
Mikrokredite

Investitionen in die Zukunft

Arbeit zu «Menschenrechte und nachhaltige Entwicklungszusammenarbeit»

Michael Eugster, 3dW
Menschenrechtsarbeit • Kanti Wil • 11. April 2010



Bild von tommyS (via pixelio.de)

Inhaltsverzeichnis



1. Einleitung	3
2. Zusammenstellung wichtigster Materialien	4
2.1 Internetseite: Was sind Mikrokredite?	4
2.2 Zeitungsartikel: Wie Mikrokredite ankommen	5
2.3 Zeitungsartikel: Vom Mikrokredit zur Mikrofinanz	6
2.4 responsAbility Discussion Paper: Mikrofinanz ist erfolgreich	7
2.5 Interview: Mikrofinanz als kommerzielle Geldanlage?	9
3. Kommentare zu Textstellen	10
3.1 Kommentare zu «Was sind Mikrokredite»	10
3.2 Kommentare zu «Wie Mikrokredite ankommen»	10
3.3 Kommentare zu «Vom Mikrokredit zur Mikrofinanz»	10
3.4 Kommentare zu «Mikrofinanz ist erfolgreich»	11
3.5 Kommentare zum Interview « Mikrofinanz als kommerzielle Geldanlage?»	11
4. Forschungsfragen	12
4.1 Was sind Mikrokredite?	12
4.2 Erreichen Mikrokredite nachhaltige Ziele?	12
4.3 Was für Anbieter gibt es?	13
4.4 Was sind Vorteile gegenüber anderer Entwicklungshilfe?	13
4.5 Was sind Meinungen zu Mikrokrediten (Kritik, Lob, Verbesserungsvorschläge)?	13
5. Link - und Literaturliste	14
5.1 Links:	14
Michael Eugster, 3dW • Mikrokredite • Kanti Wil	1

5.2 Literatur	15
6. Interview	15
6.1 Interview mit Dominik Schwarzkopf	15
6.2 Persönliches Fazit zum Interview mit Dominik Schwarzkopf	15
6.3 Interview mit Michael von Mentlen (CS)	16
6.4 Persönliches Fazit zum Interview mit Michael von Mentlen	16
7. Kiva als AnwendungsBeispiel	16
8. Persönliches Fazit	17
8.1 Was sind meine Hauptkenntnisse zum Thema	17
8.2 Was sind Hauptkenntnisse zu meiner Arbeitsweise? Was muss ich verbessern und warum? Was hat gut geklappt und warum?	17
8.3 Zukunftswünsche zum Thema: Was muss unbedingt getan werden, warum und von wem?	18
9. Bezug zu Wifona 2010	18

1. EINLEITUNG

Tagtäglich fliessen Franken für Franken auf die Spendenkonti verschiedenster Organisationen. Ohne die Hilfe von gutmütigen Menschen könnten solche gar nicht erst existieren. So wie die Ärmsten dieser Welt auf die Hilfe von Organisationen angewiesen sind, so sind die Organisationen auf die Spendengelder angewiesen.

Die einen mögen das Ganze wohl nur spenden, um ihr Gewissen etwas zu beruhigen. Das eigene Geld wird etwas Gutes erreichen. Vielleicht.

Eine gewisse Unsicherheit ist beim Spenden jedoch immer da. Erreicht das Geld wirklich etwas? Wird dabei wirklich jemandem geholfen? Oder geht der Beitrag einfach in den Verwaltungskosten der teilweise sehr grossen Organisationen unter?

Menschen wollen sehen, was ihr Geld erreicht, sie wollen es am liebsten in Echtzeit mitverfolgen. Doch genau dies ist beim «konventionellen Spenden» nicht möglich. Man zahlt auf ein Konto ein und hofft, dass es dann vielleicht irgendwann irgendjemandem hilft.

Um den Spendern diese Sorge etwas zu nehmen, haben sich verschiedenste Organisationen etwas einfaches, aber meist sehr wirksames einfallen lassen. Sie werben im Fernsehen mit Patenschaften für ein Kind. Somit sprechen sie den Menschen schon einmal emotional an, holen sie auf der richtigen Ebene ab, um sie dazu zu bewegen, zu spenden. Bei Patenschaften hat man dann das Problem, dass man nicht mehr weiss, was das Geld erreicht, nicht mehr. Man kann dem «Kunden» Fotos des Kindes senden, und zeigt somit, was der Beitrag erreicht hat.

Und genau solche Ideen braucht es. Man muss die Leute richtig ansprechen, sie miteinbeziehen und somit auch motivieren. Wenn diese Motivation und auch Innovation fehlt, wird es vielleicht früher oder später nicht mehr so rosig aussehen. Denn die heutige Generation stellt Ansprüche, die der letzten Generation vielleicht noch nicht so wichtig waren. Und gerade weil die heutige Generation die Generation von morgen ist, muss man auf solche Dinge achten und die Chancen nutzen, mit geschickten Mitteln etwas zu erreichen. Natürlich nicht zuletzt, um in Drittweltländern etwas zu verbessern. Der Weg dazu ist nicht leicht, mit einigem Aufwand verbunden, aber er ist möglich!

Und hier kommen die Mikrokredite wieder ins Spiel. Ein Wort, das zwar ziemlich steif und nicht unbedingt emotional behaftet klingt, jedoch viel Potential mitbringt. Ein Potential, das verschiedene Organisationen sehen und damit grossen Erfolg haben. Sowohl bei den Menschen in Drittweltländern, als auch bei den Spendern (bzw. Investoren), die das Geld zur Verfügung stellen.

Im nachfolgenden Text möchte ich aufzeigen, welche Chancen das Prinzip der Mikrokredite mit sich bringt, ohne dabei kritische Sichtweisen zu vernachlässigen.

Das Thema Mikrokredite habe ich also deshalb gewählt, weil es für viele Ideen Freiräume offen hält. So kann man diese sowohl kommerziell als auch ohne Profit anbieten. Das Thema ist gross, es gibt viele Dinge, die man darüber erzählen kann und die Aktualität ist auch gegeben. Mikrokredite werden auch in Zukunft ein wichtiges Mittel sein, um in Drittweltländern zumindest einer bestimmten Schicht mehr Möglichkeiten zur Verfügung stellen und für die Politik ist das Thema auch wichtig, denn bei so vielen Geldern, die in die Entwicklungshilfe investiert werden, muss man sich auch die Frage stellen, wie man diese am besten und am wirkungsvollsten einsetzt.

So ist das Wort «Mikrokredit» nicht wirklich ein Wort, das einen dazu anspricht, mehr darüber zu lesen oder sich intensiv damit zu beschäftigen. Wenn man jedoch sieht, was man damit erreichen kann, wenn man die ganze Thematik betrachtet, merkt man, dass es eben doch interessant ist und Möglichkeiten bietet, die sonst nicht da wären.

Diese Aspekte möchte ich in dieser Arbeit näher bringen. Ich möchte zeigen, was möglich ist und was damit nicht möglich ist. Und auch möchte ich zeigen, dass jeder mitmachen kann, wer das will.

Bei der Arbeit habe ich verschiedene Quellen im Internet gesucht, Artikel in der Zeitung gelesen und (was man später dann auch noch sieht (u.a. im Linkverzeichnis)) Berichte von anderen Bloggern gelesen. Dabei habe ich mir immer meine zentralen Forschungsfragen (siehe 4. Forschungsfragen) im Hinterkopf gehalten. Das Ergebnis der Arbeit kann man nun auf den folgenden Seiten betrachten.

2. ZUSAMMENSTELLUNG WICHTIGSTER MATERIALIEN

2.1 Internetseite: Was sind Mikrokredite?

In den Armutsgürteln der Städte ist eine informelle Tätigkeit oft die einzige Möglichkeit, Geld zum Überleben zu verdienen. Ohne eine Bank, die einen Kredit gewährt, ist es den Menschen im informellen Sektor jedoch unmöglich, ein Geschäft zu begründen, das ihr Überleben sichert. Kommerzielle Banken vergeben jedoch ohne Sicherheiten wie Grundstücke, Gebäude oder Vermögen keine Kredite.

In derselben Situation sind Kleinbauernfamilien, die Kredite benötigen, um Saatgut, Dünger und Werkzeuge für die nächste Ernte zu kaufen. Weil die informell tätigen Menschen (oft werden sie beschönigend Mikrountnehmerinnen und -unternehmer genannt) zudem sehr kleine Kredite benötigen, macht der administrative Aufwand Mikrokredite für herkömmliche Banken erst recht uninteressant.

In den vergangenen drei Jahrzehnten sind deshalb in vielen Entwicklungsländern Mikrofinanzinstitutionen entstanden, um die Lücke zu füllen. Heute haben diese weltweit etwa 100 Millionen Kundinnen und Kunden mit einem Kreditvolumen von etwa 3,5 Milliarden Franken. Die Höhe einzelner Kredite liegt zwischen 50 und 500 Dollar in Asien, 100 bis 300 Dollar in Afrika sowie 500 und 1500 Dollar in Lateinamerika. Die UNO geht davon aus, dass noch mindestens 500 Millionen Menschen keine Möglichkeit haben, einen Mikrokredit aufzunehmen.

Frauen sind auch in der informellen Wirtschaft stärker benachteiligt. Es gibt aber viele gute Beispiele von Mikrofinanzinstitutionen, die besonders auf die Bedürfnisse von Frauen eingehen. Dabei zeigt sich, dass Frauen, die in vielen Ländern als nicht geschäftsfähig galten, mit den Mikrokrediten sehr erfolgreich wirtschaften und so ihre Stellung gegenüber den Männern stärken können.

Schlüsselbegriffe

Mikrofinanz umfasst den gesamten Bereich der Finanzdienstleistungen, die speziell auf Arme zugeschnitten sind. Dazu gehören Kredite, Spar- und Anlagemöglichkeiten, Versicherungen und Geldüberweisungsdienste für Arbeitsmigranten und -migrantinnen.

Ein **Mikrokredit** ist eine kleine Geldsumme, die von einer spezialisierten Bank oder anderen Institution meist ohne Sicherheiten gegen Zins an Individuen oder Gruppen ausgeliehen wird.

Zu den **Mikroversicherungen** gehören alle Systeme, bei denen Individuen, Unternehmen oder Organisationen durch regelmässige Geldzahlungen (Prämien) Risiken teilen.

Infos zum Artikel:

Autor: Es wurde kein Autor explizit erwähnt; **Erklärung von Bern**, 15.10.08
<http://www.evb.ch/p25013159.html> (kopiert am 15.03.10)

2.2 Zeitungsartikel: Wie Mikrokredite ankommen

Was bewirken Mikrokredite, in die auch über Fonds investiert werden kann, in ihren Zielländern? Ein Blick auf Projekte in Rumänien.

Gerade neben dem besten Hotel der rumänischen Stadt Târgu Mureș, in der Strada Bolyai, geht die Glastüre auf und eine Kundin betritt den Kleiderladen Noah. Blaue Wände, eine zwei Meter grosse Modeskizze, ein wallender Stoff-Himmel mit einem Kronleuchter lassen einen vergessen, dass man mitten in Rumänien ist – es könnte auch Paris sein. Doch die junge Frau im Laden fragt auf Rumänisch, ob sie helfen könne. Es ist die 23-jährige Emese Gidofalvi – sie ist zusammen mit ihrer 28-jährigen Cousine Kinga Brassai die Inhaberin des Kleiderladens Noah. Vor rund zwei Monaten haben die beiden das Geschäft eröffnet.

Den Start erleichtert

Es könnte gut sein, dass ein Schweizer Raiffeisen-Kunde, der in den Responsibility Global Microfinance Fund investiert hat, den beiden jungen Frauen eine Zukunft ermöglicht hat. Denn die Neuladen-Besitzerinnen haben ihren Kredit bei der Mikrokredit-Organisation Opportunity Microcredit Romania aufgenommen, und diese hat einen Kredit von Responsibility erhalten. Responsibility wird unterstützt von Vertretern des Schweizer Finanzmarktes – Credit Suisse Group, Raiffeisenbanken, Baumann & Cie Banquiers, Alternative Bank ABS und einem Sozialkapital-Fonds, dem Andromeda Fund.

Die junge Ladenbesitzerin erzählt: «Andere Banken haben uns gesagt, dass wir mindestens drei Monate Geschäftstätigkeit vorweisen müssen, damit wir einen Kredit erhalten können.» Bei Opportunity Microcredit Romania haben sie einen Kredit von 20 000 Lei (10 000 Fr.) erhalten und konnten damit ihren Traum erfüllen: Sie haben damit ihre erste Kollektion gekauft und das Ladenlokal in einen trendigen Shop verwandelt. Als Sicherheit für die Kredite dient die Wohnung der Eltern von Emese Gidofalvi.

Eine Frage der Perspektive

«Armut kommt oft auch auf den Standort an», sagt Csaba Kálmán, der Leiter der Mikrokredit-Organisation Opportunity Microcredit Romania in Neumarkt. «Rumänien ist reich im Vergleich zu Afrika, aber gegenüber Westeuropa sieht es anders aus», sagt der 50-jährige Geschäftsführer. Die Organisation hat vergangenes Jahr 2600 Kredite über insgesamt 19,4 Mio. Fr. an Kleinunternehmen vergeben. Das Geld stammt von kommerziellen Investoren aus dem Ausland, unter anderem eben Responsibility.

Im September 1995 vergab der Geschäftsführer Csaba Kálmán die ersten Kredite. Damals noch unter dem Namen «Izvor» (Quelle) und mit vier Mitarbeitenden. Bald trat die Organisation dem Netzwerk Opportunity International (siehe Kasten) bei. Heute hat Opportunity Microcredit Romania acht Filialen in Siebenbürgen mit insgesamt 40 Mitarbeitenden. Die Mehrheit der Angestellten sind Frauen. «Sie sind meist besser geeignet für diese Arbeit, denn sie sind mehr beziehungsorientiert», sagt Kálmán.

Beziehungen spielen denn auch eine wichtige Rolle. Denn kleine Kredite (bis maximal 16'000 Fr.) werden auch ohne klassische Banksicherheit vergeben. «Bei uns zählt der Charakter eines Kunden am meisten», sagt Kálmán zu seiner Geschäftspolitik. Vergaben werden nur Kredite an Geschäfte. Der durchschnittliche Kredit beträgt 9000 Franken. Der Zins für einen Kredit richtet sich nach der Höhe, den Bedingungen und dem Risiko.

Neue Mittelklasse schaffen

«99 Prozent der Kredite werden zurückbezahlt», sagt Kálmán. Grund sei die sehr genaue Auswahl und die starke Begleitung der Kunden. «Stellen schaffen und damit eine neue Mittelklasse schaffen», ist für Csaba Kálmán auch die Motivation für seine Tätigkeit. Denn damit könne auch etwas zum Abbau der Armut beigetragen werden. Dieses Jahr soll das Kreditvolumen auf 24 bis 27,5 Mio. Fr. steigen und in rund 3500 Krediten vergeben werden.

«Heute investieren die Anleger sogar in Lei», freut sich Kálmán. Bis jetzt wurde immer in Euro oder Dollar gerechnet und das Währungsrisiko musste Opportunity tragen. «Die Investoren glauben nun also an ein stabiles Rumänien», schliesst er daraus. «Und auch an die gute Wirtschaftsentwicklung für das ganze Land, wenn es viele gute kleine Unternehmen gibt.» Eines dieser guten kleinen Unternehmen könnte der Kleiderladen Noah von Emese Gidofalvi und Kinga Brassai sein.

Infos zum Artikel:

Autor: Barbara Christen/Sibiu; **Tagblatt** Wirtschaft, Archiv: 26. Juli 2007

<http://www.tagblatt.ch/tagblatt-alt/tagblattheute/hb/wirtschaft/tb-wi/art821,110644> (kopiert am 15.03.10)

2.3 Zeitungsartikel: Vom Mikrokredit zur Mikrofinanz

Der Aga Khan weitet im UN-Jahr des Kleinkredits sein Vergabennetzwerk aus

Mit zusätzlichen Finanzdienstleistungen und Versicherungsprodukten wird das international tätige Aga Khan Development Network (AKDN) sein bisheriges Kleinkreditvergabesystem beträchtlich erweitern. Nach Darstellung des Aga Khan, spirituelles Oberhaupt der schiitischen Ismaeliten-Gemeinschaft, bündelt das gemeinnützig ausgerichtete Netzwerk, das vor allem in Ländern mit einem schiitischen Bevölkerungsanteil vertreten ist, sämtliche Mikrokredit-Tätigkeiten unter dem Dach der neu gegründeten Aga Khan Agency for Microfinance (AKAM). Es ist gegenwärtig in zwanzig Ländern, vor allem in Asien und Afrika, tätig.

Künftig werden Mikroversicherungen, Immobilienkredite, Sparkonten sowie Kleindarlehen für Bildung und Gesundheit angeboten. Auch eine geografische Ausweitung dieses Angebots sei vorgesehen, sagte der Aga Khan.

Inzwischen konnte das nicht gewinnorientierte Netzwerk, das der Aga Khan mit Einkünften aus seinen weltweit tätigen Industrieunternehmen finanziert, auch die Weltbank für ihr Anliegen gewinnen.

25 000 Kredite bewilligt

Wie der ehemalige Weltbankpräsident Jim Wolfensohn betont, «hat die Mikrofinanz bewiesen, dass sie ein schlagkräftiges Instrument ist, sie spielt eine Schlüsselrolle bei der Armutsverminderung und ist ein entscheidender Faktor bei der Umsetzung der Millenniumsziele». Das Fernziel, die Zahl der Kleinkreditempfänger allmählich auf zwei Milliarden Menschen zu erhöhen, erscheine realistisch, fügt Jim Wolfensohn hinzu.

Im vergangenen Jahr verfügte das vornehmlich auf den Gebieten Wirtschaft, Bildung, Gesundheit und Kultur tätige Netzwerk über eine Einlage von 30 Millionen US-Dollar, wobei 20 Millionen US-Dollar nach Angaben des zuständigen Verantwortlichen für Mikrofinanz, Jacques Toureille, Eigenmittel waren. In diesem Zeitraum waren 25 000 Anträge auf Kleinkredite bewilligt worden.

Die 2004 erzielten Sparkonteneinlagen bezifferte Toureille auf umgerechnet elf Millionen US-Dollar, die von 20 000 Sparern angesammelt wurden. Im Vergleich zu 2003 sei das eine Steigerung um hundert Prozent. Auch in diesem Jahr strebe man eine Verdoppelung an. Das beweise, dass «auch die Armen im Kreditvergabewesen einen festen Platz behaupten und zunehmend kreditwürdig werden», kommentierte der Aga Khan diese Entwicklung.

Mikroversicherungen

Wie die meisten übrigen Kleinkreditagenturen verlangt auch AKAM recht happige Zinsen, die Jacques Toureille mit den verhältnismässig hohen Personalausgaben für die Verwaltung der Programme begründet. Für das gemeinnützige Netzwerk stehe indessen nicht die Rentabilität im Mikrofinanzgeschäft im Vordergrund, sondern die «Qualität der neuen Dienstleistungen und Finanzprodukte», sagt Toureille. Mikroversicherungen etwa verhindern, dass die Angehörigen nach dem Tod des Familienoberhaupts auf einen Schlag mittellos dastehen. Wie wichtig solche Absicherungen seien, habe sich nach der Flutkatastrophe in Südostasien erneut gezeigt. Wenn jahrelang mühevoll erworbenes Hab und Gut von einem Tag auf den anderen vernichtet werde, müssten die Menschen ein zweites, vielleicht ein drittes Mal ganz von vorne anfangen.

Kleine Bildungskredite ermöglichen begabten Kindern eine Ausbildung oder ein Studium, das sich die Familie sonst nicht hätte leisten können. Und über Gesundheitsdarlehen erhielten die zuvor Ausgeschlossenen Zugang zu Leistungen des Gesundheitssektors. (T.V.)

Infos zum Artikel:

Autor: keine genaue Angabe; **Tagblatt** Hintergrund, Archiv: 15. November 2005

<http://www.tagblatt.ch/tagblatt-alt/tagblattheute/hb/hintergrund/art875.944926> (kopiert am 15.03.10)

2.4 responsAbility Discussion Paper: Mikrofinanz ist erfolgreich

Sind die von Mikrofinanzinstitutionen geforderten Zinsen gerechtfertigt?

Investoren sind häufig überrascht von den auf den ersten Blick hoch erscheinenden Zinssätzen, die Mikrofinanzinstitutionen (MFI) für ihre Kredite in Entwicklungsländern fordern. Typischerweise bewegen sich die Zinsen in einem Bereich von 2% bis 4% pro Monat, was je nach Staffelfung zu jährlichen Zinsen in einer Höhe von 20% bis 80% führen kann.

In diesem Discussion Paper erörtern wir, warum diese Zinssätze gerechtfertigt und notwendig sind, um Mikrofinanz ökonomisch tragfähig zu machen. Wir zeigen auch, dass Kunden fähig und auch gewillt sind, diese Sätze zu zahlen. Zugleich muss jedoch berücksichtigt werden, dass

Mikrofinanz ein Mittel ist, das nur für bestimmte Kundentypen in Entwicklungsländern zum Einsatz kommen sollte.

Was sind Mikrokredite und wie funktionieren sie? Mikrofinanzinstitutionen (MFI) bieten armen Bevölkerungsgruppen sehr kleine Kredite (sogenannte Mikrokredite, deren Wert meist wenige hundert USD beträgt) an, um ihnen zu ermöglichen, ihre Einkommenssituation zu verbessern. Typischerweise geschieht dies dadurch, dass der Mikrokredit verwendet wird, um ein Kleinstgewerbe zu vergrössern oder effizienter zu gestalten. Über die Zeit hat Mikrofinanz eine breitere Palette von Dienstleistungen entwickelt (Kredit, Sparen, Versicherung, etc.), die auf die Bedürfnisse armer aber wirtschaftlich aktiver Menschen ausgerichtet sind. Gemäss Schätzungen haben ca. 90% dieser Menschen keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen, da sie entweder über keine traditionellen Sicherheiten verfügen oder ihr Einkommen zu gering ist, um als Kunde für eine Bank attraktiv zu sein.

Mikrokredite gewannen in den achtziger Jahren stärker an Bedeutung, auch wenn die ersten Versuche in Bangladesch, Brasilien und anderen Ländern 30 Jahre zurückreichen. Mikrokredite basieren vorwiegend auf Initiativen von privaten (Non-Profit) Organisationen, die versuchen, standardisierte Kreditprodukte zu Zinssätzen anzubieten, welche die Kosten der Kreditvergabe decken und ein tragfähiges Geschäft ohne Abhängigkeit von Subventionen ermöglichen.

Warum sind monatliche Zinsen von 2% bis 4% gerechtfertigt? Armen Bevölkerungsgruppen finanzielle Dienstleistungen anzubieten, ist sehr teuer, besonders in Relation zur Grösse der Transaktionen, die getätigt werden. Dies ist einer der wichtigsten Gründe, warum Banken gewöhnlich keine kleinen Kredite anbieten.

Ein Kredit von 100 USD zum Beispiel erfordert den gleichen Personaleinsatz und dieselben Ressourcen wie ein Kredit von 1'000 USD. In Prozent ausgedrückt liegen daher die Transaktionskosten für kleine Kredite höher. Kreditspezialisten müssen zum Kunden nach Hause oder an seine Arbeitsstelle fahren und seine Bonität anhand von Gesprächen mit der Familie und den Referenzen des Kunden beurteilen. In vielen Fällen werden die Kunden regelmässig besucht, um die Rückzahlungswilligkeit zu stärken. Die Kosten für einen Mikrokredit erreichen schnell 25 USD und mehr. Absolut gesehen ist das leicht verständlich, aber in Bezug auf den Kredit macht das unter Umständen 25% des Betrages aus und zwingt die Institution dazu, diese in Prozent ausgedrückt hohen Zinssätze zu verlangen.

Warum Kunden willens und in der Lage sind, diese Zinssätze zu zahlen Die Praxis hat gezeigt, dass Kunden bereit sind, die hohen Sätze zu zahlen, welche ihnen langfristig Zugang zu Kredit ermöglichen. Sie sind sich bewusst, dass ihre Alternativen – noch höhere Zinssätze im informellen Sektor (Geldverleiher, etc.) oder gar kein Zugang zu Kredit – deutlich weniger günstig für sie sind. Die Zinssätze, welche informelle Geldverleiher beispielsweise von Kreditnehmern verlangen, können bis zu 20% pro Tag betragen.

Ein weiterer Grund liegt darin, dass Zugang zu flüssigen Zahlungsmitteln und Kapital oft die Möglichkeit signifikanter Ertragssteigerungen bieten oder Chancen eröffnen, wirtschaftliche Gelegenheiten zu nutzen. Oft sind nämlich arme Bevölkerungsgruppen gezwungen, wenig effizient zu arbeiten. Mikrokredite können hier teilweise markante Verbesserungen bewirken. Der Ertrag, der dann mit einem Mikrokredit erwirtschaftet werden kann, liegt oft um ein Vielfaches höher als die dafür berechneten Zinsen. Wirtschaftlich ausgedrückt können wir sagen, dass arme Menschen, die bisher keinen Zugang zu Kapital hatten, in einem sehr steilen Teil der Nutzenkurve agieren.

Diese Tatsache macht Mikrofinanz ökonomisch lebensfähig und ist eine der Hauptantriebe für die rasche Expansion der privat finanzierten Mikrofinanzinitiativen, von denen wir für die nächsten Jahre fest ausgehen.

Monate ausleihen müsste, um die ersten Mieten und die erste Ladung Körbe bezahlen zu können. Die lokalen Geldverleiher am Markt wären bereit, ihr den Betrag für 20% Zins pro Tag (!) auszuleihen.

Eine lokale Mikrofinanzinstitution (MFI) bietet ihr das benötigte Kapital für 4% Zins monatlich an. Die Marktfrau akzeptiert das Angebot. Weil sie jetzt ein grösseres und breiteres Angebot an Körben vertreibt, ist ihr monatliches Einkommen von 50 USD auf 110 USD gewachsen. Davon bezahlt sie jeden Monat 6 USD Zinsen an die MFI plus die Rückzahlungsraten. Sie betrachtet dies als kleinen Betrag im Verhältnis zu ihrer

Einkommenssteigerung. Heute fährt sie zweimal monatlich zu ihren Lieferanten, sie kann sich die Fahrt auf einem Lastwagen leisten. Damit spart sie zwei Reisetage pro Woche. Der Kredit ermöglicht ihr, die Verkäufe und damit ihr Einkommen zu erhöhen.

Beispiel einer Korbverkäuferin

Eine Frau in Sambia verkauft handgeflochtene Körbe. Als Witwe unterhält sie alleine eine siebenköpfige Familie mit Kindern und Grosseltern. Momentan hat sie keine Möglichkeit zu sparen oder Geld auszuleihen.

Deshalb muss sie warten, bis sie zwei Drittel ihrer 15 Körbe verkauft hat. Danach kann sie mit dem Verkaufserlös in der nächstgelegenen Stadt neue kaufen. Alle drei Tage muss sie ihren Marktstand für einen Tag schliessen, denn die Stadt liegt einen Halbtagesmarsch entfernt. Sie würde gerne einen kleinen Lagerraum am Marktplatz mieten. Damit könnte sie eine grössere Auswahl anbieten. Ausserdem müsste sie die Reise nur noch alle 2 Wochen machen. Sie hat ausgerechnet, dass sie umgerechnet 150 USD für vier Kredite realistisch berechnet werden müssen, damit die Vergabe von Mikrokrediten wirtschaftlich tragfähig ist und so eine Vielzahl von Kunden erreichen kann.

Warum Mikrofinanz nur für bestimmte Kundentypen verwendet werden sollte Es muss beachtet werden, dass Mikrofinanz nur eines von vielen Instrumenten des privaten und öffentlichen Sektors ist, um die Entwicklung in armen Ländern zu unterstützen. Jedes der Instrumente sollte auf die Einsatzgebiete und Situationen beschränkt werden, in denen es am effektivsten ist. Wir haben gezeigt, dass die Kosten für Kredite realistisch berechnet werden müssen, damit die Vergabe von Mikrokrediten wirtschaftlich tragfähig ist und so eine Vielzahl von Kunden erreichen kann.

Mikrokredite sind nur für bestimmte Kundentypen sinnvoll. Ideale Mikrofinanzkunden sind Menschen, welche in einer stabilen Wirtschaftsumgebung arbeiten und so bereits regelmässig ein gewisses Einkommen erzielen, auch wenn dieses sehr klein ist und zum Überleben langfristig nicht reicht. Zudem sollten sie die Fähigkeit aufzeigen können, ihr beabsichtigtes Vorhaben unternehmerisch angehen zu wollen und die Schulden zuverlässig zurückzahlen zu können.

Sehr arme Menschen, die kein regelmässiges Einkommen erzielen – wie Mittel- und Obdachlose – sind in der Regel keine potentiellen Kunden für Mikrofinanz, denn sie werden durch Kredite, die sie nicht zurückzahlen können, nur weiter in die Armut getrieben. Was diese Menschen brauchen, ist Hilfe von speziellen Entwicklungsprogrammen, die ihnen in der Erfüllung von Grundbedürfnissen helfen.

Vom gegenwärtigen Wachstum, der Professionalisierung des Mikrofinanzmarktes und der zunehmenden Konkurrenz in einigen Regionen, versprechen wir uns für die Zukunft eine Senkung der Zinssätze.

MFI müssen weiterhin an einer Verbesserung des Effizienzniveaus arbeiten (Betriebskostensätze), um ihre Reichweite zu vergrössern und den Fremdfinanzierungsgrad zu optimieren (Verhältnis von Schulden zu Eigenkapital).

So werden die Kosten der Kreditvergabe sinken, während sich die Leistungen für die Kreditnehmer verbessern, und zwar in Bezug auf bessere Kreditprodukte, besseren Zugang zu Krediten und geringere Kreditkosten.

Quellenangaben und Literaturhinweise: Als Quelle dienen die FAQs des CGAP-Forums (www.cgap.org).

Detaillierte Berechnungen und Hintergrundinformationen lassen sich in einem Artikel finden, den die CGAP zum Download zur Verfügung stellt.

www.cgap.org/html/p_occasional_papers01.html

Infos zum Artikel:

Autor: keine genaue Angabe; **responsAbility Discussion Paper:** Sind die von Mikrofinanzinstitutionen geforderten Zinsen gerechtfertigt (10/2002)?

http://www.responsability.com/domains/responsability_ch/data/free_docs/rA%20Discussion%20Paper%20nr.%201%20-%20Sind%20die%20von%20MFI%20geforderten%20Zinsen%20gerechtfertigt%20DE_neues%20CD_neue%20Adresse.pdf (kopiert am 15.03.10)

2.5 Interview: Mikrofinanz als kommerzielle Geldanlage?

Die Verbindung von kommerzieller Geldanlage und Refinanzierung von Mikrokredit-Institutionen, wie sie der responsAbility Fonds betreibt, ist umstritten. Kritische Beobachter weisen darauf hin, dass dadurch die lokalen Kreisläufe, die einen Teil des Erfolgs von Mikrokreditprojekten ausmachen, aufgebrochen werden. Dies birgt Gefahren. Durch den Zugang zum «grossen Geld» könnten Mikrofinanzinstitutionen in Versuchung geraten, bei der Vergabe von Krediten unvorsichtig zu werden. Wenn Mikrokredite aber an Menschen vergeben werden, die von ihrer strukturellen Situation her gar nicht in der Lage sind, ausreichend Profit zur Zahlung der Zinsen und der Rückzahlungen zu erwirtschaften, droht deren Überschuldung. Es gibt allerdings bisher keine Hinweise, dass kommerzielle Kredite an Mikrofinanzinstitutionen völlig kontraproduktiv wären. Den responsAbility Fonds gibt es noch nicht lange genug, um alle Wirkungen und Nebenwirkungen abschliessend zu beurteilen. Das folgende Interview mit Klaus Tischhauser, dem Gründer von responsAbility, beleuchtet noch einige weitere kritische Fragen:

Bisher waren Entwicklungshilfegelder wichtig für die Entwicklung des Mikrofinanzsektors. Können kommerzielle Gelder die Entwicklungshilfe ersetzen?

Klaus Tischhauser: Nein, sie sind eine wichtige Ergänzung. Es ist heute so, dass immer mehr Mikrofinanzinstitutionen, die durch öffentliche und private Entwicklungsgelder aufgebaut wurden, in der Lage sind, eine steigende Zahl von Kundinnen und Kunden zu erreichen und ihre Kosten zu decken. Es macht wenig Sinn, Entwicklungshilfegeld für die Refinanzierung einzusetzen, wenn der Privatsektor dazu bereit und in der Lage wäre. Durch den verstärkten Einbezug des Privatsektors werden so wieder Entwicklungshilfegelder frei, die an anderer Stelle dringender gebraucht werden. Etwa in der Förderung der ländlichen Mikrofinanz oder im Aufbau neuer, innovativer Modelle.

Sie wollen ihren Anlegern eine Rendite geben und haben selbst Verwaltungskosten. Steigen dadurch nicht die Zinskosten für die Menschen, die Mikrokredite aufnehmen?

Klaus Tischhauser: Für arme Menschen sind die Zinsen oft nicht die zentrale Frage, sondern ob sie überhaupt einen Kredit bekommen. Die Höhe der Zinsen wird zu einem Grossteil von den lokalen operativen Kosten beeinflusst. Will also eine Mikrofinanzinstitution tiefere Zinsen anbieten können, muss sie hier den Hebel ansetzen. Ein Weg, um diese Kosten zu senken, ist eine ausreichend grosse Kundenbasis, man muss also eine kritische Grösse überwinden. Durch das Bereitstellen der dafür nötigen Refinanzierungsmittel tragen wir zu tieferen Zinsen bei. Unsere Verwaltungskosten sind übrigens mit etwa 2,9% extrem tief. Und schliesslich müssen wir darauf achten, dass wir nicht mit zu billigem, subventioniertem Geld die Anreize für lokale Refinanzierung etwa durch Geschäftsbanken oder Sparen zerstören.

Und was entgegenn Sie Kritikerinnen und Kritikern, die darauf bestehen, dass Ihr Fondsmodell netto zu einem Kapitalabfluss aus dem Süden führt, der grundsätzlich unerwünscht ist?

Klaus Tischhauser: Ich entgegne ihnen, dass es zynisch ist, ideale Modelle anzuführen, die im Kleinen zwar funktionieren, aber keine Lösung für den Grossteil der 500 Millionen Kleinstunternehmer weltweit bieten. Wir lügen uns schlichtweg in die eigene Tasche, wenn wir glauben, dass wir die Mittel, die zur Bewältigung dieser Herausforderung nötig sind, alleine mit Entwicklungshilfegeldern und dergleichen bereitstellen können. Diese Mittel sind nur mit Anreizen zu aktivieren. Und lassen wir doch arme Menschen selbst entscheiden: ob sie den idealen, günstigen Kredit vorziehen, den es aber leider nicht oder erst viel später gibt, wenn die lokale Entwicklung dann weit genug fortgeschritten ist; oder ob sie einen Kredit wollen, den sie heute erhalten und für den sie einen Bruchteil der Zinsen der lokalen Geldverleiher zahlen, die Hunderte bis Tausende von Prozenten an Jahreszinsen verlangen.

Es gibt weltweit nur etwa 500 stabile Mikrofinanzinstitutionen. Wie wählen Sie aus, wo der responsAbility Fonds investiert?

Klaus Tischhauser: Wir streben aus Sicherheitsüberlegungen eine weltweite Diversifikation an, dies ist ein geografisches Kriterium. Bei den qualitativen Kriterien schauen wir auf die Strategie der Mikrofinanzinstitution, ihre Eigentümerstruktur, Corporate Governance (d.h. wie die Institution geführt wird) und auf die Finanzlage. Sehr bedeutend ist die angewendete Kredittechnologie und deren Beherrschung, die Qualität des Kreditportfolios, die Effizienz (operative Kosten), Marktposition und einige Indikatoren, die auf das Verhalten der Kundinnen und Kunden schliessen lassen (z.B. Ausfallrate). Um die soziale Wirkung zu beurteilen, achten wir auf Faktoren wie städtisches/ländliches Umfeld, Kredite für Handel/Produktion, männliche/weibliche Kunden, durchschnittliche Kreditgrösse.

Infos zum Artikel:

Autor: Es wurde kein Autor explizit erwähnt; **Erklärung von Bern**, 07.11.07
<http://www.evb.ch/p25013162.html> (kopiert am 15.03.10)

3. KOMMENTARE ZU TEXTSTELLEN

Nachfolgend möchte ich die für bedeutendsten, wichtigsten Textstellen aus den oben zusammengestellten Artikeln zitieren und kommentieren.

3.1 Kommentare zu «Was sind Mikrokredite»

In derselben Situation sind Kleinbauernfamilien, die Kredite benötigen, um Saatgut, Dünger und Werkzeuge für die nächste Ernte zu kaufen. Weil die informell tätigen Menschen (oft werden sie beschönigend Mikrountnehmerinnen und -unternehmer genannt) zudem sehr kleine Kredite benötigen, macht der administrative Aufwand Mikrokredite für herkömmliche Banken erst recht uninteressant.

15.10.08 - **Erklärung von Bern**

Oft sind es kleine Dinge, die den Leuten fehlen. Bei dieser Textstelle werden Saatgut, Dünger und Werkzeuge genannt. Oft denkt man bei Mikrokrediten trotzdem an grössere Investitionen, was jedoch nicht ganz stimmt. Denn oft fehlt nicht viel, um etwas zu realisieren, jedoch finden die Leute niemanden, der ihnen die nötige finanzielle Grundlage zur Verfügung stellt. Aus diesem Grund finde ich diese Textstelle wichtig.

«Frauen sind auch in der informellen Wirtschaft stärker benachteiligt. Es gibt aber viele gute Beispiele von Mikrofinanzinstitutionen, die besonders auf die Bedürfnisse von Frauen eingehen. Dabei zeigt sich, dass Frauen, die in vielen Ländern als nicht geschäftsfähig galten, mit den Mikrokrediten sehr erfolgreich wirtschaften und so ihre Stellung gegenüber den Männern stärken können.»

15.10.08 - **Erklärung von Bern**

Diese Textstelle zeigt auf, dass es mit Mikrokrediten möglich ist, die Stellung der Frau in der Gesellschaft von Drittweltländern zu stärken. Wählt man also die «Kunden für Mikrokredite» geschickt aus, kann man mit relativ wenig Aufwand viel Gutes bewirken.

3.2 Kommentare zu «Wie Mikrokredite ankommen»

Es könnte gut sein, dass ein Schweizer Raiffeisen-Kunde, der in den Responsibility Global Microfinance Fund investiert hat, den beiden jungen Frauen eine Zukunft ermöglicht hat. Denn die Neuladen-Besitzerinnen haben ihren Kredit bei der Mikrokredit-Organisation Opportunity Microcredit Romania aufgenommen, und diese hat einen Kredit von Responsibility erhalten. Responsibility wird unterstützt von Vertretern des Schweizer Finanzmarktes – Credit Suisse Group, Raiffeisenbanken, Baumann & Cie Banquiers, Alternative Bank ABS und einem Sozialkapital-Fonds, dem Andromeda Fund.

26. Juli 2007 - **Tagblatt**

Jeder von uns kann mithelfen. Die Möglichkeiten sind für jeden da. An diesem Beispiel sieht man, dass z.B. die Raiffeisen den Kunden die Möglichkeit bietet, ihr Geld in sogenannte «Social Investments» zu investieren. Eine Möglichkeit ist dabei, in einen Fund für Mikrokredite zu investieren, z.B. den responsAbility Fund.

Die junge Ladenbesitzerin erzählt: «Andere Banken haben uns gesagt, dass wir mindestens drei Monate Geschäftstätigkeit vorweisen müssen, damit wir einen Kredit erhalten können.» Bei Opportunity Microcredit Romania haben sie einen Kredit von 20 000 Lei (10 000 Fr.) erhalten und konnten damit ihren Traum erfüllen: Sie haben damit ihre erste Kollektion gekauft und das Ladenlokal in einen trendigen Shop verwandelt. Als Sicherheit für die Kredite dient die Wohnung der Eltern von Emese Gidofalvi.

26. Juli 2007 - **Tagblatt**

Bei grossen Banken einen Kredit zu erhalten ist für Bewohner in ärmeren Ländern meist sehr schwierig. Sie haben keine Chance, die Anforderungen der Banken zu erfüllen. Für die Bank sind die ärmeren Leute mit unternehmerischen Ideen also nicht attraktiv und umgekehrt sind die Anforderungen zu hoch oder die Zinsen zu teuer. Es ist also wichtig, dass es Organisationen und Firmen gibt, die sich genau auf die Vergabe solcher Mikrokredite spezialisieren, ansonsten würden Leute, wie diese junge Ladenbesitzerin im Text, gar nicht erst die Möglichkeit haben, die eigenen Ideen zu realisieren. Somit könnten sie auch keine Einkommenssteigerung erreichen.

3.3 Kommentare zu «Vom Mikrokredit zur Mikrofinanz»

Mit zusätzlichen Finanzdienstleistungen und Versicherungsprodukten wird das international tätige Aga Khan Development Network (AKDN) sein bisheriges Kleinkreditvergabesystem beträchtlich erweitern. [...] Künftig werden Mikroversicherungen, Immobilienkredite, Sparkonten sowie Kleindarlehen für Bildung und Gesundheit angeboten. Auch eine geografische Ausweitung dieses Angebots sei vorgesehen, sagte der Aga Khan.

15. November 2005 - **Tagblatt**

Nicht nur Mikrokredite selber sind für ärmere Länder wichtig, sondern auch Versicherungen, Darlehen für Bildung und Gesundheit. Die Non-Profit-Organisation hat mit diesem Schritt gezeigt, dass es auch möglich ist, Mikroversicherungen, etc. anzubieten. Es bietet wiederum Chancen für eine tiefere Bevölkerungsschicht.

Wie die meisten übrigen Kleinkreditagenturen verlangt auch AKAM recht happige Zinsen, die Jacques Toureille mit den verhältnismässig hohen Personalausgaben für die Verwaltung der Programme begründet. Für das gemeinnützige Netzwerk stehe indessen nicht die Rentabilität im Mikrofinanzgeschäft im Vordergrund, sondern die «Qualität der neuen Dienstleistungen und Finanzprodukte», sagt Toureille.

15. November 2005 - **Tagblatt**

Bei all den Vorteilen und Chancen bleiben Mikrokredite eine teure Sache. Sie bieten zwar die Möglichkeit, überhaupt an flüssige Mittel zu gelangen, die Gefahr der Verschuldung ist jedoch dann auch grösser. Denn durch teilweise sehr hohe Zinsen kommt eine weitere Last auf die Kreditnehmer zu. Zwar bewirken Mikrokredite meist eine grosse Einkommenssteigerung, aber falls dies nicht der Fall ist, können die Kredite in eine immer grösser werdende Verschuldung führen.

3.4 Kommentare zu «Mikrofinanz ist erfolgreich»

Ein Kredit von 100 USD zum Beispiel erfordert den gleichen Personaleinsatz und dieselben Ressourcen wie ein Kredit von 1 000 USD. In Prozent ausgedrückt liegen daher die Transaktionskosten für kleine Kredite höher. Kreditspezialisten müssen zum Kunden nach Hause oder an seine Arbeitsstelle fahren und seine Bonität anhand von Gesprächen mit der Familie und den Referenzen des Kunden beurteilen. In vielen Fällen werden die Kunden regelmässig besucht, um die Rückzahlungswilligkeit zu stärken. Die Kosten für einen Mikrokredit erreichen schnell 25 USD und mehr. Absolut gesehen ist das leicht verständlich, aber in Bezug auf den Kredit macht das unter Umständen 25% des Betrages aus und zwingt die Institution dazu, diese in Prozent ausgedrückt hohen Zinssätze zu verlangen.

10/2002 - **responsAbility Discussion Paper**

Eindrücklich zeigt dieses Beispiel, mit welchem Kosten der grosse Erfolg der Mikrokredite verbunden ist. Darum rechtfertigt responsAbility unter anderem die verhältnismässig sehr hohen Zinssätze. Meiner Meinung nach ist es wichtig zu sehen, dass die Sache mit der Vergabe von Mikrokrediten nicht einfach ist und mit einem recht grossen Aufwand verbunden ist.

Mikrokredite sind nur für bestimmte Kundentypen sinnvoll. Ideale Mikrofinanzkunden sind Menschen, welche in einer stabilen Wirtschaftsumgebung arbeiten und so bereits regelmässig ein gewisses Einkommen erzielen, auch wenn dieses sehr klein ist und zum Überleben langfristig nicht reicht. Zudem sollten sie die Fähigkeit aufzeigen können, ihr beabsichtigtes Vorhaben unternehmerisch angehen zu wollen und die Schulden zuverlässig zurückzahlen zu können.

10/2002 - **responsAbility Discussion Paper**

Anhand dieses Ausschnittes sieht man klar, dass Mikrokredite keine vollständige Alternative zu anderer Entwicklungshilfe sind. Mikrokredite sprechen nur eine beschränkte Gruppe von Leuten an und darum kann man auch nicht von einem generellen Ersatz sprechen. Die ärmsten Leute würden sowieso nicht von Mikrokrediten profitieren, da die Rückzahlwahrscheinlichkeit recht klein ist. Dies würde dann auch zu einer noch schlimmeren Verschuldung führen. Der Ausschnitt ist für mich genau deshalb, weil er auch aufzeigt, dass Mikrokredite nicht Allheilmittel sind.

3.5 Kommentare zum Interview « Mikrofinanz als kommerzielle Geldanlage?»

Bisher waren Entwicklungshilfegelder wichtig für die Entwicklung des Mikrofinanzsektors. Können kommerzielle Gelder die Entwicklungshilfe ersetzen?

Klaus Tischhauser: Nein, sie sind eine wichtige Ergänzung. Es ist heute so, dass immer mehr Mikrofinanzinstitutionen, die durch öffentliche und private Entwicklungsgelder aufgebaut wurden, in der Lage sind, eine steigende Zahl von Kundinnen und Kunden zu erreichen und ihre Kosten zu decken. Es macht wenig Sinn, Entwicklungshilfegeld für die Refinanzierung einzusetzen, wenn der Privatsektor dazu bereit und in der Lage wäre. Durch den verstärkten Einbezug des Privatsektors werden so wieder Entwicklungshilfegelder frei, die an anderer Stelle dringender gebraucht werden. Etwa in der Förderung der ländlichen Mikrofinanz oder im Aufbau neuer, innovativer Modelle.

07.11.07 - **Erklärung von Bern**

Die beim zweiten Kommentar von → 3.4 aufgegriffene Frage, ob Mikrokredite - hier insbesondere kommerzielle - die Entwicklungshilfe ersetzen können wird hier nochmals gut beantwortet. Aus diesem Grund finde ich diese Textstelle wichtig.

Es gibt weltweit nur etwa 500 stabile Mikrofinanzinstitutionen. Wie wählen Sie aus, wo der responsAbility Fonds investiert?

Klaus Tischhauser: Wir streben aus Sicherheitsüberlegungen eine weltweite Diversifikation an, dies ist ein geografisches Kriterium. Bei den qualitativen Kriterien schauen wir auf die Strategie der Mikrofinanzinstitution, ihre Eigentümerstruktur, Corporate Governance (d.h. wie die Institution geführt wird) und auf die Finanzlage. Sehr bedeutend ist die angewendete Kredittechnologie und deren Beherrschung, die Qualität des Kreditportfolios, die Effizienz (operative Kosten), Marktposition und einige Indikatoren, die auf das Verhalten der Kundinnen und Kunden schliessen lassen (z.B. Ausfallrate). Um die soziale Wirkung

zu beurteilen, achten wir auf Faktoren wie städtisches/ländliches Umfeld, Kredite für Handel/Produktion, männliche/weibliche Kunden, durchschnittliche Kreditgrösse.

07.11.07 - Erklärung von Bern

Anhand dieser Antwort sieht man recht gut, welche Faktoren bei der Vergabe von Mikrokrediten wichtig sind. Interessant ist auch, dass das Geschlecht der Kunden angesprochen wird. Anscheinend scheinen vor allem Frauen bevorzugt zu sein, da diese meist einen grösseren Willen zeigen, das Geld auch wieder zurückzuzahlen.

4. FORSCHUNGSFRAGEN

Um das Thema anzugehen, habe ich mir folgende Leitfragen gestellt, die ich im folgenden Text kurz beantworten möchte:

1. Was sind Mikrokredite?
2. Erreichen Mikrokredite nachhaltige Ziele?
3. Was für Anbieter gibt es?
4. Was sind Vorteile gegenüber anderer Entwicklungshilfe?
5. Was sind Meinungen zu Mikrokrediten (Kritik, Lob, Verbesserungsvorschläge)?

4.1 Was sind Mikrokredite?

Allgemein gesehen sind Mikrokredite Kleinstkredite im Wert von einem Euro bis hin zu 1'000 Euro. Sie werden überwiegend in Entwicklungsländern vergeben.

Durch die Vergabe von Mikrokrediten wird Leuten in Armutregionen überhaupt erst die Möglichkeit zur Verfügung gestellt, den Lebensunterhalt durch unternehmerische Tätigkeit absichern zu können. Da kommerzielle Banken jedoch ohne Sicherheiten wie Grundstücke, Gebäude oder Vermögen gar nicht erst Kredite vergeben, wäre der informelle Sektor die einzige Möglichkeit, an Geld zu kommen.

Um diese Lücke zu schliessen, haben sich viele Organisationen und Firmen das Ziel gesetzt, genau solchen Leuten einen Kredit zu ermöglichen. Teilweise sind dies Non-Profit-Organisationen, eine Kommerzialisierung dieser Idee fand jedoch auch bereits statt. Die Idee scheint auch zu rentieren, denn gerade responsAbility bringt sogar in wirtschaftlich schwierigen Zeiten noch positive Renditen auf den Tisch. Für responsAbility ist die Tätigkeit natürlich auch sonst gut, denn es trägt zum einem guten Image bei, wenn man ärmeren Leuten hilft.

Quellenangaben:

- <http://www.evb.ch/p25013159.html> (gelesen am 15.03.10)
- <http://de.wikipedia.org/wiki/Mikrokredit> (gelesen am 15.03.10)
- http://www.responsability.com/domains/responsability_ch/data/free_docs/091007%20Marktkommentar%20responsAbility%203%202009_DE.pdf (gelesen am 15.03.10)
- http://www.responsability.com/domains/responsability_ch/data/free_docs/2010_01_marketcommentary_de.pdf (gelesen am 15.03.10)

4.2 Erreichen Mikrokredite nachhaltige Ziele?

Diese Frage kann man klar mit **ja** beantworten. Dank Mikrokrediten wurde vielen Leuten überhaupt einmal die Grundlage gegeben, ein Geschäft aufzubauen. In den meisten Fällen konnten die Kredite auch zurückbezahlt werden und die Laden bestehen weiterhin. Es wurde also klar in die Zukunft investiert und Mikrokredite erreichen somit nachhaltige Ziele.

Beispiele dafür findet man viele. Der Anbieter Kiva präsentiert auf seiner Homepage **kiva.org** auch Erfolge (weitere Informationen zu Kiva unter 7. Kiva als Anwendungsbeispiel), es wurde sogar ein Film über eine Frau aus Bangladesch gedreht, welche dank eines Mikrokredites eine Baumschule aufbauen konnte.

Quellenangaben:

- http://www.deza.admin.ch/de/Home/Aktuell/News_Detailansicht?itemID=100942 (gelesen am 15.03.10)
- <http://kiva.org>
- <http://bloxxs.ch/?p=2003> (gelesen am 15.03.10)
- <http://haze.ch/?p=3657> (gelesen am 15.03.10)

4.3 Was für Anbieter gibt es?

Besser wäre die Frage: **Wie kann ich in Mikrokredite investieren?** Denn dazu gibt es einige Möglichkeiten. Unter anderem:

- Durch Kiva → www.kiva.org
- Mit einer Investition in...
 - den **responsAbility** Fund (mit Rendite) → www.responsability.com
 - einen **Oikocredit** (mit Rendite) → www.oikocredit.ch
 - einen **Fonds International de Garantie** (ohne Rendite) → www.fig-igf.org

Es gibt mit Sicherheit noch weitere Möglichkeiten, um sein eigenes Geld in Mikrokredite zu investieren. Auch möglich ist eine Anfrage bei den meisten Schweizer Banken, um in Funds zu investieren, die Mikrokredite unterstützen.

4.4 Was sind Vorteile gegenüber anderer Entwicklungshilfe?

Ein klarer Vorteil gegenüber anderer Entwicklungshilfe ist, dass man das Geld in der Regel immer wieder investieren kann, da ein Ziel bei einem Kredit ja auch die Rückzahlung ist. Man kann also sein Geld «arbeiten lassen» und dabei gutes Bewirken. Bei der Entwicklungshilfe sieht das anders aus, denn dort gibt es lediglich einen Kapitalabfluss und keinen Rückfluss mehr. Man kann also die Möglichkeit, das Kapital immer wieder zu investieren, als Vorteil gegenüber anderer Entwicklungshilfe sehen.

Es ist jedoch schwierig, klare Vorteile herauszuarbeiten, da Mikrokredite und andere Entwicklungshilfe nur begrenzt vergleichbar sind. Mit Entwicklungshilfe kann man alle Bevölkerungsgruppen und -schichten erreichen, Mikrokredite erreichen jedoch nur einen begrenzten Teil. Das heisst, dass es beides braucht. Mikrokredite sind eine wichtige Ergänzung, aber keine Alternative.

Quellenangaben:

- Interview «Mikrofinanz als kommerzielle Geldanlage» (siehe →2.5)
- responsAbility Discussion Paper: Mikrofinanz ist erfolgreich

4.5 Was sind Meinungen zu Mikrokrediten (Kritik, Lob, Verbesserungsvorschläge)?

Von vielen Seiten wurde die Idee der Mikrokredite gelobt. Einige Blogger sind auf den Zug aufgesprungen und haben in Mikrokredite investiert und viele sind begeistert davon, empfehlen Gutscheine von Kiva als gute Geschenksidee weiter. Medien berichten des Weiteren auch über erfolgreiche Projekte.

Doch auch Kritik kommt, zum Beispiel von der Erklärung von Bern. Im Artikel «Ein Mikrokredit ist keine eierlegende Wollmilchsau» wird der Ansatz von Mikrokrediten kritisch betrachtet. Es wird aufgezeigt, dass auch eine Gefahr besteht, dass zu viele Kredite vergeben werden oder Kredite vergeben, wo das Umfeld für eine wirtschaftliche Tätigkeit gar nicht gegeben ist (wo kein funktionierender Markt vorhanden ist), und somit ein Mikrokredit auch nichts bringt. Zudem würden von den Krediten vor allem die «reicheren Armen» profitieren oder für Konsumausgaben verwendet werden.

Konkrete Verbesserungsvorschläge habe ich leider nirgends gefunden.

Quellenangaben:

- <http://bloxxs.ch/?tag=kiva> (gelesen am 15.03.10)
- <http://haze.ch/?p=3657> (gelesen am 15.03.10)
- <http://www.rouge.ch/blog/eis-verkaufen-in-nicaragua/> (gelesen am 15.03.10)
- <http://www.evb.ch/p25013161.html> (gelesen am 15.03.10)

5. LINK - UND LITERATURLISTE

5.1 Links:

1 <http://www.evb.ch/p13139.html>

Viele interessante, nützliche und auch kritische Erklärungen zu Fragen rund um Mikrokredite von der Webseite «Erklärung von Bern».

2 <http://www.tagblatt.ch/tagblatt-alt/tagblattheute/hb/hintergrund/art870.531943>

Kurzer Zeitungsartikel, der zahlenmässig ein gutes Bild gibt, wie es mit den Mikrokrediten läuft. Er gibt jedoch sonst keine tiefgründigen Informationen weiter.

3 http://www.deza.admin.ch/de/Home/Aktuell/News_Detailansicht?itemID=100942

Kurzbeschreibung auf der Homepage des DEZA (Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit) eines Filmes zum Thema Mikrokredite mit dem Titel «Bangladesch: Erfolg dank Mikrokredit» mit Möglichkeit zur Bestellung des Filmes.

4 <http://bloxxs.ch/?tag=kiva>

Erfahrungsbericht zu Kiva mit einigen Anmerkungen und Beispielen zu Mikrokrediten, jedoch nur auf Kiva bezogen.

5 <http://haze.ch/?p=3657>

Interessanter Bericht im Bezug auf Kiva, mit Ideen und Informationen zu Mikrokrediten. Ähnlich wie der Link Nr. 4. Der Beitrag zeigt zudem die Möglichkeiten, die Kiva bietet, z.B. die Vernetzung mit Twitter, etc. gut auf.

6 http://www.responsability.com/site/index.cfm?id_art=41952&actMenuitemID=20544&vsprache/DE/responsAbility_Discussion_Pa.cfm

Interessante Informationen und Antworten zu kritischen Fragen in Bezug zu Mikrokrediten und anderen nachhaltigen Anlagemöglichkeiten. Die Antworten sind natürlich aus der Sicht der Firma gegeben und deshalb u.U. etwas «beschönigend».

7 http://www.responsability.com/site/index.cfm/id_art/41930/vsprache/DE

Erklärungen der Firma responsAbility in Bezug auf Mikrokredite und andere Social Investments, sowie Vorstellung der Grundgedanken der Firma. Im Menü auf der linken Seite befinden sich weitere Seiten zum Thema.

8 <http://www.tagblatt.ch/tagblatt-alt/tagblattheute/hb/wirtschaft/tb-wi/art821.110644>

Die Wirkung von Krediten anhand eines Beispiels in Rumänien aufgezeigt mit weiteren interessanten Informationen zu Mikrokrediten.

10 <http://www.tagblatt.ch/tagblatt-alt/tagblattheute/hb/hintergrund/art875.944926>

Ein Beitrag, der zeigt, dass die Firmen und Organisation nicht nur Mikrokredite, sondern auch Mikroversicherungen, etc. (Oberbegriff Mikrofinanz) für sich entdeckt haben. Auch werden kritische Aspekte der Sache beleuchtet (z.B. die hohen Zinsen).

11 <http://de.wikipedia.org/wiki/Mikrokredit>

Detaillierte Informationen zum Thema Mikrokredite in der deutschen Wikipedia.

12 <http://www.uni-due.de/in-east/fileadmin/publications/gruen/paper63.pdf>

Der Beitrag behandelt die Implementierung von Mikrokrediten als auch deren Folgen auf die Entwicklung der indischen Ureinwohner Adivasi auf sozioökonomischer Ebene. Die Fallstudie beinhaltet anfangs eine Einführung in Mikrokredite und bespricht ausführlich das kritische Thema, das man im Titel wieder findet: «Zunehmende Verschuldung durch Mikrokredite. Auswertung eines Experiments in Südindien.»

13 http://www.uni-heidelberg.de/presse/ruca/ruca3_2002/terberger.html

Kritischer Beitrag zum Thema Mikrokredite mit dem Titel «Mikrofinanzierung: Allheilmittel gegen Armut?», geschrieben von der Professorin Dr. Eva Terberger.

5.2 Literatur

1 Mikrokredite in Bangladesch, Kenia und Guatemala : kann Entwicklungshilfe ein Geschäft sein? / Dominik Schwarzkopf (Maturaarbeit)

Sehr umfangreiche Maturaarbeit zum Thema Mikrokredite mit Beispiel Kenia und Guatemala, teilweise ähnlicher Inhalt wie diese Arbeit.

2 «Mein Wort zählt : Mikrokredite: Kleines Kapital - grosse Wirkung», Autorin: Sabine Süttelin, Jahr: 2007, Verlag: Brandes & Apsel, ISBN: 3860997270

Das Buch zeigt die Chancen, die Mikrokredite für Frauen und Familien sein können, spricht jedoch auch an, dass es mehr als nur Mikrokredite braucht, damit die Menschen ihre Kreativität entfalten (können). Anhand von Fallbeispielen wird im Buch aufgezeigt, wie Mikrokredite funktionieren.

3 «Gebt den Frauen das Geld!», Autorin: Sabine Kuegler, Jahr: 2007, Verlag: Zabert Sandmann, ISBN: 3898831892

Ein Buch von Sabine Kuegler, mit welchem sie aufzeigt, dass man Kleinstkredite besser an Frauen vergeben soll, auch nicht zuletzt, weil diese das Geld nicht für den Gang in ein Bordell oder für Alkohol verwenden und die Rückzahlungsrate grösser ist.

4 «Mehr als Geld», Autoren: Edeltraud Hanappi-Egger, Anett Hermann, Roswitha Hofmann, Jahr: 2008, Verlag: Facultas Universitätsverlag, ISBN: 3708903404

Die Autorinnen dieses Buches gingen im Rahmen eines Forschungsprojekt den Fragen «Welche Rolle spielen Mikrokredite für das Empowerment von Frauen in Entwicklungsländern?» und «Kann mit diesem Instrument der Entwicklungszusammenarbeit ein nachhaltiger genderspezifischer sozialen Wandels angestoßen werden?» nach. Sie stellen die Bedingungen dar, unter welchen Mikrokredite die Situation der Frauen nicht nur auf individueller Ebene, sondern auch auf sozialer und politischer Ebene langfristig verbessern können.

5 «Welchen Beitrag zur Entwicklung ländlicher Räume können Mikrokredite leisten?», Autorin: Cornelia Laass, Jahr: 2007, Verlag: Vdm Verlag Dr. Müller, ISBN: 3836446197

«Das Buch richtet sich an Menschen, die im Bereich der Mikrofinanzierung arbeiten und alle, die sich für das Feld der Mikrokredite interessieren.» Anhand des Beispiels der Small Enterprise Foundation gibt die Autorin Cornelia Laass einen Überblick, welchen Einfluss Mikrokredite auf ländliche Gebiete auswirken können.

6. INTERVIEW

6.1 Interview mit Dominik Schwarzkopf

Gerne hätte ich ein Interview mit Dominik Schwarzkopf geführt, leider sind bis jetzt noch keine Antworten eingetroffen. Hier wären die Fragen an Dominik:

- 1. Du hast das Thema «Mikrokredite in Bangladesch, Kenia und Guatemala: Kann Entwicklungshilfe ein Geschäft sein?» für deine Maturaarbeit gewählt. Warum gerade dieses Thema?**
- 2. Während deinen Recherchen hast du dich intensiv mit dem Thema beschäftigt. Was sind deine Hauptekenntnisse aus diesem Thema?**
- 3. Was hat dich beim Thema am meisten überrascht?**
- 4. Sind Mikrokredite Entwicklungshilfe von morgen?**
- 5. Hast du schon selber in einen Mikrokredit investiert?**

6.2 Persönliches Fazit zum Interview mit Dominik Schwarzkopf

6.3 Interview mit Michael von Mentlen (CS)

1. Mikrokredite sind ja auch eine Möglichkeit, Geld anzulegen, bzw. zu investieren. Bietet die CS Möglichkeiten zur Investition in Mikrokredite (für Leute in Drittweltländern) an?

Ja, die Credit Suisse bietet seit Jahren Microfinance an. Zusammen mit Partnerbanken hat die Credit Suisse deshalb 2001 die responsAbility Social Investment AG gegründet, die neuartige Anlageprodukte im Bereich sozialverantwortliche Investitionen entwickelt und gezielt Mittel an ausgewählte Microfinance-Institute vergibt.

2. Sind Microfinance-Kredite angesehene Produkte?

Microfinance-Institutionen besitzen nicht nur lokal eine hohe Reputation. Investition in solche Institutionen sind heute weltweit sehr angesehen: 2005 war das UNO-Jahr der Mikrokredite; 2006 erhielt Muhammad Yunus, Gründer des Microfinance-Unternehmens Grameen Bank, den Friedensnobelpreis.

3. Wie hoch ist die Ausfallsquote der Kredite?

Die Ausfallsquote ist relativ gering. Oft brauchen Menschen am unteren Ende der Einkommenspyramide nur eine Chance in Form eines Startkapitals, um ihren Lebensunterhalt nachhaltig sichern zu können. Die hohe Rückzahlungsquote von rund 97% - inklusive Zinsen - zeigt, mit welcher Ernsthaftigkeit diese Bankkunden ihre Ideen in die Tat umsetzen.

4. Wie werden Anträge für Mikrokredite geprüft?

Die Anträge eines Mikrokredits, welche sich in der Regel zwischen 100 und 1500 Franken bewegen, prüfen Kundenberater vor Ort, unter anderem anhand von Voranalysen und Qualitätsbeurteilungen. Die Berater der Microfinance-Institute pflegen zudem einen intensiven Kundenkontakt und besuchen die Kreditnehmer zum Teil wöchentlich.

5. Haben Mikrokredite auch gesellschaftliche Konsequenzen?

Ja, nebst ökonomischen Konsequenzen haben Mikrokredite auch gesellschaftliche Konsequenzen. Sie stärken das Selbstbewusstsein der Betroffenen und fördern das familiäre Wohlergehen. Das Zusatzeinkommen kann normalerweise zu einer besseren Ernährung oder zu Finanzierung von Ausbildung verwendet werden.

6.4 Persönliches Fazit zum Interview mit Michael von Mentlen

Einmal mehr sieht man, wie gross der Aufwand ist, der hinter einem Mikrokredit steckt. Das Interview brachte mir auch weitere Informationen zu Thema. Zum Beispiel wusste ich nicht, dass die «responsAbility Social Investment AG» von der CS gegründet wurde. Man sieht, dass der Bereich einen hohen Stellenwert hat, so dass es sich auch lohnt, eine AG zu gründen, die genau auf diesen Teilbereich spezialisiert ist. Auch erkennt man klar, dass sich die CS für sozialverantwortliche Investitionen einsetzt.

Ein weiterer Punkt, der hier wieder sichtbar ist, ist dass die Rückzahlungsquote bei Mikrokrediten sehr hoch ist. Die Schuldner aus den Drittweltländern sind also sehr gute Schuldner.

Interessant sind auch die Dinge, die solche Kredite nebst den vielleicht offensichtlicheren wirtschaftlichen Folgen mit sich bringen können. So tragen die Mikrokredite auch gesellschaftlich etwas bei und sind eine gute Ergänzung für «konventionelle Entwicklungshilfe».

7. KIVA ALS ANWENDUNGSBEISPIEL

Nachdem ich nun viel über die Mikrokredite selber geschrieben habe, möchte ich jedoch auch noch auf ein Beispiel zu sprechen kommen: **Kiva**. Kiva hat sich das Modell der Mikrokredite als Grundlage genommen und hat die Sache genial umgesetzt.

Kurz gesagt kann jeder ein Investor sein. Mit kleinen Beiträgen (in der Regel 25\$) ist man schon dabei und kann sich ein Projekt aussuchen, welches man mitfinanzieren möchte. Sei es eine Kuh für einen Bauern, eine Nähmaschine für einen Schneider oder andere Dinge für jemanden aus einem Drittweltland. Jeder Investor kann entscheiden, in welches Projekt er sein Geld investieren will und trägt für den investierten Beitrag auch das volle Risiko. In den meisten Fällen werden die Mikrokredite auch wieder vollständig zurückbezahlt. Dies wäre auch der beste Fall für den Investor, denn das Geld fließt zurück und kann in ein neues Projekt investiert werden. Das Geld ist also nicht einfach einbezahlt und geschenkt. Man kann im Gegenteil fast sagen, dass das Geld arbeitet. Man legt es an, erhält zwar keinen Zins, kann dabei jedoch eventuell tolle Dinge bewirken. Und der Punkt, den ich in der Einleitung angesprochen habe, ist auch erfüllt: der Mensch als Investor wird mit einbezogen und diese emotionale Bindung wird geschaffen.

Dank der einfachen Weboberfläche und der Möglichkeit, Gutscheine mit Guthaben für Investitionen bei Kiva zu verschenken, wurde eine attraktive Möglichkeit für Privatpersonen geschaffen, in solche Dinge zu investieren.

Dabei wurde es so simpel gehalten, dass es für jeden auch ohne irgendwelche Vorkenntnisse möglich ist, hier mitzumachen.

8. PERSÖNLICHES FAZIT

8.1 Was sind meine Haupteigenschaften zum Thema

Mikrokredite haben mindestens zwei Seiten und gerne betrachtet man nur die eine. Die gute Seite, bei welcher man sagen kann, dass sie den Leuten viel bringen, ihren Lebensstandard verbessern, ihnen Möglichkeiten bieten, welche sie sonst niemals hätten.

Ich hätte nicht gedacht, dass die Zinsen in den entsprechenden Ländern so hoch sind. Auch werden dort alltägliche Dinge, wie beispielsweise ein Kühlschrank teilweise nicht mehr einfach gegen Bargeld verkauft, sondern nur auf Kredit. Die Leute in den Drittweltländern sehen die Mehrkosten bei Krediten nur begrenzt, weil sie das ganze mit den Zinsen so nicht verstehen. Durch diesen Trick können Verkäufer ein vielfaches des eigentlichen Preises verlangen, ohne dass der Käufer dies merkt (Quelle: Fastenopfer Kalender).

Mit Mikrokrediten kann man Leuten helfen, denn die Zinsen sind viel tiefer, als diejenigen der lokalen Anbieter oder Banken. Lokale Banken vergeben meisst auch gar keine Mikrokredite, weil sie für die Banken schlicht nicht attraktiv sind. Diese Kleinstkredite sind also eine Sache, die benötigt wird.

Jedoch gibt es auch die schlechte Seite, bei welcher man sagt, dass Mikrokredite nur zu einer noch höheren Verschuldung führen, der Eingriff in die Wirtschaft zu gravierend sei und Auswirkungen habe, die man teilweise (noch) nicht voraussehen kann. Ausserdem wird kritisiert, dass teilweise zu viele Mikrokredite vergeben werden oder Kredite vergeben werden, wo der entsprechende Markt gar nicht vorhanden ist.

Firmen können sich mit dem Begriff «Social Investments» also gut schmücken und sagen, dass sie ihre Schuldner gut überprüfen und genau die Leute auswählen. Aber gerade bei kommerziellen Hintergedanken kann dies zu Unvorsichtigkeiten und einer übermässigen Vergabe von Krediten führen. Dies ist dann nicht mehr Entwicklungshilfe, sondern eine Förderung der Verschuldung in Drittweltländern mit dem Hintergedanken, kommerziellen Erfolg erzielen zu können. Die Gefahr, dass es solche Firmen gibt, bzw. geben wird besteht und es gibt nicht nur die rosige Seite der Mikrokredite.

Als weiterer Kritikpunkt wird angesprochen, dass Mikrokredite die unterste, ärmste Schicht gar nicht erst erreichen. D.h. die, die es am meisten nötig hätten, an Geld zu kommen, erhalten es durch Mikrokredite nicht. Darum braucht es auch noch andere Entwicklungshilfe.

Mikrokredite sind also nicht ein Allheilmittel und es ist schwierig Vorteile gegenüber anderer Entwicklungshilfe aufzuweisen, da Mikrokredite nicht einer Alternative für Entwicklungshilfe sind, sondern eine wichtige Ergänzung, um Leuten in Drittweltländern eine Möglichkeit zu schaffen, ihre unternehmerischen Ideen mit einem Kapital zu verwirklichen, für welches sie nicht die massiven Zinsen zahlen müssen, die in solchen Ländern üblich sind.

Mikrokredite sind auch nicht etwas, was uns nichts angeht, denn dank Plattformen wie gerade Kiva ist es möglich, dass jeder mithilft - auch mit kleinen Beiträgen.

8.2 Was sind Haupteigenschaften zu meiner Arbeitsweise? Was muss ich verbessern und warum? Was hat gut geklappt und warum?

Ich habe neue Dinge ausprobiert, um meine Arbeitsweise optimieren zu können. Unter anderem habe ich für das Sammeln von Informationen und den Austausch zwischen der Schule und zu Hause die neue Plattform von Google verwendet, mit welcher man zum jetzigen Zeitpunkt nur mit einer Einladung arbeiten kann. Die Plattform trägt den Namen **Google Wave** und hat mich bei meiner Arbeit gut unterstützt. Man konnte einfach einen Link reinkopieren oder ganze Dateien mit den Teilnehmern der sogenannten «Wave» teilen. Nun, da ich bei der Arbeit alleine arbeitete konnte ich die Dateien zwar nicht mit anderen Leuten teilen, jedoch erleichterte dies das Austauschen von Dateien zwischen Schule und zu Hause, da man lediglich einen Webbrowser und Internet dafür benötigt und von überall auf die Dateien Zugriff hat. Ich kann mir vorstellen, dass ich diese neue Plattform auch bei weiteren Arbeiten einsetzen kann.

Dank Google Wave konnte ich also etwas effektiver arbeiten, da es gewisse Arbeitsabläufe vereinfacht hat.

Als weiteres Tool habe ich den Dienst von **Instapaper** verwendet. Beim Stöbern durch Archive von Zeitungen oder durch Webseiten findet man häufig etwas, was man später gerne genauer anschauen will und sich merken will. Dank Instapaper gestaltete sich das Sammeln von Informationen einfacher, da man mit einem Klick die Adresse der aktuellen Seite auf Instapaper speichern kann und später einfach wieder findet - überall wo man Zugriff aufs Web hat. Ich konnte hier also auch von einem Tool profitieren und effektiver Arbeiten.

Für die Gestaltung der Arbeit habe ich **Pages** verwendet. Pages ist die Alternative zu Microsoft Word oder OpenOffice aus dem Hause Apple. Dank der einfachen Bedienung, Absatzstilen und Stilvorlagen konnte ich diese Arbeit einheitlich gestalten, ohne dass ich mir dabei Gedanken über die Textverarbeitung machen musste, da es einfach funktionierte. Insbesondere das Erstellen des Inhaltsverzeichnisses stellte sich als sehr einfach heraus und funktionierte ohne Probleme. Ich konnte einige Zeit sparen, weil verschiedene Dinge einfach funktionierten, bei welchen ich in anderen Office-Programmen schon viel Zeit verloren habe.

Nicht sehr effektiv hingegen war meine zeitliche Einteilung. So arbeitete ich vor allem an zwei Tagen sehr intensiv an dieser Geschichtsarbeit. Mit einem simplen Zeitplan liesse sich dies einfach optimieren und es würde dann auch nicht so streng erscheinen.

Des Weiteren sollte ich, wenn ich mich länger mit dem Thema beschäftige und daran arbeite, zwischendurch vermehrt kurze Pausen einsetzen, damit sich das Ganze nicht so streng anfühlt.

Ansonsten hat der Arbeitsprozess gut funktioniert. Mir hat persönlich anfangs etwas der Überblick gefehlt und ich habe nicht so ganz gewusst, wie viel noch auf mich zukommt. Dementsprechend war die zeitliche Einteilung auch nicht besonders gut. Ich habe mich eher Punkt für Punkt durch die Anleitung gearbeitet, anstatt mir zuerst einmal einen guten Überblick zu verschaffen. Dies muss ich bei kommenden Arbeiten verbessern.

8.3 Zukunftswünsche zum Thema: Was muss unbedingt getan werden, warum und von wem?

In Zukunft sollten die Banken selber auch die Möglichkeiten aufzeigen und dafür werben, in Mikrokredite zu investieren. Zwar ist der Schweizer Bevölkerung der Begriff Mikrokredite bekannt, aber viele Wissen meiner Ansicht nach nicht genau, welche Möglichkeiten dahinter stecken. Darum sollte man mehr informieren und gezielt werben. Potential ist eindeutig vorhanden, der Ruf dieser Social Investments ist auch gut und sollte auch genutzt werden!

Die Schweizer Bevölkerung sollte sich vermehrt überlegen, Geld in diesem Bereich anzulegen, auch wenn sie dafür keine Zinsen erhalten. Mein Vorschlag wäre recht simpel: Weniger einfach auf ein Konto einzahlen, mehr gezielt in Mikrokredite investieren oder Plattformen wie Kiva.org unterstützen. Meiner Meinung nach verschwindet Geld bei vielen Organisationen einfach irgendwo im Verwaltungschungel. Bei Mikrokrediten weiss man, worin man investiert und was man «erhält», bzw. bewirkt.

Die Schweizer Regierung sollte sich überlegen, wie man geschickt Drittweltländer fördert. Dazu gehört auch das Miteinbeziehen der Mikrokredite. Man darf zwar sicher nicht alle Gelder für Mikrokredite aufwenden, da diese (wie man ja im vorhergehenden Text lesen konnte) nicht alle Bevölkerungsschichten erreichen und nicht überall ideal sind. Jedoch sollte man auch in Mikrokredite investieren und somit den Leuten in solchen Ländern Chancen bieten, die sie sonst nicht hätten.

9. BEZUG ZU WIFONA 2010

Diese Fragen möchte ich gerne in den Raums stellen:

- Jährlich wird viel Geld vom Staat in Entwicklungshilfe gesteckt. Ist das Geld so richtig eingesetzt?
- Denken Sie nicht, dass man mehr in Mikrokredite investieren müsste, die man schlussendlich auch mehr als einmal verwenden kann?
- Sind Ihrer Meinung nach Mikokredite eine Alternative zur «normalen Entwicklungshilfe»?
- Wird vom Schweizerischen Staat bereits in Mikrokredite investiert?
 - Wenn ja: Auf welche höhe beläuft sich dieser Betrag?
 - Wenn nein: Warum nicht?
- Wenn Sie an eine Hilfsorganisation Geld spenden; glauben Sie, dass das Geld dann vollumfänglich den Betroffenen Leuten zugute kommt?