

MÄRKTE: MIKROKREDITE

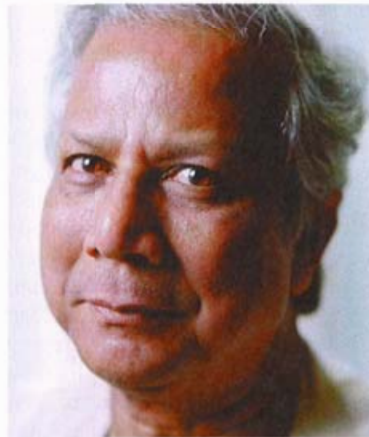
Kleines Geld gegen große Armut

Nobelpreisträger Junus erfand den Kleinstkredit für Handwerker und Händler in Entwicklungsländern. Jetzt begeistern sich Investoren für die Idee.

Den Namen hatte keiner auf der Rechnung: Mohammed Junus. Der „Banker der Armen“ freute sich im Oktober über den Friedensnobelpreis. Nur Insider kennen den 66-jährigen Wirtschaftswissenschaftler aus Bangladesch. Aber er ist der Mann, der das traditionelle Bankwesen auf den Kopf stellte.

Seine Kunden sind jene Menschen, die bei einem klassischen Kreditinstitut noch nicht einmal die Füße über die Schwelle setzen dürften. Es geht um Arme, um jene unter ihnen, die nach vorne kommen wollen und denen nur ein wenig Geld als Starthilfe fehlt. Die zündende Idee hatte Junus bei einem Ausflug aufs Land. Dort konnten die Menschen nur mit Krediten überleben, die sie zu Wucherzinsen bei Geldhaien aufnehmen mussten – um damit immer tiefer in die Schuldenfalle zu schlittern. Junus hielt dagegen: Er vergab Kleinstkredite zu niedrigen Zinsen – und er vergab die Kredite auch ohne Sicherheiten.

Später gründete Junus die Grameen-Bank. Das Institut zählt heute weit über sechs Millionen Kunden. Es hat Kredite für über vier Milliarden Euro vergeben. Bemerkenswert ist: Fast 99 Prozent aller Kredite werden auch zurückgezahlt. Von solchen Quoten können Banker in den Industrieländern nur träumen.



Mohammed Junus: Wissenschaftler, Bankchef, Friedensnobelpreisträger.

Das Geschäft mit kleinsten Existenzgründungskrediten ist eine wirkungsvolle Waffe gegen die Armut – und es wächst rasant. Die Grameen-Bank hat Nachahmer in über 60 Entwicklungsländern gefunden. Rund 10 000 dieser von Fachleuten Mikrofinanzinstitute genannten Banken soll es schon geben.

Trotz des Wachstums ist der riesige Markt bisher kaum erschlossen. „Es geht um eine halbe Milliarde wirtschaftlich aktiver Menschen, die nur ein paar Dollar am Tag verdienen“, sagt Roland Dominice von der Genfer Beratungsfirma Symbiotics. Er rechnet an einem Beispiel vor: Bei einem durchschnittlichen Kredit von 500 Dollar und einer halben Milliarde möglicher Kunden liegt das Marktpotenzial bei 250 Milliarden Dollar.

Mit der Kreditvergabe vor Ort ist es nicht getan. Oft ist Hilfe von außen nötig. Kommerzielle und nicht kommerzielle Organisationen aus westlichen Ländern mischen mit, helfen den Instituten mit Geldspritzen. Diese Refinanzierungsdarlehen werden jetzt häufiger gebündelt und verschiedenen Investoren angeboten. So eröffnet Hilfe zur Selbsthilfe auch Anlagechancen für Investoren in Industrieländern.

Inzwischen gibt es einige Luxemburger Fonds. Die meisten von ihnen vergeben Kredite an Mikrofinanzinstitute. Ungefähr 1,2 Milliarden Euro haben sie eingesammelt. Diese Summe errechnet Patrick Goodman. „Am Volumen kann man ablesen, dass dieses Geschäft erst ganz am Anfang steht“, sagt der Consultant und Berater der spezialisierten Ratingagentur Microrate.

Die Fonds sind ein zartes Pflänzchen, erst recht aus deutscher Sicht: Viele der Produkte sind hier nicht zugelassen. Deshalb ist der – ohnehin noch junge – Trend an Deutschland bisher fast vollständig vorbeigelaufen. Edda Schröder will das ändern. Die Chefin von Invest in Vision glaubt: „Die Branche könnte in Deutschland auf Fünfjahressicht eine Milliarde Euro einsammeln.“

Schröder bemüht sich um den Verkauf des kleinen Fonds Vision Microfinance, bei dem die speziali-



Mini-Unternehmerinnen in Bangladesch: Frauen sind zuverlässige Schuldner, Männer verjubeln oft das Geld.

sierte Genfer Firma Symbiotics als Berater an Bord ist. Das Produkt ist hierzulande unbekannt, weil es nicht öffentlich beworben werden darf. Doch die engagierte Verkäuferin versichert, dass es steuerlich den zugelassenen Fonds gleichgestellt ist. Im kommenden Jahr will Symbiotics mit dem Dual Return Fund ins Rennen gehen. Der soll dann auch die Voraussetzungen für eine Zulassung erfüllen – das ist jedenfalls der Plan.

Investoren kaufen sich mit den Fonds einen doppelten Vorteil ein. „Die Anlage liefert eine stetige Rendite, und die Erträge sind unabhängig von den Trends an den Wertpapiermärkten“, sagt Jean Philippe de Schrevel. Er ist Mitgründer der Genfer Beratungsgesellschaft Blue

Orchard. Die Firma betreut den vor acht Jahren aufgelegten Dexia Micro-Credit Fund – es war der erste seiner Art. Die Zielrenditen liegen bei drei bis vier Prozent pro Jahr.

Ähnlich wie bei Geldmarktfonds schwanken die Anteilspreise kaum. Das Geschäft mit Kleinstkrediten hat eben kaum Ausfälle und ist so gut wie unabhängig von der globalen Konjunkturlage. Nur beim Kauf gilt es, Zugeständnisse zu machen: In der Regel können die Fonds nur einmal im Monat ge- oder verkauft werden.

Deutschland ist übrigens Heimat einiger bekannter Spieler im Kleinstkreditgeschäft. Dazu zählt die IPC, die über ihre ProCredit Holding mehr als ein Dutzend Banken in Entwicklungsländern gegründet hat. Als entschlackte Universalbanken west-

lichen Musters vergeben die Institute vor Ort nicht nur Kleinstkredite, sondern nehmen auch Spareinlagen entgegen.

Gründer Claus-Peter Zeitinger macht deutschen Anlegern Hoffnungen: „In ein paar Jahren werden wir mit der ProCredit Holding an die Börse gehen.“ Privatanleger können bei IPC übrigens direkt einsteigen. Die Firma begab vor Kurzem zwei kleinvolumige Anleihen mit 5,0 und 6,5 Prozent Jahreszins.

So mausert sich Entwicklungshilfe zur Existenzgründungshilfe. Aus Armen werden erfolgreiche Unternehmer. So haben kleine Kredite große Wirkung. Und was westliche Anleger angeht: Sie tun nicht nur Gutes, es nützt auch dem eigenen Depot. **INGO NARAT**