

Entwicklungshilfe ist eine alternative Anlageklasse

Swisscontact prüft die Wirksamkeit der Projekte – Mikrofinanz ist mit herkömmlichen Kreditmärkten nicht korreliert

ELISABETH TESTER

Hilfe zur Selbsthilfe. Das ist das Motto von Swisscontact, der Entwicklungsorganisation der Schweizer Privatwirtschaft, die ihr 50-Jahre-Jubiläum feiert. Getragen wird sie unter anderem von Holcim, Kaba, Nestlé, Novartis, CS Group und UBS. Wie erfolgreich diese Hilfe ist, soll die letzte Woche präsentierte Studie zur Wirkung der Swisscontact-Projekte zeigen.

Urs Egger, Geschäftsführer der Stiftung, charakterisiert Swisscontact als Bindeglied zwischen Wirtschaft und Entwicklungshilfe. Trotz breiter Produktpalette liegt der Schwerpunkt der Wirtschaftsförderung im Privatsektor, auch wenn je nach Projekt verschiedene Aspekte unterschiedlich gewichtet würden. Die Hauptaktivitäten von Swisscontact konzentrieren sich auf die Berufsbildung, Mikrofinanz, Hygiene und ökologische Seiten der Technik.

Meist werden Projekte für Auftraggeber durchgeführt, teilweise handelt es sich aber auch um eigene Initiativen. In Zürich sind 25 – weltweit projektbezogen rund 500 – Mitarbeiter beschäftigt. Projektgebundene Bundesbeiträge und Spenden, die hauptsächlich aus der Wirtschaft stammen, deckten 2008 knapp ein Viertel des Aufwandes von rund 45 Mio. Fr. Der Rest finanziert sich durch Aufträge des Bundes und Anderer sowie erbrachte Leistungen. Die Gelder fliessen zu 95% in Projekte, der Wirkungsgrad ist also gross und die Administrationskosten (Overhead) klein. Neue Niederlassungen in Deutschland und den USA sollen Mittel der EU und amerikanischer Geldgeber anziehen.

Die Hilfe wirkt

Die von der sozioökonomischen Forschungs- und Beratungsfirma Rütter+ Partner durchgeführte Studie zur Wirkungsmessung der Wirtschaftsförderung stellt Swisscontact grundsätzlich ein gutes Zeugnis aus. Die Resultate basieren auf einem Schema, das die wirtschaftlichen Wirkungsketten der Projekte erfasst, aber auch gesellschaftliche und ökologische Aspekte berücksichtigt (vgl. Grafik).

Die Studie bestätigt die nachhaltige

Wirksamkeit der Entwicklungsarbeit, insbesondere in den Bereichen Beschäftigung und Einkommen. Viele (indirekte) Effekte sind gemäss Heinz Rütter jedoch kaum zu erfassen oder zu beweisen, und er betont die allgemeine Problematik der Datenerhebung in Entwicklungsländern. Das Messen von Prozessen sei zudem schwieriger als das Messen von Infrastruktur. Gemäss Egger ist der beste Wirkungswirkungsindikator der wirtschaftliche Erfolg des Partners. Langfristige Beobachtungen sind jedoch nötig und wünschenswert.

Swisscontact legt den Ansatz ihrer Entwicklungsstrategie selten auf Zielgruppen der Mikroebene, wie Kleinbauern, Kleinunternehmen, Lehrlinge und Frauen. Der Schwerpunkt liegt mehrheitlich auf der Mesoebene: der Zusammenarbeit mit institutionellen Akteuren und Organisationen wie Bildungseinrichtungen und Finanzinstitute. Dies ermöglicht erst die grosse Reichweite der Projekte.

Mikrofinanz für Arme...

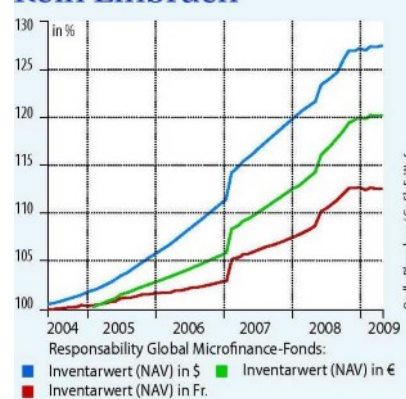
So vergibt Swisscontact im Normalfall selbst keine Kleinstkredite, ist aber schon seit den Neunzigerjahren im Finanzierungsbereich aktiv. KMU in Entwicklungsländern sollen Zugang zu Krediten und Sparangeboten erhalten, insbesondere auch Kleinstunternehmen, Einzelpersonen oder Familien. Diese kämpfen oft täglich ums Überleben, und die Suche nach Finanzmitteln ist ergebnislos – einzig Mikrofinanzinstitute (MFI) bieten Hilfe.

Swisscontact ist in der Beratung der Angebots- und Nachfrageseite des Markts für Mikrofinanzdienstleistungen engagiert. Unternehmen und Privatpersonen lernen beispielsweise Betriebs- und Buchführung, Banken und MFI lernen die Kreditwürdigkeit von Mikrounternehmen realistisch einzuschätzen. Der Wirtschaftsförderer bildet Mitarbeiter von MFI aus und hilft beim Aufbau entsprechender Geschäftsstrukturen und Institute.

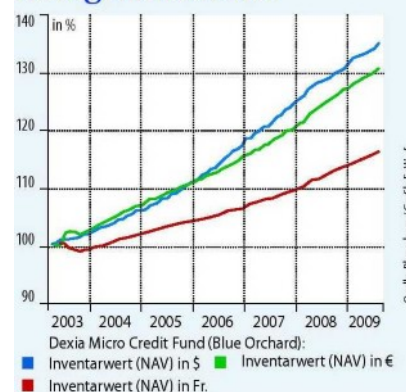
Er kann ebenfalls ein Bindeglied sein zwischen MFI und Hedge Funds oder Banken, die Gelder von Investoren platzieren wollen. Swisscontact ist zwar nicht in der Abwicklung der Finanzierungen und

in der Kreditvergabe aktiv, beurteilt jedoch die Qualität von MFI im Auftrag von potenziellen Investoren.

Kein Einbruch



Stetig nach oben



... und für Anleger

Investoren haben Mikrofinanz seit einigen Jahren als alternative Anlageklasse entdeckt (vgl. FuW Nr. 42 vom 30. Mai). Mikrofinanzfonds wie der Global Microfinance Fund (von Credit Suisse aufgelegt und von Responsibility Social Investments bewirtschaftet) und der Dexia Micro-Credit-Fund (mit Blue Orchard als Investment Manager) investieren breit diversifiziert in Forderungspapiere von MFI mit kurzer bis mittlerer Laufzeit. Zusätzlich können einige Fonds Aktien von MFI halten und in fairen Handel investieren.

Die Anlagen eignen sich nicht nur für Investoren, die einen sozialen Nutzen er-

zielen und nachhaltig investieren möchten, auch der finanzielle Erfolg kann sich sehen lassen: Die Fonds haben sich in der Krise gut gehalten (vgl. Grafiken), und die Korrelation (statistische Abhängigkeit) zu anderen Anlageklassen ist tief.

Der Mikro-Kreditmarkt zeigt auch wenig Gemeinsamkeiten zum herkömmlichen Kreditmarkt, da die Empfänger wegen der fehlenden Sicherheiten gar keine normalen Kredite erhalten würden. Mikrokredite werden – auch dank sozialem Druck des direkten Umfelds – sehr gut bedient, die Ausfallquote ist gering.

Die Finanzkrise ist jedoch auch an MFI nicht spurlos vorbeigegangen. Hedge Funds und andere Investoren, die neben der Entwicklungshilfe die Hauptfinanzierungsquelle für die Darlehen sind, mussten Gelder abziehen, um anderen Verbindlichkeiten nachzukommen. So gerieten auch MFI teilweise in Finanzierungsnot, und die Entwicklung des Sektors wurde gebremst. Das kann nach dem schnellen Wachstum jedoch Chance für eine Konsolidierung sein.

Projektbeispiel: Förderung der praktischen Berufsbildung

