

habari! Dezember 2009

habari!

Aktuelle Themen:

Editorial
Im Fokus
Investment News
Research Insight
Social Performance
Netzwerk
PinBoard

**Editorial**

Das Jahr nähert sich seinem Ende, Zeit also für den obligaten Blick zurück. 2009 stand für responsAbility stark im Zeichen der internationalen Finanzkrise und der Frage, ob und wann sie auch Auswirkungen auf Mikrofinanz zeigen würde und in welcher Form. In unseren diversen Kommunikationsgefässen haben wir detailliert über diese Entwicklung informiert. Zusammenfassend können wir sagen, dass sich der gesamte Mikrofinanzmarkt in einem veritablen Stresstest befindet. In dieser für die gesamte Industrie neuen Phase werden wichtige Erkenntnisse auf allen Ebenen gewonnen – aus Investorensicht wohl die wichtigste: Trotz mehrerer äusserst widriger Umstände, die zudem alle gleichzeitig auf die sich im Aufbau befindende Industrie einwirken, hat sich diese zwar nicht als gänzlich unberührt gezeigt, aber immer noch als ausserordentlich robust. Wenn es während dieser noch nicht abgeschlossenen Phase vereinzelt zu schwierigen Erfahrungen kommen wird, so werden gerade diese zu einer deutlichen Stärkung aller beteiligten Akteure führen. Mehr und regelmässige Informationen zu aktuellen Themen wie diesem finden Sie in unseren Marktkommentaren auf unserer Website.

In diesem habari! möchten wir aber Themen beleuchten, die sich im Jahresverlauf weiterentwickelt haben oder die einfach wieder einmal aufzeigen sollen, dass es neben Mikrofinanz auch andere Themen gibt, die zukunftsorientierten Investoren die Möglichkeit bieten, mit ihrem Geld nicht nur Rendite zu erzielen, sondern auch einen positiven Beitrag zur Entwicklung zu leisten. So erfahren Sie, wieso arm sein teuer ist und Sie als Social Investor in den Abbau der Armutsprämie investieren. Wir beleuchten auch kontroverse Themen wie Konsumkredite oder Ratingbemühungen, die vielleicht über das Ziel hinausschiessen. Das Interview mit einem indischen Fund Manager, der an der Base of the Pyramid (als BOP wird die Bevölkerung am unteren Teil der Welteinkommenspyramide bezeichnet) in kleine und mittlere Unternehmen (KMU) investiert, bietet Einblick in ein Investmentgebiet, zu dem responsAbility über ein Anlageprodukt exklusiven Zugang ermöglicht.

Die Beiträge dieses habari! reichen von der Gegenwart bis in die Zukunft der Tätigkeit von responsAbility. Ein letztes Wort sei aber noch einmal der Vergangenheit gewidmet und betrifft unsere Anlegerinnen und Anleger: Sie waren uns im zu Ende gehenden Jahr auch in einem schwierigeren Umfeld ausserordentlich treu. Stetige hohe Mittelzuflüsse und nur sehr geringe Abflüsse werten wir als Vertrauensbeweis und motivieren uns, weiterhin für Social-Investments-interessierte und langfristig orientierte Menschen tätig zu sein. Ihnen gebührt dafür unser besonderer Dank!

Wir wünschen Ihnen nun eine interessante Lektüre und frohe Festtage im Kreise der Ihnen Lieben.

„habari!“ ist unser Newsletter

Er enthält aktuelle Informationen über Aktivitäten und Neuigkeiten rund um Social Investments sowie über unsere Tätigkeiten.

Habari ist ein Wort aus dem afrikanischen Swahili und bedeutet Neuigkeit, Information oder Bericht.



Klaus Tischhauser
Managing Director
responsAbility
Social Investments AG

Im Fokus

Arm sein ist teuer: die Armutsprämie im Visier

In Sanjay Colony, einem Slum der indischen Grossstadt Delhi, leben über vierzigtausend Menschen. Fliessendes Wasser gibt es nicht. Das Wasser muss vom Tankwagen gekauft werden; Preis: 45 Rupien pro Liter. In Delhis Stadtteilen mit Zugang zu Leitungswasser wird dagegen nur sechs bis elf Rupien pro Liter bezahlt. Die Bewohner von Sanjay Colony zahlen also für eine schlechtere Dienstleistung mindestens fünfmal mehr. Gleiches gilt für die Elektrizitätsversorgung, die entweder nicht vorhanden ist oder teurer gekauft werden muss. Für ihre gesundheitliche Versorgung entsteht den Slumbewohnern implizite Kosten: Zwar ist die ärztliche Versorgung unentgeltlich, doch ist ein Arztbesuch mit langen Transportwegen über schlechte Strassen und oft noch längeren Wartezeiten bis zur Konsultation verbunden. Diese alltägliche Realität zeigen Interviews mit den Bewohnern des Slums (www.indiatogether.org/2006/dec/pov-premium.htm).

Arme Menschen sind benachteiligt in ihrem Zugang zu Produkten und Dienstleistungen, dies gilt sowohl für Konsumenten als auch für Produzenten. Es mangelt an grundlegender Infrastruktur, welche im Alltag benötigt wird: Gesundheits- und Energieversorgung, Trinkwasser und Transport. Um sich diese Produkte und Dienstleistungen dennoch zu beschaffen, zahlen Menschen aus unteren Einkommensschichten meist massiv höhere Preise und erhalten dafür schlechtere Qualität. Arm sein ist teuer. Den höheren Preis – die sogenannte Armutsprämie – zahlen weltweit vier Milliarden Menschen, die am unteren Ende der Einkommenspyramide leben.

Die hohen Preise sind nicht zuletzt ein Resultat von geringem Wettbewerb: Staatliche Dienstleistungen sind entweder inexistent oder ungenügend und private Anbieter gibt es wegen der vermeintlich mangelnden Kaufkraft armer Menschen kaum. Dabei ist das Potenzial gross: Zwar ist die Kaufkraft einer einzelnen Familie gering, insgesamt haben die weltweit vier Milliarden armen Menschen jedoch eine geschätzte Kaufkraft von jährlich fünf Billionen USD.

Innovationen können diese Armutsprämie reduzieren. Mikrofinanz hat eindrücklich gezeigt, wie armen, aber unternehmerisch aktiven Menschen dank angepassten Geschäftsmodellen ein verlässlicher und qualitativ guter Zugang zu Finanzdienstleistungen ermöglicht werden kann. Die Kosten sind jedoch, bedingt durch den grossen administrativen Aufwand, für Kleinstkredite nach wie vor relativ hoch. Verglichen mit Wucherzinsen von mehreren hundert Prozent, bedeuten die 30 – 40% für Mikrokredite eine massive Kostenersparnis. So konnte in den letzten Jahren, auf der Basis eines profitablen Businessmodells, eine Industrie aufgebaut werden, die für Millionen von armen Menschen einen Mehrwert geschaffen hat.

Auch in anderen Sektoren entstehen zunehmend innovative Unternehmensansätze, welche an die spezifischen Marktbedingungen der Menschen an der Basis der Einkommenspyramide angepasst sind und direkt deren Lebensqualität verbessern. Ein Beispiel dafür ist die Zusammenarbeit von AuroLab mit dem Aravind Eye Hospital. AuroLab produziert künstliche Linsen zur Operation des grauen Stars, von dem gerade Arme besonders betroffen sind. Dank optimierter Produktion ist es möglich, ein Qualitätsprodukt zu massiv tieferen Kosten zu produzieren. So konnten die Kosten von 100 auf vier USD pro Linse reduziert werden. Die Linsen werden vom Aravind Eye Hospital verwendet, dessen Dienstleistung auch auf tiefer Kostenstruktur und hohem Volumen basiert. Damit wird ermöglicht, dass eine Mehrheit der operierten Menschen an ihre Arbeit zurückkehren können, die sie aufgrund ihrer Erblindung verloren hatten. Die Kosten der Operation werden durch das erhöhte Haushaltseinkommen um ein Mehrfaches gedeckt.

Weitere Beispiele aus der Gesundheitsversorgung oder Bereichen wie Energieversorgung, Wohnungsbau oder Bildung zeigen das Innovationspotenzial von Unternehmensmodellen; Grundvoraussetzungen für den Erfolg sind insbesondere deren Effizienz- und Effektivitätssteigerung und Skalierbarkeit. Solche Businesskonzepte haben das Potenzial, langfristig profitabel zu werden. Deren Wachstum bedingt jedoch die entsprechende Finanzierung.

Warum braucht es dazu den Social Investor, der eine doppelte Rendite sucht? Einerseits handelt es sich um eine junge, wachsende Industrie mit unterschiedlichem Renditeprofil, die den Erwartungen eines Mainstream-Investors noch nicht entspricht. Andererseits sind die benötigten Finanzierungsbeträge heute typischerweise relativ klein. Intermediäre, welche diese Finanzierung heute ermöglichen, führen zu erhöhten Transaktionskosten. Social Investors haben typischerweise eine langfristige Anlageperspektive und sind bereit, heute ein höheres Risiko und eine tiefere Rendite zu akzeptieren. responsAbility sieht in diesen wachsenden Industrien ein grosses Potenzial, das sich in den nächsten Jahren weiterentwickeln wird. Wie das Beispiel Mikrofinanz zeigt, zahlt sich Gutes tun langfristig auch finanziell aus.

Investment News

Peru – Chancen und Risiken in einem führenden Mikrofinanzmarkt

Welches ist der beste Mikrofinanzmarkt? Bereits zum zweiten Mal in Folge konnte Peru in der Bewertung des „Global Microscope on the Micro-finance Business Environment“ die meisten Punkte holen. Auch im Marktrating von responsAbility wird Peru als einer der weltweit führenden Märkte bewertet. Mit Investitionen von 63 Millionen USD in 15 Mikrofinanzinstitutionen (MFI) ist Peru der am stärksten gewichtete Markt im responsAbility-Portfolio.

Dass Peru heute zu den führenden Mikrofinanzmärkten gehört, ist das Resultat einer konsequenten und aktiven Förderung des Sektors dank der Schaffung von geeigneten Rahmenbedingungen. Dazu gehört vorab eine Regulierung, die dem Charakter der Mikrofinanz ebenso wie den spezifischen Risiken Rechnung trägt. Regulatorische Autorität ist die Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS), die eine spezialisierte Einheit führt, welche zur Überwachung der MFI geschaffen wurde. Die Ausgestaltung der peruanischen Regulierung kennt neben dem Bankstatus auch die Regulierung von MFI mit eingeschränkter Lizenz, so ist es zum Beispiel den sogenannten Edpymes nicht erlaubt, Spareinlagen anzunehmen. Dies ermöglicht es auch MFI, die typischerweise aus einer NGO entstanden sind, zu überwachen, ohne dass diese die strengen Auflagen für den Bankstatus vollständig erfüllen müssen.

Das positive Marktumfeld wird gestützt durch ein stabiles politisches Umfeld, das kaum verzerrende Marktinterventionen kennt. Damit unterscheidet sich Peru von seinem Nachbarland Ecuador, das eine Zinsobergrenze kennt. In Bolivien, dessen Regulierung zwar mit der peruanischen vergleichbar ist, hat das politische Klima einen negativen Effekt auf das Investitionsklima, da risikopolitische Interventionen bestehen.

Die attraktiven Bedingungen für einen Markteintritt intensivieren den Wettbewerb. Per Ende 2008 hatten die rund 60 peruanischen MFI ein ausstehendes Kreditportfolio von insgesamt 3,96 Milliarden USD. Sinkende Margen zwingen MFI, ihre Effizienz zu steigern, und gleichzeitig fordern ihre Kunden, dass die MFI eine breite Palette von Finanzprodukten anbieten. Es gibt aber auch Risiken, die zunehmen werden. Zwar sind dank der spezifischen Regulierung in Kombination mit einem funktionierenden Kreditbüro die formalen Bedingungen für einen kompetitiven, gut überwachten Markt geschaffen und Problematiken wie Überschuldung der Kunden können so minimiert werden. Dennoch wird aufgrund des intensiven Wettbewerbs das Risiko der Überschuldung tendenziell zunehmen, während das Marktpotenzial mit der zunehmenden Sättigung abnimmt.

Die Reife des Marktes zeigt sich hauptsächlich in der Konsolidierungs- und Übernahmedynamik: Anhaltendes Interesse besteht sowohl seitens der internationalen Investoren als auch von Lokalbanken. So verkündete die Stiftung der spanischen Bank BBVA im Jahr 2008 die Übernahme von drei MFI, was in der Folge zur Fusion dieser drei MFI führte, die heute unter dem Namen Caja Nuestra Gente besteht. Im September 2009 kaufte die grösste peruanische Bank, Banco de Credito (BCP), die MFI Edyficar. Weiteres Zeichen der Dynamik sind die Transformationen von MFI, so haben die Edpymes Crear Arequipa und Confianza, in die responsAbility via ihre Fonds investiert ist, Ende drittes Quartal 2009 den Status der Financiera erlangt. Der Statuswechsel erlaubt den MFI, Spareinlagen anzunehmen. Dies stellt einen wichtigen Vorteil in der Produktdiversifikation und zur Senkung der Refinanzierungskosten dar.

Der peruanische Mikrofinanzmarkt wächst weiter. Auch wenn damit die Herausforderungen und Risiken zunehmen werden, kann davon ausgegangen werden, dass basierend auf den soliden Rahmenbedingungen Peru auch in den nächsten Jahren zu den führenden Märkten zählen wird.

Research Insight

Kredite für Energie und Bildung – Konsumkredite als Chance für Mikrofinanz?

Konsumentenkredite haben in den letzten Jahren in vielen Entwicklungsländern ein grosses Wachstum erlebt. Sie werden jedoch sowohl in Entwicklungs- als auch Industrieländern oft mit Skepsis betrachtet. Was bedeuten Konsumkredite für Mikrofinanz?

Obwohl Konsum- und Mikrokredite ähnliche Charakteristika haben – insbesondere kleiner Betrag und kurze Laufzeit –, unterscheiden sie sich in zentralen Punkten. Beim Mikrokredit handelt es sich um einen Unternehmenskredit, der ins Gewerbe investiert wird. Dadurch wird zusätzliches Einkommen geschaffen, welches dem Kreditnehmer ermöglicht, den Kredit inklusive Zinsen zurückzubezahlen. Die Vergabe von Mikrokrediten basiert auf einer engen Kundenbeziehung zwischen der Mikrofinanzinstitution (MFI) und dem Kunden und einer sorgfältigen Analyse der Geldflüsse des Haushaltes. Sicherheiten sind meist nicht vorhanden. Beim Konsumkredit hingegen ist der Finanzierungszweck oft nicht bekannt. Die Vergabe wird auf der Grundlage von Sicherheiten entschieden. Kreditnehmer sind typischerweise Arbeitnehmer mit regelmässigem Einkommen, das oft als Sicherheit dient.

Dass Mikrofinanz mehr ist als die Vergabe von Krediten für Kleinstunternehmer, ist heute bekannt. Mikrofinanz bedeutet, umfassenden Zugang zu Finanzdienstleistungen für arme Menschen zu schaffen. Dies beinhaltet nebst der Vergabe von Mikrokrediten auch die Möglichkeit zu sparen, Versicherungsleistungen, Überweisungen und weitere Kreditprodukte wie Konsumkredite. Weil durch Konsumkredite nicht direkt zusätzliches Einkommen geschaffen wird, wie dies beim Mikrokredit der Fall ist, ist die soziale Wirkung umstritten. Ausserdem ist bei Konsumkrediten die Gefahr der Überschuldung des Kreditnehmenden grösser. Ereignisse wie die Überschuldungskrise durch die aggressive Vergabe von Konsumkrediten in Bolivien Ende der 1990er-Jahre haben zu diesem schlechten Ruf beigetragen.

Doch schon seit Längerem bieten viele MFI ihren Kunden zusätzlich zu Mikrokrediten auch Konsumkredite an. Der Anteil an Konsumkrediten am Gesamtportfolio liegt bei manchen MFI im tiefen zweitstelligen Prozentbereich. Mit zunehmender Reife wollen MFI die gesamte Bandbreite an Finanzdienstleistungen anbieten. Zusätzlich zu Mikrokrediten werden an bestehende Kunden Konsumkredite vergeben, um den verschiedenen Ansprüchen des Kunden gerecht zu werden, und nicht zuletzt auch, um diese nicht an die Konkurrenz zu verlieren. Die Kreditvergabe basiert dabei typischerweise auf der bestehenden Beziehung zwischen MFI und Kunden und einer sorgfältigen Kreditanalyse des Haushaltes. Zentral dabei ist der Kundenschutz, dazu gehört eine verantwortungsbewusste Abklärung der Kreditfähigkeit des Kreditnehmers.

Interessant ist jedoch vor allem die Entwicklung von Kreditprodukten mit spezifischem Verwendungszweck. Dazu zählen beispielsweise Kredite für erneuerbare Energiequellen wie Solarpanels oder auch Darlehen für Bildung oder Gesundheitsleistungen. Die Kredite haben den Charakter eines Konsumkredites, denn sie finanzieren den Erwerb eines Produktes oder einer Dienstleistung und generieren direkt kein zusätzliches Einkommen. Diese Finanzprodukte können jedoch eine hohe soziale Wirkung haben, wie das Beispiel der Bildungskredite zeigt. Kurzfristig wird der Kredit zwar für Bildungsleistungen konsumiert und es entsteht kein unmittelbarer Nutzen. Der Ertrag fällt aber langfristig mit dem gesteigerten Bildungsniveau an, das zu einem höherem Einkommen führen kann. Ein zweites Beispiel sind Kredite für Solarlampen mit aufladbarem Akku. Diese erlauben dem Besitzer, nach Sonnenuntergang zu lesen oder zu arbeiten, und die Kinder können ihre Hausaufgaben erledigen. Weiter wird die Sicherheit erhöht und es kann auch die Gesundheitssituation fördern, indem auf schmutzige Lichtquellen wie Öl- oder Kerosinlampen verzichtet wird. Im erweiterten Sinne können auch Hypothekarkredite für Behausung als interessantes Beispiel für Konsumkredite gesehen werden.

responsAbility fördert in Entwicklungs- und Schwellenländern den Zugang zur gesamten Bandbreite von Finanzdienstleistungen, welche speziell auf die Bedürfnisse von armen Menschen zugeschnitten sind. Zu den benötigten Finanzdienstleistungen zählen auch Konsumkredite. responsAbility wird ihre Investitionstätigkeit in Mikrofinanz jedoch weiterhin auf MFI konzentrieren, deren Kernkompetenz im Angebot von Mikrokrediten und Sparmöglichkeiten liegt. Darin sehen wir den grössten Nutzen für den Mikrounternehmer. Kreditprodukte mit einer ausgewiesenen sozialen Wirkung wie beispielsweise für erneuerbare Energiequellen, Bildung, Gesundheit oder Behausung können eine wichtige Ergänzung darstellen. Armut hat viele Dimensionen. Konsumkredite können, wenn der Kundenschutz gewahrt ist, gewisse davon lindern.

Social Performance

Wie viel Rating wollen Investoren?

Mikrofinanzfonds stellen ihren Investoren als zusätzliche Komponente die soziale Rendite in Form einer positiven Wirkung auf Entwicklung in Aussicht. Bis vor Kurzem wurde davon ausgegangen, dass dies bei einer Investition in Mikrofinanz per se der Fall ist. Doch die voranschreitende Kommerzialisierung des Sektors führt vermehrt zu kritischen Fragen. Die Wirtschaftskrise hat diese Dynamik zusätzlich verstärkt. Welche Information ist sinnvoll und welche Art von Information wird von Investoren nachgefragt?

Eine zunehmende Anzahl von Mikrofinanzfonds publiziert einen Social Performance Report, um gegenüber ihren Investoren Rechenschaft über ihre soziale Rendite abzulegen. responsAbility veröffentlicht bereits seit 2005 einen jährlichen Social Performance Report, anfänglich ausschliesslich zum responsAbility Global Microfinance Fund und seit 2008 in Form eines umfassenden Reportings zu den gesamten Investmentaktivitäten der Firma.

Weiter wurden in der Mikrofinanzindustrie seit Anfang Jahr wichtige Schritte getan, um eine transparente und vergleichbare Datenbasis zu schaffen. Im Rahmen der Social Performance Task Force hatte sich die Industrie in einem mehrjährigen, extensiven Stakeholder-Prozess auf 22 zentrale Social-Reporting-Indikatoren geeinigt. Mikrofinanzinstitutionen (MFI) sind nun aufgefordert, auf der Informationsplattform Mixmarket (www.themix.org) nebst ihren Finanzzahlen zusätzlich auch soziale Indikatoren zu publizieren. Dies haben bis heute rund 200 MFI getan. Weiter haben die auf Mikrofinanz spezialisierten Ratingagenturen ein Social Rating entwickelt, das zunehmend nachgefragt wird, dies sowohl von Investoren als auch von MFI selbst.

Doch wie wissen Investoren, welcher Mikrofinanzfonds eine höhere soziale Rendite generiert? In Anlehnung an die für die SRI-Industrie entwickelten Transparenzleitlinien werden von verschiedenen Seiten Initiativen angestoßen, um eine ebensolche Bewertung für Mikrofinanzfonds zu entwickeln. Entspricht dies heute einem Investorenbedürfnis? Ein Blick auf die SRI-Fondsindustrie legt nahe, dass ein Mikrofinanzfonds-Rating zum jetzigen Zeitpunkt kein vordringliches Anliegen ist.

Das Ziel der Entwicklung der Eurosif-Transparenz-Leitlinien für Publikumsfonds ist es, darzulegen, wie nachhaltig Fonds sind, die als nachhaltig klassifiziert werden, oder wie es in den Leitlinien heisst: „[Es] soll die Möglichkeit für Fonds [bieten], aktiv ihren Ansatz in Bezug auf Nachhaltigkeit darzulegen und so Dritten gegenüber das eigene Vorgehen transparent zu machen.“ Per September 2009 betrifft das 306 Fonds mit einem Volumen von 29 Milliarden Euro, die im deutschsprachigen Raum als nachhaltige Anlagen zum öffentlichen Vertrieb zugelassen sind. Basierend auf einem positiven oder negativen Screening werden kotierte Firmen auf ihre Nachhaltigkeit bewertet. Das Investment-Universum ist unscharf abgesteckt und umfasst die ganze Breite an Industrien.

Die Forderung nach Transparenz und Vergleichbarkeit von Mikrofinanzfonds ist berechtigt. Die Anlage ist jedoch im Vergleich zu Nachhaltigkeitsfonds ganz anders: Mikrofinanz ist ein klar definierter Begriff, das Investment-Universum ist überschaubar und umfasst eine Industrie. Damit bleibt für die Mikrofinanzfonds wenig Spielraum, um sich gegenüber den anderen Mikrofinanzfonds zu differenzieren. Auch die Anzahl Fonds, die investierbar sind, ist sehr begrenzt und daher übersichtlich; zugelassene Publikumsfonds gibt es beispielsweise in der Schweiz nur einen. Die heutige Fondsregulierung für Mikrofinanz erlaubt nur eine nationale Regelung. Das Mikrofinanzlabel Luxflag bietet eine für das aktuelle Mikrofinanzfondsangebot angemessene Transparenz. Zwar beschränkt sich die Auszeichnung auf Luxemburger Fonds, dort ist heute jedoch auch die Mehrheit der Mikrofinanzfonds aufgelegt.

responsAbility erachtet Transparenz als zentrale Forderung an die Finanzindustrie insgesamt und bietet deshalb seinen Investoren volle Transparenz bezüglich seiner Fonds, um so den Vergleich mit anderen Investmentfonds zu ermöglichen. Es bestehen daher keine prinzipiellen Vorbehalte bezüglich Ratings für Fonds. In Anbetracht der noch anstehenden Aufgaben, welche die noch immer junge Mikrofinanzindustrie zu bewältigen hat, scheint uns dieses Anliegen zum heutigen Zeitpunkt jedoch von untergeordneter Wichtigkeit. Mit der Etablierung und Verwendung von gemeinsamen Social-Performance-Indikatoren werden heute auf dem Weg zu mehr Transparenz in der Industrie wichtige Schritte getan. Handlungsbedarf besteht weiterhin in der Reduktion der Transaktionskosten, beispielsweise in der noch immer geringen Verwendung von Mikrofinanzratings für Investitionen in MFI.

Netzwerk

Interview mit Raghuvver Mendu, VenturEast

VenturEast ist ein erfahrener Fund Manager mit Sitz in den indischen Städten Hyderabad und Chennai. Mit einem erfahrenen Team von 19 Profis verwaltet VenturEast gegenwärtig 5 Fonds. VenturEast konzentriert sich auf den Aufbau von Marktführern, die sich den Anforderungen im ländlichen und im halbstädtischen Indien sowie dem Bedarf von kleinen und mittleren Unternehmen stellen. VenturEast versucht dabei, Firmen zu finden, welche grundsätzliche Bedürfnisse wie Zugang zu Finanzdienstleistungen, Angebot an Gesundheitsdiensten, Lebensmittelqualität und -verfügbarkeit, Wasser, Abfallentsorgung und Energie etc. abdecken. Die Investitionen von VenturEast werden meist in mehreren Anlagerunden hauptsächlich bei Firmen in Start-, Früh- und Wachstumsphase getätigt, wobei die Beteiligungsgrößen von weit unter 5 Millionen USD bis zu 15 Millionen USD reichen können.

Mit einem Produkt für qualifizierte Investoren ist responsAbility in einen der Fonds von VenturEast finanziert und profitiert somit von den soliden Kenntnissen des Unternehmens über den indischen Markt. responsAbility hat mit Raghuvver Mendu, einem der Gründer von VenturEast, in Zürich ein Interview geführt. Raghuvver Mendu ist einer der General Partner von VenturEast und befasst sich mit der Aufstellung und Strukturierung der Fonds.

responsAbility: Herr Raghuvver Mendu, könnten Sie uns beschreiben, was VenturEast ist und worum es in Ihrem Geschäft geht?

Raghuvver Mendu: VenturEast ist ein ausgesprochen erfahrener Fund Manager in Indien, der jetzt bereits mit der dritten Generation von Fonds arbeitet und nahezu 300 Millionen USD verwaltet. Wir sind Fondsverwalter mit unternehmerischen Wurzeln, gehören weder einer öffentlichen indischen oder internationalen Institution an, noch werden wir von einer solchen Institution unterstützt.

Bei der Kapitalbeschaffung arbeiten wir einerseits mit internationalen Investoren wie responsAbility, mit Entwicklungsfinanzinstituten wie der Weltbank, der IFC und grossen internationalen Firmen sowie in Partnerschaften mit starken indischen und ausländischen, institutionellen Investoren zusammen. Da wir über die notwendigen Marktkenntnisse bei kleinen und mittleren Unternehmen in Indien verfügen, können wir unseren Investoren die beste Anlage ihrer Mittel garantieren. Bisher konnten wir fast 50 Investitionen verzeichnen.

responsAbility: Was unterscheidet VenturEast von anderen Privatkapitalfonds-Verwaltern in Indien?

Raghuvver Mendu: VenturEast steht für zwei Dinge, die uns stark von anderen Firmen abheben. Erstens sind wir bereits seit 12 Jahren (seit 1997) in der Finanzierung von Unternehmen in der Startphase tätig und haben dabei ein gewisses Risiko in Kauf genommen. Wir arbeiten wahrscheinlich schon am längsten mit dieser Vorgehensweise in Indien, während die meisten anderen Fondsverwalter, die sich uns vorübergehend angeschlossen haben, diesen Weg zugunsten von Investitionen von Privatkapital schon wieder verlassen haben. Zweitens haben wir immer versucht, eine Vorreiterrolle einzunehmen und als Fondsverwalter innovativ zu sein: Wir haben Mitte der 1990er-Jahre die erste Privatisierung eines Risikofonds in Indien vorgenommen und eine öffentlich-private Partnerschaft (PPP) mit der Regierung des indischen Bundesstaates Andhra Pradesh gebildet. Wir haben den ersten Fonds mit Schwerpunkt Life Sciences in Indien und den ersten Startkapital- und Gründerfonds zur Unterstützung neu gegründeter Firmen ins Leben gerufen. Erst kürzlich haben wir einen Mikrokapitalfonds, zur Unterstützung sozial benachteiligter Unternehmer im alltäglichen Geschäft, gegründet. Wir waren möglicherweise auch der erste Fondsverwalter, der einen Fonds mit Konzentration auf das untere Ende der Einkommenspyramide und ländliche Firmen ins Leben gerufen hat.

responsAbility: Warum konzentriert sich VenturEast auf die Start- bzw. Frühphasenkapitalisierung?

Raghuvver Mendu: In Indien gibt es in dieser Phase der Firmengründung einen riesigen Bedarf. Gleichzeitig erfahren junge Firmen in diesem Zeitraum ihre grösste Wertsteigerung. In dieser Phase bestehen sie hauptsächlich aus einer sehr guten Idee, aber die Umsetzung und der Ausbau dieser Idee haben noch nicht stattgefunden. Die Wertentwicklung steht also ganz am Anfang. Ausserdem steht der Risikokapitalsektor auf einem entwickelten Markt für etwa 15 bis 25% der gesamten Privatkapitalinvestitionen. In Indien liegen wir jedoch immer noch bei etwa 5%. Wir haben einen Spezialfonds gebildet, um die Gründung kleiner und mittlerer Unternehmen zu fördern, und in diesen Fonds ist auch responsAbility investiert.

responsAbility: Warum fehlen diese Risikokapitalstrukturen und Anbieter von Finanzdienstleistungen für kleinere Unternehmen in Indien?

Raghuvver Mendu: Dazu gibt es unterschiedliche Ansichten. Wir meinen, dass die Fondsverwalter (einige davon mit ihren ersten Fonds) und die sogenannten Limited Partners hinter ihnen (die meisten davon sind Erstinvestoren in Indien) sich aus natürlichen Gründen in der starken Wachstumsphase Indiens in den letzten Jahren auf die leichteren Investitionsziele konzentriert haben. Es entstanden grosse Privatkapital-Wachstumsfonds und es wurde viel Geld in Unternehmen investiert, die angeblich vor dem Börsengang standen. Mittlerweile hat sich das Wachstum in Indien jedoch verlangsamt und die weniger wettbewerbsfähigen Unternehmen sind nicht in der Lage, von diesem Wachstum zu profitieren. Folglich stehen die meisten der Unternehmen, die nur vom Wachstumsschub Indiens getragen wurden, stark unter Druck, und ihre Wachstumsschmerzen werden noch dadurch verstärkt, dass die öffentlichen Bewertungen sich am Boden befinden. Jetzt herrscht weltweit eine Kapitalknappheit, sodass einige Fondsverwalter nicht über das notwendige Kapital verfügen oder zu noch weniger Risiko neigen und es natürlich nicht wagen, Investitionen in Firmenneugründungen oder kleine/mittlere Unternehmen vorzunehmen, mit denen sie wenig Erfahrung haben. Dadurch

bleibt dieser Risikokapitalsektor der kleinen und mittleren Unternehmen Spezialanbietern wie uns vorbehalten. Ausserdem haben wir erkannt, dass neben dem als operative Unterstützung wirklich wertvollen Risikokapital für unsere Portfoliogesellschaften die Beratung und Begleitung von VenturEast ausgesprochen wichtig ist. Auf diese Weise können wir bei unseren Portfoliogesellschaften einen nachhaltigen und leistungsfähigen Betrieb sowie effizientes Wachstum sicherstellen und fördern.

responsAbility: Aus welchen Gründen konzentrieren Sie Ihre Investitionen auf Südindien?

Raghuveer Mendu: Im Süden Indiens gibt es viele wirtschaftliche Aktivitäten. In den Gegenden von Mumbai, Pune, Hyderabad, Chennai und Bangalore sind die ausschlaggebenden Triebfedern des Technologiebooms in Indien, aber auch die traditionellen Branchen beheimatet. Wir beachten zwar auch andere Landesteile, aber hier liegt unser Hauptaugenmerk. Wir sehen Südindien als glückliche Kombination aus wichtiger wirtschaftlicher Tätigkeit und geografischer Reichweite.

responsAbility: In welche Arten von Unternehmen investieren Ihre Fonds?

Raghuveer Mendu: Es sind kleine und mittlere Unternehmen, die schwerpunktmässig den halbstädtischen und den ländlichen Markt bedienen. Hauptkriterien sind die Binnenmarktnachfrage und der grundsätzliche Bedarf in Bereichen wie Bildung, Wasser, sauberer Energie sowie Lebensmitteln und Getränken. Wir konzentrieren uns stark auf kapitaleffiziente Geschäftsmodelle. Diese Schwerpunkte sind uns zwar nicht neu, sie sind aber in den gegenwärtigen Zeiten der Kapitalverknappung noch wichtiger geworden. Wir sind auch ständig auf der Suche nach Unternehmen, die Technologien intelligent einsetzen und Produkte und Dienstleistungen in diesen Sektoren anbieten. Dabei kann es sich um Technologieentwickler oder Unternehmen handeln, die Technologie in strategische Vorteile umsetzen. Wenn die indische Wirtschaft wächst, werden alle diese Sektoren zur Förderung des Wachstums benötigt. Die Lücke zwischen Angebot und Nachfrage in diesen Sektoren wächst. Sie muss jedoch verringert werden, damit die indische Wirtschaft wachsen kann. Wir konzentrieren uns auf den Bedarf in Indien zur Befriedigung der Bedürfnisse von Volk und Wirtschaft. Diese Sektoren sind die Branchen, in denen mit Wachstum zu rechnen ist. Natürlich werden auch andere Sektoren wachsen, aber wir sind der Ansicht, dass wir gerade hier zu einer positiven Entwicklung beitragen können.

responsAbility: Können Sie uns ein Beispiel für ein kleines oder mittleres Unternehmen in Ihren Fonds nennen?

Raghuveer Mendu: Eine Firma mit Schwerpunkt Bewässerungs-, Wasserversorgungs- und Kanalisationsinfrastruktur in halbstädtischen und ländlichen Märkten ist Sai Sudhir. Durch den Aufbau einer kosteneffizienten Bewässerungs-, Wasserversorgungs- und Kanalisationsinfrastruktur trägt dieses Unternehmen zur Verbesserung des Lebensstandards in halbstädtischen und ländlichen Gegenden bei.

Das Unternehmen wurde in Hyderabad gegründet und beschäftigt über 900 Mitarbeiter im halbstädtischen Bereich und im BOP-Sektor (als BOP wird die Bevölkerung am unteren Teil der Welteinkommenspyramide bezeichnet). Das Unternehmen konnte bereits Erfolge vorweisen. Wir haben es dabei unterstützt, ein Betreibergeschäftsmodell zu entwickeln, das den in den ländlichen und halbstädtischen Gegenden offensichtlich vorhandenen Bedarf decken sollte. Wir haben das Unternehmen ermutigt, seine Leistungsfähigkeit auf andere Bereiche wie Abfallwirtschaft und Strassenbeleuchtung in Gemeinden auszuweiten. Selbstverständlich leisten wir auch Unterstützung bei der normalen Kapitalnutzung, Kapitalbeschaffung und der Einführung in neue, saubere Technologien.

responsAbility: Wie sieht der Auswahlprozess der Unternehmen in Ihrem Fondsportfolio aus?

Raghuveer Mendu: Wir erhalten die Namen potenzieller Firmen auf unterschiedlichen Wegen, von Dritten, durch Empfehlungen und über unsere eigenen Quellen. Wir suchen Unternehmen, welche ihre Produkte auf eine grosse Nachfrage ausrichten. Angesichts unserer Konzentration auf die halbstädtischen und ländlichen Märkte sowie die kleinen und mittleren Unternehmen achten wir besonders auf Firmen, die ihre Produkte auf diesen Märkten in den von uns definierten Sektoren anbieten. Sobald wir uns diese Unternehmen näher anschauen, analysieren wir die Geschäftsleitung detailliert. Danach überprüfen wir, ob dieses Unternehmen etwas Einzigartiges vorzuweisen hat, das es von anderen unterscheidet und ihm ein Alleinstellungsmerkmal verleiht. Wenn all diese Kriterien erfüllt sind, lassen wir das Unternehmen durch unseren Prozess der Unternehmens- und Investitionsprüfung laufen, bevor wir die Entscheidung zur Investition fällen. Normalerweise investieren wir in weniger als 2% der uns vorgelegten Unternehmen.

responsAbility: Bieten Sie neu gegründeten Firmen auch Beratung und Schulung an? In welchen Bereichen wird diese Unterstützung normalerweise benötigt?

Raghuveer Mendu: Ja, wir bieten jungen Unternehmen Beratungsdienste an. Am meisten wird diese Beratung bei der Finanzplanung und -kontrolle benötigt. Wir bauen Prozesse auf, mit denen die Unternehmen wachsen können. Ausserdem bieten wir Verkaufs-, Personal-, Strategie- und Führungsberatungen an. Unser Investitionsteam arbeitet in diesem Bereich aktiv mit den Unternehmen zusammen. Als Ausbildung haben diese meist ein Grundstudium in einem technischen Bereich oder auf dem Gebiet der Buchhaltung und Finanzen. Aber es gibt auch höhere Studienabschlüsse wie Master und sogar die eine oder andere Promotion. Diese Leute können auch erhebliche Arbeitserfahrungen mit Funktionen und Anlagen vorweisen.

Neben unseren eigenen Mitarbeitern setzen wir auch unsere Branchenkontakte und Akademiker ein und stellen Kontakte zu diesen Unternehmen her. Diese Fachleute haben die Funktion von Beratern, die Experten im jeweiligen Bereich sind und über den richtigen Hintergrund und die notwendigen Erfahrungen mit funktionellen und hierarchischen Strukturen verfügen. Bei Personalfragen haben wir sogar eine Personalfirma beauf-

tragt, diese Unternehmen dahingehend zu unterstützen, dass sie in die Lage versetzt werden, passende Strukturen und Richtlinien aufzubauen. Noch wichtiger sind jedoch die Führungsrichtlinien, die den Unternehmern vermittelt werden.

responsAbility: **Wie wirkt sich das gegenwärtige wirtschaftliche Umfeld auf die Unternehmen im Portfolio der VenturEast-Fonds aus?**

Raghuveer Mendu: Die Wirtschaft musste einige Rückschläge hinnehmen, aber Indien bleibt der am zweitschnellsten wachsende Wirtschaftsraum. Die Binnennachfrage ist weiterhin stabil und der Hauptantrieb für wirtschaftliches Wachstum. Es gibt viele Möglichkeiten für Unternehmen, die fundamentale Bedürfnisse wie Bildung, Wasser, Energie, Lebensmittel und Getränke bedienen. Die Unternehmen müssen jedoch auch achtsam und sorgfältig planen und ihr Kapital effizient einsetzen.

responsAbility: **Wie sehen Ihre Zukunftspläne aus? Welche Sektoren wollen Sie in Zukunft abdecken?**

Raghuveer Mendu: Wir werden uns weiterhin auf die halbstädtischen und ländlichen Bereiche und auf Unternehmen konzentrieren, die Produkte für die fundamentalen Verbraucherbedürfnisse anbieten. Wir planen die Einrichtung eines Life Funds, der sich auf den Gesundheits- und Pharmabereich sowie die gesamte Lebensmittelproduktionskette konzentriert, von der Landwirtschaft bis hin zur Lebensmittelverarbeitung.

PinBoard

responsAbility Corporate News

Wir begrüßen Claudia Schönbacher und Andrea Canepa im Corporate-Services-Team sowie Priyanka in der Abteilung Research. Wir verabschieden uns von Deborah Calzolari und danken ihr für ihre Mitarbeit.

News

Women's Finance Award 2009 für Rosmarie Michel

Rosmarie Michel, Beirätin von responsAbility, ist die diesjährige Preisträgerin des Women's Finance Award.

Der Women's Finance Award wird jährlich im Rahmen der Women's Finance Conference des Instituts für Finanzdienstleistungen Zug (IFZ) der Hochschule Luzern – Wirtschaft, vergeben. Die Auszeichnung erhält jeweils eine Frau, die einen ausserordentlichen Beitrag für Frauen in der Schweizer Finanzdienstleistungsindustrie oder in Finanzfunktionen geleistet hat. Der Companion Award ging dieses Jahr an Mary Ellen Iskenderian, Präsidentin und CEO von Women's World Banking (WWB).

responsAbility ist Mitglied beim Forum Nachhaltige Geldanlagen

Das Forum Nachhaltige Geldanlagen e.V. (FNG) fördert die Entwicklung nachhaltiger Geldanlagen und setzt sich für eine Verbesserung der rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen ein. Da Nachhaltigkeit im Finanzsektor für responsAbility ein zentrales Anliegen ist, setzen wir uns als Mitglied des Forums dafür ein, dass Geldanlagen mit einer sozialen Rendite in der Finanzdienstleistungsbranche an Bekanntheit gewinnen.

Events

3.-5.2.2010

FONDS'10, Kongresshaus Zürich

responsAbility nimmt wieder an der grössten Schweizer Finanzmesse, der FONDS'10, teil.

Treffen Sie uns an unserem Stand P08 im 1. OG oder besuchen Sie unsere Referate:

Am Tag für Fachbesucher, dem 2. Februar, hält Klaus Tischhauser, Geschäftsführer von responsAbility das Referat „Private Equity in Frontier Markets: das Potenzial an der Base of the Pyramid“.

Am Publikumstag, dem 4. Februar, hält Jürg Kohler, Senior Relationship Manager bei responsAbility, das Referat „Mikrofinanz: Wurden die Versprechen gehalten? Rückblick und was die Zukunft bringt“.

Kostenlose Eintrittsgutscheine können unter info@responsAbility.com bestellt werden.

10./11.3.2010

Microfinance Investment Summit, Genf

responsAbility nimmt an der Konferenz teil.

Die Frage

In der neuen Rubrik „Die Frage“ werden wir in Zukunft Leserfragen beantworten. Haben Sie eine Frage in Bezug auf Social Investments, dann senden Sie uns diese an info@responsAbility.com. In der nächsten Ausgabe des habari! werden wir diese gerne für Sie beantworten.

Aktuelle Studien und Bücher

„The Blue Sweater: Bridging the Gap Between Rich and Poor in an Interconnected World“, Jacqueline Novogratz, Rodale Books, 2009

In „The Blue Sweater: Bridging the Gap Between Rich and Poor in an Interconnected World“ erzählt die Amerikanerin Jacqueline Novogratz die Geschichte ihres Werdegangs von einer erfolgreichen Bankerin zur Nonprofit-Venture-Investorin in Entwicklungsländern. Sie zeigt anhand ihres Lebensweges, wie sich Philanthropie und Banking verbinden lassen, und beschreibt eindrücklich ihre Erfahrungen in einem Mikrofinanzprojekt für Frauen in Ruanda. „The Blue Sweater“ ist ein inspirierendes Buch, das einem auf eine spannende Reise

von Virginia über Ruanda bis nach Indien mitnimmt und die Möglichkeiten, aber auch Herausforderungen von Social Investments aufzeigt.

In eigener Sache

An dieser Stelle bedankt sich das responsAbility-Team herzlich für Ihr Vertrauen! Wir wünschen Ihnen und Ihrer Familie frohe Festtage und einen guten Start ins neue Jahr. Wir freuen uns, Sie im Jahr 2010 wieder als Leserin oder Leser zu begrüßen.

Disclaimer

Dieses Dokument wurde von der responsAbility Social Investments AG (nachfolgend «responsAbility») mit grösster Sorgfalt und nach bestem Wissen und Gewissen erstellt. responsAbility gibt jedoch keine Gewähr hinsichtlich Inhalt und Vollständigkeit und lehnt jede Haftung für Verluste ab, die sich aus der Verwendung dieser Informationen ergeben. Die in diesem Dokument geäusserten Meinungen sind diejenigen von responsAbility zum Zeitpunkt der Redaktion und können jederzeit und ohne Mitteilung geändert werden. Ist nichts anderes vermerkt, sind alle Zahlen ungeprüft. Das Dokument dient ausschliesslich Informationszwecken und der Nutzung durch den Empfänger. Es stellt weder ein Angebot noch eine Empfehlung zum Erwerb oder Verkauf von Finanzinstrumenten oder Bankdienstleistungen dar und entbindet den Empfänger nicht von seiner eigenen Beurteilung. Insbesondere ist dem Empfänger empfohlen, allenfalls unter Beizug eines Beraters, die Informationen in Bezug auf die Vereinbarkeit mit seinen eigenen Verhältnissen, auf juristische, regulatorische, steuerliche u. a. Konsequenzen zu prüfen. Dieses Dokument darf ohne schriftliche Genehmigung der responsAbility weder auszugsweise noch vollständig vervielfältigt werden. Es richtet sich ausdrücklich nicht an Personen, deren Nationalität oder Wohnsitz den Zugang zu solchen Informationen aufgrund der geltenden Gesetzgebung verbieten. Mit jeder Anlage sind Risiken, insbesondere diejenigen von Wert- und Ertragsschwankungen, verbunden. Zu beachten ist, dass historische Renditeangaben und Finanzmarktsszenarien keine Garantie für zukünftige Ergebnisse sind. Bei Fremdwährungen besteht zusätzlich das Risiko, dass die Fremdwährung gegenüber der Referenzwährung des Anlegers an Wert verliert. Der responsAbility Global Microfinance Fund ist ein Anlagefonds luxemburgischen Rechts, welcher für den Vertrieb in der Schweiz als ausländischer Anlagefonds mit besonderem Risiko zugelassen ist. Der responsAbility Global Microfinance Fund legt in Wertpapieren an, durch die Finanzdienstleistungsunternehmen in weniger entwickelten Ländern finanziert bzw. refinanziert werden. Die Anleger werden ausdrücklich auf die im Prospekt erläuterten Risiken und auf die geringere Liquidität und erschwerte Bewertbarkeit der oftmals nicht kotierten und nicht gehandelten Anlagen des Fonds aufmerksam gemacht und müssen bereit sein, auch erhebliche Kursverluste bis hin zum Totalverlust hinzunehmen. Die Risiken des Fonds sind nicht mit anderen Fonds vergleichbar, die in Schuldverschreibungen von Emittenten in entwickelten Ländern anlegen. Deshalb sollten die Anteile am responsAbility Global Microfinance Fund beim Anleger nur einen geringen Teil seines Portefeuilles ausmachen und die Anteile sollten innerhalb eines diversifizierten Portefeuilles gehalten werden. Die Verwaltungsgesellschaft und der Anlageberater sind jedoch bemüht, die Risiken durch eine strenge Auswahl der Anlagen und eine adäquate Risikostreuung zu minimieren. Vertreter in der Schweiz ist die Credit Suisse Asset Management Funds, Zürich. Zahlstelle in der Schweiz ist die Credit Suisse, Zürich. Zeichnungen sind nur auf Basis des aktuellen Verkaufsprospekts und des letzten Jahresberichtes (bzw. Halbjahresberichtes, falls dieser aktueller ist) gültig. Der Prospekt, die Vertragsbedingungen sowie die Jahres- und Halbjahresberichte können bei der Credit Suisse Asset Management Funds, Zürich, und bei allen Vertriebspartnern kostenlos bezogen werden.