

9 Ein Trinkgeld für die einen, eine ganze Existenz für die anderen

Wie Mikrokredite Menschen ohne Kapital oder Netzwerk den Aufstieg ermöglichen.

von Peter Fanconi

Wer hat, dem wird gegeben. Wer aber nichts hat, der hat Mühe, zu etwas zu kommen. Vielen Menschen in Entwicklungsländern, die an der Armutsgrenze leben, geht es exakt so: ihnen bleibt der Zugang zum Kapitalmarkt verwehrt, sie gelten als «unbankable» (nicht bankfähig) oder «excluded» (ausgeschlossen). Weil es ihnen ohne Ersparnis und Eigentum nicht möglich ist, an Kapital heranzukommen, und sie in der Konsequenz auch keine Investitionen tätigen können, ist ihnen unternehmerisches Handeln verunmöglicht. Als einzige mögliche und nachhaltige Lösung bleibt ihnen die Aufnahme eines Kredites durch ein Mikrofinanzunternehmen.

Das Instrument der Mikrokredite kommt heute immer mehr anstelle der klassischen Entwicklungshilfe zum Einsatz. Das mag einerseits daran liegen, dass das Konzept heute auch einem breiteren Publikum bekannt ist, andererseits ist es besser erforscht und auch gewürdigt: dem Ökonomen Angus Deaton wurde 2015 aufgrund seiner Erkenntnisse und des Aufzeigens der Zusammenhänge zwischen Makro- und Mikroökonomie der Nobelpreis verliehen; ihm vorausgegangen war Muhammad Yunus, 2006 als «Erfinder» der Mikrokredite. Was zeichnet das Konzept aus und wie kann es Menschen helfen, den Aufstieg aus eigener Kraft zu schaffen?

Kaum Ausfälle

Eine überraschende und eindruckliche Zahl vorweg: die Ausfallrate bei Mikrokreditnehmern beträgt weniger als 1 Prozent. Trotz fehlender Garantien ist die Rückzahlungsquote also deutlich höher als bei Kreditvergaben in entwickelten Ländern wie beispielsweise der Schweiz. Erklären lässt sich das so: Die Kreditaufnahme bietet oft die einzige Gelegenheit, sich wirtschaftlich selbständig und unabhängig zu entwickeln. Die ausweglos erscheinende familiäre Situation, in die Menschen hineingeboren werden, oft geprägt von mangelnder medizinischer Versorgung und fehlender Ernährung, hält sie zur Verbindlichkeit an. Der persönliche Antrieb und Stolz eines jeden einzelnen im Hinblick auf seinen ökonomischen wie sozialen Aufstieg bildet die zweite Voraussetzung, dass sich die Kreditnehmer dafür einsetzen, den Kredit schnellstmöglich zurückzuzahlen. Ein dritter Antrieb ist die Hoffnung, sich für Folgekredite qualifizieren zu können, um das

Peter Fanconi

ist Verwaltungsratspräsident des Impact-Investing-Unternehmens BlueOrchard Finance in Zürich.

eigene Geschäft weiter aus- und aufzubauen. Mikrokredite werden in der Regel ohne Sicherheit vergeben, jedoch mit der Gewissheit, dass sie zweckbestimmt und mit unternehmerischer Absicht eingesetzt werden. Der Kreditnehmer darf nicht überschuldet sein, muss in ein soziales Umfeld eingebettet sein und einen festen Wohnsitz aufweisen.

Die durchschnittliche Kreditdauer beläuft sich auf lediglich 12 bis 18 Monate, die Kredithöhe unterscheidet sich je nach Region und Entwicklungsstand von 70 US-Dollar in Indien bis zu 10 000 US-Dollar in osteuropäischen und lateinamerikanischen Ländern. Bemerkenswert ist ferner die Tatsache, dass rund 70 Prozent aller Kreditnehmer Frauen sind. Das ist darauf zurückzuführen, dass Frauen weitaus häufiger als Männer die Finanzen verwalten, aber auch darauf, dass sie vorsichtiger mit Geld, also auch mit dem gewährten Kredit umgehen.

Ein Weg, wo keiner war

Noemi Marizano ist 42 und Reisbäuerin auf den Philippinen. Die Mutter von sieben Kindern, von denen sich sechs noch in der Ausbildung befinden, kann sich selbst zu Recht als «Selfmade-woman» bezeichnen. Ihre erste Kreditaufnahme im Jahr 2005 belief sich auf 4500 philippinische Pesos (90 Franken) und diente als Geschäftskapital zum Erwerb von Dünger und anderen landwirtschaftlichen Produkten. Ein zweiter Kredit über 18 000 Pesos (360 Franken) finanzierte ein Motorrad für Taxifahrten ihres Mannes. So schuf sie die Basis für ein zusätzliches Einkommen der Familie. Die Mikrofinanzdienstleistungen ermöglichten ihr den Auf- und Ausbau der Geschäftsaktivitäten inklusive einer nachhaltigen Steigerung von Umsatz und Gewinn. Heute kann die Familie nicht nur Grund- und Individualbedürfnisse abdecken, sondern auch aus eigener Kraft die Ausbildung der Kinder finanzieren.

Es gibt heute Millionen weitere erfolgreiche Beispiele auf der ganzen Welt. Alleine aus der Schweiz sind in den letzten 15 Jahren über spezialisierte Asset-Management-Firmen weit über 100 Mil-

lionen einzelne Kredite in Entwicklungsländer vergeben worden. Auch wenn nicht aus jedem Kleinunternehmer ein neuer Bill Gates wird, sind die erzielten Erfolge beeindruckend. Die Hilfe zur Selbsthilfe setzt auf die Eigenverantwortung einzelner und verbessert ihr wirtschaftliches Umfeld markant. Gemessen und überprüft werden kann das an der verbesserten Einkommenssituation der Kreditnehmer, am Gesundheitszustand und nicht zuletzt auch am Ausbildungsgrad ihrer Kinder.

Das in Mikrofinanzfonds gebündelte Vermögen hat sich aufgrund dieser eindrucklichen Erfolge in den letzten zehn Jahren verzehnfacht und betrug 2015 beinahe 12 Milliarden Dollar. Mikrofinanzierung gilt nicht mehr als exotische Nischenanlage, sondern ist häufig ein fester Bestandteil der Vermögensallokation. Entsprechend hat der Anteil der privaten und institutionellen Investoren deutlich zugenommen. Mikrofinanzfonds rentierten in den vergangenen 15 Jahren mit rund 4 Prozent pro Jahr bei sehr tiefer Volatilität und maximaler Diversifikation.

Der nächste Durchbruch

Sich aus der Mikrofinanz heraus entwickelnde neue Technologien eröffnen zudem neue Perspektiven für Haushalte mit tiefen Einkommen. Beobachten lässt sich diese Entwicklung derzeit am besten in Kenia, wo der mobile Zahlungsdienst M-Pesa jedem Besitzer eines einfachen Mobiltelefons ermöglicht, Zahlungen zu erfassen und zu empfangen. 2016 wickelten über 30 Millionen Menschen 6 Milliarden Transaktionen über M-Pesa ab, was einem

Volumen von rund 25 Prozent des Bruttoinlandsproduktes entspricht. Welche Bedeutung der achtstellige M-Pesa-Code hat, wird dem Touristen spätestens bewusst, wenn er erfolglos versucht, den Taxifahrer für die Strecke vom Flughafen nach Nairobi City mit Bargeld zu bezahlen. Ein anderes Beispiel ist das Unternehmen M-KOPA. Es entwickelt und vertreibt Minisolaranlagen an jenen Teil der Bevölkerung, der keinen Zugriff auf das Stromnetzwerk hat. Durch ein innovatives «Pay as you go»-System kann der Kunde die Anlage über 365 Tage hinweg per Mobiltelefon mit täglichen Mikrobeträgen bezahlen. Nur so kann er sich die Anlage überhaupt leisten und den Strom nutzen. In der Folge steigen Lebensqualität und Erwerbsmöglichkeiten.

Der Mangel an vorhandener Infrastruktur in Entwicklungsländern führt dazu, dass neue Technologien viel schneller übernommen und massentauglich werden. Soziale Mobilität ist gerade in diesen Ländern eine Überlebensnotwendigkeit und erlaubt es, in den entlegensten Winkeln Finanzdienstleistungen anzubieten.

Menschen, die voller Hoffnung auf eine bessere Zukunft sind, benötigen Möglichkeiten, sich selbständig entwickeln zu können. Werden ihnen die gegeben, beeinflusst ihr Schaffen nicht nur den individuellen Wohlstand, sondern auch weiterreichende soziale Themen wie Armut oder Migration. Mit der Hilfe zur Selbsthilfe vor Ort und der Hoffnung, sich in ihrer Heimat wirtschaftlich entwickeln zu können, kann der aktuellen Süd-Nord-Migration besser Einhalt geboten werden. Impact Investing ist diese Hilfe zur Selbsthilfe. ◀

«Die Hilfe zur Selbsthilfe setzt auf die Eigenverantwortung einzelner und verbessert ihr wirtschaftliches Umfeld markant.»

Peter Fanconi