

Politisch wertvoll und zugleich ökonomisch solide

Kommerzielle Mikrofinanzierung – ökonomische Theorie und entwicklungspolitische Praxis



Julia Antonia Valdéz Argueta, Kundin der Banco ProCredit, El Salvador, hat in der Landeshauptstadt mit dem Verkauf von Obstkörbchen mit geschälten Früchten für 35 Cents an die Passanten angefangen. Seitdem hat sie von der Banco ProCredit so oft Kredite bekommen, dass sie sich gar nicht mehr an die genaue Zahl erinnern kann. Sie weiß aber, dass »die Türen der Institution immer offen sind, weil ich immer meine Kredite pünktlich bezahlt habe«. Heute besitzt sie fünf Verkaufsstände auf dem Zentralmarkt, zwei Häuser und fünf LKW. Ihr Mann, ihre sechs Söhne und viele Angestellte arbeiten in ihrem Unternehmen.

Die Qualität seines Finanzsystems stellt eine der wichtigsten Determinanten für das Wirtschaftswachstum eines Landes dar. Doch nicht alle Bevölkerungskreise gehören zu den Profiteuren einer florierenden Wirtschaft: Insbesondere bei starkem Wachstum klafft die Schere zwischen Arm und Reich oft mehr und mehr auseinander. Aus diesem Grund ist die Mikrofinanzierung in letzter Zeit in den Mittelpunkt des Interesses gerückt. Als Mikrofinanzierung – oder genauer: als Klein- und Kleinstbetriebsfinanzierung – bezeichnet man alle Maßnahmen, die den Zugang von Klein- und Kleinstunternehmern und anderen relativ armen, aber wirtschaftlich selbstständigen Menschen zu Krediten und anderen Bankleistungen verbessern sollen. Von der Mikrofinanzierung erwartet man, dass sie einen Beitrag zu einem sozial ausgewogenen, stabilen und dauerhaften Wachstum und sogar zur Bekämpfung der weltweiten Armut leistet. Deshalb haben auch die Vereinten Nationen das Jahr 2005 zum »Jahr des Mikrokredits« erklärt.

Obwohl sich schon in den 1970er Jahren des einige Wirtschaftswissenschaftler mit Fragen der Finanzierung in Entwicklungsländern, der so genannten Entwicklungsfinanzierung, befasst und auf der Basis ökonomischer Theorien die bis dahin auf diesem Gebiet vorherrschende Politik vehement kritisiert hatten, waren bis vor kurzem weder die Entwicklungsfinanzierung noch gar die Mikrofinanzierung für theoretisch ausgerichtete Wirtschaftswissenschaftler relevante Themen. Genauso umgekehrt: Mindestens bis vor zehn Jahren wurde auch in der Praxis der Entwicklungsfinanzierung kaum Notiz von den Einsichten und Methoden genommen, die die ökonomische Theorie hätte beisteuern können.

Die Grundlagen der »New development finance«

Dies hat sich vor zehn Jahren zu ändern begonnen. Praxisorientierte Wissenschaftler und einige Praktiker der Entwicklungsfinanzierung haben seitdem eine Umorientierung in der Mikrofinanzierung in die

Wege geleitet und drei Prinzipien des »new development finance« ausgearbeitet, begründet und propagiert:

1. Die kommerzielle Orientierung:

Um mehr Menschen als vorher den Zugang zu Klein- und Kleinstkrediten zu eröffnen, müssen sich Mikrofinanzinstitutionen (MFI) von Subventionen der Entwicklungshilfegeber unabhängig machen, denn Subventionen sind auf Dauer keine verlässliche und keine hinreichend breite Existenzbasis. Dafür müssen Mikrofinanzinstitutionen sich mindestens insofern kommerziell ausrichten, als sie kostendeckend arbeiten und von ihren Kunden, den »micro-entrepreneurs«, kostendeckende Zinsen und Gebühren verlangen. Genau dies galt lange Zeit als unmöglich und nicht einmal als ein anzustrebendes Ziel, weil noch in den 1990er Jahren selbst bei den besten Mikrofinanzinstitutionen die Kosten für Verwaltung und Kreditausfälle pro Jahr (!) bei nahezu 100 Prozent ihrer Kleinkreditportfolios lagen. Da diese Kosten nicht an die



Die Banco ProCredit, El Salvador, Zweigstelle Cojutepeque, liegt in der kleinen Stadt gleichen Namens, außerhalb San Salvadors. Sie hatte Ende Dezember 2004 1.852 Kreditkunden mit einem ausstehenden Kreditvolumen von 2,5 Millionen US-Dollar.

eher armen Kunden weitergegeben werden können, sind derart ineffiziente Mikrofinanzinstitutionen auch nicht dauerhaft lebensfähig und können auch nur wenige Kunden erreichen. Damit die neue Politik der Mikrofinanzierung ökonomisch und sozial akzeptabel ist und einen wirklichen Entwicklungseffekt bekommt, mussten allerdings die Kosten auf ein vertretbares Maß gesenkt werden.

Inzwischen ist dies zumindest den »Branchenführern« gelungen. Sie kommen heute bei durchschnittlichen Kredithöhen unter 2000 Euro mit Verwaltungs- und Risikokosten von 12 bis 15 Prozent aus. Diese Kosten an die Kunden weiterzugeben, ist ökonomisch und sozial unproblematisch.

2. Finanzsektor-Orientierung:

Um eine sozial einigermaßen ausgewogene Entwicklung zu erreichen, ist es erforderlich, das gesamte Finanzsystem und alle Finanzdienstleistungen in den betreffenden Ländern zu fördern. Dies legt nahe, Mikrofinanzinstitutionen nicht eng als Institutionen der Kleinstkreditvergabe, sondern breiter als »Universalbanken für die kleinen Leute« auszugestalten.

3. Institution-Building-Ansatz:

Das wichtigste Instrument zur Umsetzung der beiden ersten Prinzipien ist die Schaffung von Finanzinstitutionen, die zugleich dauerhaft auf die von den existierenden Banken vernachlässigten Zielgruppen der kleinen und kleinsten Unternehmen ausgerichtet und finanziell überlebensfähig und sogar profitabel sind. Dies kann nur gelingen, wenn die Finanzinstitutionen in einer ganz spezifischen Weise gestaltet sind und geführt werden. Die Fokussierung auf den Aufbau geeigneter Institutionen bringt es mit sich, dass die »betriebswirtschaftlichen« Erfordernisse der Mikrofinanzsituationen oft kurzfristig Vorrang vor der direkten Unterstützung der Zielgruppen haben. Mittel- und langfristig ist dies allerdings im Interesse der aktuellen und potenziellen Kunden, weil nur stabile Mikrofinanzinstitutionen ihren Kunden dauerhaft nützen und weil nur wachsende Mikrofinanzinstitutionen einen immer breiteren Kundenkreis unterstützen können.

Der Austausch zwischen Theorie und Praxis

Gemäß den Angaben des Fachblatts »Microfinance Bulletin« gibt es derzeit weltweit kaum mehr als hundert spezialisierte Mikrofinanzinstitutionen, die das Doppelziel von stabilem Wachstum und dauerhafter Zielgruppenorientierung erreichen. Fast alle dieser Mikrofinanzinstitutionen sind nicht von sich aus oder durch lokale Initiativen entstanden, sondern im Rahmen von Entwicklungshilfeprojekten. Konzipiert und aufgebaut werden sie von einer kleinen Gruppe von darauf spezialisierten Beratungsorganisationen. Der erfolgreichste dieser Institution-Building-Spezialisten hat seinen Sitz in Frankfurt.

Die Mikrofinanzierung hat inzwischen auch die Aufmerksamkeit der Wissenschaftler gewonnen. Ein Grund dafür sind die erstaunlichen Erfolge einiger weniger weithin bekannter Mikrofinanzinstitutionen in Asien und Lateinamerika. Aber es gibt auch innerwissenschaftliche Gründe: Neuere Entwicklungen in der Wirtschaftstheorie, die man unter den Sammelbegriff der neuen Institutionenökonomie fasst, haben den Forschern Konzepte und Instrumente an die Hand gegeben, mit denen sie die Probleme der Mikrofinanzierung analysieren können. Die neuen Konzepte sind die Informationsökonomik, die Agency-Theorie und die Theorien der Eigentumsrechte, der unvollständigen Verträge und des »organisational design«. Erst sie machen erklärbar, warum Klein- und Kleinstbetriebe systematisch Finanzierungsprobleme haben; sie erlauben es, Lösungen dieser Probleme zu beurteilen und zu verbessern.

Die angesprochenen Entwicklungen der ökonomischen Theorie, die zuletzt im Jahre 2001 mit einem Wirtschaftsnobelpreis für George Akerlof, Michael Spence und Joseph Stiglitz gewürdigt worden sind (siehe Forschung Frankfurt 1/2002), betonen die Grenzen der Funktionsfähigkeit von Märkten und, sozusagen als Spiegelbild, die Bedeutung von Institutionen. Diese genannten neuen Ansätze der Wirtschaftstheorie setzten sich in einer Zeit durch, als zumindest einige Mikrofinanzinstitutionen eine bis dahin nicht für möglich gehaltene Stabilität und entwicklungspolitische Breitenwir-



Die Schwestern Mutemba, Kundinnen der NovoBanco, Mozambique, haben einen kleinen Kiosk in der Straße vor ihrem Haus, wo sie hauptsächlich Lebensmittel an die Nachbarschaft verkaufen. Der erste Kredit bei der NovoBanco betrug 210 US-Dollar. Nach ihren Investitionszwecken befragt, antworten die Schwestern: »Wir wollen größere Mengen einkaufen, damit wir Kosten sparen...«

Die ProCredit Bank in Albanien bietet heute rund 51.000 Kunden in 15 Zweigstellen ihre Finanzdienste an. Mehr als 77.000 Sparkonten mit einem Gesamtvolumen von über 116 Millionen Euro (Stand Ende Dezember 2004) bezeugen, wie erfolgreich die ProCredit Bank darin ist, ihrem Ruf als transparente, professionelle und vertrauenswürdige Bank zu entsprechen.

kung erlangt hatten. Bei einigen der erfolgreichen Mikrofinanzprojekte haben auch Wissenschaftler der neo-institutionalistischen Richtung als Berater mitgewirkt.

Mikrofinanzierung als Forschungsgebiet

Heute ist das Verhältnis zwischen der wirtschaftswissenschaftlichen Forschung und der Praxis der Mikrofinanzierung eng, und die Befruchtung ist wechselseitig. Am Frankfurter wirtschaftswissenschaftlichen Fachbereich sind in den letzten zehn Jahren über 50 Diplomarbeiten und eine Reihe von Dissertationen zur Mikrofinanzierung entstanden. So haben Anja Lepp über den Aufbau eines Sparkassensystems in Peru in den 1980er und 1990er Jahren und Modibo Camara über die Bankenreform in Westafrika promoviert, und Marcel Gounot hat die erste ökonomische Analyse mehrstufiger Kreditgenossenschaften in Entwicklungsländern vorgelegt. Besonders bemerkenswert ist die Dissertation von Ingo Tschach (2002). Mit seiner modelltheoretischen Analyse des Zusammenhangs zwischen informationsbedingter Kreditrationierung, Arbeitsmarkt und Wachstum hat er den ersten streng wissenschaftlichen Nachweis für die politisch plausible These geführt, dass spezialisierte Mikrofinanzinstitutionen einen wesentlichen Beitrag zum Wachstum leisten können, indem sie die sonst zu erwartende dualistische Entwicklung zu überwinden helfen. Derzeit untersucht Nina Moisa in ihrer Dissertation, welche Bedingungen erfolgreiche »Public-Private Partnerships« im Bereich der Mikrofinanzierung erfüllen müssen.

Mikrofinanzierung als Anreizsystem

Den gemeinsamen Nenner dieser Arbeiten bildet die Einsicht, dass Entwicklungsfinanzierung und speziell Mikrofinanzierung als ein »Ge-



flecht von Anreizproblemen« zu verstehen ist (Schmidt/Tschach 2003). Anreizprobleme und die Notwendigkeit der Gestaltung von Anreizsystemen gibt es auf drei Ebenen.

Die erste Ebene betrifft das Verhältnis zwischen den Mikrofinanzinstitutionen und ihren Kreditnehmern. Wenn er erst einmal einen Kredit bekommen hat, besitzt ein

Kreditnehmer kein genuines Interesse mehr daran, ihn auch zurück zu zahlen. In vielen Entwicklungsländern erlaubt es auch das Rechtssystem den Mikrofinanzinstitutionen nicht, die Rückzahlung mit vertretbarem Aufwand durchzusetzen. Kleinstunternehmer haben normalerweise auch keine banküblichen Sicherheiten zu bieten. Deshalb müssen Mikrofinanzinsti-

Anzeige

Microfinanzierung und mehr...

Die **Internationale Projekt Consult (IPC) GmbH** wurde 1981 gegründet und ist führend im Bereich der Mikrofinanzierung. Gemäß ihrem Konzept: „nachhaltige Banken bauen“ gründet, berät und managt sie zielgruppenorientierte Finanzinstitutionen in Entwicklungsländern und Transformationsökonomien.

Das Ziel dieser Finanzinstitutionen ist es, vor allem Klein- und Kleinstunternehmen den Zugang zu Finanzdienstleistungen zu ermöglichen. Unser Ansatz ist langfristig orientiert und verbindet soziale mit betriebswirtschaftlichen Zielen.

Um die Finanzinstitutionen aufzubauen, gründete die IPC GmbH 1998 die Kapitalbeteiligungsgesellschaft **ProCredit Holding AG** (früher: IMI AG). Diese ist heute mehrheitlich an den meisten der 19 Finanzinstitutionen der ProCredit Gruppe in Lateinamerika, Osteuropa und Afrika beteiligt.

In über 300 Niederlassungen der ProCredit Gruppe werden monatlich rund 40.000 Kredite mit einem Gesamtvolumen von rund 100 Millionen Euro ausgelegt.

Können Sie sich vorstellen in diesem Umfeld zu arbeiten, und sprechen Sie neben deutsch und englisch auch chinesisches oder russisches?



Dann freuen wir uns auf Sie: **Internationale Projekt Consult GmbH**

Internationale Project Consult (IPC) GmbH - Human Resources
Kirschwaldstraße 19, 60435 Frankfurt am Main
www.ipcgbh.com, www.procredit-holding.com

Tomorr Arianti, Besitzer und Leiter einer privaten Schule in Albanien, Kunde der ProCredit Bank Albanien, hat seinen Kredit zur Renovierung und Vergrößerung der privaten Schule mit Kindergarten verwendet, wo mittlerweile 200 Kinder unterrichtet werden. Mit seinen Computern und wissenschaftlichen Labors ist die Schule heute eine der modernsten in Albanien.



tationen Kredittechnologien entwickeln und einsetzen, durch die mit geringen Kosten und in einer sozial akzeptablen Weise starke Anreize zur freiwilligen Kreditrückzahlung gesetzt werden. Gute Mikrofinanzinstitutionen haben heute entsprechende Kredittechnologien und erreichen damit Rückzahlungsquoten von über 99 Prozent. Doch dies setzt die Lösung der beiden anderen Anreizprobleme voraus, denn nichts fördert die Rückzahlungsbereitschaft so sehr wie die Erwartung, auch in Zukunft weitere Kredite zu bekommen. Diese Erwartung setzt voraus, dass die Mikrofinanzinstitutionen finanziell stabil ist und dass dies für die Kreditnehmer auch erkennbar ist.

Die zweite Ebene der Anreizprobleme betrifft die internen Strukturen der Mikrofinanzinstitutionen und deren Personalpolitik. Bei den Kreditsachbearbeitern müssen finanzielle Anreize dafür sorgen, dass sie viele kleine Kredite vergeben und zugleich das Ausfallrisiko begrenzen. Entsprechendes gilt für die Manager der Institutionen. Auch sie brauchen Anreize, sich nicht von der eher schwierigen Zielgrup-

pe der Klein- und Kleinstunternehmer abzuwenden und zugleich strikt auf Effizienz zu achten. Entscheidend ist, dass sich die Mitarbeiter mit der Strategie und dem Wertesystem ihrer Mikrofinanzinstitutionen identifizieren und dort auch ihre berufliche Zukunft sehen, was wiederum voraussetzt, dass die Mikrofinanzinstitutionen finanziell stabil ist und wächst.

Die dritte Ebene betrifft die Anreize im Zusammenspiel zwischen denen, die

- eine gegebene Mikrofinanzinstitutionen leiten und führen,
- deren Eigentümer im rechtlichen und ökonomischen Sinne sind und
- durch den Einsatz von Mitteln der Entwicklungshilfe ihre Errichtung ermöglichen.

Die Probleme von »Herrschaft, Kontrolle und Eigentum« sind am wichtigsten und am schwierigsten zu lösen, weil sich die Interessen der genannten drei Parteien deutlich unterscheiden. Interessenkonflikte zwischen ihnen haben in der Vergangenheit häufig gerade nach einem sehr guten Start eines Mikrofinanzprojekts zu Stagnation und Krisen geführt. Dies gilt insbe-

sondere für den in den 1990er Jahren entwickelten Projekttyp des »upgrading«. Beim »upgrading« wird versucht, eine gegebene Mikrofinanzinstitutionen, die keine Bank im formellen Sinne ist, zuerst technisch »fit« zu machen und sie dann in eine formelle Mikrofinanzbank umzuwandeln. Ist der erste Schritt erfolgreich bewältigt, verweigert oft eine der drei Parteien den zweiten Schritt. Den Ausweg aus diesem Problem sieht man heute darin, unmittelbar mit dem Neubau von formellen Mikrofinanzbanken zu beginnen, bei denen Führung und Eigentum in einer Hand liegen und einer wirksamen externen Kontrolle unterworfen werden. Doch damit sich kapitalkräftige Eigentümer, kompetente Manager und aktive Kontrolleure finden, die dauerhaft dem Doppelziel von Entwicklungsorientierung und Profitabilität verpflichtet sind, brauchen auch sie Anreize, ihre jeweiligen Rollen zu spielen – und dies setzt wieder die Lösung der beiden vorher beschriebenen Anreizprobleme voraus, denn niemand wird sich dauerhaft für nicht dauerhafte Institutionen einsetzen.

Die Anreizprobleme auf den drei Ebenen sind nur zusammen lösbar. In der Praxis hat sich dafür inzwischen die Organisationsform der Public-Private Partnership (Schmidt/Moisa, 2005) zur Schaffung von Mikrofinanzinstitutionen-Netzwerken als Lösungsweg herausgebildet. Die größte dieser »PPPs« hat inzwischen ein Netz von 20 erfolgreichen Mikrofinanzinstitutionen aufgebaut (Schmidt/Von Pischke 2005), das von Frankfurt aus gesteuert wird und dessen Initiatoren seit Jahren enge Beziehungen zur Universität Frankfurt unterhalten. ♦

Literatur:

J. D. von Pischke et al. (Hrsg.), <i>Rural Financial Markets in Developing Countries</i> , 1983.	J. P. Krahn und R. H. Schmidt, <i>Development Finance as Institution Building</i> , 1994.	I. Tschach, <i>The Theory of Microfinance</i> , Frankfurt 2002.	R. H. Schmidt und N. Moisa, <i>Public-Private Partnerships for Financial Sector Development in Southeast Europe</i> , in <i>EU Accession-Financial Sector Opportunities and Challenges for Southeast Europe</i> , hrsg. von I. Matthäus-Maier und J. D. von Pischke, Berlin 2005.	R. H. Schmidt und J. D. von Pischke, <i>Networks of Microfinance Institutions as a Contribution to Financial Sector Development</i> , in <i>Small Enterprise Development</i> , April 2005.
D. Adams et al. (Hrsg.), <i>Undermining Rural Development with Cheap Credit</i> , 1984.	M. Otero und E. Rhyne (Hrsg.), <i>The New World of Microenterprise Finance</i> , 1994.	R. H. Schmidt und I. Tschach: <i>Mikrofinanzierung als ein Geflecht von Anreizproblemen</i> , Schriften des Vereins für Socialpolitik, Bd. 234, Berlin 2003.		
J. D. von Pischke, <i>Finance at the Frontier</i> , 1991.	M. Kimenyi et al. (Hrsg.), <i>Strategic Issues in Microfinance</i> , 1998.			

Der Autor

Prof. Dr. Reinhard H. Schmidt, 58, ist Inhaber der Wilhelm Merton-Professur für internationales Bank- und Finanzwesen. Schwerpunkte seiner Arbeit sind Vergleiche der Finanzsysteme von Industrieländern und die Förderung von Finanzsystemen in Entwicklungsländern. In diesem Bereich war er häufig als Gutachter für Entwicklungsinstitutionen wie die Weltbank und die Kreditanstalt für Wiederaufbau tätig. Außerdem war er fünf Jahre Aufsichtsratsvorsitzender der größten Beteiligungsgesellschaft für kommerzielle Mikrofinanzinstitutionen.

Internet: <http://www.finance.uni-frankfurt.de/schmidt>