

DIPLOMARBEIT

Titel der Diplomarbeit

„Mikrofinanzierung in Österreich –
Chance oder Tabuthema?“

Verfasserin

Christa Fitzinger

angestrebter akademischer Grad

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

Wien, im Juli 2008

Studienkennzahl lt. Studienblatt: A 157

Studienrichtung lt. Studienblatt: Internationale Betriebswirtschaft

Betreuer: Univ.-Prof. Dr. Jörg Finsinger

„Ich versichere, dass ich die vorliegende Diplomarbeit selbständig verfasst habe und dass ich dazu keine anderen als die angeführten Quellen und Hilfsmittel verwendet habe. Dieses Diplomarbeitsthema habe ich an keiner anderen Universität im In- und Ausland eingereicht. Außerdem habe ich die Reinschrift der Diplomarbeit einer Korrektur unterzogen und eine Kopie verwahrt.“

Vorwort

Nach anfänglichen Projekten in den 1980er Jahren avancierte die Mikrofinanz zu einem zentralen entwicklungspolitischen Instrument der Gegenwart. In fachspezifischen Debatten wird die Mikrofinanz den Entwicklungsländern zugeordnet, aber selten mit Erste-Welt-Ländern in Verbindung gebracht. Erst in den letzten Jahren gelang es in wirtschaftlich stabilen Ländern das öffentliche Bewusstsein für dieses Thema zu sensibilisieren.

Spätestens seit der Verleihung des Friedensnobelpreises 2006 ist die Mikrofinanz auch hierzulande in aller Munde. Dieser wurde zu gleichen Teilen an den Ökonomen und Mikrofinanzpionier Muhammad Yunus und sein Referenzmodell Grameen Bank verliehen. Dieser Anlass sorgte nicht nur für verstärkte mediale Resonanz sondern war für mich ausschlaggebend um diese Thematik in einer wissenschaftlichen Arbeit abzuhandeln.

In meinen Ausführungen gehe ich der Frage nach, inwieweit Mikrofinanz außerhalb der Entwicklungsländer vertreten ist und ob sich vorhandene Projekte von jenen der Entwicklungsländer unterscheiden. Konkrete Ausführungen beziehen sich auf den EU-Raum, im speziellen wird Österreich behandelt.

Großer Dank gilt meinem Betreuer, Herrn Univ.-Prof. Dr. Jörg Finsinger, und meinen Interviewpartnern, insbesondere Herrn Othmar Kos und Herrn Gerhard Novy, welche mir in zahlreichen Gesprächen verschiedene Anschauungen näher brachten.

Wien, im Juli 2008

Christa FITZINGER

Inhalt

1	EINLEITUNG	7
2	STATUS QUO DER MIKROFINANZ IN ENTWICKLUNGSLÄNDERN	8
2.1	Definition Mikrofinanzierung	8
2.2	Mikrofinanz als entwicklungspolitische Konfliktlösung	10
2.3	Chronologischer Abriss.....	11
2.3.1	Vom Ursprung bis zur Mikrofinanzrevolution.....	11
2.3.2	Meilensteine im neuen Jahrtausend.....	13
2.4	Mikrofinanzprogramme und deren rechtliche Verankerung	15
2.5	Klassische Geschäftsfelder	19
2.5.1	Kleinkreditgeschäft.....	19
2.5.2	Einlagengeschäft	19
2.5.3	Intelligente Zahlungslösungen	25
2.5.4	Mikroversicherung.....	27
2.6	Strategien der Mikrokreditvergabe.....	28
2.6.1	Individualkredit.....	29
2.6.2	Gruppenkredit	31
2.6.2.1	Mismatching.....	35
2.6.2.2	Domino-Effekt	36
2.7	Erfolgreiche Mikrokreditkonzepte	37
2.7.1	Bank Rakyat Indonesia	37
2.7.2	FINCA	40
2.7.3	Grameen Bank.....	42
2.8	Kritische Schlussfolgerungen.....	46
2.9	Tendenzentwicklungen	48
3	MIKROFINANZIMPULSE IM EU-RAUM	52

3.1	Charakteristika europäischer Mikrofinanzprogramme.....	52
3.2	Performance der europäischen Mikrofinanzbewegung	54
3.3	Die Mikrokreditvergabe im Speziellen	56
3.3.1	Problemstellung und potentielle Marktgröße	57
3.3.2	Europäische Mikrokreditdefinition	60
3.3.3	EU-Rechtliche Verankerung der Kleinkreditvergabe	62
3.3.4	Hauptakteure in der Mikrokreditvergabe	63
3.3.5	Ausprägungen von Mikrokreditmodellen	64
3.3.6	Europäischer Aktionsrahmen zur Förderung der Mikrokreditvergabe	66
3.3.6.1	Appelle zur gemeinschaftlichen Mikrokreditvergabe	66
3.3.6.2	Verabschiedete Finanzierungsprogramme	69
3.3.6.3	Informationsplattformen und Diskussionsforen	72
3.4	Ausgewählte Referenzmodelle	73
3.5	Kritische Anmerkungen	83
4	DER ÖSTERREICHISCHE MIKROFINANZMARKT	86
4.1	Die Mikrofinanzinvestition als Subprodukt ethischer Veranlagung....	86
4.1.1	Investitionsalternativen.....	87
4.1.1.1	Der Genossenschaftsanteil von Oikocredit	87
4.1.1.2	Die Mikrofinanz-Anleihe der ERSTE Bank	90
4.1.1.3	Der Dual Return – Vision Microfinance Fund	91
4.1.2	Investitionsverhalten und Veranlagungsstrategien.....	93
4.2	Mikrofinanz mit wirtschaftlicher Zielsetzung	95
4.2.1	Rechtliche Parameter der Mikrokreditvergabe	95
4.2.2	Grundstruktur der Mikrokreditvergabe.....	96
4.2.3	Der Mikrokredit als Förderinstrument auf Bundesebene	97
4.2.3.1	Grundgedanke und Zielsetzung	98
4.2.3.2	Profil der Programmpartner	98
4.2.3.3	Geschäftsbedingungen	101
4.3	Mikrofinanz mit sozialer Zielsetzung	102

4.3.1	Abschlussfreiheit im Finanzdienstleistungssektor	102
4.3.2	Die Zweite Sparkasse als „Vorzeigebank für Arme“	104
4.3.2.1	Gründungsdaten und wirtschaftliches Portrait	104
4.3.2.2	Zielgruppe	105
4.3.2.3	Interne Organisation und externe Kooperationspartner	106
4.3.2.4	Das Finanzservice	108
4.3.2.5	Zukunftsaussichten	111
4.3.3	Das Mikroversicherungspaket der Wiener Städtische.....	111
4.3.4	Kritische Betrachtung	115
5	LITERATURVERZEICHNIS.....	118
6	ANHANG	127
6.1	Resümee.....	127
6.2	Abkürzungen.....	128
6.3	Lebenslauf.....	130

1 EINLEITUNG

Ein Grundbedürfnis der heutigen Zeit ist der regelmäßige Zugang zu Finanzdienstleistungen. Kredite, Sparformen, Versicherungsprodukte und Geldtransfers – sie gestalten unseren finanziellen Alltag einfacher. Bleibt dieser Zugang verwehrt, bringt dies weit reichende Konsequenzen mit sich, denn Betroffene bewegen sich nicht nur im wirtschaftlichen, sondern auch im sozialen Abseits. Neben Einbussen gesellschaftlicher Standards und dem Auftreten von Sicherheitslücken, fehlt es meist an einer Schnittstelle zum formellen Arbeitsmarkt.

Die Mikrofinanz nimmt sich genau dieser Thematik an, zeigt Missstände abseits des traditionellen Finanzsektors auf und entwickelt unkonventionelle Lösungen. Für gewöhnlich wird Mikrofinanzierung mit Entwicklungsländern in Zusammenhang gebracht. Jedoch deuten gegenwärtige Entwicklungen darauf hin, dass ihr Stellenwert in Erste-Welt-Ländern zunimmt. Das prominenteste Beispiel ist wohl die Gründung von Grameen Amerika in New York City im Jahr 2007.

Ziel dieser wissenschaftlichen Abhandlung ist es, das Instrument der Mikrofinanzierung auf dessen Relevanz in Industriestaaten zu hinterfragen. Um dieses umfangreiche Themengebiet möglichst transparent aufzuarbeiten, wurde die Arbeit in drei Abschnitte gegliedert. Ausgangspunkt der Arbeit ist ein Querschnitt der Mikrofinanz in Entwicklungsländern. Dieser soll dazu dienen, im zweiten Teil Unterschiede zum Status Quo auf EU-Ebene zu generieren. Im letzten Abschnitt werden erste Mikrofinanzinitiativen in Österreich präsentiert.

Die Fragestellung „Mikrofinanzierung in Österreich – Chance oder Tabuthema?“ wird mit Hilfe einer hermeneutischen Analyse eruiert. Zur Informationsbeschaffung herangezogen wurde neben Fachliteratur und Internetportalen die Expertise ausgewählter Spezialisten¹.

¹ Zugunsten des Leseflusses wurde in dieser Arbeit auf geschlechtsspezifische Bezeichnungen verzichtet. Männliche Formen gelten für Frauen und Männer gleichermaßen.

2 STATUS QUO DER MIKROFINANZ IN ENTWICKLUNGSLÄNDERN

Dieser einleitende Abschnitt zielt darauf ab, Entwicklungen der Mikrofinanzbewegung in Entwicklungsländern bis zur Gegenwart übersichtlich darzustellen – von historischen Ursprungsformen bis nach der Jahrtausendwende erfolgreich etablierte Vorzeigeprojekte. Neben der rechtlichen Verankerung werden die klassischen Geschäftsfelder von Mikrofinanzprogrammen behandelt. Als thematischer Schwerpunkt sei die Mikrokreditvergabe erwähnt, welche beabsichtigt, die praktische Umsetzung von Mikrofinanzinitiativen nahe zu bringen.

2.1 Definition Mikrofinanzierung

Die Mikrofinanzierung ist eine Möglichkeit, auf ... [den] Ideen, ... [der] Energie und ... [den] Visionen [einkommensschwacher Haushalte] aufzubauen, produktive Unternehmen zu schaffen und dafür zu sorgen, dass Gemeinschaften wachsen können.¹

Mit diesen Worten eröffnete UN-Generalsekretär Kofi Annan das 2005 gefeierte Jahr des Kleinstkredites. Tatsächlich umfasst Mikrofinanzierung die Bereitstellung einer Vielfalt von Finanzdienstleistungen auf kommerzieller Basis an Wirtschaftsakteure, die keinen regelmäßigen Zugang zum traditionellen Finanzsektor haben.² Abzugrenzen ist der Begriff der Mikrokreditvergabe. Die Mikrokreditvergabe sieht lediglich die Versorgung mit Kleinstkrediten vor und umfasst daher nur einen Teilaspekt der Mikrofinanzierung.

¹ URL: <http://www.unis.unvienna.org/unis/de/pressrels/2004/sgsm9601.html>, Stand: 02.07.2007.

² Vgl. GTZ (2004), S. 2.

“Access implies supply at a price that covers the long-term costs of an efficient supplier and that is less than the value of the service to the user¹“. Bei den Finanzdienstleistungen handelt es sich um Kleinkredite zwischen US\$ 100 und US\$ 1.000, Sparfazilitäten, Versicherungsprodukte sowie Geldtransfers.²

Zur Zielgruppe von Mikrofinanzinitiativen zählen hauptsächlich die Bezieher kleiner Einkommen in Entwicklungsländern. Zu dieser Gruppe gehören typischerweise weibliche Haushaltsvorstände, Umsiedler, kleine Landwirte, Rentner und Kleinunternehmen. Unter Kleinunternehmen sind meist Familienbetriebe mit durchschnittlich zwei bis fünf Beschäftigten zu verstehen, die in allen Wirtschaftsbranchen angesiedelt sind: Landwirtschaft, Fertigung und Handel.³ Mikrofinanzprogramme jüngster Vergangenheit schließen vermehrt Männer in ihr Kundenprofil ein.⁴

Die CGAP schätzt, dass es sich weltweit um 1 Milliarde Menschen handelt, denen tragfähige und nachhaltige Finanzdienstleistungen versagt bleiben.⁵ Die angesprochene Ausgrenzung vom klassischen Finanzsektor liegt vor allem in der Tatsache, dass konventionelle Geschäftsbanken ärmere Bevölkerungsgruppen mit hohen Risiken und Kosten assoziieren. Fakt ist, dass Mikrofinanzkunden außer ihrer Arbeitskraft keine weiteren banküblichen Sicherheiten bereitstellen können und/oder über keine eigene Kreditgeschichte verfügen.⁶

¹ Schreiner (2001), S. 17.

² Vgl. Felder-Kuzu (2005), S. 20.

³ Vgl. ebenda, S. 21 f.

⁴ Vgl. Fernando (2007), S. 2.

⁵ Vgl. URL: <http://www.cgap.org/portal/site/cgap/>, Stand: 02.07.2007.

⁶ Vgl. Zdrahal-Urbanek (2007), S. 7.

2.2 Mikrofinanz als entwicklungspolitische Konfliktlösung

Aufgrund ihres relativ simplen Grundgedankens steht die Mikrofinanzierung im Bereich der weltweiten Entwicklungszusammenarbeit für das Mainstream-Modell schlechthin.¹ Die Versorgung mit Finanzdienstleistungen bedeutet für arme Haushalte Hilfe zur Selbsthilfe, um ihre sozioökonomische Entwicklung selbst zu gestalten.

Mikrofinanz bietet die Chance dem Teufelskreis der Armut zu entkommen: Beschränkte Investitionskapazitäten implizieren limitierte Produktivität, was wiederum bedeutet, dass dringend benötigtes Einkommen aus bleibt und das Ansparen von Geld erschwert wird. Eine geringe Sparrate hat wiederum die Konsequenz geringer Produktivität.²

Die Bereitstellung von Finanzdienstleistungen soll diesen Kreislauf durchbrechen. Durch Kreditaufnahmen erhalten Arme die Möglichkeit ihre Geschäfte auszudehnen und auf ökonomische Gelegenheiten zu reagieren. Eigens kreierte Sparprodukte helfen, schrittweise Vermögen aufzubauen und Ersparnis sicher anzulegen. Besonders Gefahrenquellen, die bei der Anlage in Naturalien entstehen, werden eingeschränkt.³

Durch den positiven Effekt auf Einkommen und Beschäftigung unterstützt die Mikrofinanz den mittelbaren Zugang zu Elementarbildung und medizinischer Versorgung und forciert die Gleichstellung von Mann und Frau.⁴

¹ Vgl. GTZ (2004), S. 1.

² Vgl. Vincent (o.J.), S. 1.

³ Vgl. GTZ (2005), S. 1.

⁴ Vgl. Felder-Kuzu (2005), S. 26 f.

2.3 Chronologischer Abriss

Die Aufzählung chronologischer Eckdaten zielt darauf ab, das Bewusstsein für gegenwärtige Mikrofinanzaktivitäten zu erweitern. Im Wesentlichen soll nachstehende Erkenntnis vermittelt werden: In der internationalen Referenzliteratur diskutierte Mikrofinanzaktivitäten sind zwar erst in den letzten Jahrzehnten entstanden.

Der zeitliche Horizont einflussreicher Wegbereiter liegt jedoch weit vor deren offizieller Entstehung. Um die notwendige Übersicht zu gewährleisten, ist der chronologische Abriss in Ereignisse vor und nach der Jahrtausendwende gegliedert. Letztere lassen im Stillen auf künftige Tendenzentwicklungen und Zukunftsaussichten hindeuten.

2.3.1 Vom Ursprung bis zur Mikrofinanzrevolution

Aktivitäten in der Mikrofinanz sind zwar erst in den letzten Jahrzehnten zu verzeichnen, deren Ursprung liegt jedoch lange Zeit zurück. Friedrich Wilhelm Raiffeisen symbolisiert mit seinem Raiffeisen-Modell den Vorreiter der Mikrofinanzierung schlechthin. Noch heute orientieren sich Mikrofinanzinstitute an dem rund 150 Jahre alten Muster der Kreditgenossenschaften.¹

Weiters sei an den Marshall-Plan von 1947 als Vorreiter der klassischen Mikrokreditvergabe erinnert. Schon bei diesem von den USA initiierten Hilfseinsatz für das westliche Europa stand fest, wie wichtig der Zugang zu Krediten ist, um wirtschaftlichen Entwicklung und Wiederaufbau nach dem Zweiten Weltkrieg voranzutreiben. Damals wurden sämtliche Hilfsleistungen der USA zum Inlandsmarktpreis des jeweiligen Landes verkauft

¹ Vgl. URL: <http://www.oikocredit.org/site/de/doc.phtml?p=Raiffeisen+en+Grameen111>, Stand: 29.06.2007.

und der Erlös in den Counterpart-Fonds eingezahlt, um von diesen Mitteln Kredite mit lediglich 5 % Verzinsung bereitzustellen.¹

In den 1960er und 1970er Jahren war die Entwicklungspolitik von der Idee geprägt, wirtschaftliche Schwäche eines Entwicklungslandes durch die Etablierung von Entwicklungsbanken auszumerzen. Kapital der Gebergemeinschaft wurde an diese Entwicklungsbanken transferiert und letztendlich über hoch subventionierte Agrar- und Mikrofinanzprojekte an Bauern und Kleinunternehmer verteilt. Ziel dieser Vorgehensweise war es, durch die Bereitstellung von billigem Geld Entwicklung zu finanzieren. Die Mehrzahl aufgelegter Programme entbehrte jeder Nachhaltigkeit. Wenig Erfolg versprechenden Versuchen folgte letztendlich die Erkenntnis, dass Entwicklung meist mangels geregelter Finanzsystems scheiterte.²

Die 1990er Jahre brachten schließlich einen ganzheitlichen Paradigmenwechsel der Entwicklungszusammenarbeit von Finanzierung von Entwicklung zu Entwicklungsfinanzierung. Heute wird vielfach sogar von der Mikrofinanzrevolution gesprochen.³ Inhalt dieser Bewegung machten nachstehende Erkenntnisse aus:

- Lediglich das kostendeckende und gewinnorientierte Operieren, erlaubt es Mikrofinanzanbietern langfristig effizient zu agieren. Die nachhaltige Versorgung mit Finanzdienstleistungen ist an das Auskommen ohne dauerhaften Subventionsbedarf gekoppelt. Das in Rechnung stellen kostendeckender Kreditzinsen erlaubt langfristige Unabhängigkeit.⁴ Festzuhalten ist zudem, dass diese Strategie Trittbrettfahrern den Zugang zu Krediten für weniger Privilegierte erschwert.⁵

¹ Vgl. URL: <http://magnet.atp.tuwien.ac.at/scholz/projects/WUGeschichte/node16.html>, Stand: 29.06.2007.

² Vgl. GTZ (2004), S. 3.

³ Vgl. ebenda.

⁴ Vgl. BMZ (o.J.), S. 9 ff.

⁵ Vgl. ebenda, S. 6.

- Arme haben Bedarf an diversifizierten Finanzdienstleistungen. Für mittellose Haushalte ist nicht die Zinshöhe ausschlaggebend, sondern wesentlich essentieller ist der rasche und unbürokratische Zugang zu Krediten überhaupt.¹ Denn was Kredite anbelangt, haben die Armen nämlich nur die wirtschaftlich belastende Möglichkeit die Dienste informeller Geldverleiher in Anspruch zu nehmen.
- Es wurde außerdem erkannt, dass auch Arme fähig sind zu sparen. Immer wieder lässt sich eine intensive Nachfrage nach Sparprodukten in Entwicklungsländern beobachten, auch bei real negativen Zinsen.²

2.3.2 Meilensteine im neuen Jahrtausend

Hand in Hand mit dem neuen Jahrtausend hielt auch die Millenniumserklärung³ Einzug, welche auf dem Millenniumsgipfel am 16. Oktober 2000 verabschiedet wurde. Zu diesem Anlass trafen sich 189 Mitgliedsstaaten der Vereinten Nationen in New York um für vier Bereiche internationaler Politik einzutreten:⁴

- Frieden, Sicherheit und Abrüstung.
- Entwicklung und Armutsbekämpfung.
- Schutz der gemeinsamen Umwelt.
- Menschenrechte, Demokratie und gute Regierungsführung.

¹ Vgl. Steinwand: Revolution in der Mikrofinanz, in: GTZ: Mikrofinanz – Kredite für die Armen, Akzente 4/04, Eschborn, 2004, S. 26-27.

² Vgl. GTZ (2004), S. 6.

³ Vgl. URL: <http://www.un.org/millennium/declaration/ares552e.htm>, Stand: 01.07.2007.

⁴ Vgl. URL: http://www.bundestag.de/wissen/analysen/2006/Die_Millennium_Development_Goals.pdf, Stand: 07.07.2007.

Aus dieser Erklärung wurden schließlich die MDGs abgeleitet. Hierbei handelt es sich um acht international politisch verbindliche Entwicklungsziele. Nachstehende Zielvorgaben sind vorgesehen:¹

1. Beseitigung von Hunger und Armut.
2. Gewährleistung von Elementarunterricht.
3. Forcieren von Geschlechtergleichheit - Stärkung der Frau.
4. Senkung der Kindersterblichkeit.
5. Verbesserung des gesundheitlichen Zustands von Müttern.
6. Bekämpfung von HIV/Aids, Malaria und anderen Krankheiten.
7. Sicherung eines nachhaltigen Umgangs mit der Natur.
8. Aufbau eines globalen Netzwerkes für Entwicklung.

Die Bedeutung der Mikrofinanzierung zur Erreichung der Millenniumsziele, bringt Mark Malloch Brown zum Ausdruck:

*Microfinance is much more than simply an income generating tool. By directly empowering poor people, particularly woman, it has become one of the key driving mechanisms toward meeting the Millennium Development Goals, specifically the overreaching target of halving extreme poverty and hunger by 2015.*²

Zur Förderung der Popularität von Mikrofinanzierung wurde das Jahr 2005 von den Vereinten Nationen zum Internationalen Jahr des Mikrokredites ausgerufen.³

Nicht zuletzt die Verleihung des Friedensnobelpreises 2006 hat die Idee der Mikrofinanzierung erneut in das öffentliche Bewusstsein gehoben. Dieser wurde zu gleichen Teilen an Mohammad Yunus und die von ihm formierte Grameen Bank verliehen. Yunus erhielt diese Auszeichnung,

¹ Vgl. URL: www.millenniumcampaign.org/site/pp.asp?c=grKVL2NLE&b=185529, Stand: 01.07.2007.

² Vgl. URL: http://www.yearofmicrocredit.org/docs/MF_MDGs.pdf, Stand: 05.07.2007.

³ Vgl. URL: <http://www.un.org/News/Press/docs/2004/dev2492.doc.htm>, Stand: 05.07.2007.

weil er sich „... um die wirtschaftliche und soziale Entwicklung ‚von unten‘ verdient gemacht [hat]...“¹.

Mit der Etablierung des ersten Vision Summit, welcher am 4. Juni 2007 in Berlin abgehalten wurde, war es erneut gelungen, die Bedeutung der Mikrofinanz im Kampf für eine bessere Zukunft zu unterstreichen. Der Visionsgipfel stand ganz im Zeichen „eine[r] humane[n] Weltwirtschaft“² und war geprägt von dem Vorhaben „... visionär und zugleich handlungsorientiert zur Diskussion um eine bessere Gestaltung der Globalisierung beizutragen.“³ Einem Publikum von rund 600 Teilnehmern wurden zehn ausgewählte Zukunftsprojekte präsentiert - unter anderem auch das Konzept der Kleinkredite - deren Initiatoren mit einem Vision Award ausgezeichnet wurden.⁴ Im Bereich der Mikrofinanzierung erhielten diesen Professor Muhammad Yunus, Gründer der Grameen Bank, und James Mwangi, CEO der Equity Bank in Kenia.⁵ Der Vision Summit bot Gelegenheit erneut das Ziel der internationalen Mikrofinanzbewegung zu unterstreichen, nämlich bis zum Jahr 2030 die strukturelle Armut einzudämmen.⁶

2.4 Mikrofinanzprogramme und deren rechtliche Verankerung

Mikrofinanzinstitute⁷ (MFIs) werden in der internationalen Referenzliteratur unter anderem definiert als „(...) spezialisierte, örtlich verwurzelte Finanzvermittler, die Selbständige und Kleinstunternehmen mit Finanzdienstleistungen versorgen.“⁸ Angaben über die genaue Anzahl gegenwärtig

¹ o.V.: Mohammad Yunus und die Grameen-Bank erhalten Friedensnobelpreis, in: Frankfurter Allgemeine, 13.10.2006, URL: <http://www.faz.net/s/RubDDBDABB9457A437BAA85A49C26FB23A0/Doc~EC65990D0010740FCBC26DC620451EEDF~ATpl~Ecom mon~Scontent.html>, Stand: 04.07.2007.

² URL: <http://www.visionsummit.org/68.html>, Stand: 04.07.2007.

³ URL: <http://www.visionsummit.org/68.html>, Stand: 04.07.2007.

⁴ Vgl. URL: <http://www.visionsummit.org/110.html>, Stand: 04.07.2007.

⁵ Vgl. URL: <http://www.visionsummit.org/78.html>, Stand: 04.07.2007.

⁶ Vgl. URL: <http://www.visionsummit.org/38.html>, Stand: 04.07.2007.

⁷ Zu unterscheiden sind Mikrokreditinstitute, die ihre Zielgruppe ausschließlich mit Krediten versorgen.

⁸ Felder-Kuzu (2005), S. 28.

etablierter MFIs klaffen auseinander. Die ERSTE Bank schätzt in ihrer Informationsbroschüre zur ERSTE Bank-Mikrofinanzanleihe weltweit 10.000 aktive MFIs.¹ Die internationale Mikrofinanzdrehzscheibe MIXMarket hat derzeit 1.183 solche Einrichtungen gelistet.²

In der Debatte über deren Statut werden vier verschiedene Entstehungsstrategien von MFIs angeführt:³

- Upscaling sieht die Verknüpfung einer Kredit gebenden Nichtregierungsorganisation (NRO) mit dem formellen Sektor vor. Diese Ankoppelung geschieht durch die Transformation einer MFI in eine Mikrofinanzbank. Strategisches Ziel ist ein professionelles Mikrofinanzgeschäft unter staatlicher Aufsicht.
- Downscaling ist das Resultat einer Produktdiversifikation konventioneller Geschäftsbanken. Im Zuge dieses Vorgehens wird das Mikrofinanzgeschäft als selbständiger Geschäftszweig eingeführt.
- Noch entwicklungsfähig ist das Modell des Greenfieldbanking, der Idee kommerzielle MFIs neu zu gründen.
- Der Linkage-Ansatz sieht eine Partnerschaft von Banken mit lokal angesiedelten Selbsthilfegruppen des informellen Sektors vor.

In der internationalen Entwicklungszusammenarbeit werden diese Strategien unter dem Term ‚institution building‘ subsumiert.⁴ Hierunter erschweren die Ansätze des Upscaling, Downscaling und Linking die strikte Ab-

¹ Vgl. URL: https://www.sparkasse.at/sPortal/sparkasseat_de_0198_ACTIVE/Downloads/WIC/Folder_Mikrofinanzanleihe-08032007.pdf, Stand: 05.05.2008.

² Vgl. URL: <http://www.mixmarket.org/en/demand/demand.quick.search.asp>, Stand: 05.05.2008.

³ Vgl. GTZ (2004), S. 5.

⁴ Vgl. BMZ (o.J.), S. 12.

grenzung des formellen Finanzsektors vom überwiegend unregulierten Mikrofinanzsektor.¹

Alle MFIs, die auf dem Wege des Upscaling gebildet werden, unterstehen der staatlichen Regulierung und benötigen demnach zum Betreiben ihrer Geschäfte eine Konzession der zuständigen Aufsichtsbehörde. Upscaling gestattet den Zugang zu kommerziellen Kapitalmärkten, denn in den meisten Ländern ist die Mobilisierung privater Einlagen nur staatlich regulierten Institutionen vorbehalten.²

Vor allem der lateinamerikanische Mikrofinanzmarkt zeigt eine Reihe erfolgreicher Upscaling-Projekte auf - allen voran die Entstehung der Banco Solidario S. A. (BancoSol). Der bolivianische Mikrofinanzanbieter ist das Produkt einer 1992 erfolgten Umwandlung von der NRO PRODEM als Mikrokredit-anbieter in eine Mikrofinanzbank unter staatlicher Aufsicht. Aktuell ist die Bank mit 50 Niederlassungen in den sieben größten Metropolen Boliviens vertreten. Mit einem Kreditportfolio von US\$ 220 Millionen und einem Einlagenvolumen von US\$ 180 Millionen ist BancoSol eines der weltweit führenden MFIs.³

Downscaling ermöglicht ein flächendeckendes Betreiben von Mikrofinanzgeschäften. Mitunter birgt dieser Ansatz die Gefahr, Stakeholder konventioneller Banken nicht von den typischen Mikrofinanzkunden überzeugen zu können.⁴ Eine starke Konkurrenzsituation im Bankensektor fördert die Realisierung von Downscaling-Projekten privater Banken.⁵

Seit 1995 setzt die Bank of Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC) den Downscaling-Ansatz erfolgreich um. Inhalt der Geschäftsstrategie von BAAC ist die Erweiterung des Produktportfolios

¹ Vgl. GTZ (1999), S. 5.

² Vgl. Ledgerwood (1999), S. 12.

³ Vgl. URL: <http://www.bancosol.com.bo/en/historia.html>, Stand: 05.05.2008.

⁴ Vgl. GTZ (2004), S. 5.

⁵ Vgl. BMZ (o.J.), S. 13.

um ein innovatives Sparprodukt. Dieses Produkt zielt auf die Ersparnis mobilisierung weniger Privilegierter ab und läuft bis dato unter dem Namen Om Sap Thawi Choke. Der Erfolg stellte sich schnell ein: Innerhalb von zwei Jahren wuchs das Einlagengeschäft auf US\$ 100 Millionen an.¹

Finanzintermediäre die auf dem Wege des Greenfieldbankings zustande kommen, verfügen von Beginn an über eine Banklizenz und werden gewöhnlich in der Rechtsform einer Aktiengesellschaft konstituiert. Das Modell des Greenfieldbankings lässt die Vorteile von Upscaling und Downscaling verschmelzen, allerdings sind in der Formationsphase beträchtliche finanzielle Zuwendungen erforderlich.²

Die ProCredit Gruppe glänzt in der internationalen Mikrofinanzwelt als Musterbeispiel für Greenfieldbanking. Mit einer Eigenkapitalrentabilität von 14 % bestätigt ProCredit die Vereinbarkeit von entwicklungspolitischen und betriebswirtschaftlichen Zielen.³ Seit 1998 konnten in Afrika, Lateinamerika und Osteuropa 22 Niederlassungen geschaffen werden. Die geplante Expansion auf drei weitere Länder lässt auf enormes Wachstumspotential schließen. Um anvisierten Zukunftsplänen aus dem Blickwinkel der Personalplanung gerecht zu werden, wurde eigens eine ProCredit Akademie zur Qualifizierung lokaler Führungskräfte eingerichtet.⁴

Ein stellvertretendes Beispiel für die Umsetzung der Linkage-Strategie ist die African Rural and Agricultural Credit Association (AFRACA). AFRACA ist ein Geflecht von 43 Banken⁵, 5 Mikrofinanznetzwerken und 33 MFIs, dessen gemeinschaftliche Anstrengungen die Entwicklung des ländlichen Finanzsektors in Afrika vorsehen.⁶

¹ Vgl. CGAP (1999a), S. 17.

² Vgl. Terberger: Mikrofinanzierung: Allheilmittel gegen Armut?, in: Ruperto Carola, 3/2002, Heidelberg.

³ Stand: Ende 2007.

⁴ Vgl. URL: http://www.procredit-holding.com/cms/front_content.php?idcat=3, Stand: 06.05.2008.

⁵ Zentral-, Handels-, Landwirtschafts- und Entwicklungsbanken.

⁶ Vgl. URL: <http://www.afraca.org/?main=member>, Stand: 06.05.2008.

2.5 Klassische Geschäftsfelder

In den letzten 20 Jahren beschränkte sich das Mikrofinanzgeschäft vorwiegend auf die Vergabe von Kleinkrediten. In der jüngsten Vergangenheit ist die Mehrheit der Mikrofinanzanbieter bemüht ihr Angebot der Nachfrage anzupassen. Der Schwerpunkt verlagert sich zunehmend auf die Bereitstellung von Sparfazilitäten, aber auch elektronische Zahlungssysteme und Versicherungsprodukte sind gefragt.

2.5.1 Kleinkreditgeschäft

Das Hauptaugenmerk der Mikrofinanz liegt nach wie vor auf dem Teilaspekt der Mikrokreditvergabe. Dies geschieht durch die Vergabe von Kleinkrediten an wirtschaftlich Aktive ohne die Garantie von Sicherheiten. Dem Bericht des Microcredit Summit Campaign zufolge existierten Ende 2005 weltweit nicht weniger als 3.133 Mikrokreditinstitutionen, die Kleinkredite an mehr als 113,26 Millionen Kunden vergaben.¹ Mikrokredite dienen meist als Instrument zur Bereitstellung von Betriebskapital.²

2.5.2 Einlagengeschäft

Grundsätzlich werden in der Mikrofinanz zwei Arten von Einlagengeschäft unterschieden. Zum einen obligatorische Einlagen, die den Kreditnehmer beim Umgang mit Geld disziplinieren sollen und zum anderen Beträge, die von den Armen freiwillig angespart werden.³

¹ Vgl. Daley-Harris u.a. (2006), S. 2.

² Vgl. Ledgerwood (1999), S. 1.

³ Vgl. ebenda, S. 72 ff.

Obligatorische Einlagen sind mit dem Kreditprodukt eng verbunden und dienen als Voraussetzung für die Kreditgewährung. In den meisten Fällen sind Kreditnehmer gezwungen einen prozentuellen Anteil der Kreditsumme anzusparen. Wie die Bank Rakyat Indonesia (BRI) beispielhaft zeigt, besteht auch die Möglichkeit davon abzuweichen und stattdessen einen höheren Zinssatz anzusetzen. Zahlt der Kreditnehmer pünktlich, erhält er einen Teil der Kreditzinsen wieder rückerstattet.¹

Rechtlich gesehen handelt es sich bei obligatorischen Ersparnissen aber um eine Gebühr, die als Alternative zu konventionellen Sicherheiten dient und Kreditausfallsraten minimieren soll. In den meisten Fällen können Kreditnehmer nicht über dieses Geld verfügen solange Kreditraten ausständig sind. Aufgrund ihrer Illiquidität fungieren diese Gelder als eine äußerst stabile Finanzierungsquelle für Kredit- und Investitionsgeschäfte der MFI.²

Im Rahmen des freiwilligen Einlagengeschäfts stehen nachfragegerechte Sparmodelle im Vordergrund - losgelöst vom Kreditgeschäft sollen diese Produkte nicht nur den bereits vorhandenen Kundenstamm ansprechen.³ Als Resultat kostenintensiver Marktforschung bestechen sie durch ziemlich simples Design, eindrucksvolle Produktnamen sorgen für das entsprechende Corporate Image. Entsprechend dem Kundenprofil werden täglich fällige oder gebundene Sparmodelle angeboten. Untersuchungen ergaben, dass Sparer zugunsten einer Ausfallhaftung des Staates eine niedrigere Effektivverzinsung billigen.⁴

Die große Bedeutung von Spareinrichtungen auf Mikrofinanzebene lässt sich drei Faktoren zuschreiben:⁵

¹ Vgl. Ledgerwood (1999), S. 72 ff.

² Vgl. ebenda, S. 72 f.

³ Vgl. ebenda, S. 73.

⁴ Vgl. CGAP (1999b), S. 9.

⁵ Vgl. ebenda, S. 1 f.

1. Gelingt es dem MFI Sparinstrumente zu implementieren, die den Erwartungen von Sparern gerecht werden, kann langfristig das Kleinkreditgeschäft ausgedehnt und dessen Finanzierung sichergestellt werden. Auf Institutionsebene wird bei der Mittelaufbringung durch das Einlagengeschäft von relativ geringen Kapitalkosten profitiert, wodurch sich das Ziel wirtschaftlicher Unabhängigkeit rascher erreichen lässt.
2. Mangels Sparfazilitäten sind vor allem Einwohner ländlicher Gebiete gezwungen ihr Geld in Naturalien anzulegen oder die Dienste informeller Einrichtungen anzunehmen. Adäquate Sparprodukte sollen den Armen das sichere Veranlagen ihrer Gelder und das Vorsorgen für Notzeiten ermöglichen.
3. Auf nationaler Ebene werden durch die Mobilmachung von Spargeldern wertvolle finanzielle Ressourcen geschaffen, die ein Land vor zunehmender Auslandsverschuldung bewahren.

Um eine erfolgreiche Einführung von Sparprodukten zu gewährleisten, sind Mindestvoraussetzungen im Land der Implementierung unabdingbar:¹

- In erster Linie muss es sich um ein Land handeln, das von politischer Stabilität geprägt sowohl volkswirtschaftliche als auch gesetzliche Rahmenbedingungen aufweist, welche die Ausübung des Einlagengeschäfts erlauben. Zusätzlich muss ein demografisches Anforderungsprofil im Hinblick auf die Bevölkerungsdichte erfüllt sein.
- Darüber hinaus ist von der Regierung ein aufsichtsrechtliches Kontrollinstrument zu gestalten, das Mikro-Sparer durch Einlagensicherung schützt.

¹ Vgl. CGAP (1997), S. 1 f.

- Um das Vertrauen potentieller Sparer zu gewinnen, ist die langjährige Kompetenz der betreffenden MFI gefragt. In diesem Zusammenhang muss gute Performance durch einen hohen Grad an finanzieller Liquidität und geringe Kreditausfallsraten gegeben sein.

Kommt es zur Neueinführung von Sparinstrumenten, ist es ratsam Einlagen- und Kreditgeschäft getrennt zu führen um den Kunden ein Gefühl an Sicherheit zu vermitteln. Um künftig Kunden des Einlagengeschäfts auch für Kredite gewinnen zu können, sollte die Konzipierung von Einzelkreditmodellen in Erwägung gezogen werden. Nicht zuletzt müssen Kreditzinsen adaptiert werden um eine kostendeckende Marge zwischen Kreditzinsen und Sparzinsen zu gewährleisten.¹

Zeitintensive Marktforschung und die Abwicklung mindestens einer Testphase lassen die Implementierung von Sparprodukten mitunter zu einem kostenintensiven Unterfangen werden. Da die Qualität von Sparprodukten signifikant vom Kreditgeschäft abhängt, müssen externe Kontrollmaßnahmen durch internes Risikomanagement ergänzt werden. Darüber hinaus sind beträchtliche Investitionen in die Entwicklung von Human Resource Kapazitäten erforderlich, um die Wahrnehmung der Armen als potentielle Sparer zu schärfen.²

In den 1980ern waren lediglich die Unit Desas der indonesischen BRI im freiwilligen Einlagengeschäft tätig. Damals fungierten große MFIs wie die Grameen Bank ausschließlich als Kreditgeber, sahen lediglich einen Bruchteil obligatorischer Ersparnisse bei Kreditgewährung vor. Während sich das Einlagengeschäft der BRI nach wie vor auf vier wesentliche Instrumente stützt³, gelang es mittlerweile auch der Grameen Bank unter seinem Grameen Bank II Modell erfolgreich Einlagen seiner Kunden, aber auch der Allgemeinheit zu mobilisieren.

¹ Vgl. CGAP (1997), S. 2.

² Vgl. ebenda, S. 3 f.

³ Vgl. Charitenko/Afwan (2003), S. 16.

BRI gelang es 1986¹ mit der landesweiten Einführung von Simpedes² eine der bedeutendsten Sparformen im indonesischen Raum herauszubringen. Zwar besticht Simpedes durch ein einzigartiges Produktdesign, doch liegt sein Erfolg wohl auch darin begründet, dass zum Zeitpunkt der Markteinführung in Indonesien kein anderes Finanzinstitut im Einlagengeschäft tätig sein durfte. Simpedes steht für flexibles Sparen – neben einer geringen Mindesteinlage wird ein hoher Grad an Liquidität durch die Möglichkeit unbeschränkter Entnahmen gewährleistet. Als besonderes Feature dienen halbjährliche Lotterien, die den Sparern Sachleistungen versprechen.³

Nachdem mit Simpedes in ländlichen Gebieten positive Effekte verzeichnet wurden, machte sich BRI daran ein adäquates Produkt für Sparer in der Stadt zu konzipieren. Mit Simaskot wurde ein Instrument geschaffen, das die gleichen Merkmale aufweist wie Simpedes mit Ausnahme der Lotterien. Im Rahmen dieses Produkts wird Kontoinhabern die Möglichkeit geboten um monetäre Gewinne zu spielen.⁴

Ende 2006 konnte BRI mehr als 15 Millionen Arme und einkommensschwache Haushalte mit Dienstleistungen im Einlagengeschäft erreichen. Zu diesem Zeitpunkt wurden bereits 30,9 Millionen Sparkonten verzeichnet.⁵

Nach 20 Jahren ausschließlicher Fokussierung auf Kleinkredite, verschreibt sich seit wenigen Jahren auch die Grameen Bank dem Einlagengeschäft. Von der weitgehenden Umstrukturierung profitieren nicht nur Mitglieder. Ausgereifte Sparfazilitäten sind nun auch öffentlich zugänglich. Ende Juni 2007 belief sich das Einlagengeschäft der Grameen Bank auf umgerechnet US\$ 676,86 Millionen, davon stammten 41 % der Leistungen

¹ Vgl. Charitenko/Afwan (2003), S. 16.

² Simpedes steht für ländliches Sparen.

³ Vgl. ProFI (2001), S. 51.

⁴ Vgl. ebenda, S. 51.

⁵ Vgl. Fernando (2007), S. 1.

von Nichtmitgliedern.¹ Obwohl es sich um relativ simple Produkte handelt, erlauben diese dem Sparer unter bestimmten Rahmenbedingungen ein hohes Maß an Flexibilität. Für Kreditnehmer der Grameen Bank sind mindestens zwei verbindliche Sparkonten vorgesehen. Fünf Prozent des Kreditnominales werden einbehalten und zu je fünfzig Prozent auf diesen Sparkonten veranlagt.²

Das Hauptaugenmerk liegt auf dem Personal Savings Account. Dabei handelt es sich um ein Sparkonto, das Kreditnehmern sowohl individuelles Ansparen (unter Berücksichtigung einer wöchentlichen Mindesteinzahlung je nach Kredithöhe) als auch unabhängiges Abheben erlaubt - solange keine Rückzahlungsprobleme auftreten. Im Gegensatz dazu sind Einlagen des Special Savings Account die ersten drei Jahre gebunden.³

In Anlehnung an ein in Bangladesch verbreitetes Modell herkömmlicher Altersvorsorge, wurde eine Alternative für Mikrofinanzkunden entwickelt, das so genannte Grameen Pension Scheme. Dieses Instrument stellt für Kreditnehmer erst ab einer Kredithöhe von Tk 8.000 einen verpflichtenden Bestandteil des Kreditgeschäfts dar. Dieses Produkt erfreut sich aufgrund seiner flexiblen Gestaltungsmöglichkeiten großer Beliebtheit, denn Einlagen sind nach oben hin nicht begrenzt. Allerdings kommen Anleger um einen monatlichen Mindestbetrag von Tk 50 nicht herum. Nach fünf bzw. zehnjähriger Vertragsdauer wählt der Kunde zwischen einer Einmalzahlung oder monatlichen Rentenzahlungen.⁴

¹ Vgl. <http://www.grameen-info.org/bank/GBGlance.htm>, Stand: 08.08.2007.

² Vgl. Rutherford (o.J.), S. 1.

³ Vgl. ebenda.

⁴ Vgl. ebenda.

2.5.3 Intelligente Zahlungslösungen

Visa International hat den Bedarf Armer an elektronischen Zahlungslösungen rechtzeitig erkannt und im Jänner 2004 in Kooperation mit der United States Agency for International Development (USAID) und FINCA International (Foundation for International Community Assistance) eine ökonomisch wertvolle Allianz gestartet, die darauf abstellt die Betriebsabläufe der Dorfbanken von FINCA zu optimieren. Diese Initiative wurde im Rahmen des GDA-Programms von USAID mobilisiert und zu großen Teilen finanziert. Kern dieser öffentlich-privaten Partnerschaft ist die Einführung eines elektronischen Zahlungssystems, das aufgrund seines leicht zu replizierenden Konzeptes künftig auch auf andere MFIs transferiert werden könnte.¹

Visa International verspricht sich aus der Bereitstellung von umfassendem Know-how aus der Domäne der Zahlungstechnologie erheblichen Nutzen:²

- erhöhte Produktivität durch den Wegfall von Schreibarbeit
- steigende Effizienz und geringere Transaktionskosten bei Kreditgeschäften
- größeres Sicherheitsbewusstsein durch den Wegfall von Bargeld und mehr Transparenz bei der Kreditbearbeitung
- Flexibilität durch ein erweitertes Produktportfolio mit hohen Qualitätsstandards
- großer Schritt zur Integration von Mikrofinanzkunden bei herkömmlichen Handelsbanken aufgrund leichter Handhabung deren Konten

¹ Vgl. URL: <http://www.prnewswire.co.uk/cgi/news/release?id=115921>, Stand: 23.08.2007.

² Vgl. URL: <http://www.visa.com/av/commitment/microfinance.jsp>, Stand: 23.08.07.

Immer mehr MFIs weltweit konzentrieren sich auf den Einsatz von elektronischen Zahlungslösungen. Nachstehende Beispiele sind nur ein kleiner Auszug jener MFIs, welche die Signifikanz und Verbreitung von elektronischen Geldtransfers unterstreichen.

Die Association of Cambodian Local Economic Development Agencies (ACLEDA) in Kambodscha geht mit gutem Beispiel voran. Im Jahr 1993 als Nichtregierungsorganisation gegründet durchlief diese 10 Jahre später die Wandlung zu einer Bank des formellen Sektors. Im Jahr 2001 wurden erstmals elektronische Transfers innerhalb der Landesgrenzen durchgeführt, nur kurze Zeit später gefolgt von Transferzahlungen ins Ausland. ALCEDA bietet zwei Varianten von Auslandstransferzahlungen an, nämlich seit 2001 via Kooperationspartner Western Union und seit 2004 Transfers via Swift.¹

ACLEDA gelang es im Jahr 2006 beim elektronischen Zahlungsverkehr im Inland einen Anstieg von 97,2 % im Vergleich zum Vorjahr zu verzeichnen. Insgesamt 230.642 Transaktionen machten ein Volumen von US\$ 566 Millionen aus. Auch das Geschäft mit Transferzahlungen ins Ausland stieg um sagenhafte 156 % an und umfasste US\$ 256 Millionen.²

Fonkoze wurde 1994 gegründet und ist mit 28 Niederlassungen die größte MFI auf Haiti. In Kooperation mit Rapid Transfer, einem lokalen Anbieter von Transferzahlungen, arbeitet Fonkoze mit drei Produkten, die auswärts lebenden Haitianern die Möglichkeit einräumen sollen, Angehörigen Gelder zukommen zu lassen.³ Sämtliche Geldtransfers beliefen sich 2005 auf US\$ 10.300.000.⁴

¹ Vgl. CGAP (2006), S. 20 f.

² Vgl. ACLEDA (2006), S. 2 f.

³ Vgl. URL: <http://www.fonkoze.org/publications/transfer%20brochureWith%20NO%20cc%206.29.pdf>, Stand: 27.08.2007.

⁴ Vgl. Fonkoze (2005), S. 13.

2.5.4 Mikroversicherung

Die Mikroversicherung unterliegt in den letzten Jahren einem Wandel, denn immer mehr kommerzielle Versicherungsunternehmen entdecken dieses Gebiet als neues Geschäftsfeld. Kommerzielle Anbieter haben das Potenzial mit den neuesten Produkten die Bedürfnisse großer Breiten zu decken.

Für Versicherungsunternehmen des formellen Sektors bieten adäquate Produkte zur elementaren Absicherung die Möglichkeit sich von gesättigten Märkten zurückzuziehen. Durch das Ausloten dieses prestigeträchtigen Geschäftsfeldes besteht in erster Linie nicht nur die Absicht Gewinne zu erwirtschaften, sondern vordergründig soll der Bekanntheitsgrad auf neuen Märkten gesteigert werden. Nicht zuletzt dient Mikroversicherung als Fundament einer guten Kooperation mit Regierung und Aufsichtsorgan im betreffenden Land und trägt zu einem positiven Corporate Image im Sinne des Social Responsibility bei.¹

Gegenwärtiger Trend bestätigt diese Entwicklung, denn die meisten Mikroversicherungsprodukte wurden von kommerziellen Anbietern auf den Markt gebracht. Vor allem in Asien sind gewinnorientierte Versicherungsunternehmen, die der Versicherungsaufsicht im Herkunftsland unterworfen sind, die vorherrschenden Anbieter von Produkten für Menschen mit geringem Einkommen, wenngleich diese selten ausschließlich betreffende Zielgruppe bedienen.² Alleine in Indien waren Anfang 2007 bereits 130 Produkte verbreitet³, 77 davon wurden nach der Jahrtausendwende eingeführt.⁴ Dieser Umstand geht zu großen Teilen auf die Liberalisierung des indischen Versicherungsmarktes zurück. Im Zuge dieser sind

¹ Vgl. Roth/McCord/Liber (2007), S. 21.

² Vgl. ebenda, S. 19 f.

³ Vgl. ebenda, S. 52.

⁴ Vgl. ebenda, S. 21.

ausländische Anbieter gezwungen sich an die Auflage zu halten, in gewissem Ausmaß Geschäfte mit Armen zu machen.¹

Einer der Vorreiter in Sachen Mikroversicherung ist der globale Player Allianz, der im Rahmen des indisch-deutschen Joint-Venture Bajaj Allianz erstmals 2003 für die Einführung eines entsprechenden Produktes sorgte. Im August 2006 startete die Allianz nach Marktforschungsarbeiten mit der Deutschen Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) ein Pilotprojekt in Indonesien. Dort wurde unter dem Namen Payung Keluarga² eine reine Todesfallversicherung für arme Haushalte eingeführt, die beim Aufbau finanzieller Sicherheit bei aufgenommenen Krediten helfen soll.³

2.6 Strategien der Mikrokreditvergabe

Herkömmliche Probleme der Kleinkreditvergabe führen zur Kreditrationierung auf Kreditmärkten: Einerseits sind Banken aufgrund asymmetrisch verteilter Informationen nicht in der Lage das Risiko eines Kreditnehmers einzuschätzen, wenn dieser nicht über ausreichend konventionelle Sicherheiten verfügt um einen Kredit sicherzustellen. Andererseits lehnen traditionelle Banken die Vergabe von Kleinkrediten ab, da sich deren Auszahlung aufgrund hoher Transaktionskosten als ineffizient erweist.

Daraus folgt, dass Vermögenslosen der Zugang zu herkömmlichen Kreditmärkten fehlt. In den letzten Jahrzehnten gelang es MFIs neue Technologien der Kreditvergabe zu implementieren, die es erlauben, unter Berücksichtigung der Risiko- und Kostenkomponente Kleinkredite an diese Zielgruppe zu vergeben. In der Literatur werden vor allem zwei Ansätze

¹ Vgl. Roth/McCord/Liber (2007), S. 52.

² Der indonesische Ausdruck Payung Keluarga steht für Familien-Regenschirm.

³ Vgl. URL: http://www.allianz.com/de/allianz_gruppe/presse/newsdossiers/mikrofinanz/news1.html, Stand: 27.08.2007.

diskutiert, nach denen Mikrofinanzinstitute Kredite gewähren, nämlich das Modell der Individualkredite und jenes der Gruppenkredite.

2.6.1 Individualkredit

Obwohl Gruppenkredite vielfach als Fundament der Mikrofinanz gesehen werden, ziehen Mikrofinanzinstitute fallweise von vornherein das Arbeiten mit Individualkrediten vor. An dieser Stelle sind renommierte Mikrofinanzinstitute wie die BRI, die Bank ADEMI in der Dominikanischen Republik oder der kolumbianische Mikrofinanzanbieter Banco Caja Social zu nennen.¹

Unter das Modell der Individualkredite fallen Kredite zwischen US\$ 100 und US\$ 3.000, welche unmittelbar dem Kreditnehmer zur Verfügung gestellt werden. Signifikant für dieses Modell ist, dass der Kreditnehmer keiner Solidaritätsgruppe angehörig ist und für die Gewährung des Kredites Sicherheiten aufbringen oder Bürgen nennen muss. Individualkredite setzen eine enge Bindung der MFIs zum Kreditnehmer voraus, was dazu führt, dass das MFI lediglich eine kleine Kundengruppe betreuen kann, meist zwischen 60 und 140 Kreditnehmer.²

Die Einforderung von Sicherheiten bietet MFIs die Möglichkeit, dem Problem der Adversen Selektion VOR Vertragsabschluss gerecht zu werden. Denn sind Kreditnehmer gezwungen Sicherheiten bereitzustellen, die sowohl Kreditsumme als auch Zinsen abdecken, wird ein Prozess der Selbstausslese ausgelöst.³

¹ Vgl. Ledgerwood (1999), S. 83.

² Vgl. ebenda.

³ Vgl. Vigenina/Kritikos: The Individual Micro-Lending Contract: Is it a better design than Joint-Liability? - Evidence from Georgia, in: Economic Systems, Vol. 28, 2004, S. 155-176.

Vigenina und Kritikos weisen explizit darauf hin, dass MFIs nur dann erfolgreich operieren können, wenn sie Einzelkredite nicht ausschließlich aufgrund von Sicherheiten vergeben. Um ex post Kontroll- und Durchsetzungskosten so gering wie möglich zu halten, wird eine kostenintensive Evaluierung des individuellen Risikoverhaltens vorausgesetzt. Einem zusätzlichen Auswahlverfahren durch den Kreditsachbearbeiter ist große Bedeutung beizumessen, weil die Rückzahlungsquote sehr davon abhängt, inwieweit der Risikotyp des Kreditnehmers determiniert werden kann.¹

Mikrokreditgeber müssen sich der Notwendigkeit, sich NACH Vertragsabschluss vor dem Opportunismus des Kreditnehmers schützen, bewusst sein. Armendáriz de Aghion und Morduch führen zu diesem Zweck Anreizmechanismen an.²

Der wohl wichtigste Ansporn für Kreditnehmer pünktlich zu zahlen reflektiert sich in der Androhung der Kreditrationierung. Bei einer problematischen Kreditabwicklung sehen Mikrokreditgeber von der Möglichkeit weiterer Kredite ab. In den meisten Fällen dient längerfristige Finanzierung als Voraussetzung um die wirtschaftliche Aktivität des Kreditnehmers auszuweiten und dauerhaft Einkommen zu erzielen. Prinzipiell reicht die glaubhafte Zusage künftiger Kredite, jedoch sinkt die Wahrscheinlichkeit von Zahlungsausfällen mit deren Höhe.³

Zusätzliche positive Anreize wie Rabatte bzw. die bevorzugte oder schnellere Kreditvergabe lassen diesen Effekt ansteigen. Signifikant für diese Anreizmechanismen ist jedoch, dass sie nicht greifen, sobald mehrere MFIs in derselben Region angesiedelt sind. In diesem Fall ist der Kredit-

¹ Vgl. Vigenina/Kritikos: The Individual Micro-Lending Contract: Is it a better design than Joint-Liability? - Evidence from Georgia, in: Economic Systems, Vol. 28, 2004, S. 155-176.

² Vgl. Armendáriz de Aghion/Morduch (2000), S. 6 ff.

³ Vgl. ebenda.

nehmer jederzeit in der Lage die Dienste einer Konkurrenzeinrichtung in Anspruch zu nehmen.¹

Die Implementierung regelmäßiger Tilgungspläne erlaubt es Kreditsachbearbeitern frühzeitig auf Zahlungsunregelmäßigkeiten aufmerksam zu werden. Sind erste Rückzahlungen fällig, ehe die getätigte Investition Einnahmen generiert, kann das MFI bei periodischen Ratenzahlungen eher andere Einkommensquellen in Anspruch nehmen als dies bei endfälliger Tilgung möglich wäre.²

2.6.2 Gruppenkredit

Gruppenkredite werden unterschieden in gruppenbasierte und gemeinschaftsbasierte Kredite. Sowohl gruppenbasierte, als auch gemeinschaftsbasierte Kredite setzen keine banküblichen Sicherheiten voraus.³

Bei gruppenbasierten Kreditmodellen handelt es sich um Kredite, die einzelnen Mitgliedern einer Solidaritätsgruppe gewährt werden. Die Gruppe trägt die ungeteilte Verantwortung für die Tilgung der Kredite und übernimmt somit gleichzeitig die Funktion eines Bürgen.⁴

Beim Gemeinschaftsmodell hingegen werden Kredite an ganze Gruppen gewährt, deren Mitglieder sich freiwillig formieren um gemeinsam wirtschaftliche Interessen zu wahren. Kooperativen, Kreditvereinigungen und Dorfbanken folgen diesem Ziel.⁵

Ghatak und Guinnane führen den Erfolg von Gruppenkrediten auf zwei Erkenntnisse zurück. Mitglieder einer Gemeinschaft bringen im Gegensatz

¹ Vgl. Armendáriz de Aghion/Morduch (2000), S. 8 f.

² Vgl. ebenda, S. 11 ff.

³ Vgl. Felder-Kuzu (2005), S. 30 f.

⁴ Vgl. ebenda.

⁵ Vgl. ebenda.

zu einer externen Bank wesentlich mehr übereinander in Erfahrung. Signifikant für die Vergabe von Kleinkrediten im traditionellen Bankensektor ist die Tatsache, dass eine Bank gegen einen zahlungsunfähigen Kunden aufgrund seiner Armut keine finanziellen Sanktionen geltend machen kann. Der Mangel an Sicherheiten, einem effizienten Pfandrecht bzw. fehlender oder teurer Durchsetzbarkeit von Rechtsansprüchen führen hier zu einem Marktversagen. Bei Gruppenkrediten ist die Gemeinschaft in der Position dem säumigen Kunden Sanktionen aufzuerlegen und die Zahlung letztendlich durchzusetzen.¹

Mittlerweile wurden unzählige Varianten von Gruppenkrediten entwickelt, die alle von denselben Anreizmechanismen Gebrauch machen, nämlich²

- der beschränkten oder unbeschränkten Haftung eines Gruppenmitgliedes für alle anderen Mitglieder,
- der Option einer Neufinanzierung bei fristgerechter Tilgung,
- einer möglichen Aufstockung der Kreditsumme im Falle einer weiteren Kreditgewährung.

Besonders der Mechanismus der Gesamthaftung ist ein probates Mittel um Problemen gerecht zu werden, die bei der Kreditvergabe ohne Besicherung auftreten: Adverse Selection, Moral Hazard, Auditing Costs, Enforcement.³

Mit der richtigen Vertragsgestaltung ist es möglich, durch Selbstausslese lediglich Kreditnehmer mit positivem Risikocharakter anzuziehen und so-

¹ Vgl. Ghatak/Guinnane: The economics of lending with joint liability: theory and practice, in: Journal of Development Economics, Vol. 60, 1999, S. 195-228.

² Vgl. Kritikos/Vigenina: Key Factors of Joint-Liability Loan Contracts: An Empirical Analysis, in: KYKLOS, Vol. 58, 2005, Issue 2, S. 213-238.

³ Vgl. Ghatak/Guinnane: The economics of lending with joint liability: theory and practice, in: Journal of Development Economics Vol. 60, 1999, S. 195-228.

mit hohe Rückzahlungsquoten zu erreichen. Die Selbstaulese läuft in zwei Schritten ab:¹

1. Der Anreizmechanismus Gesamthaftung führt zur Bildung homogener Gruppen, weil alle Kreditnehmer unabhängig von ihrem Risikotyp versuchen, Nutzen zu maximieren und das Risiko eines Zahlungsverzuges innerhalb der Gruppe so gering wie möglich zu halten. Dieser Vorgang, welcher in der Literatur als Assortative Matching bezeichnet wird, führt dazu, dass risikoarme Kreditnehmer eine Gruppenbildung mit risikoreichen Kreditnehmern ablehnen.
2. Als zweite Konsequenz der Gruppenhaftung bleiben Gruppenverträge lediglich risikoarmen Mitgliedern vorbehalten, da risikoreiche Gruppierungen verstärkt fürchten für Zahlungsverpflichtungen in Anspruch genommen zu werden.

Gerät ein Mitglied in Zahlungsverzug, sind zwei Szenarien innerhalb der Gruppe möglich. Zum einen besteht die Möglichkeit, dass die restlichen Mitglieder finanzielle Unterstützung zusagen und für die Tilgung der ausstehenden Rate sorgen. Anderenfalls wird der Säumige durch die Ausübung von Gruppendruck gezwungen, seinen Zahlungen nachzukommen, wenn auch verspätet.

Paxton gelingt es in ihren Untersuchungen nachzuweisen, dass die Kausalität des Zahlungsverzuges maßgeblich das Verhalten der Gruppe bestimmt, das heißt in welchem Ausmaß Peer Supports bzw. Peer Pressure zum Tragen kommt. Paxton nennt zum einen Gründe, die zu einem Zahlungsausfall ohne Verschulden führen (Uncontrollable Causality). Diesen gegenüber stehen Gründe, die bedingt durch ein Fehlverhalten oder

¹ Vgl. Vigenina/Kritikos: The Individual Micro-Lending Contract: Is it a better design than Joint-Liability? - Evidence from Georgia, in: Economic Systems, Vol. 28, 2004, S. 155-176.

mangels Verantwortungsbewusstsein des säumigen Schuldners auftreten (Controllable Causality). Während erstere Mitgefühl hervorrufen und die Gruppe zur finanziellen Hilfestellung animieren, führen letztere eher zu allgemeiner Verärgerung und veranlassen die Gruppe sozialen Druck auszuüben.¹

Macht das MFI angedrohte Konsequenzen aufgrund eines Zahlungsausfalles wahr, hat dies mitunter beträchtliche Auswirkungen auf das lokale Zusammenleben im Alltag. Paxton weist ausdrücklich darauf hin, dass in manchen Fällen die Bereitschaft Gruppendruck auszuüben nicht gegeben ist, da dem friedlichen Zusammenleben im Dorf mehr Bedeutung beigemessen wird als dem Zugriff auf weitere Kredite.² Ghatak und Guinnane nennen in diesem Zusammenhang Sozialkosten, die entstehen, um Schuldzuweisungen und kriminelle Tätigkeiten einzudämmen.³ Signifikant für Gruppenkredite ist der Umstand, dass Kontrollfunktionen auf die Gruppe ausgelagert werden, während Kreditsachbearbeiter lediglich ergänzenden Verpflichtungen nachkommen.⁴ Die Erfahrung zeigt, dass für langfristigen Erfolg Prämissen gegeben sein müssen, welche die Anreizmechanismen der Gruppenverträge ergänzen:⁵

- Die Kreditgruppen müssen sich freiwillig und ohne Zutun der Kreditgeber formieren, um den Solidaritätsgedanken zu stärken. Gruppenverträge funktionieren jedoch nicht, wenn Einzelne sich aufgrund zu enger sozialer Bindung weigern, Druck auf säumige Mitglieder auszuüben.

¹ Vgl. Paxton (1996), S. 26 ff.

² Vgl. ebenda, S. 32.

³ Vgl. Ghatak/Guinnane: The economics of lending with joint liability: theory and practice, in: Journal of Development Economics, Vol. 60, 1999, S. 195-228.

⁴ Vgl. Vigenina/Kritikos: The Individual Micro-Lending Contract: Is it a better design than Joint-Liability? - Evidence from Georgia, in: Economic Systems, Vol. 28, 2004, S. 155-176.

⁵ Vgl. Ghatak/Guinnane: The economics of lending with joint liability: theory and practice, in: Journal of Development Economics, Vol. 60, 1999, S. 195-228.

- Gehen die einzelnen Mitglieder einer Gemeinschaft wirtschaftlichen Aktivitäten nach, deren Erträge nicht positiv korrelieren, steigt grundsätzlich die Effektivität eines Gruppenkredites mit der Aufnahme jedes weiteren Mitgliedes. Mit zunehmender Größe einer Gemeinschaft jedoch gestaltet sich die Informationsbeschaffung zunehmend schwieriger und es kommt mitunter zu Trittbrettfahrern, welche von Kontrollmaßnahmen anderer Mitglieder profitieren. Daraus ist zu schließen, dass die Anzahl der Gruppenmitglieder einer Beschränkung unterliegen muss um die Vorteile eines Gruppenkredites zu wahren.
- Damit Anreizmechanismen greifen, ist es essentiell, den Fokus auf jene Kundengruppe zu legen, die keinen anderen Zugang zu Krediten hat. In diesem Zusammenhang gehen Ghatak und Guinnane auf die Problematik des Wettbewerbs unter MFIs in derselben geographischen Region ein. Den Ausschluss eines säumigen Kreditnehmers anzudrohen, greift nicht, wenn dieser Leistungen eines anderen MFIs in Anspruch nehmen kann.

2.6.2.1 Mismatching

Mismatching tritt dann auf, wenn im Laufe der Kreditzyklen die wirtschaftlichen Interessen der Einzelnen auseinander gehen. Längerfristig divergierende finanzielle Bedürfnisse der einzelnen Gruppenmitglieder lassen sich nicht mehr mit den ursprünglichen Kreditbedingungen vereinbaren.¹ Unterschiedliche Zielsetzungen bringen verschiedene Präferenzen bezüglich Rückzahlungsbedingungen und Kreditvolumen mit sich. Mitglieder, die eine relativ kleine Kreditsumme benötigen, sind folglich nicht bereit für wesentlich höhere Beträge die Solidarhaftung zu übernehmen.

¹ Vgl. Paxton (1996), S. 49.

Erstmals gelang es Paxton während Erhebungen in Burkina Faso das Problem des Mismatching zu beobachten. Zu diesem Zweck wurden die untersuchten Kreditgruppen in drei Kategorien gegliedert, nämlich jene, die keine Rückzahlungsprobleme erfahren hatten (Perfect Repayers), jene, denen es trotz Schwierigkeiten möglich war rechtzeitig zu tilgen (Problem Solvers) und jene Gruppen, die nicht zahlten (Defaulters).¹

Paxton konnte nachweisen, dass sich Perfect Repayers und Problem Solvers vorwiegend in ihrem ersten Kreditzyklus befinden, wohingegen Defaulters eher in nachfolgenden Kreditzyklen vorkommen.² Diese Beobachtung lässt darauf schließen, dass es im Laufe der Zeit zu einem Anstieg der Kreditausfallsraten kommt.³

2.6.2.2 Domino-Effekt

Das Risiko des Domino Effektes geht Hand in Hand mit der Vergabe von Gruppenkrediten. Der Ursprung dieser Externalität liegt in der Androhung einer Kreditrationierung. MFIs stellen bei Zahlungsverzug eines Mitgliedes die Vergabe weiterer Kredite an die Gruppe ein, wenn diese nicht in der Lage ist dessen Verpflichtung zu übernehmen.⁴

Übersteigen die Zahlungsausfälle einzelner Kreditnehmer die finanziellen Reserven der Gruppe, hat dies zur Folge, dass keines der Gruppenmitglieder Anreize verspürt seinen individuellen Anteil zu tilgen. Die Kreditausfallsrate steigt, weil gute Kreditnehmer aufgrund des finanziellen Scheiterns anderer die Entscheidung treffen, ihren Zahlungen nicht nachzukommen.⁵

¹ Vgl. Paxton (1996), S. 100.

² Vgl. ebenda, S. 102.

³ Vgl. ebenda, S. 103.

⁴ Vgl. ebenda, S. 48.

⁵ Vgl. ebenda, S. 34 f.

2.7 Erfolgreiche Mikrokreditkonzepte

Nachstehende Erläuterungen bezwecken die Entstehungsgeschichte und Handlungsstrategien international angesehener Mikrofinanzinstitute näher zu bringen. Zwar soll deren gesamtes Mikrofinanzumfeld portraitiert werden, doch liegt ein besonderes Hauptaugenmerk auf deren Rolle als Mikrokreditgeber. Die Bank Rakyat Indonesia wurde als Vorreiter für eine erfolgreiche Kreditvergabe an Einzelne gewählt. Das Portrait FINCA bringt die erfolggekrönte Gruppenkreditvergabe nach der Dorfbank-Methode näher. Ausführungen zur Grameen Bank zeigen, wie sich Mikrofinanzinstitute bewusst an neue Konstellationen anpassen.

2.7.1 Bank Rakyat Indonesia

Am 16. Dezember 1895 gegründet, ist BRI nicht nur die größte selbst tragende MFI weltweit, sondern auch die älteste Bank Indonesiens. Die Bank entschied sich für den Downscaling-Prozess und konnte sich so an den formalen Sektor anbinden. Am 10. November 2003 wurde die BRI erstmals¹ an der Börse in Jakarta notiert – die Mehrheit der Aktien befindet sich nach wie vor im Besitz der Regierung.²

Das international bekannte Mikrofinanzsystem der BRI, das BRI Unit Desa System wurde in den frühen 1970er Jahren unter dem Bimbingan Massal (BIMAS) Kreditprogramm aufgebaut. Wesentlicher Inhalt dieses Programms war es, Indonesien von Reisimporten unabhängig zu machen. Um das Ziel der Selbstversorgung zu erreichen, wurden landesweit an die

¹ Die BRI war die erste MFI weltweit, die an der Börse notierte.

² Vgl. Felder-Kuzu (2005), S. 54 f.

3.600 ländliche Zweigstellen, die so genannten Unit Desas, angelegt. Ihre Aufgabe war es war, subventionierte Kredite an Reisbauern zu vergeben.¹

Obwohl Indonesien zum Selbstversorger wurde, musste das Kreditprogramm letztendlich eingestellt werden, weil es große Verluste mit sich brachte. Finanzielle Einbußen waren auf subventionierte Kreditzinsen, geringe Rückzahlungsquoten und ein ungeeignetes Anreizsystem zur Kreditvergabe zurückzuführen. Defizite im staatlichen Etat - hervorgerufen durch sinkende Ölpreise und dem verlustbringenden BIMAS Programm - zwangen die Regierung 1983 zur Umgestaltung der BRI Units. In Kooperation mit der Weltbank, USAID und HIID gelang es BRI letztendlich nachhaltig Mikrofinanzierung zu betreiben. Gewinne waren nicht zuletzt der Einführung eines allgemeinen Mikrokreditprodukts² zu verdanken, gefolgt von einem simplen Sparprodukt^{3, 4}.

Gegenwärtig umfasst das BRI-Netzwerk 4.057 Unit Desa-Büros, welche als wirtschaftlich selbständige Profit-Centers mit eigenem Jahresabschluss operieren und das Herzstück der BRI-Organisationsstruktur bilden. Die einfache Abwicklung steht für ein transparentes System, welches durch klare Kompetenzverteilung besticht und potentiellen Missbrauch bekämpft. Bei den Desa-Büros handelt es sich meist um gemietete Ein-Zimmer-Büros, die jeweils 16 bis 18 Dörfer betreuen. Typischerweise besteht die Basiseinheit aus vier Beschäftigten. Der Unit Manager trägt die Verantwortung für alle wirtschaftlichen Tätigkeiten der Unit Desa. Ein Credit Officer⁵ recherchiert vor Ort für Krediteempfehlungen und versucht Zahlungen säumiger Kreditnehmer zu erwirken. Ein Kassierer ist für Ein- und Auszahlungen am Schalter verantwortlich. Der Desk Officer unterstützt

¹ Vgl. Felder-Kuzu (2005), S. 55.

² Zur Einführung von Kupedes kam es 1984.

³ Simpedes wurde 1986 auf den Markt gebracht.

⁴ Vgl. Charitenko/Afwan (2003), 9 f.

⁵ Ein Credit Officer wird bei der BRI auch "Mantri" genannt.

beim Ausfüllen von Formularen und bereitet finanzielle Daten der Buchhaltung auf.¹

Das BRI-System zeichnet sich vor allem durch einen einzigartigen Anreizmechanismus aus, welcher ein pflichtgetreues Arbeiten der Belegschaft anvisiert. Die Leistung einzelner Desa-Büros wird durch die Auszahlung einer Gewinnbeteiligung in der Höhe von 10 % belohnt.²

Von den Desa-Büros werden ausschließlich Einzelkredite vergeben. Das wichtigste Kreditprodukt heißt Kupedes und dient der Expansion von bereits bestehenden, kreditwürdigen Wirtschaftsaktivitäten, nicht aber zur Gründung neuer Unternehmen. Dieses Kreditprodukt ist in zwei Ausführungen erhältlich, einerseits zur Finanzierung von Betriebskapital und andererseits zur Investitionsfinanzierung. Kredite umfassen eine Spanne von mindestens Rp 25.000 bis maximal Rp 50.000.000. Solange ein Kredit höchstbetrag von Rp 55.000.000 nicht überschritten wird, stehen dem Kreditnehmer beide Kreditarten zur Verfügung. Typischerweise wird ein Kredit in monatlichen Raten zurückgezahlt. Der Rückzahlungszeitplan umfasst für Betriebskapital einen Zeitraum bis maximal 24 Monate und für Investitionen maximal 36 Monate. Kupedes ist mit einem besonderen Anreizmechanismus (Prompt Repayment Incentive) ausgestattet, der hohe Rückzahlungsquoten sichern soll.³

Jeder Kredit ist seiner Kredithöhe entsprechend zu besichern. Die Besicherung erfolgt meist durch die Verpfändung von Land, KFZ-Zulassungsscheinen oder einer Gehaltsabtretung. Zusätzlich werden Kredite durch Bürgschaften der Ehepartner und Lebensversicherungen abgesichert, deren Prämien von BRI übernommen werden. Das typische

¹ Vgl. URL: <http://www.bri.co.id/english/mikrobanking/aboutmikrobanking.aspx?id=3>, Stand: 13.09.2007.

² Vgl. ProFI (2001), S. 50.

³ Vgl. URL: <http://www.bri.co.id/english/produk/produk.aspx?id=2>, Stand: 13.08.2007.

Kundenprofil der BRI umfasst Regierungsbedienstete, Pensionisten, kleine Händler und Unternehmer.¹

Folgende Fakten bestätigen den erfolgreichen Wandel von der staatlichen Entwicklungsbank in eine subventionsunabhängige, gewinnbringende MFI: Im Jahr 2006 konnten die Unit Desas einen Gewinn von US\$ 329 Millionen verzeichnen.² Mit Ende 2006 erreichten Unit Desa Büros 2,5 Millionen Kunden mit Finanzierungsprodukten.³

2.7.2 FINCA

Das Modell der Dorfbank wurde 1984 von John Hatch entwickelt, dem Gründer der NRO FINCA. Heute ist FINCA auf das Angebot von Mikrofina nanzdienstleistungen in Kriegs- und Nachkriegsgebieten spezialisiert. Das Netzwerk von FINCA besteht aus 100%igen Tochtergesellschaften und ist bereits auf vier Kontinenten vertreten. Dem Kundenprofil zugehörig sind hauptsächlich wirtschaftlich aktive Frauen, denen Betriebskapital zur Verfügung gestellt wird. Derzeit erreicht FINCA 700.000 Kunden aus 21 verschiedenen Ländern.⁴

Das ursprüngliche Modell der Dorfbank wurde bereits vielfach kopiert und nach zielgruppenspezifischen Adaptionen weltweit implementiert. Erfolgreiche Organisationen wie CARE in Guatemala, Save the Children in El Salvador oder Freedom from Hunger und Catholic Relief Services in Thailand bauen auf das Dorfbankprinzip auf.⁵

¹ Vgl. ProFI (2001), S. 51 f.

² Vgl. Fernando (2007), S. 5.

³ Vgl. ebenda, S. 1.

⁴ Vgl. URL: http://www.villagebanking.org/site/c.erKPI2PCIoE/b.2591249/k.695B/FINCA_Country_Programs.htm, Stand: 06.05.2008.

⁵ Vgl. Ledgerwood (1999), S. 85.

Eine Dorfbank setzt sich aus ihren Mitgliedern¹ und einer Beratergruppe zusammen, welche mit finanzieller Unterstützung einer MFI die Dorfbank vor Ort aufbauen soll. Diese Gemeinschaft erhält über die Beratergruppe von der MFI Startkapital, welches an die einzelnen Mitglieder in Form von Krediten weitergegeben wird. Typischerweise liegt der erste Kredit bei ungefähr US\$ 50 und wird inklusive Zinsen an die Dorfbank zurückgezahlt. Dies geschieht in wöchentlichen Raten gleicher Größe über einen Zeitraum von vier Monaten. Wöchentliche Rückzahlungen verweilen bei der Dorfbank. Am Ende des Zyklus wird das entliehene Kapital samt Zinsen der Beratergruppe rückvergütet. Geldflüsse zwischen MFI, Beratergruppe und Mitglieder der Dorfbank werden als External Account bezeichnet, während Ersparnisse sowie bereits vereinnahmte Raten- und Zinszahlungen das Internal Account bilden. Zahlt die Dorfbank rechtzeitig den ersten Kredit zurück, ist ein weiterer Kredit möglich. Nachfolgende Kreditsummen für die Dorfbankmitglieder werden um das bisher Ersparte (Ansparpflicht von 20 % während jeder Kreditrunde) aufgestockt. Das Modell ist darauf ausgelegt, dass Kreditnehmer nach drei Jahren eine Kreditobergrenze von US\$ 300 erreichen.²

Der Dorfbank steht es frei intern akkumuliertes Kapital zu eigenen Bedingungen erneut an Mitglieder zu verleihen. In Folge ständig zirkulierender Geldflüsse wächst das interne Kapital an. Das Originalmodell von Hatch sieht vor, dass nach drei Jahren (bzw. neun abgeschlossenen Kreditzyklen) der interne Bestand ausreicht um den weiteren Kreditbedarf der Mitglieder zu decken. In diesem Fall wird Kapital der Beratergruppe aus der Dorfbank entnommen um aufs Neue als Startkapital für eine weitere Niederlassung der MFI zu fungieren.³

Um der großen Nachfrage nach Mikrofinanzdienstleistungen gerecht zu werden, wurde in Programmen jüngster Vergangenheit die Mitgliederzahl

¹ Die Zahl der Mitglieder bewegt sich zwischen 30 und 50 Personen.

² Vgl. Nelson u.a. (1996), S. 10.

³ Vgl. ebenda, S. 11.

ausgedehnt. Die Dorfbankmethode zielt vor allem auf die Ärmsten der Armen ab. Um diese Gruppe besser erreichen zu können, implementieren manche Programme kleine Solidaritätsgruppen innerhalb der Gemeinschaft. Jüngste Programme sehen auch von der Selbstfinanzierung nach vollendetem neunten Zyklus ab. Der Trend geht hin zur endfälligen Tilgung.¹

2.7.3 Grameen Bank

Die von Muhammad Yunus, Professor der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Chittagong, gegründete Grameen Bank wurde am 2. Oktober 1983 als eigenständige Bank mit Sitz in Dhaka formell anerkannt. Der Gedanke der Kleinkreditvergabe an weniger Privilegierte entstand 1979 im bengalischen Dorf Jobra.² Yunus lieh 42 Frauen, die Bambushocker herstellten, in Summe umgerechnet US\$ 27. Mit diesem Geld war es den Frauen möglich, Fertigungsmaterialien unabhängig von Zwischenhändlern oder informellen Geldverleihern zu erstehen und infolgedessen Gewinne zu erzielen.³

Yunus nimmt Abstand von banküblichen Sicherheiten und führt den Erfolg seiner Institution auf wesentliche Sicherheitsfaktoren zurück: Überlebenswille, Frau, Team, Transparenz plus Vertrauen, Einfachheit, Vielfalt, Ethik und Konsequenz.⁴ Potentielle Kreditnehmer müssen sich an 16 freiwillige Selbstverpflichtungen halten um von der Grameen Bank einen Kredit zu erhalten.⁵

Im Juni 2007 verzeichnete die Grameen Bank 7,21 Millionen Kreditnehmer, von denen der größte Anteil, nämlich nicht weniger als 97 %, Frauen

¹ Vgl. Nelson u.a. (1996), S. 12 f.

² Vgl. Spiegel (2006), S. 155.

³ Vgl. ebenda, S. 23 ff.

⁴ Vgl. ebenda, S. 27 ff.

⁵ Vgl. URL: <http://www.grameen-info.org/bank/the16.html>, Stand: 15.08.2007.

sind. Diese Kreditnehmer sind zu 94 % an der Bank beteiligt, die restlichen 6 % verbleiben beim Staat. Bis heute gelang es der Grameen Bank mit 2.431 etablierten Zweigstellen 78.659 Dörfer zu erschließen. Offiziell erreichte die Grameen Bank 1995 ihre finanzielle Unabhängigkeit¹ und operiert seither frei von Subventionen. Die aktuelle Kreditrücklaufquote wird mit 98,61 % beziffert.²

Mittlerweile setzt sich die Grameen Familie aus elf voneinander unabhängigen Unternehmen zusammen, die in verschiedenen Branchen operieren.³ An dieser Stelle ist explizit auf den 1989 gegründeten Grameen Trust und seinem initiierten Grameen Bank Replication Program hinzuweisen. Dieses Programm zielt darauf ab, die Etablierung von Institutionen nach der Grameen-Methode mit Hilfe finanzieller Zuwendungen zu finanzieren.⁴ Heute werden auf der ganzen Welt rund 120 Kopien der Grameen-Methode gezählt.⁵ Sahel Action in Burkina Faso, Bangladesh Rural Advancement Committee in Bangladesch oder Project Dugganon auf den Philippinen sind nur einige wenige prominente Nachahmer.⁶

Yunus schaffte es 2007 sein bewährtes Konzept in einem ersten Pilotprojekt Grameen America nach New York City zu bringen. Im Stadtteil Queens situiert, profitiert die Zielgruppe weiblicher Immigranten vorerst lediglich von Kleinkrediten und leistbaren Geldtransferprogrammen. Das Angebot soll aber so schnell wie möglich ausgebaut werden.⁷

¹ Vgl. Spiegel (2006), S. 156.

² Vgl. URL: www.grameen-info.org/bank/GBGlance.htm, Stand: 08.08.2007.

³ Grameen Trust, Grameen Fund, Grameen Communications, Grameen Shakti/Energy, Grameen Telecom, Grameen Shikha/Education, Grameen Fisheries, Grameen ByabosaBikash, Grameen Phone, Grameen Solutions, Grameen CyberNet Ltd.

⁴ Vgl. URL: <http://www.grameen-info.org/grameen/gtrust/replication.html>, Stand: 15.08.2007.

⁵ Vgl. Felder-Kuzu (2005), S. 33.

⁶ Vgl. Ledgerwood (1999), S. 84.

⁷ Vgl. URL: <http://www.grameenamerica.com/About-Us/Grameen-America.html>, Stand: 08.05.2008.

Die Grameen Bank als Flugschiff der Mikrofinanz schlechthin blieb von der Kritik anerkannter Kapazitäten nicht verschont. Immer wieder werden publizierte Kreditausfallsraten in Frage gestellt. Jain und Moore schreiben Rückzahlungsquoten von beinahe 100 % dem Prozess der Kundenselektion zu. Ihrer Erhebung zufolge werden Kredite lediglich dann an Arme vergeben, wenn diese über genug Ersparnisse verfügen um fällige Kreditraten unabhängig von ihren künftig generierten Einkünften zu tilgen.¹ Jain and Moore führen an, dass der Erfolg des Grameen-Modells daraus resultiert, dass Kreditsachbearbeiter auf säumige Kreditnehmer so lange Druck ausüben, bis diese ihren Zahlungsverpflichtungen nachkommen. Selbst wenn das bedeutet, dass ein weiterer Kredit bei informellen Geldverleihern aufgenommen werden muss.²

Muhammad Yunus reagierte auf Erfahrungen der letzten Jahrzehnte, aber auch auf ausbleibende Kreditrückzahlungen infolge einer schrecklichen Flutkatastrophe, die Bangladesh 1998 heimsuchte. Am 14. April 2000 fiel der Startschuss für eine generelle Umstrukturierung der Grameen Bank, der Transformation vom Grameen Classic System (GCS) zum Grameen Generalised System (GGS), die schon im August 2002 erfolgreich vollzogen wurde. Das GGS setzt auf Produktdiversifikation und zeichnet sich zudem durch mehr Flexibilität im Mikrokreditvergabegeschäft aus, die sich weniger auf den generellen Ablauf der Kreditvergabe als vielmehr auf deren Konditionen bezieht.³

Eine gravierende Änderung ist der Wegfall der Solidaritätshaftung innerhalb des Kreditteams. Ansonsten läuft die Kreditvergabe nach dem ursprünglichen Muster ab.⁴ Fünf Kreditnehmer, die nicht derselben Familie entstammen dürfen, schließen sich freiwillig zu einer Kreditgruppe zusammen. Sobald zwei Gruppenmitglieder ihre Schuld rechtzeitig beglichen

¹ Vgl. Jain/Moore (2003), S. 13 f.

² Vgl. ebenda, S. 16 ff.

³ Vgl. URL: <http://www.grameen-info.org/bank/bank2.html>, Stand: 28.08.2007.

⁴ Vgl. ebenda.

haben, erhalten weitere zwei Mitglieder im Team ihren Kredit und nachdem auch diese gezahlt haben, wird letztendlich ein Kredit an die Teamverantwortliche ausgezahlt. Kommt ein Mitglied seinen Verpflichtungen nicht nach, sieht die Grameen Bank davon ab, weitere Kredite an die Gruppe auszugeben. Auf einer zweiten Ebene werden jeweils acht Kreditgruppen zu einer größeren Einheit, dem so genannten Zentrum zusammengefasst.¹ Es werden weiterhin keine Sicherheiten verlangt, jedoch ist die Teilnahme an wöchentlichen Versammlungen verpflichtend.²

Die Quintessenz der reformierten Mikrokreditvergabe bildet ein Basiskredit, der so genannte Shohoj. Ein ursprünglich weitgehend starres Mikrokreditprogramm (Kredite sahen eine fixe Laufzeit von einem Jahr und strenge Tilgungspläne mit wöchentlichen Ratenzahlungen vor) wurde durch variable Lösungen hinsichtlich Laufzeit und Anzahl bzw. Höhe der Ratenzahlungen an individuelle Bedürfnisse angepasst. Somit entscheidet der Kreditnehmer autark (im Rahmen vordefinierter Regeln) über Kredithöhe und wie schnell er den jeweiligen Zyklus absolviert. Der Kredit höchstbetrag orientiert sich an den getätigten Spareinlagen und der individuellen Performance des Kreditnehmers. Auf diese Weise ist es gegenwärtig denkbar größere Beträge für Geschäftsvorhaben aufzunehmen - unabhängig von früheren Branchen- und Zonenhöchstgrenzen. Die spezifische Vertragsgestaltung geht sogar soweit, dass es dem Kreditnehmer ab sofort gestattet ist, Kredite frühzeitig zu tilgen oder unter gewissen Bedingungen inmitten der Laufzeit aufzustocken.³

Während säumige Kunden im CGS häufig aus dem System fielen, können sich diese nun für eine Lösung mit flexiblem Charakter (Chukti) entscheiden und weiterhin ihren Zugang zu Krediten sicherstellen. Der flexible Kredit beinhaltet nichts anderes als eine Umschuldung des Basiskredites nach den finanziellen Möglichkeiten des Säumigen. Kann auch dieser

¹ Vgl. Spiegel (2006), S. 36 ff.

² Vgl. URL: <http://www.grameen-info.org/bank/bank2.html>, Stand: 28.08.2007.

³ Vgl. ebenda.

Zahlungsvereinbarung nicht entsprochen werden, spricht nichts gegen weitere Umschuldungskredite, welche die jeweils vorangehenden ablösen. Beträge, die länger als drei Jahre ausständig sind, werden gänzlich abgeschrieben, aber weiterhin als rückzahlbar behandelt. Auf diese Weise bleibt Kreditnehmern der Zugang zu Kapital auch in Zukunft offen.¹

Neben dem Basiskredit als Primärprodukt und dem flexiblen Kredit als Umschuldungsoption für Notzeiten sind im Kreditportfolio der Grameen Bank ein Wohnbaukredit und ein Studien- und Ausbildungskredit vorgesehen. Nicht nur dem Kreditgeschäft, sondern auch dem Depositengeschäft wird fortan ein hoher Stellenwert eingeräumt. Neben durchdachten, aber dennoch simplen Sparfazilitäten für die eigentlichen Mitglieder, werden erstmals Nicht-Mitglieder als Sparer akquiriert.²

2.8 Kritische Schlussfolgerungen

Interessant ist, dass Mikrofinanzstudien nicht selten positive Einflüsse auf die Einkommenssituation beobachteter Mikrofinanzkunden aufzeigen. Kritiker führen diesen positiven Korrelationseffekt zwischen gesetzten Mikrofinanzmaßnahmen und Einkommensanstieg mitunter auf einen Selektions-Bias zurück. Demnach kann dieses Phänomen ohne weiteres zu einer Verzerrung gewonnener Ergebnisse führen. Hervorgerufen wird dieses Szenario im Selektionsprozess, wonach sich Mikrofinanzanbieter bewusst auf jene Kunden fokussieren, die wirtschaftlich imstande sind ihren Verpflichtungen nachzukommen.³

Um den Faden weiter zu spinnen, stellt sich die Frage, welche Zielgruppe Mikrofinanzprojekte eigentlich anvisieren wollen und ob die Idealsituation

¹ Vgl. URL: <http://www.grameen-info.org/bank/bank2.html>, Stand: 28.08.2007.

² Vgl. ebenda.

³ Vgl. Terberger: Mikrofinanzierung: Allheilmittel gegen Armut?, in: Ruperto Carola, 3/2002, Heidelberg.

von der tatsächlichen Ist-Situation abweicht. Immer wieder werden Mikrofinanzinitiativen mit der Zielgruppe der Ärmsten der Armen in Verbindung gebracht. Die internationale Referenzliteratur führt diese Gruppe als jene Menschen an, die täglich mit weniger als einem US-Dollar auskommen müssen. Diese Armutsgrenze orientiert sich an der Kaufkraft im jeweiligen Land.¹ Die Weltbank eruierte für das Jahr 2001 rund 1,1 Milliarden Menschen, die zu den Ärmsten der Armen zählen.²

Experten kritisieren vor allem, dass nicht eindeutig ist, welche Zielgruppe nun tatsächlich aus Mikrofinanzprojekten einen Nutzen ziehen. Fakt ist, dass Mikrofinanzierungsmaßnahmen Arme unterstützen, die bereits wirtschaftlich aktiv sind und über gute Investitionsmöglichkeiten verfügen – es werden also nicht die Ärmsten der Armen angesprochen.³ Indes beziffert Yunus die Zahl der Ärmsten, die er mit dem Aktionsrahmen der Grameen Bank erreichen konnte, mit 82 Millionen Personen. Werden jene Familienmitglieder inkludiert, die indirekt profitieren konnten, wurden 420 Millionen der Ärmsten bedient.⁴ Skeptiker der Mikrofinanz sorgen sich, dass Hilfgelder an nicht existenzfähige Mikrofinanzierungsprogramme verschwendet werden, während unentbehrliche Gesundheits- und Erziehungsprogramme auf der Strecke bleiben, von denen tatsächlich die Ärmsten der Armen profitieren könnten.⁵

Festzuhalten ist, dass ein lückenhafter Zugang zu Finanzdienstleistungen nur EINE Entwicklungsbarriere darstellt. Man kann davon ausgehen, dass Mikrofinanzierungsmaßnahmen nicht greifen, wenn es an Investitions-

¹ Vgl. Daley-Harris u.a. (2006), S. 1.

² Vgl. URL: http://devdata.worldbank.org/wdi2005/Table2_5.htm#top, Stand: 19.05.2008.

³ Vgl. Poth, Robert: Klein, aber oho, in: Südwind Magazin 07/1999, S. 28, URL: <http://www.suedwind-magazin.at/start.asp?artid=513&ausg=199907&b=0&artart=>, Stand: 26.06.2007; Jain/Moore (2003), S. 13.

⁴ Vgl. Spiegel (2006), S. 62.

⁵ Vgl. Srinivas (o.J.).

chancen fehlt und zu wenig in Infrastruktur investiert wird.¹ Um langfristig Armutsfolgen lindern zu können, ist es notwendig grundlegende Probleme wie Analphabetismus, Umweltverschmutzung, Unterernährung und Geschlechterungleichheit bei der Wurzel zu packen.² Das bedeutet, dass Mikrofinanz nicht alleine die Armut besiegen, sondern eher in Kombination mit anderen entwicklungspolitischen Maßnahmen langfristig Erfolge feiern kann.

Zusammenfassend ist festzustellen, dass Mikrofinanzierung in Entwicklungsgebieten zwar aus der Armut helfen soll, aber fälschlicherweise oft als Allheilmittel im Kampf gegen Armut gepriesen wird. Die Mikrofinanz nimmt einen wichtigen Platz zwischen anderen Instrumenten der Armutsbekämpfung ein, denn ohne Zweifel existieren zwischen Gesundheit, Ausbildung und dem Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten Wechselwirkungen, welche eine effiziente Förderung eines dieser Bereiche von den Konditionen in den anderen abhängig macht.³

2.9 Tendenzentwicklungen

Schon in den letzten Jahren zeichneten sich in der internationalen Mikrofinanzbewegung zwei deutliche Entwicklungen ab. Ein großer Schritt um die Breitenwirksamkeit angestrebter Mikrofinanzprojekte zu steigern, ist mit Sicherheit die Anbindung an den formellen Finanzmarkt. Mit der Kommerzialisierung des Mikrofinanzsektors sollen die Rahmenbedingungen für einen beständigen Geldfluss geschaffen werden.

¹ Vgl. Poth, Robert: Zwischen Erfolg und Überschätzung, in: Südwind Magazin 12/2004, S. 20, URL: <http://www.suedwind-magazin.at/start.asp?artid=3223&ausg=200412&b=0&artart=>, Stand: 26.06.2007.

² Vgl. Alam, Khorshed: Schuldenfalle statt Armutsbekämpfung?, in: Südwind Magazin, 05/2007, URL: <http://www.suedwind-magazin.at/start.asp?artid=4567&ausg=200705&b=0&artart=>, Stand: 26.06.2007.

³ Vgl. BMZ (o.J.), S. 8.

In der Vergangenheit nutzten viele unregulierte MFIs die Anknüpfung an den formellen Finanzsektor um größere Breiten zu erreichen. Mit diesem Schritt erhielten sie Zugang zu den Kapitalmärkten und konnten erstmals Gelder interessierter Anleger mobilisieren. Für all die MFIs die aufgrund ihrer sozialen Mission kein Interesse an der Ausgabe von Aktien oder Anleihen haben, bieten Mikrofinanzfonds eine gute Perspektive Anleger zu erreichen. Dass dieser Markt noch weitgehend ungesättigt ist, zeigt sich am hohen Wachstumspotential. Alleine 23 der derzeit 100 auf der Mikrofinanzplattform MIXMarket gelisteten Fonds wurden im Jahr 2007 aufgelegt.¹

In Zukunft verfolgt die Errichtung solcher Fonds vor allem zwei Bestreben. Aus Sicht der MFIs ist das Schaffen eines Investitionsvehikels speziell für Privatanleger sinnvoll. Festzuhalten ist, dass privaten Anlegern erst seit 1995 mit dem Fonds Profund eine Alternative der Mikrofinanzinvestition geboten wird. Auf der anderen Seite wird für die finanzierten MFIs die Geldausgabe in lokaler Währung verstärkt ein Thema sein.

Es ist nicht ausreichend regulative Rahmenbedingungen zu schaffen, um eine effiziente Kapitalbeschaffung von MFIs über kommerzielle Märkte sicherzustellen. Dies mag zwar der erste Schritt sein um an Gelder privater und institutioneller Anleger zu kommen. Vielmehr ist es jedoch notwendig mit Vorurteilen aufzuräumen. Das wohl gewichtigste Vorurteil ist jenes, dass arme Kreditnehmer nicht in der Lage sind, geborgtes Kapital zurückzuzahlen.

An diesem Punkt spiegelt sich die zweite große Entwicklung im Mikrofinanzsektor, das Bestreben den Aktionsrahmen von Mikrofinanzanbietern transparenter zu gestalten um das Vertrauen potentieller Anleger zu

¹ Vgl. URL: <http://www.mixmarket.org/en/supply/supply.global.results.asp?token=&refreshSearch=supply&s0wrc=&seType=&seTarget=&selnst=>, Stand: 15.05.2008.

schüren. Ein wichtiger Beitrag dazu war bestimmt die Gründung des Microfinance Rating and Assessment Fund.

Diese Vereinigung entstand 2001 und wird von der Inter-American Development Bank, der Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) und der EU co-finanziert. Ziel der Plattform ist die Generierung eines Marktes für Dienstleistungen im Ratingbereich. Dieser soll für mehr Transparenz in Bezug auf Mikrofinanzinvestitionen sorgen. Mittels teilweiser Finanzierungszusage sollen MFIs zu einem externen Rating veranlasst werden.¹

Erfreulicherweise sieht auch das traditionelle Ratingnetzwerk einen potentiellen Markt in der Mikrofinanz. Anlass zu dieser Annahme gibt das vom Rating Fund aktuell geführte Verzeichnis von Ratingagenturen für MFIs. Unter den 21 gelisteten Institutionen sind auch Namen wie Standard&Poor's oder Fitch Ratings zu finden.²

Erfahrungsgemäß schätzen private Anleger externe Ratings und ziehen diese mit Sicherheit gerne für Investitionsentscheidungen im traditionellen Finanzsektor heran. Festzuhalten ist jedoch, dass sich Mikrofinanzinvestitionen von Investitionen des herkömmlichen Finanzsektors unterscheiden. Eine gravierende Abweichung ergibt sich dahingehend, dass Anleger bereit sind für einen sozialen Mehrwert eine bescheidene finanzielle Rendite in Kauf zu nehmen. Um den Erwartungen eines Anlegers gerecht zu werden, sollte im Einzelfall auch geprüft werden, ob ein durchgeführtes Rating über den sozialen Wirkungsgrad einer MFI Aufschluss gibt. Eine erst kürzlich durchgeführte Erhebung mahnt, dass externe Bewertungen wenig Informationen über Soziale Indikatoren enthält.³

MFIs unternehmen durchaus interne Anstrengungen um die soziale Rendite für Anleger und Förderer quantifizierbar zu machen. Im Referenzmo-

¹ Vgl. URL: <http://www.ratingfund.org/content.aspx?cID=3>, Stand: 15.05.2008.

² Vgl. URL: http://www.ratingfund.org/rater_compare.aspx, Stand: 15.05.2008.

³ Vgl. Jardosh (2007), S. 14.

dell Grameen Bank zum Beispiel sind zehn Indikatoren zu finden, anhand deren die sozioökonomische Entwicklung von Kreditnehmer und deren Familien evaluiert wird. Diese Indikatoren stellen auf die generelle Verbesserung des Lebensstandards ab und orientieren sich unter anderem an der Beschaffenheit und Ausstattung der Wohnstätte, dem Zugang zu sauberem Wasser und sanitären Anlagen, Grundschulbildung und medizinischer Versorgung, der notwendigen Versorgung mit Nahrungsmitteln und Kleidung.¹

Eine große zukünftige Herausforderung für die ganze Branche wird es sein, den gesellschaftlichen Nutzen der Mikrofinanzinvestitionen für Anleger in Form von standardisierten Kennzahlen messbar zu machen. Nur wenn private Anleger sich vermehrt veranlasst sehen in den Mikrofinanzsektor zu investieren, besteht die Chance, Mikrofinanzprojekte mit großer Breitenwirksamkeit zu etablieren und mit bereitgestellten Fördergeldern ausschließlich neue Entwicklungen zu generieren.

¹ Vgl. URL: <http://www.grameen-info.org/bank/tenindicators.htm>, Stand: 26.07.2007.

3 MIKROFINANZIMPULSE IM EU-RAUM

Der zweite Abschnitt dieser wissenschaftlichen Abhandlung erlaubt es, vorhandene Unterschiede zwischen dem Mikrofinanzsektor der Dritten Welt und den Industriestaaten der Europäischen Union zu erkennen. Wesentlich für den EU-Raum ist die Konzentration auf die Vergabe von Mikrokrediten.

Diesem Umstand zufolge, liegt der Fokus gezielt auf einem Abriss der Kleinkreditvergabe. Ein Schwerpunkt ist die Darstellung geübter Anstrengungen um die Entwicklung derzeitiger Initiativen nicht nur voranzutreiben, sondern auch auszuweiten. Ausgewählte Referenzmodelle dienen dazu, praktische Hintergrundinformation zu diskutierten Erkenntnissen zu vermitteln.

3.1 Charakteristika europäischer Mikrofinanzprogramme

Ein Vergleich europäischer Mikrofinanzpraktiken mit jenen der Entwicklungsländer zeigt deren grundlegende Ausrichtung auf den beschäftigungspolitischen Aspekt. In den Dritte Welt Ländern initiierte Projekte verfolgen ein entwicklungspolitisches Bestreben und dienen der Armutsbekämpfung.¹ Die europäische Mikrofinanzbewegung zielt auf Arbeitsplatzbeschaffung, gesellschaftliche Reintegration, Entwicklung des Kleinunternehmertums und regionale Erschließung ab.²

Die europäische Definition der Mikrofinanz deckt sich mit dem Gesamtheitskonzept der Entwicklungsländer. Dennoch gilt festzuhalten, dass in Europa das Hauptaugenmerk vorwiegend auf der Vergabe von

¹ Vgl. Vondrak/Schallauer/Zdrahal-Urbánek (2006), S. 103.

² Vgl. Evers/Lahn/Jung (2007), S. 10.

Kleinkrediten liegt, die unter dem Credo ‚Hilfe zur Unternehmensgründung‘ erfolgt. Mehrheitlich dienen europäische Mikrofinanzprogramme als Finanzierungshilfe bei Gründungsvorhaben, während die Bedürfnisse bereits bestehender Kleinunternehmer weitgehend unberücksichtigt bleiben.¹ Ein unbefriedigendes Nachfrageszenario aufgrund stark entwickelter Finanzmärkte, die Notwendigkeit nicht rückzahlbarer Beratungsleistungen und etwaige Zinsobergrenzen erschweren es europäischen Mikrofinanzanbietern finanziell nachhaltige Programme aufzusetzen.²

Unternehmensanalysen machen deutlich, dass Neugründungen in Industriestaaten vorwiegend im Dienstleistungsbereich vertreten sind.³ Eine Studie unterstreicht die geringe Präsenz von Mikrokreditkunden im europäischen Landwirtschaftssektor.⁴

Nicht eigens hervorgehoben werden müssen unterschiedliche Wirtschaftsstandards. Industrieländer der EU weisen einen hoch entwickelten Finanzmarkt auf. In diesen Ländern steht nicht der eigentliche Zugang zu Finanzdienstleistungen im Vordergrund. Scheitern Kreditansuchen mangels ausreichender Besicherung, stehen Unternehmensgründern in den Industriestaaten alternative Finanzierungsquellen⁵ zur Verfügung. Unabhängig welche Finanzierungsform letztendlich herangezogen wird, diese unterliegt stets einem gesetzlichen Regelwerk. In Entwicklungsländern kann nur auf Kredithaie ohne jeglichen Schutz ausgewichen werden. Mikrofinanzprogramme bedürfen adäquater Vehikel um Unterschiede im Bildungsstatus und im Anforderungsprofil von Unternehmensgründern auszumerzen.⁶

¹ Vgl. Guene, Christophe: Von Mikro-Mäusen bis Mikro-Elefanten – Divergierende Vorstellungen hinter der Definition des Microlendings, in: Mikrolending News, 02/2004, Brüssel, URL: <http://www.microlending-news.de/artikel/mikrom.htm>, Stand: 06.09.2007.

² Vgl. Evers/Lahn/Jung (2007), S. 13 f.

³ Vgl. Vondrak/Schallauer/Zdrahal-Urbaneč (2006), S. 105.

⁴ Vgl. Fondazione Giordano Dell' Amore/Fondazione Europea Guido Venosta dal profit al nonprofit (2003), S. 10.

⁵ Beispiele sind die Kreditkartenfinanzierung oder Konsumkredite.

⁶ Vgl. Vondrak/Schallauer/Zdrahal-Urbaneč (2006), S. 104.

3.2 Performance der europäischen Mikrofinanzbewegung

Der Mikrofinanzsektor in den Entwicklungsländern blickt dank revolutionärer Pionierleistungen Ende der 1970er auf eine 30jährige Historie zurück. Dahingegen waren nach ersten Anfängen in den 1990er¹ Jahren im Jahr 2001 in Europa und den neuen Industriestaaten 70 Mikrofinanzprojekte vertreten.² Zählte der Mikrofinanzsektor in Mittel- und Osteuropa ungefähr fünf Jahre nach dem Fall der Berliner Mauer bereits 4 Millionen Mikrofinanzkunden bei einer jährlichen Zuwachsrate von 30 %, entstanden in den EU-15 Ländern 70 % aller Einrichtungen erst nach der Jahrtausendwende.³

Dessen ungeachtet weist der europäische Mikrofinanzsektor hohes Wachstumspotential auf. Eine Studie über 30 in Europa ansässige Mikrofinanzanbieter zeigt, dass in den Jahren 2000-2004 alleine zehn Mikrofinanzprojekte in Großbritannien gegründet und im Jahr 2002 nicht weniger als sechs Initiativen in Deutschland gestartet wurden.⁴ Die Zahl im Jahr 2005 in den EU-25 ausgegebenen Mikrokredite belief sich insgesamt auf 27.000. In den Ländern Polen, Frankreich und Finnland erfolgte die flächenmäßig größte Abdeckung.⁵

Untersuchungen belegen, dass sich die Breitenwirksamkeit europäischer Mikrofinanzprogramme größtenteils nur auf die lokale oder regionale

¹ Vgl. Guichandut, Philippe: Europe occidentale et reste du monde: parle-t-on des mêmes pratiques?, in: FINANCE & THE COMMON GOOD/BIEN COMMUN – N° 25 - AUTUMN 2006, S. 54-60, URL: http://www.obsfin.ch/fbc-articles/no25_a-guichandut.pdf, Stand: 03.09.2007.

² Vgl. Vondrak/Schallauer/Zdrahal-Urbánek (2006), S. 99.

³ Vgl. URL: http://www.european-microfinance.org/europe_microfinance_en.php, Stand: 12.09.2007.

⁴ NEF (2005), S. 8.

⁵ Vgl. URL: http://www.european-microfinance.org/characteristic_en.php, Stand: 13.09.2007.

Ebene bezieht.¹ Lediglich 20 % aller Mikrofinanzanbieter operieren auf nationaler Ebene und nur 5 % sind sowohl in ihrem Heimatland als auch international tätig.²

Das Tätigkeitsfeld europäischer MFIs umfasst in erster Linie die Mikrokreditvergabe für Unternehmensgründer, in den meisten Fällen abgerundet durch das Angebot von nichtfinanziellen Unterstützungsdienstleistungen. Nur ein Fünftel aller MFIs dehnt das Angebot auf Sparmodelle, elektronische Zahlungslösungen und Versicherungsprodukte aus.³

Praktizierte Unterstützungsressourcen für Unternehmer umfassen neben der Finanzierung „(...) nichtfinanzielle Dienstleistungen wie Schulung, technische Hilfe, Betreuung und Beratung“⁴ und gehören zu den Hauptmerkmalen europäischer Mikrofinanzierung. Nicht weniger als 70 % aller westeuropäischen MFIs unterstützen ihre Kunden mit Schulungen und Beratungsleistungen.⁵ Tatsächlich können Kreditnehmer solche Dienstleistungen bereits zeitlich vor der eigentlichen Kreditvergabe in Anspruch nehmen.⁶ Immer wieder sehen Mikrokreditprojekte die verpflichtende Teilnahme an einem Betreuungsverhältnis vor. Die Dauer solcher Unterstützungsprogramme ist unterschiedlich und läuft meist noch über den Zeitraum der eigentlichen Unternehmensgründung hinaus.⁷

Ein Vorreiter in Sachen Unterstützungsdienste ist die gemeinnützige Association pour le droit à l'initiative Economique (ADIE). Auf Wunsch erleichtern kostenlose Schulungen, Betreuungs- und Beratungsleistungen

¹ Vgl. NEF (2005), S. 8; Fondazione Giordano Dell' Amore/Fondazione Europea Guido Venosta dal profit al nonprofit (2003), S. 9.

² Vgl. URL: http://www.european-microfinance.org/characteristic_en.php, Stand: 13.09.2007.

³ Vgl. ebenda.

⁴ Europäische Kommission (2003), S. 22.

⁵ Vgl. URL: http://www.european-microfinance.org/characteristic_en.php, Stand: 13.09.2007.

⁶ Vgl. NEF (2005), S. 16.

⁷ Vgl. Zdrahal-Urbánek (2007), S. 14.

den Weg in die Selbständigkeit.¹ ADIE bietet die Möglichkeit für die ersten drei Monate nach Kreditgewährung Material zur Unternehmensgründung zu leihen. Gegen Zahlung einer geringen Gebühr und Kautions können Computer, Büroausstattung, aber auch Autos gemietet werden.²

One-Stop-Shops³ sehen die Vereinigung finanzieller und nichtfinanzieller Leistungen in einer Hand vor. Um jedoch dauerhaften Erfolg zu sichern, wird Mikrokreditgebern die Fokussierung auf entweder finanzielle oder nichtfinanzielle Dienstleistungen empfohlen. Wie ausgeprägt der Aktionsrahmen eines Mikrokreditgebers Unterstützungsdienste vorsieht, hängt von der Verfügbarkeit externer Finanzierungsquellen ab. Sieht ein Mikrofinanzprogramm beide Geschäftsfelder vor, ist es ratsam diese strikt zu trennen.⁴

3.3 Die Mikrokreditvergabe im Speziellen

Der Schwerpunkt europäischer Mikrofinanzaktivitäten liegt auf dem Teilaspekt der Kleinkreditvergabe. Nachstehende Ausführungen geben Auskunft über die praktische Umsetzung dieser Strategie und welche Ziele dadurch auf Gemeinschaftsebene erreicht werden sollen. Gewonnene Erkenntnisse werden durch ausgewählte Referenzmodelle untermauert.

¹ Vgl. URL: <http://www.adie.org/fonctions/faq.php#faq9>, Stand: 10.10.2007.

² Vgl. Zdrahal-Urbaneck (2007), S. 45.

³ Vgl. Vondrak/Schallauer/Zdrahal-Urbaneck (2006), S. 47.

⁴ Vgl. Evers u.a. (2000), S.21.

3.3.1 Problemstellung und potentielle Marktgröße

Neuesten Erhebungen zufolge, wenden sich Klein- und Mittelunternehmen (KMUs) der Europäischen Union zwecks Finanzierung in erster Linie an Banken.¹ Dennoch zeigt der traditionelle Banksektor wenig Engagement, wenn es um die Finanzierung von Kleinstunternehmen geht.²

EU-weit sind vor allem Existenzgründer mit fehlenden Finanzierungsmöglichkeiten konfrontiert, während bereits bestehende Unternehmen leichter Zugang zu Kapital finden.³ In einigen EU-Staaten bleibt einem Anteil von 78 % der Neugründungen die Kreditaufnahme verwehrt.⁴ Viele sind gezwungen anstelle kurzfristiger Darlehen auf nicht empfehlenswerte Kreditformen⁵ zurückzugreifen oder extrem hohe Sicherheiten aufzubringen.

Dass die Vergabe von Mikrokrediten nicht im Interesse der konventionellen Banken liegt, lässt sich mehreren Faktoren zuschreiben:⁶

- In erster Linie verursacht die Mikrokreditvergabe für Banken hohe Bearbeitungskosten, resultierend aus Beratung, Absicherung, Überwachung und nichtfinanzieller Hilfestellung.
- Geringe Bruttorentabilitätsspannen und Höchstzinssätze gestalten das Kleinkreditgeschäft unattraktiv.

¹ Vgl. Europäische Kommission (2006a), S. 13.

² Vgl. Europäische Kommission (2003), S. 9.

³ Vgl. ebenda, S. 7.

⁴ Vgl. ebenda, S. 10.

⁵ Beispiele sind Girokonten mit Überziehungsrahmen zu hohen Zinssätzen oder Konsumkredite.

⁶ Vgl. Europäische Kommission (2003), S. 10 f.

- Banken schätzen Mikrokredite ohne die Zusage öffentlicher Förderungen als äußerst riskant ein. Ein Grund dafür ist die meist unzureichende Besicherung und das Scheitern vieler Geschäftsgründungen.

Im Gegensatz dazu zeigen folgende Szenarien, wie umfangreich der europäische Markt für Kleinkredite ist:

- Die Unternehmenslandschaft der EU zählt 23 Millionen KMUs. Das macht mit einem Anteil von 99 % das Fundament der europäischen Wirtschaft.¹ Im EU-Raum kommt es jedes Jahr zur Gründung von zwei Millionen Unternehmen, von denen 90 % den Kleinstunternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten zuzurechnen sind.²
- Ein zu geringes Angebot von Mikrokrediten führt zu Lücken in der Finanzplanung vieler KMUs. Eine Untersuchung der Gallup Organisation zeigt, dass sich diese Problematik vor allem auf Unternehmen der neuen Beitrittsländer auswirkt. Durchschnittlich 38 % der befragten Unternehmen sind nicht in der Lage die Abwicklung vorgesehener Projekte zu finanzieren.³ Wesentlich entspannter, aber dennoch nicht optimal ist die Situation in der EU-15 Zone, wo 77 % der Befragten über ausreichende Finanzierung berichten.⁴ Dennoch beklagen 42 % der Befragten, dass das unterbreitete Finanzierungsangebot nicht den individuellen Bedürfnissen entspricht.⁵ Interessant ist, dass viele KMUs der neuen Beitrittsländer im Vergleich zu früher den Zugang zu Bankkrediten besser bewerten – während Unternehmen der EU-15 Länder diesen schwieriger empfinden.⁶

¹ Vgl. Nyman/Berck/Wörsdörfer: Bessere Zukunftsperspektiven für Kleinunternehmen, in: Europäische Kommission: Den Europäischen Unternehmern Mut machen/Unternehmen Europa Nr. 21, Brüssel, 2006, S. 8-10.

² Vgl. NEF (2005), S. 3.

³ Vgl. Europäische Kommission (2006a), S. 9.

⁴ Vgl. European Commission (2005), S. 6.

⁵ Vgl. ebenda, S. 4.

⁶ Vgl. Europäische Kommission (2006a), S. 6; European Commission (2005), S. 4.

- Die Analyse von Finanzierungsdaten neuer Mitgliedsstaaten lässt darauf schließen, dass vor allem in diesen Gebieten ein großes Marktpotential für Mikrokreditanbieter existiert, denn hier zeichnete sich in der Vergangenheit eindeutig die Tendenz zu kleinen Kreditbeträgen mit kurzen Laufzeiten ab. Im Durchschnitt haben 36 % befragter Unternehmen bisher kurzfristige¹ Kredite aufgenommen, jedoch lediglich 14 % auf langfristige Kredite zurückgegriffen.² Rund ein Fünftel der interviewten Unternehmer hat vor kurzem einen Mikrokredit gemäß der offiziellen EU-Definition aufgenommen.³
- Die Beteiligungsfinanzierung als alternative Form der Unternehmensfinanzierung wird von europäischen Unternehmensgründern selten in Anspruch genommen.⁴

Erfahrungsgemäß basiert die Mikrokreditvergabe in Europa auf der Kopie des Stufenkreditmodells wie es in den Entwicklungsländern vorkommt.⁵ Auf diese Weise ist es Kreditnehmern möglich innerhalb kurzer Zeit eine Reihe positiver Rückzahlungen aufzuzeigen.⁶ Untersuchungen deuten auf eine Präferenz zur Vergabe von Individualkrediten⁷ hin und unterstreichen individuelle Kreditnehmerbedürfnisse.⁸

Die Praxis der Mikrokreditvergabe in Europa zeigt, dass die Spannweite an verrechneten Kreditzinsen zwischen vier und zehn Prozent liegt.⁹ Hohe

¹ Bei kurzfristigen Krediten liegt die Laufzeit unter drei Jahren.

² Vgl. Europäische Kommission (2006a), S. 5 f.

³ Vgl. ebenda, S. 5.

⁴ Vgl. Europäische Kommission, (2003), S. 8.

⁵ Namhafte Anbieter der Stufenkredit-Methode innerhalb Europas sind: Aspire (Nordirland), WEETU (UK), Siebte Säule (Deutschland), Street Cred (UK), Network Credit Norway (Norwegen).

⁶ Vgl. Vondrak/Schallauer/Zdrahal-Urbánek (2006), S. 51.

⁷ Eine Erfolgsbilanz ist nicht unbedingt an die Individualkreditvergabe zu knüpfen. Durchaus zu finden sind europäische Referenzmodelle, die ausschließlich Solidarkredite vergeben. Darüber hinaus sind gemischte Kreditvergabestrategien nicht unüblich.

⁸ Vgl. NEF (2005), S. 15; Fondazione Giordano Dell' Amore/Fondazione Europea Guido Venosta dal profit al nonprofit (2003), S. 13.

⁹ Vgl. URL: http://www.european-microfinance.org/characteristic_en.php, Stand: 13.09.2007.

Zinssätze schaffen die Basis für Kostendeckung und sorgen für die Risikoabdeckung bei mangelnder Besicherung.¹ Festzuhalten ist, dass einige Mitgliedsstaaten² eine Zinsobergrenze vorsehen um Kreditnehmern Schutz vor Wucher, aber auch übermäßiger Verschuldung zu bieten.³ Im Gegensatz zum traditionellen Bankensektor werden bei den meisten Mikrokreditprogrammen der EU größtenteils keine Immobilien zur Besicherung herangezogen. Hauptsächlich erfüllen Bürgschaften diesen Zweck.⁴ Außerdem erfolgt die Kreditwürdigkeitsprüfung weniger durch Evaluierung betriebswirtschaftlicher Kennzahlen. Viel mehr wird die Persönlichkeit des Kreditnehmers begutachtet.⁵

3.3.2 Europäische Mikrokreditdefinition

Prinzipiell werden beim Mikrokredit drei verschiedene Kredittypen unterschieden:⁶

- Der eigentliche Mikrokredit verfolgt die Finanzierung einer zukunfts-trächtigen Geschäftsidee. Lediglich die Notwendigkeit von Beratungsleistungen zur finanziellen Realisierung ist gegeben.
- Sozialkredite verfolgen eine gemeinnützige Mission. Im Vordergrund steht die Integration Nichtbankfähiger in den Arbeitsmarkt. Den Schwerpunkt machen Mentoring und Begleitungsdienste aus.

¹ Vgl. Zdrahal-Urbanek (2006), S. 2 f.

² Zinsobergrenzen werden u. a. in Belgien, Deutschland, Ungarn, Italien und den Niederlanden praktiziert.

³ Vgl. European Commission (2007), S. 20.

⁴ Vgl. Europäische Kommission (2003), S. 27 f.

⁵ Vgl. URL: http://www.european-microfinance.org/characteristic_en.php, Stand: 13.09.2007.

⁶ Vgl. Evers u.a. (2000), S.21.

Obwohl der europäische Finanzmarkt gut erschlossen ist, haben rund 10 %¹ aller Europäer keinen Zugang zu finanziellen Dienstleistungen.

- Der Gründungskredit peilt jene Kleinstunternehmer an, die noch nicht ganz bankfähig sind, aber dennoch den Sprung zum Mikrounternehmer schaffen wollen.

Die Höhe von Kleinkrediten einzelner Mikrokreditprogramme bedarf einer Anpassung an die Preis- und Einkommensverhältnisse der einzelnen EU-Länder.² Für den Gemeinschaftsraum gilt ein offizieller Terminus, wonach es sich bei Mikrokrediten um Darlehen handelt, die eine Größenordnung von 25.000 Euro nicht überschreiten.³ Im Durchschnitt handelt es sich um einen Kreditbetrag von 7.700 Euro. Die durchschnittliche Kredithöhe der EU-15 überschreitet jene der neuen Mitgliedsstaaten wesentlich.⁴ Strittig ist die Verantwortlichkeit auf Gemeinschaftsebene, das heißt ob Mikrokredite der Sozialpolitik unterliegen oder in das Banking einzubeziehen sind.⁵

Fest steht, Mikrokreditinitiativen der EU zielen darauf ab, Finanzierungsprobleme bei der Unternehmensgründung auszugleichen. Besonders Kleinstunternehmen⁶ beklagen als unternehmerisches Hemmnis Probleme bei der Kapitalaufbringung.⁷ Europäische Mikrokreditprogramme visieren

¹ Vgl. Evers/Lahn/Jung (2007), S. 21.

² Vgl. Guene, Christophe: Von Mikro-Mäusen bis Mikro-Elefanten – Divergierende Vorstellungen hinter der Definition des Microlendings, in: Microlending News 02/2004, Brüssel, URL: <http://www.microlending-news.de/artikel/mikrom.htm>, Stand: 06.09.2007.

³ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2004), S. 3.

⁴ Vgl. URL: http://www.european-microfinance.org/characteristic_en.php, Stand: 13.09.2007.

⁵ Vgl. Evers, Jan/Habschick, Marco: Microlending: Auch eine Frage der Definition, in: Microlending News 03/2003, Brüssel, URL: http://www.microlending-news.de/artikel/microlending_def.htm, Stand: 06.09.2007.

⁶ Als Kleinstunternehmen ist in diesem Zusammenhang ein Unternehmen mit 0 bis 9 Beschäftigten zu verstehen, dessen Jahresumsatz bzw. Jahresbilanz € 2 Millionen nicht übersteigt.

⁷ Vgl. Europäische Kommission, (2003), S. 7.

vor allem Selbständige oder Firmen an, die einschließlich des Gründers ein oder zwei Beschäftigte zählen.¹

Arbeitslose, aber auch Frauen oder Angehörige ethnischer Minderheiten, sollen als Unternehmensgründer mit Hilfe von entsprechenden Initiativen erreicht werden.² In den EU-25 machen 41 % aller Mikrokreditnehmer Frauen aus, 7 % ethnische Minderheiten, 7 % Immigranten, 7 % Jugendliche und weniger als 1 % Menschen mit Behinderung.³

Arbeitslosen Personen dienen Mikrofinanzprogramme als Brücke zum Arbeitsmarkt. Der Weg in die Selbständigkeit wird geebnet und soziale Reintegration vorangetrieben. In der Literatur wird dieses Ergebnis als ‚Moving Island Effect‘⁴ beschrieben. Interessant ist das Ergebnis einer Untersuchung des westeuropäischen Mikrofinanzsektors, wonach rund ein Fünftel der interviewten Mikrofinanzinstitute keine konkrete Zielgruppe ansprechen.⁵

3.3.3 EU-Rechtliche Verankerung der Kleinkreditvergabe

In der Europäischen Union ist die Mikrokreditvergabe lediglich in Frankreich und Rumänien eigens gesetzlich geregelt. In all den anderen Mitgliedsstaaten unterliegt der Mikrokredit jener gesetzlichen Regelung, welche die ausgebende Institution behandelt. Im Wesentlichen wird das Mikrokreditgeschäft der Europäischen Union von zwei Institutionstypen gehandhabt, den Banken und den Nichtbanken.⁶

¹ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2004), S. 16.

² Vgl. NEF (2005), S. 3.

³ Vgl. URL: http://www.european-microfinance.org/characteristic_en.php, Stand: 13.09.2007.

⁴ Vgl. Evers/Lahn: Policy Measures Needed to Promote Microfinance in Europe, in: EMN: Microfinance Europe, Paris, April 2007, S. 16-19.

⁵ Vgl. NEF (2005), S. 10.

⁶ Vgl. European Commission (2007), S. 8.

Anders als beim Bankensektor ist die Vergabe durch Nichtbanken im EU-Raum nicht harmonisiert und divergiert von Land zu Land. Gemäß Europäischer Bankenkoordinierungsrichtlinie ist Nichtbanken lediglich das Betreiben des Einlagengeschäftes bei simultaner Kreditvergabe untersagt. Jedoch sind keine Restriktionen hinsichtlich der Kreditgewährung an sich zu finden.

Dessen ungeachtet beschränken in einigen Mitgliedsstaaten strengere nationale Regelungen¹ die Kreditvergabe auf Banken, die der bankenrechtlichen Aufsicht unterliegen. In Mitgliedsstaaten wie Belgien, Bulgarien, der Tschechischen Republik, Frankreich, Rumänien, Schweden oder Großbritannien dürfen Nichtbanken im Kreditgeschäft tätig werden.²

3.3.4 Hauptakteure in der Mikrokreditvergabe

Im EU-Raum sind aufgrund der gesetzlichen Lage vor allem Banken als Kreditgeber für institutionelle Kunden bzw. Kleinstunternehmen wesentlich in Mikrokreditaktivitäten eingebunden. Ihr Handlungsspielraum bewegt sich im Rahmen der europäischen Bankenrichtlinie ergänzt durch innerstaatliche Vorschriften für Kreditinstitute.³

In Rumänien beispielsweise wird die Mikrokreditvergabe durch zwei eigens etablierte Mikrofinanzbanken abgewickelt, die ProCredit Bank und die Volksbank. In anderen Mitgliedsländern⁴ wird der Aufbau von Partnerschaften zwischen Banken und so genannten Business Support Service Providers vorangetrieben um die Transaktionskosten der Mikrokreditvergabe einzudämmen.⁵

¹ Dieses Szenario spielt sich beispielsweise in Österreich, Deutschland und Italien ab.

² Vgl. European Commission (2007), S. 9.

³ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2004), S. 7.

⁴ Beispiele sind Frankreich, Spanien, Italien und Österreich.

⁵ Vgl. European Commission (2007), S. 11 ff.

In Österreich, Belgien, Finnland, Frankreich, Deutschland, Italien, Luxemburg, Spanien und Schweden übernehmen staatliche Förderbanken die Rolle des Mikrokreditträgers. Diese Spezialeinrichtungen unterliegen in der Regel¹ der staatlichen Aufsicht. Mikrokreditprogramme laufen zwar über Förderbanken, doch wickeln diese das Kreditgeschäft selten mit institutionellen Antragstellern direkt ab. An dieser Stelle kommt es meist zu einer Allianz mit der Hausbank des Antragstellers. Die Hausbank übernimmt aktiv die Kreditvergabe.²

Private-Public-Partnerships beinhalten die Gemeinschaftsarbeit von staatlichen Verwaltungsstellen und Privatorganisationen. Bei diesem Kooperationsmodell verfolgt der Private meist eine soziale Mission.³

Was die Rechtsform bestehender Nichtbanken betrifft, scheinen vor allem Kapitalgesellschaften, Treuhandeinrichtungen, Stiftungen oder sonstige Zusammenschlüsse vorherrschend zu sein.⁴ Das Angebot an Mikrokreditprogrammen wird durch Bürgschaftsprogramme und nichtfinanzielle Dienstleistungen positiv unterstützt.⁵

3.3.5 Ausprägungen von Mikrokreditmodellen

Das Mikrokreditgeschäft lässt sich unterschiedlich strukturieren, je nachdem inwieweit eine Bank bei der Kreditvergabe involviert ist. Bornemann unterscheidet zwei Gestaltungstypen⁶:

¹ Die finnische Förderbank Finnvera unterliegt nicht dem innerstaatlichen Bankenrecht.

² Vgl. Europäische Kommission, (2003), S. 4.

³ Vgl. Bornemann (o.J.), S. 9.

⁴ Vgl. Europäische Kommission, (2003), S. 8.

⁵ Vgl. ebenda, S. 12.

⁶ Vgl. Bornemann (o.J.), S. 7 ff.

Bei der intermediationslosen Direktvergabe erfolgt die Kreditabwicklung direkt zwischen der MFI und dem Kreditnehmer. Es wird keine Bank eingeschaltet und der Kredit unmittelbar durch die MFI an den Kreditnehmer gewährt. Konstituiert wird eine darlehensvertragliche Beziehung zwischen Kreditnehmer und ausgebender Institution. Sinnvoll ist das Einbinden einer Bank als Anlauf- und Zahlstelle, da ansonsten größeren Projekten mangels Infrastruktur Schranken gesetzt werden.

Wird die Zahl der Akteure durch eine Bank als Intermediär erweitert, sind weitere Möglichkeiten der Vertragsgestaltung in Betracht zu ziehen:

- Beim Durchleitungsmodell gewährt die MFI selbst den Kredit. Die Bank hat die Stellung des Kreditnehmers inne und trägt demnach das Risiko für den aus ihrer Sicht Refinanzierungskredit. Um dieses Modell für Banken attraktiv zu machen, sind Zinsspannen unabdingbar, die nicht nur kostendeckendes, sondern auch gewinnbringendes Operieren erlauben.
- Beim Treuhandmodell wird die Bank gänzlich vom Kreditrisiko entbunden. Sie verwaltet den Kreditbetrag im Rahmen eines Geschäftsbesorgungsvertrages als Treuhänder der MFI.
- Eine Mischform stellt das Auslagerungsmodell dar, wobei das Kreditrisiko auf die Beteiligten verteilt wird. Vorgesehen ist eine Vermittlungsfunktion des MFI zwischen Banken und Kreditnehmer. Das MFI trifft Vorkehrungen für die Bonitätsprüfung oder nimmt diese zur Gänze ab und erlaubt der Bank erhebliche Kosten auszugliedern.

3.3.6 Europäischer Aktionsrahmen zur Förderung der Mikrokreditvergabe

Nachstehende Erläuterungen betreffen Aktivitäten auf Gemeinschaftsebene um den Zugang zu Kleinkrediten zu vereinfachen bzw. verbessern. Im Vordergrund stehen neben Aufrufen zur Mikrokreditvergabe bereits ungesetzte Finanzierungsprogramme. Im Aufbau von Informationsdreh-scheiben liegt der Versuch Mikrokreditaktivitäten mit anderen Geschäftsfeldern zu verknüpfen.

3.3.6.1 Appelle zur gemeinschaftlichen Mikrokreditvergabe

Das neue Jahrtausend wurde mit einer Sondertagung in Lissabon eingeleitet, aus der die so genannte Lissabonner Strategie hervorging. Ende März 2000 versammelten sich Staats- und Regierungschefs um einen gemeinsamen Nenner für künftige wirtschaftliche und soziale Entwicklungen zu finden.

Produkt dieser Zusammenkunft war das strategische Ziel auf Unionsebene mit vereinten Kräften innerhalb der nächsten zehn Jahre den „(...) wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum der Welt zu machen - einem Wirtschaftsraum, der fähig ist, ein dauerhaftes Wirtschaftswachstum mit mehr und besseren Arbeitsplätzen und einem größeren sozialen Zusammenhalt zu erzielen.“¹ Der Umsetzungserfolg der Lissabonner Strategie wird jedes Frühjahr auf der Versammlung des Europäischen Rates beurteilt.

Um dem enormen Wachstumspotential der Europäischen Union gerecht zu werden, folgten sowohl auf nationaler als auch Gemeinschaftsebene

¹ Europäische Kommission (o.J.), S. 1.

Maßnahmen, die in erster Linie darauf abzielten die Prämisse für Vollbeschäftigung zu bewirken. Im Zentrum dieser Maßnahmen standen immer wieder Klein- und Kleinstunternehmen, deren wichtige Rolle erstmals durch die Verabschiedung der Europäischen Charta für Kleinunternehmen unterstrichen wurde.¹

Die Europäische Charta für Kleinunternehmen wurde bei der Sitzung des Europäischen Rates in Santa Maria de Feira im Juni desselben Jahres angenommen und spricht Kleinunternehmen die Rolle der „(...) Haupttreiber für Innovation, Beschäftigung sowie die soziale und lokale Integration in Europa (...)“² zu. Sie beinhaltet zehn Aktionslinien, die darauf ausgerichtet sind ein möglichst günstiges Klima für die Entwicklung von Kleinunternehmen zu schaffen. Unter anderem werden Bereiche wie billigere und schnellere Neugründungen und eine Verbesserung des Zugangs kleiner Unternehmen zu Finanzdienstleistungen behandelt.³

Noch im Dezember 2000 wird dieser Aufforderung mit der Entscheidung des Rates über ein Mehrjahresprogramm für Unternehmen und unternehmerische Initiative, insbesondere für die kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) Folge geleistet. Dieses Programm ist unter anderem insbesondere darauf ausgelegt, die finanziellen Rahmenbedingungen für KMUs zu verbessern. Die eigentlichen Programmziele wie aus Artikel 2 ersichtlich beinhalten unter anderem die Förderung unternehmerischer Initiative und der Unternehmensgründung. Als besondere Maßnahme vorgesehen ist die KMU-Bürgschaftsfazilität.

Die Bürgschaftsregelung für Mikrokredite dient dazu ein Marktversagen auszugleichen, indem Banken zur Vergabe von kleineren Krediten ani-

¹ Vgl. URL: <http://europa.eu/scadplus/leg/de/cha/c10241.htm>, Stand: 04.09.2007.

² Europäische Kommission (o.J.), S. 1.

³ Vgl. ebenda, S. 2 ff.

miert werden sollen. Für die fünfjährige Programmdauer (1. Jänner 2001 bis 31. Dezember 2005) wurden insgesamt € 450 Millionen bereitgestellt.¹

Im Jänner 2003 ergriff die EU-Kommission mit der Herausgabe des Grünbuches „Unternehmergeist in Europa“ erneut die Initiative und betonte noch einmal die große Einstiegshürde, die Gründer kleiner Unternehmen überwinden müssen, nämlich den mangelhaften Zugang zu leistbarem Startkapital.²

Aufbauend auf das Grünbuch folgte im November desselben Jahres ein Bericht der Generaldirektion Unternehmen, welcher erneut die Dringlichkeit zur Mikrokreditvergabe unterstreicht. Darin findet sich unter anderem die Empfehlung den Etat für die KMU-Bürgschaftsfazilität aufzustocken.³ Im September 2005 wurde dieser Empfehlung mit dem Beschluss Nr. 1776/2005/EG des Europäischen Parlaments und des Rates Folge geleistet. Art1 Z1 sieht eine Zuwendung von € 88,5 Millionen für die in Art1 Z2 angeführte Geltungsdauer bis 31. Dezember 2006 vor.

Darüber hinaus hieß es im Jahr 2005 Halbzeitbilanz in punkto Lissabonner Strategie. Leider entsprach der Ist-Zustand bei weitem nicht den Zielvorgaben aus 2000. Der erneuerte Lissabon-Aktionsplan⁴ sollte erlittene Defizite aufholen. Der Fokus lag auf der „(...) Herbeiführung eines kräftigeren und nachhaltigen Wachstums und Schaffung von mehr und besseren Arbeitsplätzen.“⁵ Ein zentrales Thema dieser Anstrengungen blieb erneut die Verbesserung von Rahmenbedingungen für die Formierung neuer Unternehmen, insbesondere der Mangel an Risikokapital.⁶

¹ Vgl. URL: <http://europa.eu/scadplus/leg/de/lvb/n26006.htm>, Stand: 04.09.2007.

² Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2003), S. 12.

³ Vgl. Europäische Kommission (2003), S. 42.

⁴ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2005), S. 5 ff.

⁵ Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2005), S. 5.

⁶ Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften (2005), S. 15.

Zur Realisierung der Lissabon-Vision wurde im Oktober 2006 mit dem Beschluss Nr. 1639/2006/EG des Europäischen Parlaments und des Rates ein Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (2007-2013) beschlossen. Die Umsetzung erfolgt über drei spezifische Programme. Aus Anhang I ist ersichtlich, dass 60 % des Budgets für das Programm unternehmerische Initiative und Innovation vorgesehen sind. Der Nachfolger des Mehrjahresprogramms dient unter anderem als Finanzierungsinstrument für KMUs in der Gründungsphase.¹

Kürzlich durchgeführte Erhebungen der Gallup Organisation unterstreichen die Notwendigkeit gemeinschaftlicher Anstrengungen in punkto Finanzierungsfazilitäten. Demnach knüpfen rund ein Viertel der befragten Unternehmen in Beitrittsländern eine positive Geschäftsentwicklung vordergründig an leicht zugängliche Finanzierungsquellen an.² Auch die Befragten der EU-15 Staaten reihen den leichten Zugang zu Finanzierung an dritte Stelle, neben der Notwendigkeit adäquater sozialer und steuerrechtlicher Bestimmungen und besser qualifizierter Arbeitskräfte.³

3.3.6.2 Verabschiedete Finanzierungsprogramme

Die Europäische Union fördert die Entstehung und Erweiterung von Kleinst- bis Mittelbetrieben durch diverse Initiativen. Im Wesentlichen verleihen drei Programme⁴ der Mikrokreditvergabe besonderen Nachdruck. Die Verwaltung dieser Programme erfolgt auf der dafür vorgesehenen nationalen bzw. regionalen Ebene, EU-Gelder fließen indirekt via Finanzintermediäre an die Unternehmen.⁵ Trotz groß angelegter Initiativen, holt sich einer Studie der Gallup Organisation zufolge lediglich ein Zehntel aller

¹ Vgl. URL: <http://europa.eu/scadplus/leg/de/lvb/n26104.htm>, Stand: 04.09.2007.

² Vgl. Europäische Kommission (2006a), S. 11.

³ Vgl. European Commission (2005), S. 3.

⁴ Vgl. URL: <http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/microcredit.htm>, Stand: 15.11.2007.

⁵ Vgl. Europäische Kommission (2006b), S. 2.

befragten KMUs in punkto Fremdfinanzierung Unterstützung von öffentlichen Investitionsförderungsstellen.¹

JEREMIE – Gemeinsame europäische Mittel für Kleinstbetriebe und mittlere Unternehmen²

JEREMIE steht für Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises und bildet den „(...) Rahmen für eine Reihe kohärenter Maßnahmen, mit denen der Zugang von kleinsten bis mittleren Unternehmen zu Finanzierungsmitteln verbessert werden soll.“³ Dem EFRE-Strukturfonds angehörig, wird diese Initiative durch die Generaldirektion Regionalpolitik der EU-Kommission in Kooperation mit der EIB-Gruppe realisiert.

JEREMIE läuft in zwei Phasen. Der eigentlichen Implementierungsphase (2007-2013) ging eine zweijährige Vorbereitungsphase voraus. Das Aufgabenprofil der Vorbereitungsphase sah eine Erhebung der EIF vor, um zu klären, inwieweit in den EU-Ländern die Versorgung mit Finanzierungsmitteln gewährleistet ist. Intention dieser Maßnahme war es, vorhandene Finanzierungsprodukte, insbesondere Mikrokredite, auf Deckung der Angebots- und Nachfragekapazitäten zu prüfen und bei Lücken ein Maßnahmenpaket auszuarbeiten.

Programmbehörden auf regionaler Ebene sind in der Umsetzungsphase angehalten, geeignete Projekte zu wählen und diese über eine formelle Finanzierungsvereinbarung mit einem Holdingfonds zu verwalten. Aufgabe des Holdingfonds ist die Kapitalbereitstellung an kooperierende Mikrokreditgeber. Das Kapital fließt in Form von Beteiligungskapital, Darlehen⁴ oder Garantien an die Zielgruppe. Mittelrückflüsse an den Holdingfonds dienen erneut dem Programm.

¹ Vgl. Europäische Kommission (2006a), S. 6.

² Vgl. Europäische Kommission (2006c), S. 2 ff.

³ Ebenda, S. 2.

⁴ Die Kommission unterstreicht in diesem Zusammenhang speziell die Bedeutung der Mikrokreditvergabe.

Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation¹

Das Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (CIP 2007-2013) umfasst drei spezifische Schwerpunkte². Zielsetzung ist die Förderung eines nachhaltigen Wirtschaftswachstums. Verwirklicht werden die unterschiedlichen Programme mit Hilfe identischer Finanzierungslinien, welche für den gesamten Zeitraum € 1,13 Milliarden vereinahmen und vom EIF gesteuert werden. Der EIF stützt sich auf drei Finanzierungsinstrumente:

- Die Fazilität für wachstumsintensive und innovative KMU strebt die Versorgung mit Beteiligungskapital bei der Unternehmensgründung und bei Unternehmensexpansion an.
- Durch das Vehikel der KMU-Bürgschaftsfazilität sollen Finanzintermediäre angehalten werden, Fremdfinanzierung für KMUs zu mobilisieren. Kleinstkredite, Beteiligungs- und Quasi-Beteiligungskapital und die Verbriefung von Kreditpositionen stehen im Mittelpunkt.
- Den Aktionsrahmen abrunden soll ein Programm für den Aufbau von Kapazitäten. Ziel ist es, das Volumen an Beteiligungskapital bzw. Fremdfinanzierung für KMUs zu stärken.

Investitionen des Europäischen Investitionsfonds (EIF)³

Um KMUs zu unterstützen, investiert der EIF einerseits Gelder in Risikokapitalfonds und stellt andererseits Garantien an Banken um deren Kleinkreditvolumen aufzustocken.

¹ Vgl. Europäische Kommission (2006b), S. 14.

² 1. Programm für unternehmerische Initiative und Innovation, 2. Programm zur Unterstützung der IKT-Politik, 3. Intelligente Energie – Europa.

³ Vgl. Europäische Kommission (2006b), S. 14 f.

3.3.6.3 Informationsplattformen und Diskussionsforen

In den letzten Jahren gelang es der europäischen Mikrofinanzszene international an Aufmerksamkeit zu gewinnen. Diese Entwicklung ist vor allem einem gesicherten Informationsfluss zuzuschreiben. Im Wesentlichen dazu beigetragen haben drei gemeinschaftliche Netzwerke, deren Expertise mittlerweile weit über die EU-Grenzen hinaus bekannt ist.

Network of European Financial Institutions for SME (NEFI)¹

Bereits 1999 gegründet, umfassen das Netzwerk Europäischer KMU-Finanzierungsinstitute derzeit EU-weit 12 Mitglieder. Im Fokus dieser Vernetzung steht nicht nur die Mikrokreditvergabe, sondern mitunter der dauerhafte Austausch mit EU-Institutionen und Finanzierungseinrichtungen als integraler Bestandteil einer umfassenden KMU-Förderung. Die Aktivitäten des NEFI werden von der Permanent Working Group² organisiert, die je einen KMU-Finanzierungsexperten pro Mitglied vorsieht. Im Jahr 2006 leistete NEFI 117.000 KMUs finanzielle Hilfestellung in Form von Darlehen und Garantien, die sich auf ungefähr € 20 Milliarden beliefen.

European Microfinance Network (EMN)³

Im April 2003 wurde von ADIE (Frankreich), Nef (UK) und Evers & Jung (Deutschland) in Barcelona das EMN gegründet. Bei diesem Netzwerk handelt es sich um eine NRO mit Sitz in Paris, die von ursprünglich 22 mittlerweile auf 62⁴ Mitglieder aus 21 Ländern angewachsen ist. Die Aktivitäten des EMN werden größtenteils von der Europäischen Union und der Caisse des Dépôts et Consignations finanziert.

¹ Vgl. URL: <http://www.nefi.be/default.asp?m=1&um=0&lan=3&ar=0>, Stand: 10.11.2007.

² Vgl. ebenda.

³ Vgl. URL: http://www.european-microfinance.org/data/File/emnpresentationshortNOV2006_vMF.ppt, Stand: 10.11.2007.

⁴ Vgl. URL: <http://www.european-microfinance.org/liste2.php>, Stand: 10.11.2007.

EMN forciert Informationsaustausch zum Thema Mikrofinanz durch das Organisieren von Konferenzen, Austauschprogrammen und Workshops, der Partizipation an zahlreichen Erhebungen, der Veröffentlichung von vierteljährlichen Newslettern bis hin zum Design von Trainingsprogrammen speziell für seine Mitglieder. Zielsetzung ist die Optimierung regulatorischer Rahmenbedingungen und die Entwicklung von Good Practices.

Microfinance Centre for Central and Eastern Europe and the New Independent States (MCF)

Dieses Netzwerk mit Sitz in Warschau nahm seine Tätigkeit im September 1997 auf. Sein Aktionsfeld umfasst nicht nur Schulungen, Seminare und Workshops, sondern auch technische Hilfe und Wirkungsanalysen. Die alljährliche Ausrichtung einer Konferenz soll den Informationstransfer über Best Practice und Branchenstandards beschleunigen.¹ Heute erstreckt sich das MCF mit 110 Mitgliedern über 28 Länder.²

3.4 Ausgewählte Referenzmodelle

Sorgfältig selektierte Vorzeigemodelle präsentieren die praktische Umsetzung europäischer Leitgedanken und Zielsetzungen. Festzuhalten ist der Erfolg aller drei Mikrofinanzinstitute trotz unterschiedlicher Mission. Dieser Umstand zeigt die Notwendigkeit Unternehmensstrategien an intendierte Zielgruppe und Institutszweck zu adaptieren.

¹ Vgl. Europäische Kommission (2003), S. 33.

² Vgl. URL: <http://www.mfc.org.pl/index.php?section=NET&page=List%20of%20MFC%20Members>, Stand: 10.11.2007.

Mikrofinanz als Schnittstelle zum Arbeitsmarkt – Referenzmodell ADIE

Die gemeinnützige Vereinigung ADIE mit Sitz in Paris wurde 1989 von Maria Novak, einer Mitarbeiterin der Weltbank und ehrenamtliche Präsidentin von ADIE, mit der Intention gegründet ausschließlich den Ärmsten Frankreichs auf dem Weg in die Selbständigkeit zu helfen.¹ Bemerkenswert ist, dass ADIE ohne Donorengelder gegründet werden konnte.²

Das Spezielle an ADIE ist, dass ausschließlich Sozialkredite vergeben werden. Mit rund 95 % aller Neugründungen dominieren Arbeitslose und Sozialhilfeempfänger.³ Unterstützung finden aber auch Randgruppen wie Zigeuner, Einwohner der Vororte oder ehemalige Strafgefangene.⁴ Die Nachfrage ist groß, denn alleine im Jahr 2005 haben sich 40.000 Personen an ADIE gewandt.⁵

Grundsätzlich wird jedes Geschäftsvorhaben unterstützt, wenn es umsetzbar und finanzierbar ist und ADIE sich nicht nur von der Persönlichkeit des Gründers sondern auch von seiner Motivation überzeugen kann.⁶ Nach einhergehender Prüfung werden die Kreditanträge großzügig ausgesondert. Um Kreditausfälle so gering wie möglich zu halten, werden etwa nur neun von 100 Ansuchen bewilligt. Neben dieser alternativen Variante der Besicherung müssen Kreditnehmer eine begrenzte Bürgschaft über die Hälfte des Kreditbetrages einbringen. Darüber hinaus nimmt ADIE auch materielle Sicherheiten an.⁷ Bei Rückzahlungsschwierigkeiten sucht ADIE gemeinsam mit dem Kreditnehmer nach Lösungen und nimmt in der Regel von gerichtlichen Maßnahmen Abstand. Bürgen werden le-

¹ Vgl. Vondrak/Schallauer/Zdrahal-Urbaneck (2006), S. 129.

² Vgl. Evers u.a. (2000), Benchmarking Case Study of ADIE, S. 2.

³ Vgl. Evers/Lahn/Jung (2007), S. 16.

⁴ Vgl. Vondrak/Schallauer/Zdrahal-Urbaneck (2006), S. 63.

⁵ Vgl. URL: <http://www.adie.org/reseau/demainadie.php>, Stand: 01.11.2007.

⁶ Vgl. Vondrak/Schallauer/Zdrahal-Urbaneck (2006), S. 129.

⁷ Vgl. ebenda, S. 61 f.

diglich bei Verdacht auf Betrug in Anspruch genommen.¹ Gegenwärtig verzeichnet ADIE eine Krediteinbringlichkeit von 93 %.²

Das Modell der Gruppenkredite, wie es aus den Entwicklungsländern bekannt ist, auf ADIE zu übertragen blieb erfolglos. Nach nur einem Jahr entschied man sich für Individualkredite, Gruppenkredite werden aber weiterhin an sehr riskante Randgruppen vergeben.³ Kredite für Unternehmensgründer machen durchschnittlich € 2.600 aus, bei einer Laufzeit von 18 Monaten.⁴

ADIE darf aufgrund der französischen Bankenregulierung lediglich Erstkredite an Nichtbankfähige vergeben. ADIE bringt potentielle Bankkunden hervor und leitet deren Kreditanträge an ein Netzwerk von 14⁵ Partnerbanken weiter. Risk-Sharing mit den Kooperationspartnern unterliegt einer Vereinbarung von 70:30.⁶ Besonders hervorzuheben ist die langjährige Verbindung zur BNP Paribas. Im Rahmen dieser Kooperation wurde 2004 neben günstiger Refinanzierung und Risikoteilung eine anteilige Übernahme der Transaktionskosten durch die Geschäftsbank vereinbart.⁷

Bei allen Aktivitäten von ADIE steht fortwährend das soziale Engagement im Vordergrund. Typisch für gemeinnützige Einrichtungen dieser Art strebt ADIE finanzielle Selbständigkeit nicht an und ist daher regelmäßig auf Geldgeber und öffentliche Subventionen angewiesen. Nicht zuletzt um das umfassende Angebot an Unterstützungsleistungen ihrer Boutiques de l' Initiative⁸ zu finanzieren. Als großzügiger Bereitsteller von Unterstützungsdiensten konnte sich ADIE zum europäischen Vorreiter profilieren.

¹ Vgl. Evers: Microlending als Modell effizienter gewerblicher Kleinstkreditvergabe und seine Anwendung für Banken, in: Banken der Zukunft – Zukunft der Banken, Wiesbaden 2001, S.146-177.

² Vgl. URL: <http://www.adie.org/partenaires/partenaire1.php>, Stand: 01.11.2007.

³ Vgl. Evers/Lahn/Jung (2007), S. 12.

⁴ Vgl. URL: <http://www.adie.org/partenaires/partenaire1.php>, Stand: 01.11.2007.

⁵ Vgl. URL: <http://www.adie.org/partenaires/partenaire3.php#>, Stand: 01.11.2007.

⁶ Vgl. European Commission (o.J.), Part 2, S. 21.

⁷ Vgl. ebenda, S. 24.

⁸ Vgl. Zdrahal-Urbanek (2007), S. 44.

Im Durchschnitt profitiert jeder Kreditnehmer im Rahmen seiner Unternehmensgründung von 15 Stunden Begleitprogramm. Für ein wirtschaftliches Feedback aus den konsumierten Support-Leistungen, sind Kreditnehmer verpflichtet in monatlichen Reporten über den Fortschrittsstatus ihrer Geschäfte Stellung zu nehmen.¹

ADIE war es möglich in Kontinentalfrankreich ein Netzwerk an Zweigstellen aufzubauen und darüber hinaus auch noch alle Überseedepartments und zwei Überseeregionen einzubinden.² Zurzeit erstreckt sich ADIE über 26 regionale und 108 lokale Zweigniederlassungen.³ Seit ihrer Gründung genehmigte ADIE mehr als 51.767 Kredite und finanzierte an die 44.170 Unternehmensgründungen.⁴

Mikrofinanz als Initiator unternehmerischer Tätigkeit –

Referenzmodell Finnvera

Die Kapitalgesellschaft Finnvera PLC mit Sitz in Helsinki entstand am 1. Jänner 1999 und ist das Ergebnis der Fusion von Kera Corporation und dem Finnish Guarantee Board.⁵ Heute weist Finnvera ein Netz von 16 regionalen Niederlassungen sowie einer Repräsentanz in St. Petersburg auf.⁶ Ende 2006 verzeichnete Finnvera eine Belegschaft von 415 Mitarbeitern.⁷ Die finnische Förderbank unterliegt nicht der Bankenaufsicht, sondern dem Wirtschaftsministerium und hat dessen Zielvorgaben zu erfüllen.⁸

¹ Vgl. Evers u.a. (2000), S. 32.

² Erschlossene Überseegebiete: Guyana, Martinique, Reunion, Guadeloupe.
Erschlossene Überseeregionen: Mayotte, Neu-Kaledonien.

³ Vgl. URL: <http://www.adie.org/reseau/nousvoisinhtml.php>, Stand: 01.11.2007.

⁴ Vgl. URL: <http://www.adie.org/reseau/connaissance.php>, Stand: 01.11.2007.

⁵ Vgl. Evers u.a. (2000), Benchmarking Case Study Finnvera, S. 1.

⁶ Vgl. URL: <http://www.finnvera.fi/vuosikertomus2005/?s=1&p=382>, Stand: 30.04.2008.

⁷ Vgl. URL: <http://www.finnvera.fi/index.cfm?id=6423>, Stand: 30.04.2008.

⁸ Vgl. URL: <http://www.finnvera.fi/index.cfm?id=6424>, Stand: 29.04.2008.

Finnvera stärkt mit einem ausgereiften Kreditportfolio heimische Unternehmen, stellt darüber hinaus auch Risikokapital und Darlehensbürgschaften für KMU, aber auch Bürgschaften für Exportpläne großer Unternehmen zur Verfügung.¹

Finnvera steht zu 100 % im Eigentum des Staates. Mikrokreditnehmer profitieren von dieser Verbindung durch a) eine subventionierte Verzinsung, die unter dem marktüblichen Zinssatz liegt und b) einer Eintrittsverpflichtung des Staates für Verluste.² Nur aufgrund dieser staatlichen Unterstützungen ist es Finnvera erlaubt Kreditansuchen eines höheren Risikoniveaus zu bewilligen. Doch nicht nur der Staat als Geldgeber spielt eine Schlüsselrolle im finnischen Mikrofinanzwesen. Kreditnehmer profitieren aus der Allianz von Finnvera mit so genannten Business Service Centers und dem Bankensektor.

Streben nach gewinnbringenden Geschäften ist die Motivation für Finnvera um lediglich die Versorgung mit Finanzprodukten zu bewerkstelligen. Da nichtfinanzielle Dienstleistungen nicht den Kernbereich der Geschäftstätigkeit ausmachen, betreibt Finnvera Outsourcing an öffentliche Business Service Centers. Diese Einrichtungen bieten Kreditnehmern kostenlos Beratungsdienste an.³

Finnvera ist zur direkten Kreditvergabe ermächtigt, bringt jedoch maximal die Hälfte der Kreditsumme aus eigenen Mitteln auf. Der Rest wird meist von Banken zugeschossen.⁴ Die enge Zusammenarbeit mit dem Bankensektor resultiert zum Teil aus einer staatlichen Vorschrift, welche Wettbewerb zwischen Banken und Finnvera verbietet.⁵

¹ Vgl. URL: <http://www.finnvera.fi/index.cfm?id=1111>, Stand: 30.04.2008.

² Vgl. URL: <http://www.finnvera.fi/vuosikertomus2005/?s=1&p=334>, Stand: 29.04.2008.

³ Vgl. Vondrak/Schallauer/Zdrahal-Urbaneck (2006), S. 46.

⁴ Vgl. Zdrahal-Urbaneck (2007), S. 54.

⁵ Vgl. ebenda, S. 60.

Beide Parteien ziehen daraus ihren Nutzen. Rund ein Viertel aller nicht-bankfähigen Kunden wird durch die Empfehlung einer Bank gewonnen und nach deren Qualifikation bei Finnvera wieder an traditionelle Banken weitergeleitet.¹

Mit einem speziellen Mikrokreditprodukt unterstützt Finnvera Kleinstunternehmen, besonders wenn es an den nötigen Sicherheiten fehlt. Finnvera unterstützt profitable Unternehmen aller Entwicklungsstadien, egal ob Gründungsvorhaben oder Expansionspläne. Antragstellende Unternehmen dürfen nicht mehr als fünf Beschäftigte zählen. Akzeptiert werden Finanzierungen in allen Branchen, mit Ausnahme der Land- und Forstwirtschaft und dem Bauwesen. Der Mikrokredit steht für die Finanzierung von Investitionsgütern, aber auch zum Anschaffen von notwendigen Betriebsmitteln zur Verfügung.² Für die Kreditbewilligung sind Persönlichkeit und Kompetenz des Gründers und das Potenzial der Geschäftsidee ausschlaggebend.³ Ob ein Unternehmen Gewinn verspricht, wird einerseits durch Besuche des Business Analyst vor Ort bzw. durch die Erstellung einer spezifischen Datenbank ermittelt. Diese Datenbank enthält individuelle Kennzahlen institutioneller Kunden, welche einmal jährlich aktualisiert werden. Durch Abfrage der Datenbank kann Finnvera bei Kreditvergabe ein Konkurrenzscenario skizzieren.⁴

Das Besondere am Mikrokreditprodukt der finnischen Förderbank ist eine Untergrenze von € 3.000. Darüber hinaus lehnt sich Finnvera mit einer Obergrenze von € 35.000 nicht an die offizielle Mikrokreditdefinition. In der Regel entspricht die Laufzeit fünf Jahren, auf Wunsch des Antragstellers

¹ Vgl. Vondrak/Schallauer/Zdrahal-Urbaneck (2006), S. 68 f.

² Vgl. URL: <http://www.finnvera.fi/index.cfm?id=1861>, Stand: 30.04.2008.

³ Vgl. Zdrahal-Urbaneck (2007), S. 54.

⁴ Vgl. Evers: Microlending als Modell effizienter gewerblicher Kleinstkreditvergabe und seine Anwendung für Banken, in: Banken der Zukunft – Zukunft der Banken, Wiesbaden 2001, S.146-177.

ist das erste Jahr tilgungsfrei.¹ Erfahrungswerte aus der Vergangenheit zeigen, dass die durchschnittliche Kredithöhe zwischen € 12.000 und € 13.000 liegt. Die Höhe der Kreditzinsen orientiert sich am 6-Monats-Euribor Referenzzinssatz.² Darüber hinaus erwächst dem Kreditnehmer eine Bearbeitungsgebühr von 2 % der Kreditsumme.³ Aufgrund des Wettbewerbsverbots mit Banken nimmt Finnvera Abstand von materiellen Sicherheiten, jedoch wird nur jeder zweite Kreditantrag bewilligt.⁴ Finnvera finanziert zwar kaum Geschäftsvorhaben von Randgruppen, führt allerdings in ihrem Kreditportfolio ein Mikrokreditprogramm exklusiv für Frauen.⁵ Seit 1997 bewilligte Mikrokredite gingen mit einer Durchschnittsquote von 40 % an Frauen.⁶

Mikrofinanz als gewinnbringende Geschäftsidee – Referenzmodell Fundusz Mikro

Die Gründung des polnischen Mikrokreditgeber Fundusz Mikro wurde am 27. Dezember 1994 veranlasst.⁷ Mit Sitz in Warschau steht die GmbH im alleinigen Eigentum der gemeinnützigen Organisation Microfund Incorporation.⁸ Für das Design eines profitablen Mikrokreditprogramms bedurfte es nicht nur neun experimenteller Testläufe über einen Zeitraum von einem Jahr, vielmehr waren monetäre Zuwendungen unerlässlich. In punkto Finanzierung erhielt die Gründerin Rosalinde Copisarow Unterstützung von der amerikanischen Regierung.⁹ Copisarow wurden vom Polish-American Enterprise Fund rund US\$ 20 Millionen zugesagt.¹⁰

¹ Vgl. URL: http://www.finnvera.fi/uploads/_newsite_tuotehakemukset_eng/MicroloanW0407.pdf, Stand: 30.04.2008.

² Vgl. Vondrak/Schallauer/Zdrahal-Urbaneck (2006), S. 56.

³ Vgl. ebenda, S. 59.

⁴ Vgl. ebenda, S. 62.

⁵ Vgl. Zdrahal-Urbaneck (2007), S. 54.

⁶ Vgl. Evers/Lahn/Jung (2007), S. 18.

⁷ Vgl. URL: http://www.funduszmikro.pl/about_fundusz_mikro.php, Stand: 12.10.2007.

⁸ Vgl. Evers u.a. (2000), Benchmarking Case study of Fundusz Mikro, S. 1.

⁹ Vgl. URL: <http://www.gdrc.org/icm/country/f-mikro-rk.html>, Stand: 12.10.1007.

¹⁰ Vgl. Institut Für Finanzdienstleistungen e. V. (2001), S. 71.

Lediglich an genau definierte Zielvorgaben gebunden, jedoch ohne Weisungen bezüglich der Realisierung, sollte diese Spende das Fundament eines der erfolgreichsten Mikrokreditgeber Europas ausmachen. Mit Hilfe dieser Subvention und einem preisgekrönten¹ Kreditvergabesystem war es Fundusz Mikro bereits nach drei Jahren möglich den Break Even zu erreichen.²

Fundusz Mikro sah zu Beginn seiner Geschäftstätigkeit ausschließlich die Kreditversorgung nach der Formationsphase vor. Die erklärte Zielgruppe umfasste ursprünglich nicht-bankfähige Kleinstunternehmen, deren Gründung mindestens ein Viertel Jahr vor dem Kreditansuchen lag.³ Im Jahr 1999 wurde das Kreditportfolio auf Kredite für Start-Ups ausgeweitet.⁴ Gegenwärtig zählt Fundusz Mikro 14.778 Kunden, von denen 44 % weiblich sind. Beinahe alle finanzierten Unternehmen sind im Handels- oder Dienstleistungssektor angesiedelt.⁵

Bei Fundusz Mikro hat der Kunde die Wahl zwischen Individual- und Gruppenkrediten. Dass mehrheitlich Gruppenkredite nachgefragt werden⁶, liegt vermutlich daran, dass das Konstrukt des Gruppenkredites bewusst durch einen niedrigeren Zinssatz intensiviert wird. Die verrechneten Zinsen sind von Anzahl und Qualität der Bürgen abhängig.⁷

¹ Bei der 5. Internationalen Konferenz zu Finanzdienstleistungen in Göteborg zum Thema „Access to Financial Services“ setzte sich Fundusz Mikro neben elf Mitstreitern als Sieger im Best-Practice-Wettbewerb durch.

² Vgl. European Commission (o.J.), Part 3, p. 8.

³ Vgl. Vondrak/Schallauer/Zdrahal-Urbaneck (2006), S. 134.

⁴ Vgl. URL: http://www.funduszmikro.pl/about_fundusz_mikro.php, Stand: 12.10.2007.

⁵ Vgl. URL: <http://www.funduszmikro.pl/results.php>, Stand: 16.10.2007.

⁶ Vgl. Vondrak/Schallauer/Zdrahal-Urbaneck (2006), S. 134.

⁷ Vgl. Evers: Microlending als Modell effizienter gewerblicher Kleinstkreditvergabe und seine Anwendung für Banken, in: Banken der Zukunft – Zukunft der Banken, Wiesbaden 2001, S.146-177.

Grundsätzlich handelt es sich bei beiden Kredittechnologien um kleine Stufenkredite mit einer durchschnittlichen Laufzeit von neun Monaten. Sobald sich Kreditnehmer durch zuverlässige Rückzahlung qualifizieren, haben sie bei positivem Geschäftsverlauf Aussicht auf einen weiteren Kredit, der maximal 150 % des vorangegangenen ausmachen kann. Die Verrechnung niedrigerer Bereitstellungsgebühren anstelle hoher Verzugskosten soll die Rückzahlungsbereitschaft zusätzlich steigern.¹

Was die Kredithöhe betrifft, ist die Finanzierung relativ frei gestaltbar. Die Obergrenze der Kreditsumme orientiert sich an den im Unternehmen gebundenen Aktivposten und darf maximal das Doppelte dieser Werte annehmen.² Gruppenkredite mit Solidareintritt werden an Gruppen zu mindestens vier, meist bis zu sieben Kreditnehmern vergeben.³

Um vorhandene Kreditrisiken zu eruieren, legt Fundusz Mikro großen Wert auf die Besichtigung der relevanten Betriebsstätte. Die relativ kostenintensive Kreditwürdigkeitsprüfung erlaubt es dem Kreditbetreuer sich ein konkretes Bild über Unternehmenslage, Kundenprofil, Kompetenzen des Unternehmers, Produktqualität zu machen. Um finanzielle Aufwendungen dieser Maßnahme zu steuern, setzt Fundusz Mikro durch ein transparentes Anforderungsprofil Anreize zur Selbstselektion.⁴

Neben der Unternehmensinspektion wird die Kreditwürdigkeit anhand vier Faktoren gemessen, deren Gewichtung sich abhängig von der Kredithöhe bzw. Kreditrunde verschiebt. Bei kleineren Beträgen in der ersten Runde wird mehr Wert auf die Motivation zur Rückzahlung gelegt. Bei jedem nachfolgenden Kredit nimmt die Bedeutung des Cashflows zunimmt. Da-

¹ Vgl. Evers: *Microlending als Modell effizienter gewerblicher Kleinstkreditvergabe und seine Anwendung für Banken*, in: *Banken der Zukunft – Zukunft der Banken*, Wiesbaden 2001, S.146-177.

² Vgl. Vondrak/Schallauer/Zdrahal-Urbánek (2006), S. 56.

³ Vgl. Evers u.a. (2000), *Benchmarking Case study of Fundusz Mikro*, S. 6.

⁴ Vgl. Evers: *Microlending als Modell effizienter gewerblicher Kleinstkreditvergabe und seine Anwendung für Banken*, in: *Banken der Zukunft – Zukunft der Banken*, Wiesbaden 2001, S.146-177.

zwischen liegen Kriterien wie unternehmerische Fähigkeit und Geschäftsidee.¹

Anstelle materieller Sicherheiten sieht Fundusz Mikro unbegrenzte Haftungsübernahmen durch mindestens drei Bürgen vor. Diese Bürgen können einerseits lediglich die Funktion der reinen Besicherung innehaben, aber auch als Kreditnehmer einer Kreditgruppe angehörig sein. Um die allgemeine Rückzahlungsmotivation aufrecht zu halten, werden Bürgen in Krisenzeiten in Anspruch genommen.² Blankowechsel dienen als alternatives Besicherungsinstrument.³

Bei Fundusz Mikro laufen alle Kredittransaktionen über das Online-Banking-Modul einer Bank. Auf diese Weise ist es dem jeweiligen Kreditbetreuer jederzeit möglich den Status seiner Kunden abzurufen und bei Zahlungsschwierigkeiten zu intervenieren. Für die Kreditnehmer ist kein Schulungsprogramm vorgesehen. Fundusz Mikro geht davon aus, dass Kreditnehmer sich mit steigender Anzahl der absolvierten Kreditrunden zunehmend Kompetenzen aneignen können.⁴ Bis auf Informationsseminare zur generellen Kreditvergabe werden keine weiteren Beratungen vermittelt.⁵

Der ursprünglichen Geschäftstätigkeit auf nationaler Ebene folgte rasch ein regionales Branchennetzwerk über ganz Polen. Aktuell zählt dieses Netzwerk 34⁶ Branchen betreut von 149 Mitarbeitern. Seit der ersten Kreditvergabe im Februar 1995 wurden mehr als 46.629 polnische Mikrounternehmen mit 103.146 Krediten versorgt. Die Kreditverlustquote (bei ei-

¹ Vgl. Evers u.a. (2000), S. 29.

² Vgl. Evers: Microlending als Modell effizienter gewerblicher Kleinstkreditvergabe und seine Anwendung für Banken, in: Banken der Zukunft – Zukunft der Banken, Wiesbaden 2001, S.146-177.

³ Vgl. Vondrak/Schallauer/Zdrahal-UrbaneK (2006), S. 62.

⁴ Vgl. Evers: Microlending als Modell effizienter gewerblicher Kleinstkreditvergabe und seine Anwendung für Banken, in: Banken der Zukunft – Zukunft der Banken, Wiesbaden 2001, S.146-177.

⁵ Vgl. Vondrak/Schallauer/Zdrahal-UrbaneK (2006), S. 47.

⁶ Vgl. URL: http://www.funduszmikro.pl/about_fundusz_mikro.php, Stand: 16.10.2007.

nem Verzug innerhalb von 180 Tagen) beläuft sich auf 3,75 % der Restschuld. Der Bestand an gegenwärtig ausstehenden Kreditbeträgen macht US\$ 30.633.980 aus.¹

3.5 Kritische Anmerkungen

Zweifelsohne haben Unternehmensgründer der EU-Staaten ein hohes Anforderungsprofil zu erfüllen, um ihre Existenz in der Selbständigkeit erfolgreich zu sichern. Festzuhalten sind zweierlei Barrieren, die zu Problemen im Gründungsprozess führen können: Ex ante die Kapitalaufbringung und ex post der Zugang zu betriebswirtschaftlichem und branchenspezifischen Wissen.

Festzuhalten ist nicht nur die Notwendigkeit einer möglichst unbürokratischen Finanzierung beim Gründungsvorhaben, sondern darüber hinaus spielen nichtfinanzielle Supportleistungen für das Fortbestehen eines Unternehmens eine Schlüsselrolle. Um Unternehmensgründer bestmöglich zu versorgen, darf Mikrofinanzierung nicht auf den Teilaspekt der Mikrokreditvergabe reduziert werden. Ein Konglomerat aus Finanzierung und Betreuung ist das Um und Auf um die gegenwärtige Quote von 50 %² an gescheiterten Neugründungen langfristig zu senken.

Hinsichtlich des Aktivitätsrahmens von Mikrokreditgeber ist auf einen Interessenskonflikt hinzuweisen – der Diskrepanz zwischen angebotenen Unterstützungsdiensten und angestrebten betriebswirtschaftlichen Zielen. Je ausgeprägter kostenlose Begleitprogramme sind, umso schwieriger ist es für Mikrokreditgeber den Break Even zu erreichen. Erfahrungsgemäß finden sich in Europa Mikrokreditanbieter, die aufgrund ihres Bestrebens

¹ Vgl. URL: <http://www.funduszmikro.pl/results.php>, Stand: 16.10.2007.

² Vgl. Europäische Kommission (2003), S. 11.

nach Kostendeckung und Gewinnerzielung kaum nichtfinanzielle Dienstleistungen offerieren.¹ Allfälliges Potenzial für einen Selektionsbias misst sich an der Geschwindigkeit mit welcher wirtschaftliche Selbständigkeit erreicht werden soll.

Hervorzuheben ist die Notwendigkeit, nicht nur Banken, sondern auch die Zielgruppen unterschiedlicher Mikrofinanzprojekte zu erreichen. Um die Nachfrage nach Mikrofinanzprogrammen zu fördern, empfiehlt eine Expertengruppe der Europäischen Kommission die Verfolgung von vier Ansätzen auf nationaler Ebene:²

1. Möglichkeiten der Kreditvergabe durch Nichtbanken,
2. Vermeidung zu niedriger Zinshöchstsätze,
3. Gesetzliche Mindeststandards für Nichtbanken,
4. Schaffen eines positiven Klimas für Mikrounternehmen.

Das Instrument der Mikrofinanzierung findet in Europa hauptsächlich dann Anwendung, wenn es darum geht Nichtbankfähige in den Arbeitsmarkt und die Gesellschaft zu integrieren. Doch die Rolle der Mikrofinanzierung sollte nicht nur auf den Aspekt der Beschäftigungspolitik herabgesetzt werden. Vielmehr kann Mikrofinanzierung als „ (...) laboratory for future banking techniques“³ gesehen werden. Erfolgreiche Mikrokreditprogramme machen es künftig möglich ihre Bankkunden in den formellen Finanzsektor zu integrieren. Mit zunehmender Entwicklung können Erkenntnisse aus bestehenden Mikrofinanzprojekten zu Problemlösern im traditionellen Bankensektor werden.

Um der durchgängigen Verknappung an Möglichkeiten der Kreditfinanzierung auszuweichen, ist ergänzend zu Mikrokreditprogrammen die

¹ Vgl. Vondrak/Schallauer/Zdrahal-Urbánek (2006), S. 64.

² Vgl. European Commission (2007), S. 28 f.

³ Evers/Lahn: Policy Measures Needed to Promote Microfinance in Europe, in: EMN: Microfinance Europe, 04/2007, Paris, S. 16-19.

Aufklärung über Finanzierungsalternativen im Rahmen der Klein- bzw. Kleinstunternehmensgründung zu intensivieren. Besonders sei hier die Beteiligungsfinanzierung erwähnt, welche von der Majorität der europäischen Kleinunternehmen nicht berücksichtigt wird.¹ In diesem Zusammenhang sollte auch auf Finanzierungsinstrumente verwiesen werden, die gänzlich oder teilweise von traditionellen Sicherheiten absehen – Leasing, Factoring und im weiteren Sinne auch die Finanzierung durch private Geldgeber bzw. Sponsoring.

¹ Vgl. Europäische Kommission (2003), S. 8.

4 DER ÖSTERREICHISCHE MIKROFINANZMARKT

Der österreichische Mikrofinanzmarkt ist noch weitgehend unerschlossen. Festzuhalten ist, dass vorhandene Initiativen nur im weitesten Sinne mit herkömmlichen Mikrofinanzinitiativen vergleichbar sind. Dennoch sind diese auf dargelegte Ursprungsformen zurückzuführen.

Österreichische Mikrofinanzprojekte lassen sich in jene mit wirtschaftlichem und jene mit sozialem Bestreben klassifizieren. Österreichweit initiierte Modelle beider Richtungen werden im Folgenden diskutiert. Darüber hinaus werden Veranlagungsprodukte der Mikrofinanzinvestition vorgestellt.

4.1 Die Mikrofinanzinvestition als Subprodukt ethischer Veranlagung

Die Mikrofinanzinvestition bietet die Möglichkeit mit Verantwortung zu veranlagen. Auf internationaler Ebene finden sich mit der Auflegung von Mikrofinanzfonds zahlreiche Anlaufstellen im ethischen Veranlagungsbereich. Alleine auf der web-basierten Mikrofinanzdrehzscheibe MIX MARKET sind aktuell 99¹ Mikrofinanzfonds angeführt. Bedauerlicherweise ist die Mehrheit dieser Mikrofinanzprodukte für österreichische Staatsbürger mit einer komplizierten steuerrechtlichen Handhabung verbunden.

Der größte Teil verfügbarer Investitionsalternativen zählt zur Rubrik ausländischer Investmentfonds gemäß §42 Abs1 InvFG. Um steuerlichen

¹ Vgl. URL: <http://www.mixmarket.org/en/supply/supply.quick.search.asp>, Stand 07.04.2008.

Nachteilen vorzubeugen, gilt es festzustellen, ob dem ausländischen Investmentfonds ein öffentliches Angebot nach österreichischem Recht zu Grunde liegt und erwirtschaftete Erträge einem inländischen steuerlichen Vertreter nachgewiesen werden.

Die steuerliche Behandlung jener Kapitalanlagefonds, die genannte Anforderungen nicht erfüllen, ist gemäß §42 Abs2 InvFG durchzuführen. Die Problematik so genannter Schwarzer Fonds liegt für Privatanleger in der Pauschalbesteuerung. Für den Anleger bedeutet das eine Versteuerung von mindestens einem Zehntel des letzten im Kalenderjahr ermittelten Rücknahmewertes, unabhängig von der letztendlich erzielten Performance.

4.1.1 Investitionsalternativen

Nachstehend werden die für Österreicher zur Verfügung stehenden Mikrofinanzinvestitionsprodukte portraitiert. Genannte Ausführungen haben weder Anspruch auf Vollständigkeit, noch sind sie als Aufforderung zur Investition zu verstehen. Es wird ausdrücklich darauf verwiesen, dass nachstehende Produkte nicht dem Wohltätigkeitszweck dienen, sondern es sich um solide Investitionsalternativen handelt.

4.1.1.1 Der Genossenschaftsanteil von Oikocredit

Wie alle anderen in Österreich zugänglichen Mikrofinanzanlagen zwar nicht mündelsicher, aber dennoch vor allem als Alternative für Gelder Minderjähriger pädagogisch wertvoll, ist die Option, welche die *Genossenschaft* Oikocredit mit Sitz in Amersfoort bietet. Im Jahr 1975 gegründet,

wuchs die Einrichtung zu einem erfolgreichen Anbieter des sozialverträglichen Investments mit einem Anteilskapital von € 299 Millionen¹.

Oikocredit verschafft als Entwicklungsorganisation mit ökumenischem Hintergrund institutionellen Anlegern² die Möglichkeit einer Direktanlage. In Wien sitzt einer von 11 deutschsprachigen und 36 internationalen Förderkreisen, welcher Privatanleger motiviert ihre Gelder sozial verantwortlich anzulegen.³

Angesprochenes Investitionsvehikel birgt zwei wesentliche Vorteile für die sozialbewusste Zielgruppe, die kompatibel sind mit hohem Sicherheitsbewusstsein:⁴

- Ein vergleichsweise niedriger Mindestinvestitionsbetrag von € 200 ist bestimmt für österreichische Kleinanleger interessant. Oikocredit-Anteile eignen sich als Grundlage für erste Erfahrungen in der Geldanlage. Auf der anderen Seite sind einem Investitionsbetrag nach oben keine Grenzen gesetzt.
- Sämtliche Anteile von Oikocredit können bei Bedarf unter Berücksichtigung etwa dreimonatlicher Auszahlungstermine kurzfristig wieder rückerstattet werden.

Dank sicherheitsorientierter Veranlagungsstrategie konnten sich Oikocredit-Anlagen als Alternative zu Sparbüchern und Festgeld profilieren. Dennoch stellt dieses Veranlagungsinstrument vor allem jene Personen zufrieden, die zugunsten nachhaltig erwirtschafteter Effekte Verständnis für Einbussen im Hinblick auf die finanzielle Performance haben.

¹ Vgl. Oikocredit (2007a), S. 7.

² Dazu zählen Kirchen und kirchliche Vereinigungen, Stiftungen und Gemeinden.

³ Vgl. Oikocredit (2007b), S. 29.

⁴ Vgl. Oikocredit (2007c), S. 1.

Um der sozialen Mission gerecht zu werden, kann von Oikocredit lediglich eine finanzielle Rendite von bescheidenen 2 % per annum ausgeschüttet werden. Es ist unabdingbar festzuhalten, dass Oikocredit-Anteile ihren Wert in der Vergangenheit immer halten konnten. Lediglich zu Schmälerungen in der Rendite kam es in den Jahren 1998/99 aufgrund der vorhergegangenen Asienkrise.¹

Oikocredit glänzt durch ihre unbürokratische Abwicklung: Dem Anleger werden im Zuge seiner Investition keinerlei branchenübliche Kosten² in Rechnung gestellt. Der Anleger verpflichtet sich jedoch bei Vertragsabschluss jährlich einen Mitgliedsbeitrag³ zu entrichten.⁴ Dieser finanzielle Aufwand wird herangezogen um administrativen Aufwendungen und Ausgaben im Bereich der Public Relations nachzukommen. Der Förderkreis in Wien fungiert als Treuhänder von Oikocredit-Geldern österreichischer Anleger.

Angesammeltes Beteiligungskapital wird von Oikocredit anhand von Darlehen an 369⁵ ausgewählte international ansässige MFIs weiter gegeben. Grundsätzlich bewegen sich die Kredite innerhalb einer Spanne von € 50.000 und € 2 Millionen.⁶ Diese Einrichtungen verteilen die Gelder von Oikocredit an bedürftige, aber wirtschaftlich aktive Menschen vor Ort in Form von entwicklungsorientierten Mikrokrediten zu fairen Bedingungen. Durch die Einrichtung des internationalen Währungssicherungsfonds TCX⁷ können Kredite vermehrt in Landeswährungen ausgegeben und Kreditnehmer vom Wechselkursrisiko entbunden werden.

¹ Vgl. Oikocredit (2007d), S. 18.

² Darunter fallen Verwaltungs-, Depot- oder Managementgebühren.

³ Die Gebühr beträgt für Erwachsene € 15 und für Jugendlicher € 4.

⁴ Vgl. Oikocredit (2007c), S. 1.

⁵ Vgl. Oikocredit (2007a), S. 7.

⁶ Vgl. Oikocredit (2007d), S. 18.

⁷ Vgl. Oikocredit (2007a), S. 6.

4.1.1.2 Die Mikrofinanz-Anleihe der ERSTE Bank

Durch die Emission einer Mikrofinanz-Anleihe setzte die ERSTE Bank im Februar 2007 einen Meilenstein im Bereich des sozial verträglichen Investments. In Österreich wurde damit in Bezug auf Mikrofinanzprodukte erstmals auch natürlichen Personen eine Veranlagungsoption über den Wertpapiermarkt eingeräumt und infolgedessen die Möglichkeit „(...) an der Unterstützung aktiver Armutsbekämpfung gewinnbringend teil zu haben (...).“¹

Die ERSTE Bank wirbt neben der Generierung von sozialem Mehrwert in erster Linie mit den prägnanten Vorzügen von Mikrofinanzinvestitionen:²

1. die wirtschaftliche Entwicklung solcher Anlagen hängt maßgeblich von den Rückzahlungsquoten ausgegebener Kleinkredite ab und
2. korreliert daher in den seltensten Fällen mit Krisen am internationalen Finanzmarkt.

Die Mikrofinanz-Anleihe wird in Österreich in Form einer Daueremission mit einem Gesamtnominalbetrag bis zu € 50 Millionen zum öffentlichen Vertrieb angeboten. Das Forderungswertpapier unterliegt einer Stückelung von € 1.000 und wird in einer Sammelurkunde verbrieft. Die Tilgung erfolgt am 2. April 2011, wobei der endgültige Tilgungsbetrag an die finanzielle Performance des Dual Return – Vision Microfinance Fund gebunden ist.³

Risikostreuung hinsichtlich geografischer Lage und Art der finanzierten MFI tragen zur Renditeoptimierung bei. Ein angepeilter Kapitalzuwachs

¹ Schicker, Marco: Kredite für Kreditunwürdige, in: Wiener Lloyd, URL: http://www.wienerlloyd.com/2007_02/0702mikrofinanz/0702mikrofinanz.html, Stand: 28.11.2007.

² Vgl. Erste Bank (2007a), S. 2.

³ Vgl. Erste Bank (2007b), S. 1.

von 4 % per annum, macht dieses Finanzprodukt auch für kommerzielle Anleger sympathisch. Einziger Wehrmutstropfen ist eine erforderliche Mindestzeichnung von € 3.000. Darüber hinaus haben Anleger beim Erwerb des Wertpapiers einen Ausgabeaufschlag von 2 % des Nominalbetrages zu entrichten.¹

4.1.1.3 Der Dual Return – Vision Microfinance Fund

Nach Luxemburger Recht aufgelegt, dient der Dual Return Fund als Umbrella-Fonds für den bis dato einzigen Subfonds Vision Microfinance. Aufgrund rechtlicher Vorschriften der SICAV II ist die Fondskonstruktion nicht Europa-Pass fähig und demzufolge in Österreich nicht zum öffentlichen Vertrieb zugelassen. Konkret handelt es sich um einen thesaurierenden Rentenfonds, der Anteile in den Währungen EUR, USD, CHF führt, welche an der Luxemburger Börse notieren.² Die unkomplizierte Handhabung des Subfonds Vision Microfinance für österreichische Investoren, knüpft an seine in Österreich steuerrechtliche Klassifizierung als weißer Fonds.

Das Fondsmanagement³ versucht einer Double-Bottom-Veranlagungsstrategie gerecht zu werden. Einerseits durch die Kooperation mit Mikrofinanzanbietern in Form einer direkten Kreditvergabe oder indirekt durch Veranlagungen in spezialisierte Investitionsprodukte.⁴ Die zweite Kernkompetenz des Fondsmanagements stellt auf die Entwicklung von Mikrofinanzsekundärmärkten durch den Einsatz neuer Finanztechniken ab.⁵

¹ Vgl. Erste Bank (2007a), S. 1 f.

² Vgl. Absolute Portfolio Management GmbH (2006), S. 6 ff.

³ Absolute Portfolio Management GmbH, Singerstraße 27, 1010 Wien.

⁴ Vgl. Absolute Portfolio Management GmbH (2006), S. 9 f.

⁵ Interview wurde geführt mit:

Mag. Günther Kastner

Managing Director der Absolute Portfolio Management GmbH

Singerstraße 27, 1010 Wien

16.01.2008

Um die Volatilität so gering wie möglich zu halten, beträgt die Laufzeit gewährter Kredite maximal 5 Jahre.¹ Investiert wird in der Regel lediglich in juristische Personen mit solidem Finanzmanagement, die ein mindestens drei-jähriges wirtschaftlich konsistentes Bestehen nachweisen können. Außerdem wird das Zielland der Investition auf wirtschaftliche, fiskalpolitische und regulative Stabilität geprüft. Daraus resultierend erfolgt eine Typisierung ausgewählter Investitionsobjekte nach drei Risikostufen², die vordefinierte Investitionsrestriktionen zur Folge haben. Das Fondsmanagement weist ausdrücklich auf spezielle Risiken der Kreditvergabe an MFIs hin, welche trotz solidem Risikomanagement nicht auszuschalten sind. Instrumente der Kredittransaktion unterliegen selten der Aufsichtsbehörde des geregelten Marktes und sind aufgrund eines fehlenden Sekundärmarktes wenig liquide.³

In Österreich haben sowohl institutionelle, als auch private Anleger die Möglichkeit in dieses Mikrofinanzprodukt zu investieren. Da der Fonds in Österreich nicht aktiv beworben werden darf, müssen potentielle Anleger zweifelsohne über einen ausgeprägten Informationshorizont verfügen. Zur angesprochenen Zielgruppe der institutionellen Anleger zählen Versicherungsunternehmen, Pensionsfonds, Stiftungen und Banken, welche mit einem Mindestinvestment von € 1 Million⁴ einsteigen können. Bei einer Mindestinvestition von € 20.000⁵ für Privatanleger scheiden interessierte Kleinanleger aus. Der vom Management empfohlene Veranlagungshorizont umspannt 3 Jahre.⁶

Seit seiner Gründung am 25. April 2006 konnte der Vision Microfinance Fund Darlehen an 45 MFIs in 17 Schwellenländern vergeben. Der regio-

¹ Vgl. Absolute Portfolio Management GmbH (2006), S. 10.

² Low Mikrofinance Risk, Standard Mikrofinance Risk, High Mikrofinance Risk.

³ Vgl. Absolute Portfolio Management GmbH (2006), S. 12 ff.

⁴ Vgl. http://www.visionmicrofinance.com/fileadmin/website/docs/VMF_factsheet_de_02-08.PDF, Stand: 16.04.2008.

⁵ Vgl. ebenda.

⁶ Vgl. Absolute Portfolio Management GmbH (2006), S. 19.

nale Schwerpunkt der Investitionsaktivitäten liegt in Südamerika, Zentralasien und Osteuropa. Das gesamte Fondsvolumen per Februar 2008 beläuft sich auf € 37.000.784. Die Anteile des Dual Return Fonds verzeichneten im Laufe der Zeit ein enormes Wachstum. Der Net Asset Value der Euro-Klasse für Privatanleger konnte von anfänglichen € 1.000 auf € 1.042,48 steigen.¹

4.1.2 Investitionsverhalten und Veranlagungsstrategien

Der österreichische Markt für Mikroinvestitionsprodukte ist wenig entwickelt und bietet Privatinvestoren bislang noch kaum Möglichkeiten ihr Geld in alternative Vehikel anzulegen. Zum einen sind existente Lösungen für Kleinanleger in zwei von drei Fällen aufgrund der geforderten Mindesteinlagen unattraktiv. Zum anderen scheint das Anlageverhalten der Österreicher vorwiegend renditeorientiert zu sein.

Weil der enorme gesellschaftliche Mehrwert Mikrofinanzprodukte sympathisch macht, konnte Oikocredit Austria seit 1990 fast 1000² Anleger motivieren, die Idee der Finanzierungseinrichtung nicht nur weiter zu tragen, sondern durch den Erwerb von Anteilen auch finanziell zu unterstützen. Gemessen am großen internationalen Erfolg deutet die geringe Zahl österreichischer Anleger auf mangelndes Interesse an unkonventionellen Anlageformen. Deutlich zu erkennen ist der Trade-Off zwischen positivem Image und wirtschaftlicher Performance.

¹ Vgl. URL: http://www.visionmicrofinance.com/fileadmin/website/docs/VMF_factsheet_de_02-08.PDF, Stand: 16.04.2008.

² Interview wurde geführt mit Gerhard Novy
Stellvertretender Vorsitzender von Oikocredit International
Oikocredit Austria
Möllwaldplatz 5/3, 1040 Wien
26.02.2008

Zugute zu halten ist den österreichischen Investoren, dass der landesweite Anteil an privaten Oikocredit-Anlagen mit rund 80 % beträchtlich ausfällt. Das gesamte Investitionsvolumen österreichischer Anleger beläuft sich gegenwärtig auf € 7,6 Millionen.¹ Hier gilt es künftig das Bewusstsein der Österreicher für Mikrofinanzinvestitionen zu wecken und etwa durch zunehmende Medienpräsenz eine Trendwende herbeizuführen.

Geht man der Frage nach, inwieweit österreichische Banken in die Vermittlung dieser Produkte involviert sind, muss man traurige Bilanz ziehen. In diesem Zusammenhang erwähnenswert sind lediglich die Aktivitäten der ERSTE Bank, welche mit der ERSTE Bank Mikrofinanz Anleihe 2007-2011 erstmals ein Investitionsvehikel für Privatanleger schuf. Das Engagement österreichischer Banken konzentriert sich vorwiegend auf den Aspekt des Social Sponsoring.

Die Entwicklungsgenossenschaft Oikocredit zum Beispiel konnte bisher Kapitalmarktteilnehmer wie die Raiffeisen Bankengruppe, die Privatbank Schelhammer & Schattera, die Österreichische Volksbanken AG, die Österreichische Kontrollbank AG, die Bank Austria Creditanstalt oder die Investkredit Bank AG für die Idee der Entwicklungsfinanzierung gewinnen.²

¹ Interview wurde geführt mit Gerhard Novy
Stellvertretender Vorsitzender von Oikocredit International
Oikocredit Austria
Möllwaldplatz 5/3, 1040 Wien
26.02.2008

² Vgl. ebenda.

4.2 Mikrofinanz mit wirtschaftlicher Zielsetzung

Nachstehende Kapitel erläutern in Österreich initiierte Mikrofinanzprojekte mit ökonomischem Nutzen. Festzuhalten ist, dass sich Mikrofinanz in diesem Zusammenhang lediglich auf den Teilaspekt der Mikrokreditvergabe bezieht.

4.2.1 Rechtliche Parameter der Mikrokreditvergabe

Grundsätzlich sieht die österreichische Gesetzgebung kein Regelwerk speziell für die Vergabe von Mikrokrediten vor. Konkrete Bestimmungen erwachsen aus der gesetzlichen Regelung über das konventionelle Kreditgeschäft.

Als zentrale Kodifikation im Bereich des Bankwesens gilt seit 1. Jänner 1994 das österreichische Bundesgesetz über Bankwesen. Darüber hinaus finden in erster Linie spezielle Regelungen für exklusive Einrichtungen Anwendung. An dieser Stelle anzuführen sind das Sparkasengesetz und das Bausparkassengesetz.

Nicht minder wichtig für eine breitenwirksame Mikrokreditvergabe ist die Bankenkoordinierungsrichtlinie, welche es Nichtbanken untersagt, Bareinlagen der Öffentlichkeit entgegen zu nehmen. Diese Richtlinie wurde durch Anordnung einer Konzessionspflicht der Finanzmarktaufsicht (FMA) gemäß §4 BWG für so genannte Bankgeschäfte in nationales Recht umgesetzt.

Bankgeschäfte umfassen jene Tätigkeiten, die in §1 Abs1 BWG vollständig aufgelistet sind. Neben dem Einlagengeschäft in §1 Abs1 Z1 wird auch

das Kreditgeschäft in §1 Abs1 Z3 den Bankgeschäften zugeordnet. Das BWG genehmigt es Banken allen Erwerbszweigen parallel nachzugehen. In Bezug auf die Kreditvergabe ist außerdem insbesondere auf die europäische Bankenrichtlinie 2006/48/EG vom 14. Juni 2006 aufmerksam zu machen. Diesbezüglich wurde das BWG durch die Novelle zum Bankwesengesetz BGBl I Nr. 141/2006 rechtlichen Verpflichtungen auf EU-Ebene angepasst. Besonders der nationalen Umsetzung von Basel II wurde durch diese Abänderung Rechnung getragen. Diese sehen die Erfassung von Kreditausfallrisiken durch eine Mindesteigenkapitalausstattung vor. Das Kreditrisiko einzelner Geschäftsabschlüsse wird in der Finanzierungspraxis durch internes oder externes Rating determiniert.

4.2.2 Grundstruktur der Mikrokreditvergabe

Aus den österreichischen Rechtsvorschriften für die Mikrokreditvergabe lassen sich allgemeine Annahmen ableiten. Die wohl bedeutsamste Schlussfolgerung ist jene, dass es nach nationaler Rechtssprechung Nichtbanken untersagt ist, Kleinkredite zu vergeben. Daraus resultierend lässt sich in Österreich das Konzept der Mikrokreditvergabe lediglich über Banken realisieren. Das bedeutet, die in Entwicklungsländern sehr oft beobachtete Strategie des Upscaling ist nicht möglich, da Kredit gebende Institutionen bereits zu Beginn Ihrer Tätigkeit einer Bankenkonzession der FMA bedürfen.

Während innerhalb der EU-Grenzen längst Erfolg versprechende Mikrokreditmodelle konzipiert wurden, existiert in Österreich erst seit Mitte 2007 ein Finanzierungskalkül, das per se mit den europäischen Anforderungen eines Mikrokreditprogramms konform läuft – ein Mikrokreditprogramm speziell für Unternehmensgründer, geführt von der Austria Wirtschaftservice GmbH (AWS).

Die rechtlichen Vorgaben von Basel II könnten für Unternehmensgründer zusätzlich zu einem Stolperstein in der Finanzierung werden. Denn Basel II birgt die Gefahr, dass Kreditnehmer mit höherer Risikokomponente bei ihrer Planung mit schlechteren Kreditkonditionen kalkulieren müssen. Eine Möglichkeit um Mikrokreditkonzepte für Unternehmensgründer auch in Österreich mit großer Breitenwirkung umzusetzen, ist der von der AWS initiierte Ansatz des Downscaling.

Können neben der staatlichen Förderbank im Privatsektor ansässige Geschäftsbanken dafür gewonnen werden ihr Portfolio auf Mikrokredite auszuweiten, ist eine wichtige Voraussetzung dafür geschaffen, dieses Konzept effizient zu realisieren. Immerhin sind österreichische Banken in der Lage durch das Einlagengeschäft mit der breiten Öffentlichkeit ein großes Volumen an Spargeldern zu mobilisieren und diese als Kreditmittel bereitzustellen.

4.2.3 Der Mikrokredit als Förderinstrument auf Bundesebene

Wie bereits festgehalten, wird das Instrument der Mikrokreditvergabe in der Europäischen Union eingesetzt, um die Neugründung von Unternehmen zu forcieren. Österreich kommt dieser Strategie durch die Verabschiedung eines eigens konzipierten Förderpakts für kleine und mittlere Unternehmen nach. Leitgedanke, mitwirkende Akteure und Modalitäten dieser Initiativen werden im Folgenden erläutert.

4.2.3.1 Grundgedanke und Zielsetzung

Das EU-Rahmenprogramm für Wettbewerbsfähigkeit und Innovation (2007-2013) wurde innerstaatlich durch Auflegung des Maßnahmen- und Förderpakets für kleine und mittlere Unternehmen umgesetzt. Den Brennpunkt dieses Bundesförderpakets bildet das seit 1. Juli 2007 verbindliche Mikrokreditprogramm für Kleinst- und Kleinunternehmen, dessen Abwicklung über die AWS erfolgt.

Der Grundgedanke dieses Programms dreht sich um die Finanzierungsproblematik in der Gründungsphase: lückenhafter oder fehlender Zugang zu Bankkrediten aufgrund hoher Transaktionskosten und/oder fehlender Besicherungsmöglichkeiten. Mit der „(...) Erleichterung der Kleinkreditfinanzierung durch Risikoabdeckung zu besonders günstigen Konditionen (...)“¹ steht die Sensibilisierung angesprochener Problematik im Vordergrund.

Ende 2007 wurden nicht weniger als 79,5 %² österreichischer Arbeitgeberunternehmen dem Kleinstunternehmertum zugeordnet. Eine durchschnittliche Bankverschuldung von 61,8 %³ zeigt wie wichtig es speziell für diese Zielgruppe ist, rasch Risikokapital bei Banken zu mobilisieren.

4.2.3.2 Profil der Programmpartner

Das Mikrokreditprogramm zur Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen erfordert das Zusammenwirken von drei Parteien: der AWS als Fördergeber, der Hausbank als Finanzierungspartner und dem Unternehmensgründer als Antragsteller. Nachstehende Erläuterungen gehen auf das Anforderungsprofil einzelner Teilnehmer ein.

¹ AWS (2007a), S. 1.

² Vgl. URL: <http://wko.at/Statistik/kmu/WKO-BeschStatK.pdf>, Stand: 27.02.2008.

³ Vgl. AWS (2007b), S. 21.

Austria Wirtschaftsservice Gesellschaft mbH¹

Die AWS sitzt in Wien und ist eine von acht im EU-Raum ansässigen Förderbanken. Sie steht im alleinigen Bundeseigentum und wird in erster Linie vom Bundesministerium für Finanzen und Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit geführt. Schon aus ihrem Konzessionsumfang² kristallisiert sich ihre Rolle als Spezialbank: Das Kerngeschäft der AWS erstreckt sich auf das Garantiegeschäft nach §1 Abs1 Z8 BWG und das Loroemissionsgeschäft nach §1 Abs1 Z11 BWG.

Im speziellen fungiert die AWS als Koordinationsstelle für Bundesförderungen und Finanzierungsfragen. Ergänzt durch ein umfassendes Angebot an Beratungsdiensten konnte sich die AWS in der Vergangenheit zu einer in Österreich einzigartigen Anlaufstelle für Unternehmensgründer profilieren.

Der Förderungsnehmer³

Die Förderung wendet sich exklusiv an Antragsteller, die das Größenprofil der Kleinst- und Kleinunternehmen nach Empfehlung der Kommission betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen erfüllen. Tatsächlich kann das betreffende Unternehmen in allen Branchen angesiedelt sein - abgesehen von der Tourismus- und Freizeitwirtschaft - sofern dieses wirtschaftlich unabhängig ist und dessen Geschäftstätigkeit im Rahmen eines Gewerbes erfolgt. Zudem muss der Firmensitz oder zumindest eine Betriebsstätte in Österreich liegen. Darüber hinaus sind vom Förderungswerber folgende Auflagen zu erfüllen:

¹ Vgl. URL: <http://www.awsg.at/portal/index.php?x=2&n=94&PHPSESSID=38462357d0ad00b148cc5dd5df3f43af>, Stand: 27.2.2008.

² Vgl. URL: http://fma.cms.apa.at/cms/site/DE/abfragen_konzessionsdatenbank.html, Stand: 27.02.2008.

³ Vgl. AWS (2007a), S. 1 f.

- In jedem Fall bildet der offizielle Mikrokreditbetrag von € 25.000 die Obergrenze der Förderung. Diese darf pro Unternehmen und Kalenderjahr nicht überschritten werden.
- Die Antragstellung noch vor Start der Projektaktivitäten ist unerlässlich. Ansuchen können laufend bis 30. Juni 2008 eingereicht werden.
- Das zu fördernde Projekt muss innerhalb einer Zwei-Jahres-Frist finalisiert werden. Stichtag für die Laufzeit ist der Tag der Anbotslegung durch die AWS.
- Das betreffende Projekt muss im Aktionsrahmen unternehmerischer Tätigkeit erfolgen und auf eine nachhaltige wirtschaftlich positive Entwicklung schließen lassen.

Der Finanzierungspartner

Um bürokratische Hürden für den Antragsteller so gering wie möglich zu halten, muss dieser sein Ansuchen nicht direkt mit der AWS abwickeln. Neben der späteren Finanzierung übernimmt die jeweilige Hausbank auch diesen Part für den Förderwerber. Der Antragsteller muss lediglich ein von der AWS vordefiniertes Formular ausfüllen. Die AWS arbeitet mit allen in Österreich vertretenen Kreditinstituten zusammen.

Der jeweilige Finanzierungspartner ist der AWS gegenüber vom Bankgeheimnis entbunden und in Bezug auf den geförderten Kredit zur Auskunft verpflichtet. Dem ist hinzuzufügen, dass sich der Kreditgeber an gewisse Sorgfaltspflichten halten muss. Übernimmt die AWS die Kreditverbindlichkeiten, wird die Hausbank zum Inkassozeessionar der Forderung.¹

¹ Vgl. AWS (2007c), S. 2 f.

4.2.3.3 *Geschäftsbedingungen*

Das Mikrokreditprogramm stützt sich einerseits auf eine Haftungsübernahme von Seiten der AWS. Parallel dazu profitiert der Förderwerber von begünstigten Kreditzinsen.

Das Haftungsinstrumentarium greift für materielle und immaterielle Investitionen und Betriebsmittel in gleichem Maße. Sowohl für Investitionskredite, als auch für Betriebsmittelkredite ist eine maximale Haftungsübernahme von 80 % vorgesehen. Einzige Abweichung betrifft die Laufzeit, welche bei Investitionskrediten in der Regel über 10 Jahre und bei Betriebsmittelkrediten über 5 Jahre nicht hinausgehen darf.¹

Die AWS bürgt im Rahmen der zugesicherten Bürgschaftsquote lediglich für das ausgegebene Kreditkapital sowie den darauf anfallenden Zinsanteil. Im Haftungsfall sieht das KMU-Fördergesetz eine Belastung des Kreditnehmers erst nach der Inanspruchnahme der AWS vor. Dabei übt die AWS Regressansprüche gegenüber dem Kreditnehmer. Vertragsverletzungen seitens des Kreditnehmers bzw. Vertragsabänderungen ohne Zustimmung der AWS begründen einen Haftungsausfall.²

Neben dem Haftungsinstrument sieht das Mikrokreditprogramm eine Zinsobergrenze für ausgegebene Kredite vor. Die jeweilige Zinsobergrenze setzt sich aus dem 3-Monats-EURIBOR und einem risikobezogenen Aufschlag zusammen. Der derzeit gültige Verfahrenzinssatz für die maximale Bürgschaftsquote von 80 % sieht einen Aufschlag von 120 Basispunkten vor.³

¹ Vgl. AWS (2007a), S. 1 f.

² Vgl. AWS (2007c), S. 1 ff.

³ Vgl. URL: <http://www.awsg.at/portal/index.php?x=342&n=32>, Stand: 26.02.2008.

4.3 Mikrofinanz mit sozialer Zielsetzung

Nachstehender Abschnitt zeigt in Österreich bereits realisierte Mikrofinanzaktivitäten mit gemeinnützigem Bestreben auf. Es ist anzumerken, dass genannte Projekte nur ansatzweise Merkmale der klassischen Mikrofinanz aufweisen. Liegt der Schwerpunkt entwicklungspolitischer Initiativen auf Armutsbekämpfung durch Mikrokredite, steht hierzulande primär der Zugang zu einfachen Finanzdienstleistungen mit Ausnahme von Finanzierungsprodukten im Vordergrund.

4.3.1 Abschlussfreiheit im Finanzdienstleistungssektor

Angesichts der in Österreich geltenden Privatautonomie besteht wie für die meisten Wirtschaftsakteure auch für Banken kein Abschlusszwang. So ist die Lehre der Auffassung, dass sich der Nichtkontrahierungszwang aus den allgemeinen Rechtsgrundsätzen des bürgerlichen Rechts ableiten lässt. Gemäß Österreichischem Bankvertragsrecht I, RZ 4 ist von der Verpflichtung, Geschäfte mit dem Kunden abzuschließen, abzusehen.

Die Praxis zeigt, dass diese Abschlussfreiheit unter Umständen zu Lücken in der Versorgung mit grundlegenden Finanzdienstleistungen führen kann. Ein besonders problematischer Teufelskreis entsteht, wenn Privatpersonen aufgrund schlechter Bonitätskriterien ein Girokonto versagt bleibt. Schwerwiegende Konsequenzen zeichnen sich hier vor allem bei Personen im Schuldenregulierungsverfahren ab. Zum Schutz von Gläubigern bedarf gemäß §181 KO iVm. §78 Abs4 KO jede Geldtransaktion des Schuldners der Genehmigung des Gerichts. Dieses Vorgehen ist mit hohen Betreuungs- und Monitoringkosten verbunden und meist ausschlaggebend für die Ausübung des Kündigungsrechts gemäß Z23 der Allgemeinen Bedingungen von Seiten der kontoführenden Bank. Schätzungen

zufolge liegt die Dunkelziffer bei 40.000¹ Österreichern, die ihr Bankkonto aufgrund massiver Verschuldung verloren haben.

In der Praxis spinnt sich dieses Szenario dahingehend weiter, dass der finanziell instabile Kunde auf die Warnliste der österreichischen Kreditinstitute zum Zweck des Gläubigerschutzes und der Risikominimierung durch Hinweis auf vertragswidriges Kundenverhalten gelistet wird und somit jegliche Aussicht auf ein Zahlungsverkehrskonto bei einem anderen Kreditinstitut verliert. Zu beachten ist, dass dem Schuldner ab diesem Zeitpunkt nicht nur an der bis dato selbstverständlichen Möglichkeit mangelt, alltägliche Geldgeschäfte wirtschaftlich durchzuführen, sondern fortan auch eine wesentliche Verbindung zum Arbeitsmarkt fehlt.²

Obwohl die ASB Schuldnerberatungen GmbH für einen garantierten Zugang zu einem Girokonto plädiert, sind zum gegenwärtigen Zeitpunkt von Seiten der Österreichischen Gesetzgebung keine Maßnahmen dahingehend zu erwarten. Wünschenswert wäre ein Resultat in Form eines gesetzlich garantierten Anspruchs auf elementare Bankserviceleistungen, wie es bereits in Belgien der Fall ist.³

Bemerkenswert ist jedoch ein alternativer Lösungsansatz, welcher durch das Engagement der ERSTE Stiftung geschaffen und durch den Kooperationspartner Wiener Städtische mit großer Tiefenwirksamkeit umgesetzt werden konnte – die Zweite Sparkasse.

¹ Vgl. ERSTE Stiftung (o.J.), S. 1.

² Vgl. Pletter, Roman: Das Konto für Mittellose, in: brand eins - Soziale Innovation, Folge 17, S. 44-51.

³ ASB Schuldnerberatungen GmbH (2007), S. 1.

4.3.2 Die Zweite Sparkasse als „Vorzeigebank für Arme“

Das preisgekrönte¹ und für Österreich einzigartige Referenzmodell Zweite Sparkasse soll im Folgenden vorgestellt werden. Besonderes Hauptaugenmerk liegt auf dem rein gemeinnützigen Charakter dieses Projektes.

4.3.2.1 Gründungsdaten und wirtschaftliches Portrait

Die Zweite Sparkasse² ist der in Österreich bis dato einzige Finanzdienstleister, der ausschließlich natürliche Personen bedient, die auf der UKV-Liste³ aufscheinen. Ihr bescheidener Konzessionsumfang⁴ umfasst das Einlagengeschäft nach §1 Abs1 Z1 BWG, das Girogeschäft nach §1 Abs1 Z2 BWG, das Kreditgeschäft nach §1 Abs1 Z3 BWG und das E-Geldgeschäft gemäß §1 Abs1 Z20 BWG.

Ins Leben gerufen wurde diese Institution am 15. Mai 2006 vom Hauptanteilseigner der ERSTE Bank, der ERSTE Stiftung⁵. Die Vereinssparkasse steht im alleinigen Eigentum der ERSTE Stiftung, welche auch die erforderlichen Gründungsressourcen nach §5 Abs1 Z5 BWG bereitstellte. Insgesamt beliefen sich die Zuwendungen in der Formationsphase auf € 5,8 Millionen⁶.

Die Zweite Sparkasse mit der BLZ 20112 ist eine eigenständige Bank und somit von der ERSTE Bank wirtschaftlich abgekoppelt. Die einzige Verbindung zur ERSTE Bank besteht über die gemeinsame Nutzung der

¹ Die Zweite Sparkasse wurde am 1. Mai 2007 mit der Sozial Marie 2007 ausgezeichnet und erhielt am 4. Juli 2007 vom ORF den Greinecker Seniorenpreis.

² Die Firmenbucheintragung lautet auf „Die Zweite Wiener Vereins-Sparcasse“.

³ Die Liste unerwünschter Kontoverbindungen dient österreichischen Banken als interner Warnmechanismus.

⁴ Vgl. URL: http://fma.cms.apa.at/cms/site/DE/abfragen_konzessionsdatenbank.html.

⁵ Der Firmenbuchname lautet „Die ERSTE Österreichische Spar-Casse Privatstiftung“.

⁶ Vgl. ERSTE Stiftung (2007), S. 3.

Infrastruktur. Kunden der Zweite Sparkasse wickeln ihre Geldgeschäfte ausschließlich über die Selbstbedienungsautomaten der ERSTE Bank ab.

Das soziale Engagement der Zweite Sparkasse steht in direktem Kontrast zu den kommerziellen Interessen einer traditionellen Bank: sowohl wirtschaftliche als auch soziale Integration finanzieller Randgruppen durch das Offerieren von Basisbankdiensten. Da der gemeinnützige Gedanke im Vordergrund steht, agiert die Zweite Sparkasse als Non-Profit-Institution.¹

4.3.2.2 Zielgruppe

Die Zweite Sparkasse versorgt exklusiv Privatpersonen mit einfachen Finanzdienstleistungen. Gemein ist allen Kunden eine prekäre finanzielle Situation, denn ein Großteil von ihnen steht unmittelbar vor der Eröffnung eines Schuldenregulierungsverfahrens oder befindet sich bereits in der Phase des Zahlungsplans bzw. der Abschöpfung. Aktuell nutzen landesweit zirka 2.000 Kunden das Service der Zweite Sparkasse. Im Dezember 2007 fiel der Anteil männlicher Kunden auf 62,04 %, 37,88 % der Kunden waren weiblich und 58,56 % aller Kunden zwischen 30 und 50 Jahre alt. Rund 95 % aller Betroffenen kommen direkt aus einem Betreuungsverhältnis bei der Schuldnerberatung.²

¹ Vgl. ERSTE Stiftung (o.J.), S. 2.

² Interview wurde geführt mit:
Othmar Kos
Verantwortlicher der Zweite Sparkasse Wien
Glockengasse 3, 1020 Wien
14.02.2008

Dass auch im wirtschaftlich stabilen Österreich großer Bedarf an einer Institution wie der Zweite Sparkasse besteht, belegen folgende Fakten:

- Festzuhalten sind 300.000 Haushalte, die im Jahr 2006 in Österreich in Verschuldung lebten.¹
- Seit Inkrafttreten des Schuldenregulierungsverfahren am 1. Jänner 1995 erreicht die Zahl der angemeldeten Privatkonkurse mit 30 Personen pro Tag einen Spitzenwert.²
- Aktuellen Auswertungen zufolge belief sich die Gesamtzahl der Anträge auf Privatkonkurs im Jahr 2007 auf 8.718. Ein prozentueller Anstieg von 16 % im Vergleich zum Vorjahr zeigt die deutliche Tendenz zur zunehmenden Verschuldung.³

4.3.2.3 Interne Organisation und externe Kooperationspartner

Ein reibungsloser organisatorischer Ablauf ohne flächendeckendem Filialnetz bedarf zuverlässiger und aufeinander abgestimmter Netzwerkpartner. Mit Sicherheit die bedeutendsten Stakeholder im System der Zweite Sparkasse sind die Wohlfahrtsorganisationen. Ihre Aufgabe ist es, Kunden nach definierten Kriterien vorzuselektieren und den Kontakt zur Bank zu knüpfen.

¹ Vgl. URL: http://www.schuldnerberatung.at/equal/newssystem/ASB_FS_2007_Zahlen.pdf, Stand: 16.01.2008.

² Vgl. o.V.: 30 Privatkonkurse pro Tag, in Treffpunkt/Magazin für Mitglieder der NÖ Arbeiterkammer, 05/2007, S. 20.

³ Interview wurde geführt mit:
Mag. Josef Haslinger
ASB Schuldnerberatungen GmbH
Bockgasse 2 b, 4020 Linz
15.01.2008.

Eine der wenigen Auflagen, die potenzielle Kunden erfüllen müssen, ist ein langzeitiges Betreuungsverhältnis zu einer der gemeinnützigen Einrichtungen zu haben. Denn neben einem Hauptwohnsitz in Österreich ist eine schriftliche Empfehlung durch die beratende Organisation Voraussetzung für die Aufnahme in den Kundenkreis.¹

Von Beginn an Partner der Zweite Sparkasse waren die lokalen Geschäftsstellen der ABS Schuldnerberatung GmbH und der Caritas. Mittlerweile freut sich die Zweite Sparkasse über die Zusammenarbeit mit den Wiener Vereinen Neustart² und Dialog³ sowie dem Wiener Hilfswerk und dem Magistrat der Stadt Wien, Abteilungen 15 und 40.⁴

Die interne Organisation übernehmen ausschließlich ehrenamtliche Mitarbeiter. Die meisten der österreichweit 300⁵ Helfer weisen langjährige Erfahrung im traditionellen Bankensektor auf: aktive bzw. pensionierte Mitarbeiter der ERSTE Bank. Der Arbeitsalltag ist wie in jeder anderen Bank sowohl von Betreuungs-, als auch Gestionierungsagenden bestimmt.

Die Zweite Sparkasse zeichnet sich durch einen raschen, unbürokratischen Zugang zum BasisKonto aus. Der Empfehlung der NGO beigeheftet, ist ein Antragsformular vom potentiellen Kunden auszufüllen. Während die Mitarbeiter der Zweite Sparkasse Angaben und Legitimität des potentiellen Kunden prüfen, wird dieser zur telefonischen Terminvereinbarung angehalten. In der Regel folgt bereits zehn Tage nach Einlangen der

¹ Die Bereitschaft des Kunden zur Konfliktlösung wird hier nicht eigens angeführt.

² Verein Neustart – Bewährungshilfe, Konfliktregelung, soziale Arbeit.

³ Verein Dialog – Hilfs- und Beratungsstelle für Suchtgefährdete und deren Angehörige.

⁴ ERSTE Stiftung (o.J.), S. 8 f.

⁵ Interview wurde geführt mit:

Othmar Kos

Verantwortlicher der Zweite Sparkasse Wien

Glockengasse 3, 1020 Wien

14.02.2008

Empfehlung im Rahmen eines einstündigen Beratungsgesprächs die Vertragszeichnung samt Aushändigung der BankCard.¹

4.3.2.4 Das Finanzservice²

Die Zweite Sparkasse vermittelt Basisdienstleistungen an Verschuldete. Ein Zahlungsverkehrskonto und ein Sparprodukt sollen den alltäglichen Umgang mit Geld erleichtern. Abgerundet wird der Leistungsumfang durch das Angebot eines Bausparvertrages.

Das BasisKonto

Den Grundstein der offerierten Bankdienstleistungen bildet das BasisKonto, das seinem Inhaber als Zahlungsverkehrskonto auf Habebasis dient. Solange ausreichend Deckung gegeben ist, hat der Kunde die Möglichkeit über dieses Konto Geldgeschäfte des täglichen Lebens durchzuführen: Überweisungen, Daueraufträge und Einzugsermächtigungen. Überweisungen werden über die Infrastruktur der Partnerinstitution ERSTE Bank abgewickelt, Daueraufträge und Einzugsermächtigungen vor Ort von den Betreuern der Zweite Sparkasse eingerichtet. In allen Fällen ist der Kontoinhaber alleiniger Zeichnungs- und Verfügungsberechtigter.

Es ist ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass es sich bei dem Girokonto um keine dauerhafte Kontoverbindung handelt. Angestrebtes Ziel ist es, den Kunden nach dreijähriger Kontoführung an eine konventionelle Bank abzugeben.³

¹Interview wurde geführt mit:
Othmar Kos
Verantwortlicher der Zweite Sparkasse Wien
Glockengasse 3, 1020 Wien
14.02.2008

² Vgl. ebenda.

³ Vgl. ERSTE Stiftung (o.J.), S. 5.

Das BasisKonto der Zweite Sparkasse ist grundsätzlich ein Gratisprodukt. Es erwachsen dem Kontoinhaber in der Regel¹ keinerlei Kontoführungskosten, mit Ausnahme einer Kontoführungskautions und einer Sperrgebühr bei Verlust der BankCard. Die Kontoführungskautions beträgt vierteljährlich € 9 und fließt in die Rückstellungen der Zweite Sparkasse. Bei Vertragsauflösung erhält der Kunde nach ordentlicher Kontoführung die gesamte Kautions im Sinne eines Finanzpolsters refundiert. Allfälliges Guthaben – mit Ausnahme der Kontoführungskautions – unterliegt einer Verzinsung von 0,5 %.²

Eine BankCard mit den Zusatzfunktionen Quick und Maestro erlaubt das Beheben von Bargeld an allen Bankomaten³ im In- und Ausland, an den Automaten im Foyer der ERSTE Bank und der Sparkassen. Bei allen veranlassten Transaktionen gilt ein Online-Limit von € 400 pro Tag. Zusätzlich sind die Dienste an den Selbstbedienungsgeräten im Foyer der Sparkassen und der ERSTE Bank für den Kontoinhaber zugänglich. Auf Wunsch des Kunden ist es möglich die Funktion des Electronic Banking einzurichten.

Das AufbauKonto

Ein Sparprodukt in Form eines AufbauKontos ist integraler Bestandteil des Zweite Sparkasse Dienstleistungspakets. Dieses kann bereits im Zuge der Eröffnung des BasisKontos angelegt werden. Einzahlungen auf dieses Sparkonto sind laufend möglich und unterliegen keiner Bindungsfrist. Vielmehr soll das Ansparen von kleinen, aber regelmäßigen Beträgen generiert werden um das nötige Sicherheitsgefühl im Umgang mit Geld wiederzuerlangen und neue wirtschaftliche Rahmenbedingungen zu schaffen.

¹ Bei Ablehnung eines Zahlungsauftrages mangels Deckung erwachsen dem Kontoinhaber € 0,70 Strafgebühr pro Buchungszeile.

² Vgl. Konditionenaushang der Zweite Sparkasse vom 15.01.2008.

³ Voraussetzung ist die Ausstattung mit dem Maestro oder Cirrus-Symbol.

Dem intendierten Zweck nach ist das AufbauKonto der Zweite Sparkasse nicht für den Zahlungsverkehr vorgesehen. Wie für konventionelle Sparmodelle dieser Art fallen auch bei der Zweite Sparkasse keine Kosten für den Kontoinhaber an. Darüber hinaus ist ein fixer Zinssatz von 2,25 %¹ sicher.

Um die Handhabung von Basis- und AufbauKonto so angenehm wie möglich zu gestalten, ist die Verknüpfung beider Karten vorgesehen. So ist es dem Kunden möglich mit nur einem Sicherheitscode und einer Karte beide Konten zu bedienen.

Der Bausparvertrag

Auch bei der mittelfristigen² Vorsorge hilft die Zweite Sparkasse weiter. Jeder Inhaber eines BasisKontos hat die Option einen klassischen Bausparvertrag abzuschließen. Die Zweite Sparkasse informiert zwar über das Produkt, getätigte Einlagen werden jedoch von der sBausparkasse treuhänderisch verwaltet.

Das Besondere für den Kunden ist, dass im Rahmen dieser Initiative für ihn keinerlei Spesenbeitrag anfällt. Die monatliche Mindestinvestition liegt bei € 10. Im Unterschied zu konventionellen Bausparprodukten wird vor Vertragsabschluss weder mit Startprämie noch mit Werbeprämie propagiert. Bei Auflösung innerhalb der Bindungsfrist erwächst keine Stornogebühr.

¹ Vgl. Konditionenaushang der Zweite Sparkasse vom 15.01.2008.

² Wie bei herkömmlichen Bausparprodukten ist eine Bindungsfrist von sechs Jahren vorgesehen.

4.3.2.5 **Zukunftsaussichten**¹

Die Zweite Sparkasse reagiert auf das enorme Nachfragepotential mit zum Teil bereits realisierten Expansionsvorhaben. Seit der Eröffnung der Geschäftsstelle Wien am 21. November 2006 konnte das Konzept bereits erfolgreich in Innsbruck, Salzburg, Klagenfurt und Graz umgesetzt werden.² Für 2008 geplant ist ein flächendeckender Vertrieb über alle Bundesländer und die Aufstockung auf 3.000 Kunden.

Dabei sollen die Dienste der Zweite Sparkasse auch Personen mit Wohnsitz außerhalb der Landeshauptstädte zur Verfügung stehen. Handelt es sich bei den bisherigen Standorten um eigene Niederlassungen der Zweite Sparkasse, so ist beabsichtigt den ländlichen Raum über Korrespondenzbanken der lokal ansässigen Sparkassen zu erschließen. Der Startschuss für dieses Vorhaben fiel im Februar 2008 mit dem Pilotprojekt Wiener Neustadt.

4.3.3 **Das Mikroversicherungspaket der Wiener Städtische**³

Trotz weitgehend unerschlossenem Marktsegment, ist auch hierzulande ein erster Vorläufer zu finden, dessen konzipiertes Leistungspaket Parallelen zur klassischen Mikroversicherung aufweist. Bahnbrechende Entwicklungen auf diesem Gebiet konnte die Wiener Städtische durch die Kooperation mit der Zweite Sparkasse realisieren.

¹Interview wurde geführt mit:
Othmar Kos
Verantwortlicher der Zweite Sparkasse Wien
Glockengasse 3, 1020 Wien
14.02.2008

² Genaue Eröffnungsdaten: Innsbruck 14.09.2007, Salzburg 22.11.2007, Klagenfurt 12.02.2008; Graz 15.05.2008.

³ Vgl. URL: https://www.sparkasse.at/sPortal/sparkasseat_de_0198_ACTIVE/Downloads/Zweite_Versicherungsfolder_080407.pdf, Stand: 17.01.2008.

Vorauszuschicken ist, dass auf dem österreichischen Versicherungsmarkt bis dato kein Produkt analog zur Mikroversicherung in Entwicklungsländern existiert. Mit herkömmlichen Mikroversicherungsprodukten gemein ist die Kundenstruktur. Liegt der Fokus der konventionellen Mikroversicherung jedoch auf Lebensversicherungen, werden hierzulande zur langfristigen Absicherung mittelloser Österreicher bis dato keine Produkte vertrieben.

Das Angebot der Wiener Städtische richtet sich exklusiv an Kunden der Zweite Sparkasse und steht diesen ab dem Zeitpunkt der Kontoeröffnung frei. Im Leistungspaket inkludiert sind eine kostenlose Rechtsberatung und Unfallversicherung. Während diese Leistungen eher der positiven Imagegenerierung und Umwegsrentabilität dienlich sind, wurde mit dem Angebot einer prämienbegünstigten Haushaltsversicherung eine Innovation am österreichischen Versicherungsmarkt geschaffen. Diese Pionierleistung wurde auf Empfehlung des Haupteigentümers Wiener Städtische Wechselseitige Versicherungsanstalt Vermögensverwaltung realisiert.

Der Beratungs-Rechtsschutz

Die Kontoeröffnung bei der Zweite Sparkasse schafft für den Kontoinhaber ohne eigenes zutun die Möglichkeit eines Beratungsrechtsschutzes. Durch diese Versicherungsleistung erwachsen dem Kunde keinerlei Kosten. Dieses Angebot unterliegt dreierlei Restriktionen: Die Beratungsleistung steht dem Versicherten maximal einmal im Quartal zu und in allen Fällen muss sich der juristische Rat auf eigene Rechtsangelegenheiten beziehen und dringend benötigt werden.

Als Beratungsleistung ist eine mündliche rechtsunverbindliche Aufklärung zu verstehen, nicht aber die rechtliche Vertretung vor Gericht. Juristische Auskunft wird ausschließlich von Notaren oder Rechtsanwälten erteilt, die als Partner der Wiener Städtische fungieren und werden von dieser zuge-

wiesen. Inhalt der Beratungsgespräche sind Problemstellungen zu österreichischem Recht, EU-Recht, EWR-Recht sowie Schweizer Recht, mit Ausnahme von Steuer- oder Zollangelegenheiten. Beraten werden exklusiv unselbständige Erwerbstätige.

Die Unfallversicherung

Anknüpfend an die Eröffnung der Zweite Sparkasse-Bankverbindung schließt der Kunde bei der Wiener Städtische eine Unfallversicherung ab. Damit ein Versicherungsverhältnis zustande kommt, bedarf es keiner dezidierten Zustimmung des Kontoinhabers. Der Abschluss dieser Unfallversicherung ist mit keinerlei Prämienzahlung verbunden.

Fundament der projektbezogenen Zusammenarbeit zwischen Zweite Sparkasse und Wiener Städtische bildet das rechtliche Konstrukt eines Gruppenversicherungsvertrages, welcher zwischen beiden Partnerunternehmen besteht. Bereits an dem der Kontoeröffnung folgenden Tag genießt der Versicherte 24-Stunden Schutz, egal ob beruflich oder privat und das weltweit.

Wie bei einer konventionellen Unfallversicherung auch ist die Wiener Städtische im Falle eines Suizides oder einer Selbstverstümmelung leistungsfrei. Der Versicherungsschutz erlischt automatisch am Tag der Kontoauflösung. Analog zur traditionellen Unfallversicherung unterliegt der Auszahlungsbetrag einer Leistungsstaffelung, ab einer körperlichen Einschränkung von 50 %. Bei den Leistungen handelt es sich stets um Einmalleistungen. Die Versicherungssumme bei dauernder Invalidität ist mit € 50.000 limitiert. In allen Fällen ist der Kontoinhaber Versicherter und Begünstigter, lediglich bei Unfalltod greift die gesetzliche Erbfolge.

Die Haushaltsversicherung

Das Modul der Haushaltsversicherung mit integrierter Haftpflichtversicherung ist vom restlichen Paket abgekoppelt, was bedeutet, dass der bereits Versicherte dieses (chronologisch unabhängig vom Eröffnungszeitpunkt der Kontoverbindungen) fakultativ abschließen kann. Gegenwärtig nutzt zirka ein Zehntel aller Kunden der Zweite Sparkasse das Angebot der Haushaltsversicherung.

Das Versicherungsprodukt verspricht vollen Leistungsumfang im Rahmen einer Basisversicherung zu leistbaren Prämien. Damit ein Vertragsabschluss möglich ist, muss der Kontoinhaber auch Hauptmieter bzw. Haupteigentümer des versicherten Objektes sein, welches jährlich mindestens 270 Tage bewohnt wird.

Im Gegensatz zu einer traditionellen Haushaltsversicherung wird nach Vertragsabschluss keine Einzelpolizierung vorgenommen. Vorgesehen ist die Bezahlung der Erstprämie mittels Erlagschein, wobei die Auftragsbestätigung als Versicherungsschein in Form einer Sammelpolizze dient.

Von einer bei konventionellen Versicherungen marktüblichen Vertragslaufzeit von 10 Jahren wird Abstand genommen. Die Versicherung läuft bis zum 31. Dezember, 24 Uhr des Folgejahres und verlängert sich ohne zutun um ein weiteres Jahr, sofern nicht innerhalb einer Dreimonatsfrist vom Kündigungsrecht Gebrauch gemacht wird. Die Auflösung der Zweite Sparkasse Bankverbindung oder ein Wohnsitzwechsel begründen ein Vertragsende. Im Gegensatz zu traditionellen Versicherungsprodukten dieser Art ist die Prämie nicht an den Verbraucherindex gebunden.

Die Zweite Sparkasse übernimmt in ihrer Funktion als Vermittler Aufklärungsaktivitäten gegenüber dem Versicherten. Außerdem obliegt der

Zweite Sparkasse die Verwaltung der Einzelverträge. Im Schadensfall folgt die Abwicklung direkt über die Wiener Städtische.

Für eine jährliche Gesamtprämie von € 36 inkl. Versicherungssteuer sind Schäden durch Brand, direkten Blitzschlag, Explosion, Sturm, Hagel, Schneedruck, Felssturz, Steinschlag, Erdbeben, Einbruchdiebstahl, Vandalismus, Austritt von Leitungswasser gedeckt. Versichert ist die komplette Wohnungsausstattung ab dem Tag der Ersteinzahlung folgenden Tag unter Berücksichtigung der Versicherungssumme von € 20.000. Inkludiert ist eine Privathaftpflichtversicherung, die europaweit verursachte Personen- und Sachschäden bis zu € 220.000 abdeckt.

4.3.4 Kritische Betrachtung

Bis zur ganzheitlichen Mikrofinanzierung ist es in Österreich noch ein weiter Weg. Anders als in der Dritten Welt sind österreichweit keine Mikrokredite zur Armutsbekämpfung vertreten. Die Zweite Wiener Vereins-Sparkasse sichert ihren Kunden zwar den Zugang zu notwendigen Bankdienstleistungen, Mikrokredite sind allerdings bis dato nicht vorgesehen.

Auch wenn schon im Jänner 2008 die erste Kundin erfolgreich an die ERSTE Bank übergeben werden konnte, muss mit Nachdruck darauf verwiesen werden, dass der Zugang zu Finanzdienstleistungen alleine nicht ausreicht um der Schuldenspirale zu entkommen. Unerlässlich für eine Verbesserung wirtschaftlicher Rahmenbedingungen ist eine konsequente Betreuung durch die Schuldnerberatung.

Die Zweite Sparkasse zielt als Non-Profit-Organisation nicht auf Gewinne ab. Allerdings ist die langfristige Ausrichtung auf Kostendeckung problematisch. Da das Einlagengeschäft der anvisierten Zielgruppe nicht

mit dem klassischen Geschäftsfeld vergleichbar ist, bleibt die Zweite Sparkasse vorerst auf Fördergelder der ERSTE Stiftung angewiesen.

Sicher ist, dass Mikrokreditvergabe in Österreich mit der Zielsetzung erfolgt, Unternehmensgründungen zu vereinfachen. Banken sollen durch die Risikoübernahme der AWS angehalten werden, vermehrt Kredite in der Formationsphase von Klein- und Kleinstunternehmen zu vergeben. Vorteile für den Förderungswerber gehen über die zinsbegünstigte Finanzierung hinaus:¹

- Die AWS fordert keine Besicherung mit Ausnahme der persönlichen Haftung des Kreditnehmers.
- Das Programm sieht keine Förderuntergrenze vor.
- Dem Fördernehmer erwächst keine Bearbeitungsgebühr. Allerdings ist ein Haftungsentgelt² zu berappen, dessen Höhe sich am Risiko des Geschäftsvorhabens orientiert.

Zu klären ist, ob das Mikrokreditprogramm des verabschiedeten KMU-Pakets einen umfassenden Lösungsansatz für das Szenario Mikrokreditvergabe darstellt. Dieser Ansatz nimmt sich zweifelsohne dem Problem mangelnder Sicherstellung an. Doch bekanntlich tragen geringe Bruttorentabilitätsspannen wesentlich zum Zielkonflikt bei.

Einen wesentlichen Anreiz aus Sicht der Banken stellt die Befreiung von der Eigenkapital-Unterlegungspflicht im Rahmen von Basel II dar. Jedoch verpflichtet das KMU-Fördergesetz die finanzierende Hausbank zur Gestionierung des Kreditvertrages nach banküblichen Standards. Diese Auflage bedeutet für den Finanzierungspartner schon bei einer reibungs-

¹ Vgl. AWS (2007a), S. 2.

² Das jährliche Haftungsentgelt liegt zwischen 0,6 % und maximal 2 % der Kreditsumme.

losen Kreditführung beträchtlichen Bearbeitungsaufwand. Hier ist festzuhalten, dass der Gestionierungsaufwand für die Bank erheblich ansteigt bis der Tatbestand des Haftungseintritts seitens der AWS effektiv eintritt.

Der Haftungsfall setzt einen rechtskräftigen und vollstreckbaren Exekutionstitel gegen den Kreditnehmer bzw. die Eröffnung eines gerichtlichen Insolvenzverfahren voraus oder ist vorgesehen, wenn der Konkurs mangels Masse abgelehnt wird. Letztendlich erhält die Hausbank bei Haftungseintritt keine Vergütung für den durch ihre Treuhandpflichten verursachten Mehraufwand.¹ Dem wäre hinzuzufügen, dass unter Rücksichtnahme der begünstigten Verfahrenszinssätze die Attraktivität dieser Finanzierungsform aus Sicht der Banken in Frage zu stellen ist.

¹ AWS (2007c), S. 3 f.

5 LITERATURVERZEICHNIS

- ABSOLUTE PORTFOLIO MANAGEMENT GMBH (2006): Dual Return Fund/Prospectus, URL: <http://www.mixmarket.org/en/supply/supply.show.profile.asp?token=&ett=2606>, Stand: 20.01.2008.
- ACLEDA (2007): Annual Report 2006, URL: http://www.acledabank.com.kh/Assets/pdf+zip/ACLEDA_AnnRept2006.pdf; Stand: 03.09.2007.
- ARMENDÁRIZ DE AGHION, Beatriz/MORDUCH, Jonathan (2000): Microfinance Beyond Group Lending, URL: http://www.nyu.edu/projects/morduch/documents/microfinance/Microfinace_Beyond_Group_Lending.pdf, Stand: 15.08.2007.
- ASB SCHULDNERBERATUNGEN GMBH (2007): Finanzdienstleistungen Für Menschen mit niedrigem Einkommen, URL: http://www.schuldnerberatung.at/equal/newssystem/fes_booklet_financial_services_D.pdf, Stand: 22.02.2008.
- AVANCINI, Peter/IRO, Gert M./KOZIOL, Helmut (1987): Österreichisches Bankvertragsrecht I, Wien 1987.
- AWS (2007a): Programmdokument ab 1. Juli 2007 gemäß Punkt 1.3 der Richtlinien „Jungunternehmer- und Innovationsförderung für KMU – Haftungsübernahmen“, Mikrokredite für kleine Unternehmen, URL: <https://www.awsg.at/portal/media/2721.pdf> Stand: 26.02.2008.
- AWS (2007b): Geschäftsbericht 2006, Wien, 2007.
- AWS (2007c): Geschäftsbedingungen der austria wirtschaftsservice, Haftungen für Kreditfinanzierung gemäß KMU-Förderungsgesetz (01.01.2007), URL: <http://www.awsg.at/portal/media/2097.pdf>, Stand: 26.02.2008.
- BMZ (o.J.): Mikrofinanzierung: Entwicklungspolitische Zielsetzung und Subventionsbedarf, Bonn. URL: <http://www.bmz.de/de/service/infothek/fach/spezial/spezial121pdf.pdf>, Stand: 07.08.2007.

- BORNEMANN, Alexander (o.J.): Bankenaufsichtsrechtliche und europarechtliche Aspekte von Microlending, URL: <http://www.money-advice.net/media.php?id=230>, Stand: 10.10.1007.
- BUNDESGESETZ ÜBER DAS BANKWESEN, BGBl. Nr. 532/1993, URL: <http://www.ris2.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?QueryID=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10004827#header>, Stand: 04.01.2008.
- BUNDESGESETZ ÜBER KAPITALANLAGEFONDS (Investmentfondsgesetz – InvFG 1993), URL: http://www.fma.gv.at/cms/site//attachments/1/0/9/CH0230/CMS1140173422614/4_invfg191.pdf, Stand: 04.01.2008.
- CGAP (1997): Introducing Savings in Microcredit Institutions: When and How?, Focus Note 8, World Bank, Washington D.C., URL: http://www.cgap.org/docs/FocusNote_08.pdf, Stand: 23.08.2007.
- CGAP (1999a): Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (BAAC), Thailand, (Case Study), Eschborn 1999, URL: <http://www.coopdevelopmentcenter.coop/Sector/Agriculture%20and%20Natural%20Resources/bankforagcoopsthailand.pdf>, Stand: 30.07.2007.
- CGAP (1999b): Comparative Analysis of Savings Mobilization Strategies, Eschborn 1999, URL: <http://www.unCDF.org/mfdl/readings/SavingMobilize.pdf>, Stand: 30.07.2007.
- CGAP (2006): Making Money Transfers Work for Microfinance Institutions: A Technical Guide to Developing and Delivering Money Transfers, Washington D.C. 2006, URL: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2007/01/22/000020439_20070122161709/Rendered/PDF/384070Money1Transfers01PUBLIC1.pdf, Stand: 22.08.2007.

- CHARITENKO, Stephanie/AFWAN, Ismah (2003): Commercialization of Microfinance: Indonesia, 2003, URL: http://www.adb.org/Documents/Reports/Commercialization_Microfinance/INO/micro_ino.pdf, Stand: 17.06.2007.
- DALEY-HARRIS, Sam u. a. (2006): State of the Microcredit Summit Campaign Report 2006, URL: <http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2006/SOCR06.pdf>, Stand: 10.07.2007.
- ERSTE BANK (2007a): ERSTE Bank Mikrofinanz Anleihe 2007-2011, URL: https://www.sparkasse.at/sPortal/sparkasseat_de_0198_ACTIVE/Downloads/WIC/Folder_Mikrofinanzanleihe-08032007.pdf, Stand: 13.01.2008.
- ERSTE BANK (2007b): Endgültige Bedingungen der ERSTE Bank Mikrofinanz Anleihe, URL: https://www.sparkasse.at/sPortal/sparkasseat_de_0008_ACTIVE/Downloads/Emissionen/Prospekte/20070131_FT_DIP403.pdf, Stand: 13.01.2008.
- ERSTE STIFTUNG (2007): Medieninformation/Die Zweite Sparkasse kooperiert mit vier neuen Beratungsorganisationen in Wien, URL: http://www.erstestiftung.org/downloads/press/en/item_071009_084722/PA_071009_ZweiteSparkasse_Berat_DE.pdf, Stand: 16.01.2008.
- ERSTE STIFTUNG (o.J.): Die Zweite Sparkasse - Die Bank für Menschen ohne Bank, Wien.
- EUROPÄISCHE KOMMISSION (2003): Mikrokredite für Existenzgründer und Kleinstbetriebe: Ausgleich einer Marktlücke, Brüssel 2003, URL: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/microcredit_report_de.pdf, Stand: 01.10.2007.
- EUROPÄISCHE KOMMISSION (2006a): Blitzbericht Eurobarometer 184 - Zugang der KMU zu Finanzierungsmöglichkeiten in den Neuen Mitgliedsstaaten/Zusammenfassung, URL: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/Surveys/sme_access_to_finance_survey_10ms_summary_2006_de.pdf, Stand: 05.10.2007.

- EUROPÄISCHE KOMMISSION (2006b): Unterstützung der Europäischen Union/Programme für KMU, 2006, URL: http://www.nks-kmu.de/dwl/other_programs_2007_de.pdf, Stand: 10.11.2007.
- EUROPÄISCHE KOMMISSION (2006c): JEREMIE: Eine gemeinsame Initiative von REGIO-EIF/EIB zur Verbesserung des Zugangs von KMU zu Finanzierungsmitteln, in: Rapid Press Release, MEMO/06/219, Brüssel 2006, URL: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=MEMO/06/219&format=PDF&aged=1&language=DE&guiLanguage=de>, Stand: 10.11.2007.
- EUROPÄISCHE KOMMISSION (o.J.): Europäische Charta für Kleinunternehmen, URL: http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/charter/docs/charter_de.pdf, Stand: 06.09.2007.
- EUROPEAN COMMISSION (2005): Flash Eurobarometer 174 – SME Access to Finance/Executive Summary, URL: http://ec.europa.eu/public_opinion/flash/fl174_summ_en.pdf, Stand: 05.10.2007.
- EUROPEAN COMMISSION (2007): The Regulation of Microcredit in Europe. Expert Group Report, 2007, URL: http://www.european-microfinance.org/data/File/the_regulation_of_microcredit_in_europe.pdf, Stand: 01.10.2007.
- EUROPEAN COMMISSION (o.J.): Policy measures to promote the use of micro-credit for social inclusion/Part 1-3, URL: http://ec.europa.eu/employment_social/spsi/docs/social_inclusion/microcredit_part1-3_en.pdf, Stand: 15.12.2007.
- EVERS, Jan u. a. (2000): Reducing Cost and Managing Risk in Lending to Micro Enterprises – Handbook for Micro-Lending in Europe, 2000, URL: http://www.facetbv.nl/download/micro_lending_handbook.pdf, Stand: 03.07.2007.
- EVERS, Jan/LAHN, Stefanie/JUNG, Martin (2007): Status of microfinance in Western Europe: an academic review. EMN Issue Paper, 2007, URL: http://www.microfinancegateway.org/files/40673_file_36.pdf, Stand: 17.10.2007.

- EVERS, Jan/LAHN, Stefanie: Policy Measures Needed to Promote Microfinance in Europe, in: EMN: Microfinance Europe, April 2007, Paris, URL: http://www.eversjung.de/Download/MAGAZINE01_final.pdf, Stand: 17.10.2007.
- EVERS, Jan: Microlending als Modell effizienter gewerblicher Kleinstkreditvergabe und seine Anwendung für Banken, in: Banken der Zukunft - Zukunft der Banken. Wiesbaden 2001, URL: http://www.eversjung.de/Download/Gewerbliche_Kleinkredite_JE.PDF, Stand: 17.10.2007.
- FELDER-KUZU, Naoko (2005): Making Sense. Mikrofinanzierung und Mikrofinanzinvestitionen, Hamburg 2005.
- FERNANDO, Nimal A. (2007): Microfinance Industry: Some Changes and Continuities, Asian Development Bank, URL: <http://www.adb.org/Documents/Slideshows/Microfinance/Microfinance-Industry-Tokyo.pdf>, Stand: 24.09.2007.
- FONDAZIONE GIORDANO DELL' AMORE/FONDAZIONE EUROPEA GUIDO VENOSTA DAL PROFIT AL NONPROFIT (2003): Microfinance in the European Union, Mailand 2003, URL: <http://www.saa.unito.it/pdf/alfavigano.pdf>, Stand: 16.09.2007.
- FONKOZE (2005): The Fonkoze Family 2005 Annual Report, URL: <http://www.fonkoze.org/publications/2005%20Annual%20Reportii.pdf>, Stand: 06.06.2007.
- GHATAK, Maitreesh/GUINNANE, Timothy W.: The economics of lending with joint liability: theory and practice, in: Journal of Development Economics Vol. 60, 1999, URL: <http://econ.lse.ac.uk/staff/mghatak/jde2.pdf>, Stand: 12.06.2007.
- GTZ (1999): Regulierung und Überwachung von Mikrofinanzinstitutionen, Eschborn 1999. URL: http://www.gtz.de/de/dokumente/de_regulierung_ueberwachung_MFI_Staschen.pdf, Stand: 04.11.2007.
- GTZ (2004): Mikrofinanz: Weltweites Erfolgsmodell, nur nicht in Deutschland?, Eschborn 2004. URL: http://www.microlending-news.de/artikel/Internat_Erfolgsmodell.pdf, Stand: 05.11.2007.

- GTZ (2005): Der Beitrag von Mikrofinanzierung zur Erreichung der Millennium Development Goals (MDGs) und des Aktionsprogramms Armut 2015, Eschborn 2005, URL: <http://www2.gtz.de/dokumente/bib/05-0570.pdf>, Stand: 12.03.2007.
- GUICHANDUT, Philippe: Europe occidentale et reste du monde: parle-t-on des mêmes pratiques?, in: FINANCE & THE COMMON GOOD/ BIEN COMMUN – N° 25 - AUTUMN 2006, URL: http://www.obsfin.ch/fbc-articles/no25_a-guichandut.pdf, Stand: 03.09.2007.
- INSTITUT FÜR FINANZDIENSTLEISTUNGEN E. V. (2001): Access to Financial Services – Strategies towards equitable provision. Final Study, Hamburg 2001, URL: <http://www.money-advice.de/media.php?id=1577>, Stand: 30.09.2007.
- JAIN, Pankaj/MOORE, Mick (2003): What makes microcredit programmes effective? Fashionable fallacies and workable realities, IDS Working Paper 177, Brighton 2003, URL: <http://www.ids.ac.uk/ids/bookshop/wp/wp177.pdf>, Stand: 20.07.2007.
- JARDOSH, Nishith (2007): Evaluation of Microfinance Rating Reports: Do they serve a purpose?, URL: http://www.ratingfund.org/document_view.aspx?id=84, Stand: 05.08.2007.
- KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (2003): Grünbuch - Unternehmergeist in Europa, Brüssel 2003, URL: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/green_paper/green_paper_final_de.pdf, Stand: 16.09.2007.
- KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (2004): Mikrokredite für Europäische Kleinunternehmen, Arbeitsdokument der Kommissionsdienststellen, Brüssel 2004, URL: http://ec.europa.eu/enterprise/entrepreneurship/financing/docs/microcredit_doctravail_de.pdf, Stand: 16.09.2007.

- KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN (2005): Mitteilung für die Frühjahrstagung des Europäischen Rates. Zusammenarbeit für Wachstum und Arbeitsplätze. Ein Neubeginn für die Strategie von Lissabon, Brüssel 2005, URL: http://ec.europa.eu/growthandjobs/pdf/COM2005_024_de.pdf, Stand: 16.09.2007.
- KONKURSORDNUNG, URL: <http://www.8ung.at/mhw/konkursordnung.pdf>, Stand: 04.01.2008.
- KRITIKOS, Alexander S./VIGENINA, Denitsa: Key Factors of Joint-Liability Loan Contracts: An Empirical Analysis, in: KYKLOS, Vol. 58, 2005, Issue 2, URL: <http://www.gdrc.org/icm/country/georgia-grouploankykos.pdf>, Stand: 04.04.2007.
- LEDGERWOOD, Joanna (1999): Microfinance Handbook: an institutional and financial perspective, Washington, D.C. 1999.
- NEF (2005): Overview of the microfinance sector in Western Europe, 2005, URL: http://ns30464.ovh.net/~rem/data/File/EMN_WP_Overview_of_the_mf_sector_in_Western_Europe_.pdf, Stand: 15.08.2007.
- NELSON, Candace u.a. (1996): Village Banking: The State of the Practice, URL: http://www.seepnetwork.org/files/641_file_Village_Banking_State_of_the_Practice.pdf, Stand: 29.07.2007.
- NYMAN, Maarit/BERCK, Emmanuel/WÖRSDÖRFER, Mechtild: Bessere Zukunftsperspektiven für Kleinunternehmen, in: Europäische Kommission: Den Europäischen Unternehmern Mut machen/Unternehmen Europa Nr. 21, Brüssel 2006, URL: http://ec.europa.eu/enterprise/library/enterprise-europe/issue21/pdf/ee21_de.pdf, Stand: 16.09.2007.
- OIKOCREDIT (2007a): Oikocredit: Auswirkungen messen, Oikocredit Info 3/2007, Amersfoort 2007.
- OIKOCREDIT (2007b): Jahresüberblick 2006, Amersfoort 2007.
- OIKOCREDIT (2007c): Informationen zur Oikocredit Geldanlage, Wien 2007.
- OIKOCREDIT (2007d): Oikocredit: In Menschen investieren, Köln 2007.

- PAXTON, Julia Anne (1996): Determinants of Successful Group Loan Repayment: an Application to Burkina Faso, Dissertation, Ohio State University, URL: [http://aede.osu.edu/Programs/Rural Finance/PDF%20Docs/Dissertations/Paxton.Julia%20Anne.PDF](http://aede.osu.edu/Programs/RuralFinance/PDF%20Docs/Dissertations/Paxton.Julia%20Anne.PDF), Stand: 08.07.2007.
- PLETTER, Roman: Das Konto für Mittellose, in: brand eins - Soziale Innovation, Folge 17, URL: http://www.brandeins.de/ximages/317914_044b10607s.pdf, Stand: 15.04.2008.
- PROFI (2001): ProFI Microfinance Institutions Study, Denpasar 2001, URL: <http://www.coady.stfx.ca/resourceBin/public/mofi/file/Potential%20Case%20Studies/Lembaga%20Perkreditan%20Desa/ProFI%20microfinance%20institutions%20study.pdf>, Stand: 30.06.2007.
- ROTH, Jim/McCORD, Michael J./LIBER, Dominic (2007): The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries, The Micro-Insurance Centre, URL: <http://www.microinsurancecentre.org/UploadDocuments/Landscape%20study%20paper.pdf>, Stand: 14.08.2007.
- RUTHERFORD, Stuart: Member Savings, in MicroSave: Briefing Notes on Grameen II, Nr. 2, URL: http://www.microsave.org/get_file.asp?download_id=1802&myUrl=%2Frelateddownloads%2Easp%3Fid%3D19%26cat%5Fid%3D289%26title%3DGrameen%2BII%2BBriefing%2BNotes, Stand: 12.08.2007.
- SCHREINER, Mark (2001): Microenterprise in the First and Third Worlds, Microfinance Risk Management and Center for Social Development, St. Louis 2001, URL: http://microfinance.com/English/Papers/Microenterprise_in_First_and_Third_Worlds.pdf, Stand: 02.06.2007.
- SPIEGEL, Peter (2006): Muhammad Yunus – Banker der Armen, 2. Auflage, Freiburg im Breisgau, 2006.
- SRINIVAS, Hari (o.J.): Microfinance is not Enough..., URL: <http://www.gdrc.org/icm/not-enough.html>, Stand: 11.06.2007.

- STEINWAND, Dirk: Revolution in der Mikrofinanz, in: GTZ: Mikrofinanz – Kredite für die Armen/Akzente 4/04, Eschborn 2004, S. 26-27, URL: http://www2.gtz.de/dokumente/akz/deu/AKZ_2004_4/Akzente_4_2004_gesamt.pdf, Stand: 17.07.2007.
- TERBERGER, Eva: Mikrofinanzierung: Allheilmittel gegen Armut?, in: Ruperto Carola, 3/2002, Heidelberg, URL: http://www.uni-heidelberg.de/presse/ruca/ruca3_2002/terberger.html, Stand: 03.08.2007.
- VIGENINA, Denitsa/KRITIKOS, Alexander S.: The Individual Micro-Lending Contract: Is it a better design than Joint-Liability? - Evidence from Georgia, in: Economic Systems, Vol. 28, 2004, URL: <http://www.gdrc.org/icm/country/georgia-Individualloan-econsystem.pdf>, Stand: 22.08.2007.
- VINCENT, Guy (o.J.): Sustainable Microentrepreneurship: The Roles of Microfinance, Entrepreneurship and Sustainability in Reducing Poverty in Development Countries, URL: http://www.gdrc.org/icm/micro/guy_sust-micro.pdf, Stand: 08.06.2007.
- VONDRAK, Thomas/SCHALLAUER, Claudia/ZDRAHAL-URBANEK, Julia (2006): Funktionsweise von Mikrokrediten sowie erfolgreichen europäischen Mikrofinanz-Initiativen – Internationale Recherche, 2006, URL: <http://www.frauengruenden.at/docs/Mikrokreditmodelle.pdf>, Stand: 02.06.2007.
- ZDRAHAL-URBANEK, Julia (2006): Mikrokredite in Europa: Ein Manko an Finanzierungsmöglichkeiten für Wirtschaftsakteure ohne Zugang zu „klassischen“ Bankkrediten, ibw-Mitteilungen, 1. Quartal 2006, URL: http://www.ibw.at/ibw_mitteilungen/art/zdr_219_06_wp.pdf, Stand: 02.06.2007.
- ZDRAHAL-URBANEK, Julia (2007): Internationale Literaturrecherche zu Mikrokredit-Finanzierungsmodellen, ibw-Schriftenreihe Nr. 134, Wien 2007, URL: http://www.ibw.at/html/fb/fb_134.pdf, Stand: 02.06.2007.

6 ANHANG

6.1 Resümee

Zusammenfassend betrachtet, steckt die Mikrofinanz in der Europäischen Union noch in den Kinderschuhen. Zwar hinsichtlich Umsetzung und Entwicklungsstufe mit jenen der Dritten Welt nicht direkt vergleichbar, sind am europäischen Mikrofinanzmarkt dennoch erfolgreiche Initiativen vertreten.

Maßgeblich für europäische Mikrofinanzaktivitäten ist ihre vorwiegend ökonomische Ausrichtung. Die Stärkung des europäischen Kleinunternehmertums zielt auf positive gesamtwirtschaftliche Effekte ab. Befasst sich die Mikrofinanz der Entwicklungsländer in erster Linie mit der Mikrokreditvergabe, gehen in der Europäischen Union Finanzierungsfazilität und nichtfinanzielle Unterstützungsdienste Hand in Hand.

In Österreich sorgten in der Vergangenheit speziell zwei Referenzmodelle für Furore, die Zweite Sparkasse in Kooperation mit der Wiener Städtische und das Mikrokreditprogramm der Austria Wirtschaftsservice GmbH. Trotz unterschiedlicher Zielsetzungen, repräsentiert jedes Konzept für sich einen arbeitspolitischen Ansatz mit unbestrittener Relevanz.

Das Mikrokreditprogramm der AWS konzentriert sich ausschließlich auf ökonomische Perspektiven. Vorrangiges Ziel ist es, unternehmerische Tätigkeit in Österreich anzukurbeln. Im Vordergrund steht die Gründung von Klein- und Kleinstunternehmen durch den erleichterten Zugang zu Fremdkapital und mit ihr die Arbeitsplatzbeschaffung.

Vom sozialen Aspekt geprägt, verfolgt der Aktionsrahmen der Zweite Sparkasse die Reintegration Verschuldeter in den Arbeitsmarkt. Durch ein zweckdienliches Angebot an Finanzdienstleistungen wird eine Schnittstelle zum Arbeitsmarkt geschaffen.

Leider sind in Österreich kaum ethische Veranlagungsformen vorhanden, die exklusiv die Mikrofinanz bedienen. Zu eruieren gilt, ob das Tabuthema Mikroinvestition auf fehlendes Vertrauen in Mikroinvestitionsvehikel zurückzuführen ist, oder ob es daran liegt, dass österreichische Anleger sozialem Mehrwert und finanzieller Rendite nicht den gleichen Stellenwert beimessen.

6.2 Abkürzungen

ACLEDA	Association of Cambodian Local Economic Development Agencies
ADEMI	Association for the Development of Microenterprise
ADIE	Association pour le droit à l'initiative Economique
AFRACA	African Rural and Agricultural Credit Association
AWS	Austria Wirtschaftsservice GmbH
BAAC	Bank of Agriculture and Agricultural Cooperatives
BancoSol	Banco Solidario S. A.
BIMAS	Bimbingan Massal
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
BRI	Bank Rakyat Indonesia
BWG	Bundesgesetz über Bankwesen
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
CIP	Competitiveness and Innovation Framework Programme
EFRE	Europäischer Fonds für regionale Entwicklung
EIB	Europäische Investitionsbank

EIF	Europäischer Investmentfonds
EMN	European Microfinance Network
EU	Europäische Union
FINCA	Foundation for International Community Assistance
FMA	Finanzmarktaufsicht
GCS	Grameen Classic System
GDA	Global Development Alliance
GGS	Grameen Generalised System
GTZ	Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit
HIID	Havard Institute for International Development
IDS	Institute of Development Studies
InvFG	Investmentfondsgesetz
KMU(s)	Klein- und Mittelunternehmen (pl.)
KO	Konkursordnung
MCF	Microfinance Centre for CEE & NIS
MDGs	Millennium Development Goals
MFI(s)	Mikrofinanzinstitut(e)
NEFI	Network of European Financial Institutions for SME
NGO	Non-Government-Organization
NRO	Nichtregierungsorganisation
PRODEM	Fundación para Promoción y el Desarrollo de la Microem- presa
SICAV II	Société d' Investissement à Capital Variable II
Tk	Taka
USAID	United States Agency for International Development

6.3 Lebenslauf

CURRICULUM VITAE

PERSÖNLICHE DATEN

Christa Fitzinger
Geboren am 27. Jänner 1983 in Allentsteig
Österreichische Staatsbürgerin

ANSCHRIFT

Mariazellerstraße 13/4
3100 St. Pölten
Mobil: (0676) 93 80 101
E-mail: fitzinger@hotmail.com

BILDUNGSWEG

- | | |
|-------------|---|
| 2002 – 2008 | Studium der Internationalen Betriebswirtschaft
Betriebswirtschaftliches Zentrum
Universität Wien
Kernfachkombinationen:
Internationales Management und BWL der
Finanzdienstleistungsunternehmen
Thema der Diplomarbeit: Mikrofinanzierung
in Österreich – Chance oder Tabuthema?
Betreuer: Professor Dr. Jörg Finsinger |
| 1997 - 2002 | Bundeshandelsakademie St. Pölten
Waldstraße 1, 3100 St. Pölten |
| 1993 – 1997 | Hauptschule Grünau
Kirchenplatz 5, 3202 Hofstetten a. d. Pielach |

BERUFSERFAHRUNG

- Firma: **Zweite Wiener Vereins-Sparkasse**
Abteilung: Gestionierung und Beratung
Anschrift: Glockengasse 3, 1020 Wien
Dauer: seit Jänner 2008
Aufgabenbereich: Abwicklung des täglichen Bankgeschäfts, Bearbeiten von Gerichtsbeschlüssen, Postabwicklung, Telefon, E-Mail, Mithilfe bei der Gestaltung von Informationsblättern, Kontoeröffnung im Rahmen einstündiger Beratungsgespräche.
- Firma: **CARE Österreich**
Abteilung: Finance
Anschrift: Lange Gasse 30/4, 1080 Wien
Dauer: März 2008
Aufgabenbereich: Excel-Auswertungen, Mithilfe bei der Erstellung des Jahresberichts, Erledigung kleiner Aufgaben im Zusammenhang mit Bilanz und GuV, Organisieren von Datenmaterial und Anfertigen einer Präsentation.
- Firma: **Oikocredit Austria**
Abteilung: ehrenamtlicher Mitarbeiter auf Abruf
Anschrift: Möllwaldplatz 5/3, 1040 Wien
Dauer: seit November 2007
Aufgabenbereich: Unterstützung bei Aussendungen und Messebesuchen.
- Firma: **NÖ Hypo-Bank**
Abteilung: Kundenbetreuung
Anschrift: Wipplingerstraße 2, 1010 Wien
Dauer: Juli 2006
Aufgabenbereich: Kundenbetreuung im kleinen Rahmen, Eingangspost, Ablage, Überarbeitung der Kundendatenbank.
- Firma: **Donau Versicherung**
Abteilung: Chefsekretariat
Anschrift: Mariazeller Straße 1, 3100 St. Pölten
Dauer: August 2005
Aufgabenbereich: allgemeine Sekretariatsarbeiten, Postabwicklung, Ablage, Unterstützung der Außendienstmitarbeiter, Inventur.

Firma: Investkredit AG
Abteilung: Kommunikation
Anschrift: Rengasse 10, 1010 Wien
Dauer: August 2003
Aufgabenbereich: Datenbankaktualisierung, Vorbereitung und Versand von PR-Material, Empfang von Geschäftspartnern, Korrespondenz nach Diktat, Korrekturlesen, Mithilfe bei der Organisation einer Vernissage.

Firma: ORF Landesstudio Niederösterreich
Abteilung: Programm
Anschrift: Radioplatz 1, 3109 St. Pölten
Dauer: Juli 2002
Aufgabenbereich: Urlaubsvertretung: Telefondienst, Verteilen der Eingangspost, Vergabe von Dienstautos, Assistenten bei Vorbereitungen zum Tag der offenen Tür.

Firma: ORF Landesstudio Niederösterreich
Abteilung: freier Mitarbeiter
Anschrift: Radioplatz 1, 3109 St. Pölten
Dauer: Juli, August 2001
Aufgabenbereich: Abschreibearbeiten vom Band zum Buch „Niederösterreich ganz persönlich – Gesichter und Geschichten“.

Firma: EUROSPAR Traisenpark
Abteilung: Feinkost
Anschrift: Dr.-Adolf-Schärf-Straße 5, 3107 St. Pölten
Dauer: seit März 1999
Aufgabenbereich: Professionelle Betreuung des Endverbrauchers, Aneignung hoher Sozialkompetenz, Stärkung des Teamgeists und der persönlichen Belastbarkeit sowie des Konfliktmanagements im Reklamationsfall.

PERSÖNLICHE FÄHIGKEITEN

Englisch und Französisch einschließlich Handelskorrespondenz.

Working Experience in Brighton im September 2006: Besuch der International School of English, situationsbezogenes Handeln und selbständige Planung bei der Tätigkeit in der hauseigenen Cafeteria, dem Reinigen der Klassenräume, der Versorgung Minderjähriger aus dem Arabischen Raum.

Sehr gute MS-Office-Kenntnisse, Steno.
Führerschein B.

HOBBIES

Organisieren von Städtereisen und Wohnmobil-
touren, Thermenbesuche, Nachhilfe geben in
Rechnungswesen, meine Katze.

St. Pölten, im Juli 2008

