität Wien, Bakkalaureatsstudium der Betriebswirtschaft
Schwerpunkt: Internationale Rechnungslegung

Schulausbildung

09/2001-06/2006 Handelsakademie Steyr
Schwerpunkt: Marketing, Journalismus und Medien
Matura mit ausgezeichnetem Erfolg

09/1997-07/2001 Bundesrealgymnasium Steyr
Schwerpunkt: Mathematik und Darstellende Geometrie

09/1993-07/1997 Volksschule Promenade Steyr

Berufserfahrung

01/2012-01/2012	Renault Österreich, Händlerkonvention, Promotorin
10/2011-10/2011	Renault Österreich, Vienna Night Run, Promotorin
02/2011-02/2011	Bank Austria, Bauen & Energie Messe, Promotorin
05/2010-07/2010	Renault Österreich, Aushilfskraft
02/2010-02/2010	Bank Austria, Bauen & Energie Messe, Promotorin
10/2009-12/2009	Hennes & Mauritz GesmbH, Verkauf
07/2008-09/2008	RCI Bank AG, Vertrieb
07/2007-09/2007	T-Mobile GesmbH Wien, Customer Care

Sonstiges

Fremdsprachen

Bosnisch:	Muttersprache
Deutsch:	„zweite“ Muttersprache
Englisch:	verhandlungssicher
Spanisch:	gute Kenntnisse
Französisch:	Grundkenntnisse

EDV-Kenntnisse

MS Office Anwenderkenntnisse

Außercurriculare Aktivitäten

Nachhilfe in Rechnungswesen, Betriebswirtschaft und Englisch während der Schulzeit

Teilnahme an der INEX Sustainability Challenge 2011, Gruppenprojekt: „Urban Farming“ in Kooperation mit einem Kindergarten in Wien

Soziales Engagement bei einem SOS-Kinderdorf in Sarajewo, Bosnien und Herzegowina