

Euro Bangla Foundation



Microfinance

zur Erlangung des Grades Master of Science

Modul: Microfinance

Hochschule Liechtenstein

Claudio Nardi
Bardellaweg 28
9494 Schaan

Christof Brockhoff
Gebhartstorkel 10
9494 Schaan

Executive Summary

Dieser Report beschäftigt sich mit der Euro Bangla Foundation (EBF), einer nicht-politischen, demokratischen und freiwilligen Hilfsorganisation bzw. Mikrofinanzinstitution (MFI) mit Sitz in Liechtenstein. Hauptziel der EBF ist es, unterprivilegierten Menschen in den Dörfern des Distrikts Shariatpurs in Bangladesch – und möglicherweise auch darüber hinaus – eine selbständige Erwerbstätigkeit zu ermöglichen. Hierfür gewährt die EBF bedürftige Menschen sowohl Zugang zu Finanzdienstleistungen, konzeptioneller Planung, Training und Beratung.

Dieser Report zeigt auf, dass die EBF alle Voraussetzungen erfüllt, um mit Hilfe von Technical Assistance – was einer finanziellen und fachlichen Unterstützung durch eine erfahrene Entwicklungshilfeorganisation entspricht – so zum Beispiel der Liechtensteinische Entwicklungsdienst (LED) – ihre Aktivitäten weiter zu professionalisieren und sich von einer sogenannten Tier-drei MFI zu einer profitablen und für kommerzielle Investoren interessant werdende Tier-zwei MFI zu entwickeln.

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Types of MFIs	4
Abbildung 2: Erfolgsrechnung Landwirtschaft	9
Abbildung 3: Erfolgsrechnung Milchkühe	10
Abbildung 4: Erfolgsrechnung Nähmaschinen	11
Abbildung 5: Anzahl Kreditnehmer	11
Abbildung 6: Kreditvolumen und Kreditrückzahlung	12
Abbildung 7: Durchschnittlicher Kredit	12
Abbildung 8: Einlagen und Spenden	13
Abbildung 9: Return on Funding	13
Abbildung 10: EBF Spenden	14

Inhaltsverzeichnis

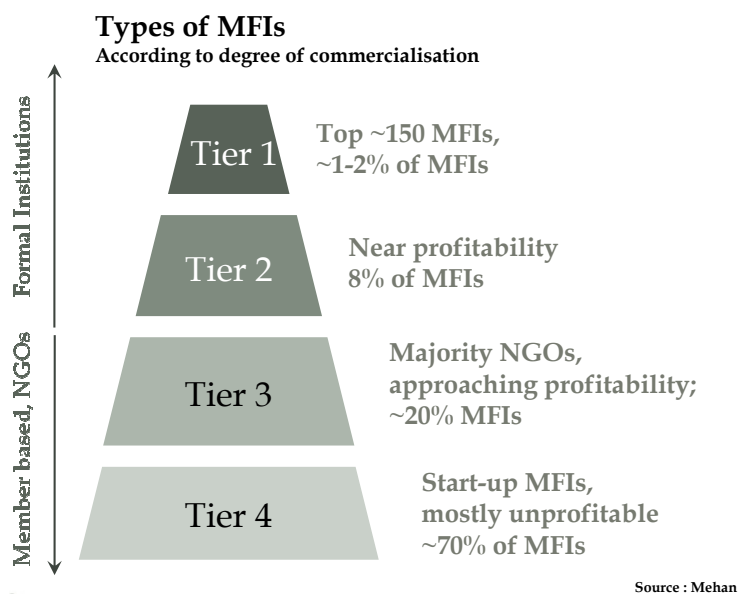
Executive Summary	2
Abbildungsverzeichnis	3
1. Einleitung	5
2. Über Bangladesh	6
3. Allgemeine Übersicht über Mikrokredite	7
4. Die Euro Bangla Foundation	8
4.1 Ablauf der Mikrokreditvergabe	9
4.2 Beispiele für Geschäftsmodelle von EBF Kreditnehmern bzw. Kreditnehmerinnen	10
5. Kennzahlen der EBF	12
6. Zusammenfassung und Schlussfolgerung	16
Anhang	18
Literaturverzeichnis	19

1. Einleitung

Seit Muhammad Yunus im Jahre 2006 mit dem Friedensnobelpreis für sein Engagement im Bereich der Mikrofinanz geehrt wurde, erhält diese Form der Finanzdienstleistung immer mehr Aufmerksamkeit.

Mikrokredite sind Kleinstkredite für Menschen, die wegen ihrer geringen Einkommen von traditionellen Banken nicht bedient werden. Mikrokredite ermöglichen armen aber aktiven Menschen unternehmerisch zu werden, ihr wirtschaftliches Potential zu entwickeln und verbessern ihre Möglichkeit, sich selbst zu helfen.

Mikrokredite werden von sogenannten Mikrofinanzinstitutionen (MFIs) vergeben, welche anhand ihres Kommerzialisierungsgrades in 4 sogenannte „Tiers“ unterteilt werden. Im ersten Tier werden all jene MFIs zusammengefasst, welche normalerweise bereits gewinnbringend sind, professionell gemanagt werden und das Interesse von kommerziellen Banken und Investoren auf sich ziehen. MFIs die sich im zweiten Tier befinden, sind überwiegend Nichtregierungsorganisationen, die im Begriff sind sich zu regulierten MFIs zu entwickeln und nur zu einem geringen Teil von ausländischen Investoren gefördert werden. Tier drei MFIs entwickeln sich in Richtung Profitabilität, leiden jedoch darunter, dass sie zu wenig Förderung erhalten. Im vierten Tier bewegen sich vor allem start-up MFIs oder Institutionen, bei denen Mikrofinanz noch nicht der primäre Arbeitsbereich darstellt. Folgende Grafik veranschaulicht die Unterteilung von MFIs in die genannten vier Tiers.



(Abbildung 1: Types of MFIs)

Dieser Report beschäftigt sich mit einer MFI aus Bangladesch – der Euro Bangla Foundation (EBF) –, die sich derzeit von einer Tier-drei MFI zu einer profitablen und für kommerzielle Investoren interessant werdende Tier-zwei MFI entwickelt. Ziel dieses Reports ist es aufzuzeigen, dass die EBF alle

Voraussetzungen erfüllt, um diesen Sprung zu schaffen, dafür aber externe Hilfe, wie zum Beispiel vom LED, benötigt.

Nach dieser Einleitung und einer kurzen Übersicht über Bangladesch und den Distrikt Shariatpur – dem Arbeitsbereich der EBF –, wird im dritten Kapitel das Konzept Mikrofinanz genauer erklärt. Im vierten Kapitel werden dann die Aufgabenbereich und Aktivitäten der EBF genauer beschrieben. Hierbei wird auf Einzelheiten wie Kunden und Konditionen, der Ablauf der Mikrokreditvergabe, Beispiele für Geschäftsmodelle von EBF Kreditnehmern bzw. Kreditnehmerinnen eingegangen. Im fünften Kapitel werden die Finanzaufgaben, Volumen, Umsatz etc. genauer analysiert. Abschliessend wird das Gesagte nochmals zusammengefasst und eine Aussicht über die mögliche Zukunft der EBF gegeben.

2. Über Bangladesch

Bangladesch ist ein Staat in Südasien. Er grenzt im Süden an den Golf von Bengalen, im Südosten an Burma und wird sonst von Indien umschlossen. Bangladesch ist eine parlamentarische Demokratie. Die Hauptstadt von Bangladesch ist Dhaka.

Mit ca. 150 Millionen Einwohnern steht Bangladesch in der Liste der Landesbevölkerungen an siebter Stelle und ist mit einer Bevölkerungsdichte von mehr als 1000 Menschen je Quadratkilometer der am dichtesten besiedelte Flächenstaat der Welt (CIA Factbook, 2009).

Mit einem BIP pro Kopf von etwa 1500 US-Dollar im Jahr 2008 gehört Bangladesch zu den ärmsten Ländern der Erde. Dennoch ist Bangladeschs Wirtschaft, im Gegensatz zu vielen anderen ärmeren Staaten, auf solidem Wachstumskurs. Laut der Weltbank bewegt sich das Wirtschaftswachstum Bangladeschs seit 1990 bei 5% (Worldbank, 2009).

Wachstumshemmende Faktoren sind vor Allem die regelmässigen Naturkatastrophen, ineffiziente staatliche Organisationen, schlecht gemanagte Häfen, hohe Arbeitslosigkeit, ineffizienter Gebrauch von Energieressourcen (z.B. Erdgas), unzureichende Stromversorgung, langsame Implementierung von wirtschaftlichen Reformen, politische Unruhen und Korruption.

Sharitapur

Shariatpur, der Distrikt in dem die EBF tätig ist, liegt in der Dhaka Division von Zentral-Bangladesch. Shariatpur hat ca. 1 Million Einwohner, von denen die meisten im Landwirtschaftssektor tätig sind. Zudem arbeitet ein beachtenswerter Teil der Bevölkerung in der Textilindustrie und der Fischerei. Die meisten Menschen die im Distrikt Shariatpur leben sind extrem arm und haben keine Möglichkeit sich selbst aus der Armut zu befreien. Es sei denn sie erhalten Zugang zu Finanzdienstleistung wie z.B. Mikrokredite (Shariatpur Distrikt, 2008).

3. Allgemeine Übersicht über Mikrokredite

Das Modell der Mikrokredite basiert auf der Annahme, dass auch arme erwerbsfähige Menschen unternehmerisch handeln können und kreditwürdig sind. Für diese Mikrounternehmer ist die Aufnahme eines Mikrokredites in der Regel die einzige Alternative zu inoffiziellen Geldverleihern, die in Entwicklungsländern meistens exorbitant hohe Zinssätze für kleinste Darlehen verlangen. So verlangen beispielsweise Kredithaie auf den Philippinen für einen einmonatigen Kredit einen jährlichen Zinssatz von bis 1000%. Im Gegensatz dazu werden von den MFIs Zinssätze zwischen 12.5% und 70% p.a. verlangt. Dies mag aus der Sichtweise von entwickelten Länder als sehr hoch erscheinen, relativiert sich jedoch in Anbetracht der immens hohen Verwaltungskosten der MFIs. Kundenbetreuer müssen weite Entfernungen in abgelegene Dörfer zurücklegen und Kunden meist wöchentlich intensiv beraten. Experten gehen davon aus, dass zwei Drittel der Zinserträge eines Kredits für die Deckung der Verwaltungskosten erforderlich sind. Darüber hinaus sollten die MFIs Teile der Zinserträge für potentielle Kreditverluste in ihre Risikovorsorge zurückzustellen (Deutsche Bank Research, 2009, S. 5).

“Kredite sind teuer (teurer als Eigenkapital) und bringen den Schuldner in ein Abhängigkeitsverhältnis zum Gläubiger. Kredite sind für beide Seiten immer auch riskant. Generell gilt: „Fremdes Kapital ist nur dann wirksam eingesetzt, wenn es planmäßig und kalkulierbar eigenes Kapital erwachsen lässt“. Und: die Aufnahme von Darlehen ist ein wirtschaftliches Hilfsmittel, weder Selbstzweck noch Dauerzustand!” (DED, 2009, S. 19)

Um die mangelnden Sicherheiten der Kunden wettzumachen, bieten MFIs Kreditformen an, die auf die spezifischen Lebenssituationen ihrer Kundschaft angepasst sind. Die drei meistverbreiteten Modelle sind:

- Individualkredit; Kleinstunternehmer in meist städtischem Umfeld haben eine unmittelbare Kundenbeziehung zur MFI
- Gruppenkredit; Kleinstunternehmer auf dem Land oder in der Stadt haften gemeinschaftlich.
- Village Banking; Nachbarn schliessen sich zu einer selbstverwalteten Dorfbank zusammen. Die 10 – 50 Mitglieder haften solidarisch und entscheiden gemeinsam über Kreditempfänger und

Höhe des Kredits (Responsibility, 2009, S. 2).

Ein Zuverlässig geregelter Zugang zu Spar- und Kreditsystemen erhöht das Haushaltseinkommen signifikant und damit die Lebensqualität der Armen nachhaltig. Als Wirkungen der Mikrokredite kann eine höhere Einschulungsquote, eine längere Schuldauer, eine quantitativ und qualitativ verbesserte Ernährungssituation gerade für Kinder und damit eine geringere Kindersterblichkeit generell vorge-wiesen werden. Zahlreiche Beispiele beschreiben, wie sich die Situation Landbevölkerung im Beispiel EBF verbessert, insbesondere in Bezug auf ihre materielle Autonomie und soziale Stellung, dass mit steigendem Haushaltseinkommen und dass mehr Frauen moderne Familienplanungsmethoden anwen-den (DED, 2009, S. VI).

4. Die Euro Bangla Foundation

Die EBF wurde im Jahre 2003 von Miah Nurul Islam gegründet und ist eine nicht-politische, demo-kratische und freiwillige Hilfsorganisation mit Sitz in Liechtenstein. Hauptziel der EBF ist es, unter-privilegierten Menschen in den Dörfern Shariatpurs – und möglicherweise auch darüber hinaus – eine selbständige Erwerbstätigkeit zu ermöglichen. Hierfür gewährt die EBF bedürftige Menschen sowohl Zugang zu Finanzdienstleistungen, konzeptioneller Planung, Training und Beratung.

Neben der Vergabe von Krediten zu angemessenen Bedingungen – die Kredite der EBF werden zu 12.5% p.a. verzinst (im Vergleich mit der Grameen Bank, die 20% Zinsen p.a. verrechnet, sind 12.5% p.a. ein mehr als fairer Zins) – betreibt die EBF ein Trainingszentrum, welches sich darauf fokussiert, seinen Kreditnehmern bzw. Kreditnehmerinnen praktische Geschäftsmodelle zu vermitteln, mit denen sie das ihnen zur Verfügung stehende Kapital vermehren können. Dies reicht von der Fisch- und Viehzucht über Gemüseanbau, Baumpflege und Textilverarbeitung, bis hin zu Hygiene und der Nut-zung von Ersparnissen. Hierbei legt die EBF grossen Wert auf die Selbstständigkeit Ihrer „Schü-ler“ bzw. „Schülerinnen“ und tritt nur dann als Beraterin in Erscheinung, wenn die beteiligten Perso-nen selbst keine vorhergehenden Erfahrungen im nachhaltigen Umgang mit Geld machen konnten. Nicht zuletzt vermittelt die EBF im Rahmen ihres Trainingszentrums auch Werte wie Disziplin, Ver-antwortung für die Familie und Selbstbestimmung. Darüber hinaus verteilt die EBF diverse Schreib- und Lesematerialien an wissbegierige talentierte Studenten und plant diesen ab 2010 auch zinslose Darlehen zur Verfügung zu stellen.

Aus Umwelt- und Landschaftsschutzgründen ist es aus mehreren Gründen wichtig, dass in Bangla-desch vermehrt Bäume gepflanzt werden. Aus diesem Grund betreibt die EBF eine Baumschule und unterrichtet seine Kreditnehmer bzw. Kreditnehmerinnen im sorgfältigen Umgang mit diesem essenti-ellen Rohstoff.

Dokumente bezüglich dem legalen Status der EBF können im Anhang eingesehen werden.

Bangladesch ist eines der am Meisten von Naturkatastrophen heimgesuchten Länder der Welt. Während Krisenzeiten haben Kreditnehmer bzw. Kreditnehmerinnen keine Chance ihren wirtschaftlichen Tätigkeiten nachzugehen und sind auf die direkte Hilfe der EBF angewiesen. Unterdessen müssen die betroffenen keine Kreditrückzahlungen tätigen und werden statt dessen mit lebensnotwendigen Ressourcen wie zu Beispiel frischem Wasser, Lebensmittel, Medikamente und Kleider versorgt. Um die Kosten für die Nothilfe zu decken, ist die EBF teilweise von Spenden aus dem Ausland abhängig.

4.1 Ablauf der Mikrokreditvergabe

Auch wenn die EBF verschiedene Kundengruppen betreut, erfolgt die Kreditvergabe immer nach demselben Muster und ist sehr stark vom persönlichen Kontakt zum Kunden geprägt. Wenn ein Kunde einen Kredit beantragt, dauert es in der Regel drei bis vier Wochen bis der Kredit genehmigt wird. Diese relativ lange Vorlaufzeit ergibt sich dadurch, dass der Antrag von drei Stellen innerhalb der EBF geprüft wird. Es sind dies der Field Officer, der Supervisor und der Manager der EBF des Shariatpur Büros.

Der Field Officer pflegt einen sehr engen Kontakt mit der Bevölkerung in Shariatpur und ist nicht nur für das Einsammeln der wöchentlichen Rückzahlungsraten zuständig, sondern auch für den Erstkontakt bei interessierten Neukunden. Er prüft neue Kreditanträge und gibt Auskunft über die Auflagen und Konditionen der Mikrokredite. Sobald der Field Officer einen Antrag sorgfältig geprüft hat, muss er ein Protokoll erstellen und den Supervisor über das Mikrokreditbegehren des Kunden informieren.

Der Supervisor prüft ein zweites Mal den kompletten Antrag zur Genehmigung des Mikrokredits. Diese Zwischenstelle ist sehr wichtig und beruht auf dem vier Augen Prinzip. Dieses besagt, dass die Kreditvergabe nicht von einer einzelnen Person getroffen wird. Ziel ist es, das Risiko von Fehlern und Missbrauch bei der Mikrokreditvergabe zu reduzieren.

Sobald der Antrag vom Supervisor geprüft und genehmigt wird, muss der Manager der EBF den Antrag ein letztes Mal prüfen und in einem Vertrag ausformulieren. Sobald der Vertrag fertig gestellt ist, wird der Vertrag vom Kunden unterschrieben und der Kredit ausbezahlt. Der Vertrag wird vom Manager verwaltet und abgelegt. Ab dann ist wieder der Field Officer für die Betreuung des Kunden und das wöchentliche Einsammeln der Rückzahlungsraten zuständig.

Sowohl das Antrags- als auch das Vertragsformular können im Anhang eingesehen werden.

4.2 Beispiele für Geschäftsmodelle von EBF Kreditnehmern bzw. Kreditnehmerinnen

Um dem Leser ein besseres Verständnis dafür zu geben, wie ein Mikrokreditnehmer bzw. Mikrokreditnehmerin das ihm bzw. ihr zur Verfügung stehende Kapital vermehrt, wird dies anhand dreier praktischer Beispiele aufgezeigt.

Landwirtschaft (Gemüse und Tiere)

Frau Begum erhielt einen Mikrokredit von 10'000 Taka. Sie finanzierte damit den Kauf von Papaya-bäumen, 2 Ziegen, 10 Enten und 10 Hühnern. Zudem kauft sie Saatgut und Setzlinge für verschiedene Gemüsesorten. Frau Begum hat selbst ein kleines Stück Land und kann sich mit dem Mikrokredit eine Existenz für die vierköpfige Familie aufbauen. Die wöchentliche Ratenzahlung für den Kredit beträgt 225 Taka.

Income statement per year/week

Papaya und vegetables	BDT 12,000
Ducks	BDT 12,000
Eggs	BDT 2,400
Goats	BDT 4,000
Total	BDT 30,400
40 Papaya trees (BDT 15 each)	-BDT 600
2 goats (BDT 1'250 each)	-BDT 2,500
10 ducks (BDT 80 each)	-BDT 800
10 chicken (BDT 90 each)	-BDT 900
Vegetables	-BDT 1,000
Gross profit	BDT 24,600
Other expenditures	-BDT 4,200
Credit repayment (225 per week)	-BDT 11,250
Net profit per year	BDT 9,150
Net profit per week (50 weeks)	BDT 183

(Abbildung 2: Erfolgsrechnung Landwirtschaft)

Der Mann von Frau Begum verdient sein Geld als Rikschafahrer. Dies genügt um die Lebensunterhaltungskosten der Familie zu decken. Das zusätzliche Einkommen aus der kleinen Landwirtschaft von wöchentlich 183 Taka sichert den Lebensstandard und ermöglicht eine Schulbildung für die Kinder. Der Mikrokredit hat der Familie geholfen aus der Armut herauszukommen und sich selbst zu versorgen.

Beispiel Milchkühe

Herr Karim erhielt am 10. Oktober 2008 einen Kredit von 20'000 Taka. Mit diesem Geld kaufte er sich eine schwangere Milchkuh. Nun hat er zwei Milchkühe. Diese geben pro Tag 15 Liter Milch. Für einen Liter Milch erhält Herr Karim 30 Taka. Er erwirtschaftet somit täglich 450 Taka. Die Familie besteht aus fünf Personen. Die Lebenskosten für die Familie belaufen sich pro Tag auf 250 Taka. Das Futter für die Kühe kostet pro Tag 50 Taka. Die wöchentliche Ratenzahlung für den Kredit beträgt 450 Taka. Somit hat Herr Karim einen Überschuss von BDT 600. Folgende Erfolgsrechnung dient zur weiteren Veranschaulichung.

Erfolgsrechnung pro Woche

Verkauf Milch	BDT 3,150.0
Futter für die Kühe	-BDT 350.0
Bruttogewinn	BDT 2,800.0
Lebensunterhaltungskosten	-BDT 1,750.0
Kreditrückzahlung	-BDT 450.0
Nettogewinn	BDT 600.0

(Abbildung 3: Erfolgsrechnung Milchkühe)

Der Gewinn ermöglicht Familie Karim nicht nur ihre Krankheitskosten zu bezahlen und ihre Kinder zur Schule zu schicken, sondern ermöglicht ihnen auch etwas Geld anzusparen, um eine kleine Landwirtschaft aufzubauen.

Beispiel Nähmaschine

Frau Rahman besitzt eine Nähmaschine. Sie möchte ein kleines Geschäft eröffnen. Den Raum hat sie schon gemietet. Der Mietzins beträgt pro Monat 4000 Taka. Frau Rahman erhält von der EBF einen Mikrokredit von 25000.00 Taka. Von diesem Geld kauft sie Material (Stoffe, Faden, Knöpfe usw). Sie näht pro Tag 5 Hemden und 5 Hosen, welche sie an ein Geschäft verkauft. Pro Hemd erhält sie 500 Taka, für jede Hose 650 Taka. Der Umsatz pro Tag beläuft sich auf 5750 Taka. Die Materialkosten belaufen sich auf 3'250 Taka. Dies ergibt einen Saldo von 2500 Taka. Die wöchentliche Ratenzahlung beträgt inklusive Zinsen 562.50 Taka. Die Grossfamilie benötigt pro Tage circa 4000 Taka.

Income statement per week

Shirts	BDT 12,500.0
Trousers	BDT 16,250.0
Total	BDT 28,750.0
Cost of material shirts	-BDT 7,500.0
Cost of material trousers	-BDT 8,750.0
Gross profit	BDT 12,500.0
Rent and other expenditures	-BDT 1,000.0
Living expenses	-BDT 4,000.0
Credit repayment	-BDT 562.5
Net profit	BDT 6,937.5

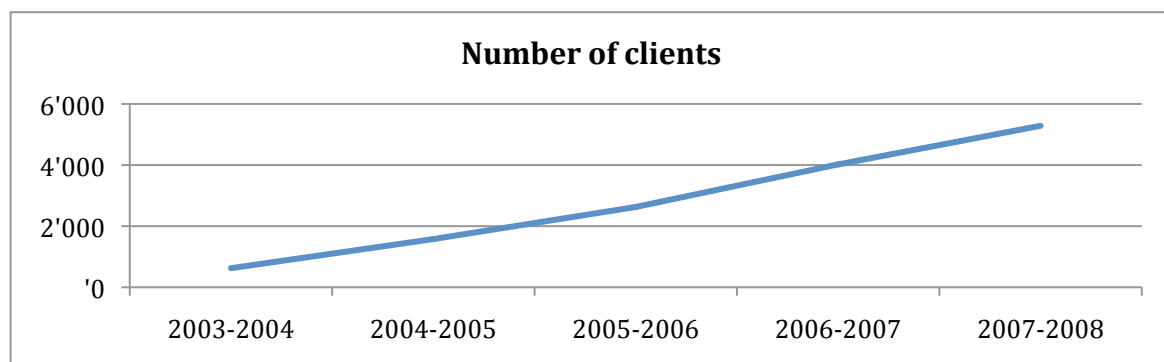
(Abbildung 4: Erfolgsrechnung Nähmaschinen)

Frau Rahman erwirtschaftet pro Woche 6'937.50 Taka. Das ersparte Geld reicht nicht nur für Krankheitskosten und das Schulgeld der Kinder, sondern ermöglicht ihr eine weitere Nähmaschine anzuschaffen und ein bis zwei Angestellte zu beschäftigen. Solange ihre Hemden und Hosen Absatz finden, kann die Frau ihr Geschäft kontinuierlich vergrößern. Die Lebenshaltungskosten müssen vollumfänglich aus den Erträgen bezahlt werden, da die Familie keine weiteren Selbstversorgungsmöglichkeiten (z.B. eigenes Gemüse) hat.

5. Kennzahlen der EBF

Die Kennzahlen basieren auf einer Analyse der Geschäftsberichte von 2004 bis 2008. Die Analyse sowie die Geschäftsberichte können im Anhang detailliert nachgelesen werden.

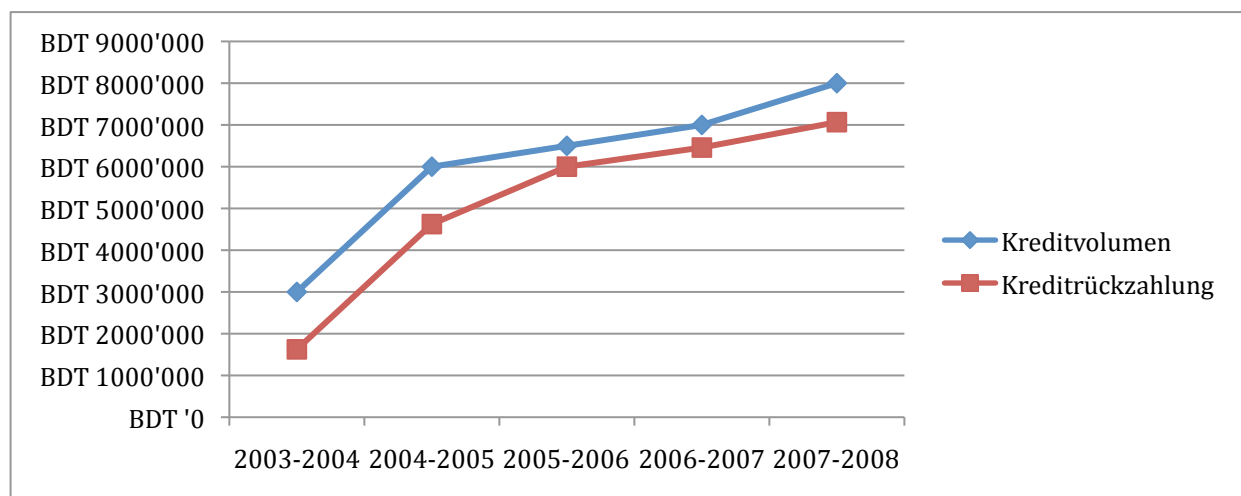
Die EBF ist eine stark wachsende MFI. In den letzten fünf Jahren hat sie ihren Kundenstamm veracht-facht – von 625 Kunden im Jahre 2003 auf 5286 Kunden im Jahre 2008.



(Abbildung 5: Anzahl Kreditnehmer)

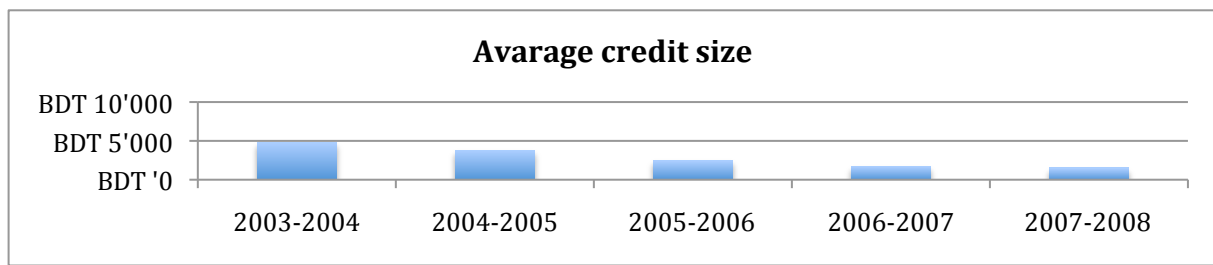
Laut Miah Nurul Islam, vergibt die EBF 80 und 85% ihrer Kredite an Frauen. Der im Vergleich zu anderen MFIs leicht höherliegende Männeranteil von ca. 15% resultiert aus der grossen Nachfrage für Individualkredite von Männern. Meist sind dies Ladenbesitzer und Fischer in Shariatpur die bereits am Markt aktiv sind. Ladenbesitzer sind in Shariatpur meist männlich, diese benötigen die Individualkredite für die Erweiterung ihres Sortiments sowie dem Ausbau des Ladens. Die Fischerei wird in Bangladesch meist nur von Männern betrieben. Damit diese ihre Erträge erhöhen können, benötigen auch diese Mikrokredite die sie von der EBF beziehen. Die Kredite werden grösstenteils als Gruppenkredite vergeben, was laut dem Geschäftsführer ca. 70-75% aller Kredite ausmacht. Die Gruppenkredite sind auf den ländlichen Raum und auf eine ärmere Zielgruppe ausgerichtet, zumal die Kredite häufig nur fehlendes Umlaufkapital ersetzen und somit keine dinglichen Garantien bestehen, so dass die Solidarhaftung der Gruppe die einzige Form der Kreditabsicherung darstellt (DED, 2009, S. 29).

Das Kreditvolumen der EBF hat sich in den letzten fünf Jahren mehr als vervierfacht, wobei sich die Kreditrückzahlungen konstant zum Kreditvolumen verhalten. Die Geschäftsbücher zeigen die Zahlen zu einem Stichtag, daraus folgt, dass die prozentuale Rückzahlrate der letzten fünf Jahre weit höher ist als die durchschnittlichen 81%.



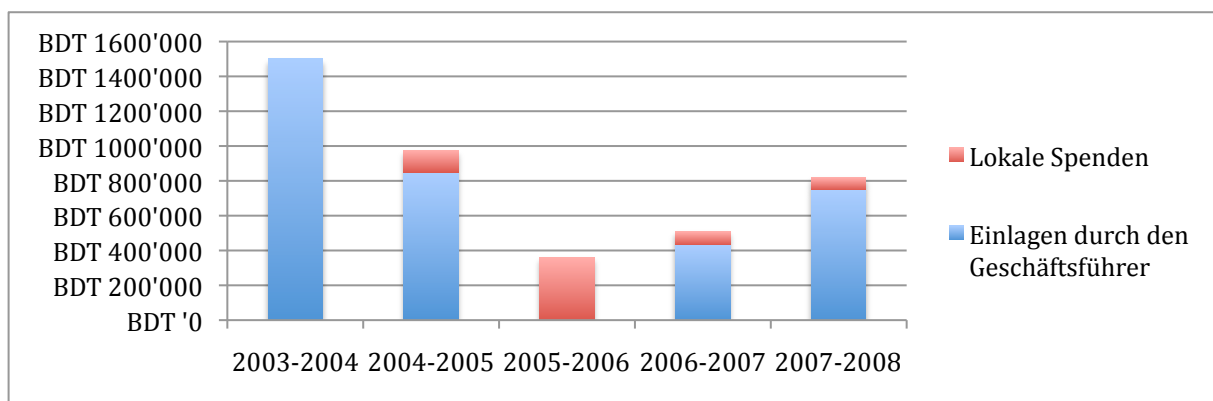
(Abbildung 6: Kreditvolumen und Kreditrückzahlung)

Durch den überproportionalen Anstieg an Kunden von 2003 bis 2008 und den eher geringen Zugängen an Neugeldern, hat sich die Höhe der durchschnittlichen Kredite in den letzten fünf Jahre um den Faktor drei verringert. Es gilt aber zu beachten, dass in dieser Grafik und in den Geschäftsbüchern keine Gruppenkredite aufgeführt werden.



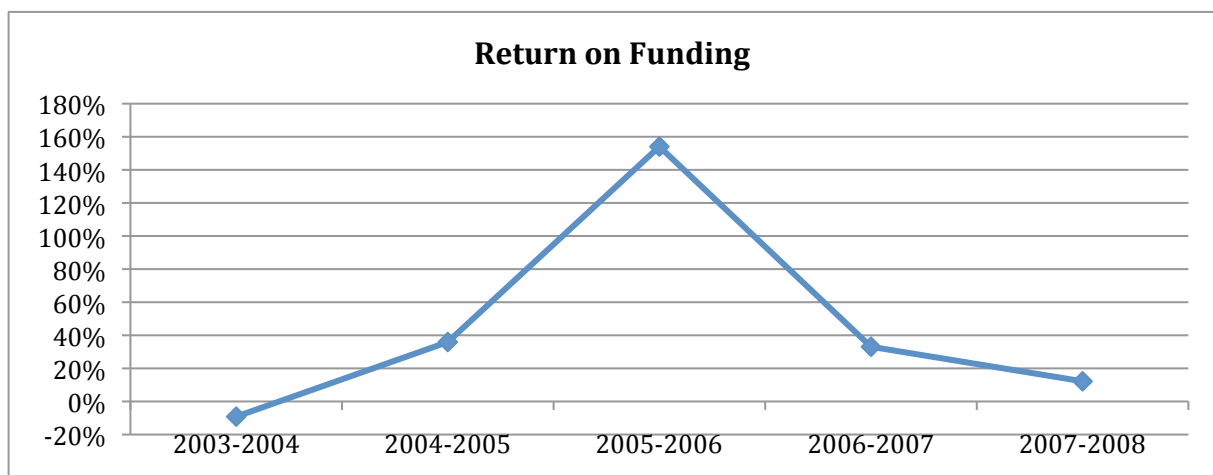
(Abbildung 7: Durchschnittlicher Kredit)

Die Kapitalstruktur der EBF setzt sich aus Einlagen des Geschäftsführers sowie lokalen Spenden zusammen, wobei die Einlagen des Geschäftsführers beachtlich höher liegen.



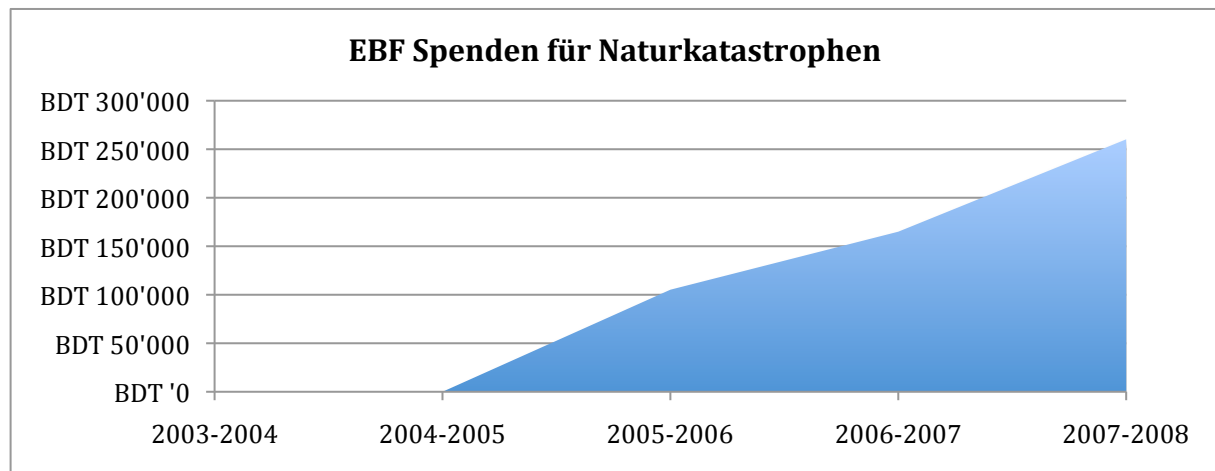
(Abbildung 8: Einlagen und Spenden)

Betrachtet man das eingesetzte Kapital und die Gewinne der EBF, lässt sich ein Bild über die Rendite des eingesetzten Kapitals machen. Die durchschnittliche Rendite von 45% in den letzten fünf Jahre ist ein sehr gutes Ergebnis und zeigt auf, dass die EBF am Markt sehr gut arbeitet. Die im Jahre 2006 ausschlagende Return on Funding Kurve zeigt auf, dass die Einlagen nicht regelmässig in das Unternehmen einbezahlt wurden. Im Jahr 2006 ist die Einlage vom Geschäftsführer der EBF ausgeblieben, was zu einem erstaunlich hohen Gewinn in diesem Jahr geführt hatte.



(Abbildung 9: Return on Funding)

Die EBF beschränkt sich nicht nur auf das Mikrokreditgeschäft. Ein weiterer wichtiger Pfeiler macht die unentgeltliche Soforthilfe bei Naturkatastrophen aus. Sobald die Elemente in Shariatpur Schaden an Mensch und Tier anrichten, werden die Mikrokredite für die betroffenen Kunden eingefroren und mit dem nötigsten versorgt. Die ausgegebenen Hilfsgüter schlagen wie folgt zu Buche und zeigen auf, dass die Bevölkerung von Shariatpur in den ersten Jahren von keinen Naturkatastrophen heimgesucht wurden.



(Abbildung 10: EBF Spenden)

6. Zusammenfassung und Schlussfolgerung

Die EBF ist eine sich rasch entwickelnde MFI aus dem Distrikt Shariatpur in Bangladesch. Im Jahre 2008 bediente die EBF 5286 Kunden, von denen über 80% pünktlich zurückzahlten. Über 80% der von der EBF vergebenen Kredite gehen an Frauen. Der jährliche Zinssatz liegt bei 12,5%. Neben der Vergabe von Mikrokrediten leistet die EBF fachliche und organisatorische Beratung, betreibt ein Trainingszentrum und eine Baumschule, vergibt ab 2010 zinslose Darlehen an Studenten und leistet erste Hilfe bei Naturkatastrophen.

Die EBF arbeitet seit ihrem zweiten Geschäftsjahr profitabel. Alle Gewinne wurden stets reinvestiert. Dennoch ist die Nachfrage an Krediten im Verhältnis zum Kapitalvolumen der EBF überproportional angestiegen, was dazu führte, dass die EBF das durchschnittliche Kreditvolumen der verteilten Kredite kontinuierlich senken musste. Gleichzeitig sind auf Grund mehrerer Naturkatastrophen die Ausgaben für Katastrophenhilfe drastisch angestiegen. Um der immensen Nachfrage für Kredite Rechnung tragen zu können und die Organisation weiter zu professionalisieren, benötigt die EBF dringend eine Kapitalspritze von ausländischen Investoren – idealer Weise in Form von Eigenkapitaleinlagen.

Um dies zu erreichen und von entsprechenden MFI Ratingagenturen – zum Beispiel Microfinanza und MicroRate – eine für ausländische Investoren attraktive Bewertung zu erhalten, benötigt die EBF jedoch zuerst sogenannte „Technical Assistance“, was einer finanziellen und fachlichen Unterstützung durch eine erfahrene Entwicklungshilfeorganisation entspricht – so zum Beispiel der LED. Dieser hat die EBF bereits im Jahre 2003/2004 mit einer Summe von CHF 25000 für den Aufbau der genannten Baumschule gefördert. Zudem hat der LED im Jahre 2008 den von der EBF während einer Benefizveranstaltung gesammelten Betrag von CHF 4139,5 verdoppelt. Dieser Betrag wurde von der EBF für Katastrophenhilfe eingesetzt. Nachdem die EBF die das ihr zur Verfügung gestellte Kapital verlässlich und ordnungsgemäss für den Aufbau ihrer Organisation und dem Wohlergehen ihrer Kunden eingesetzt hat, wäre es aus Sicht der Autoren nun der richtige Zeitpunkt, um über die bisherigen Spenden hinauszugehen und die EBF mit Hilfe von Technical Assistance auf das nächste Level an Professionalität und finanzieller Nachhaltigkeit zu heben.

Anhang

Kennzahlen EBF

Kennzahlen EBF Währung Bangladesch Taka					
Jahr	2003-2004	2004-2005	2005-2006	2006-2007	2007-2008
Kreditvolumen	BDT 3'000'000	BDT 6'000'000	BDT 6'500'000	BDT 7'000'000	BDT 8'000'000
Kreditrückzahlung	BDT 1'624'949	BDT 4'624'926	BDT 5'999'904	BDT 6'458'208	BDT 7'065'988
Anzahl Kreditnehmer	625	1'578	2'629	4'022	5'286
Gewinn/Verlust	-BDT 137'424	BDT 350'447	BDT 552'916	BDT 168'730	BDT 100'045
EBF Spenden für Naturkatastrophen	BDT 0	BDT 0	BDT 105'200	BDT 165'000	BDT 260'200
Prozentuale Rückzahlrate der Kredite	54%	77%	92%	92%	88%
Durchschnittlicher Kredit	BDT 4'800	BDT 3'802	BDT 2'472	BDT 1'740	BDT 1'513
Verhältnis Spenden/Gewinn	0%	0%	19%	98%	260%
Einlagen durch den Geschäftsführer	BDT 1'500'000	BDT 850'000	BDT 0	BDT 435'000	BDT 750'000
Lokale Spenden	BDT 0	BDT 125'352	BDT 358'900	BDT 75'263	BDT 70'530
Umsatz	BDT 969'248	BDT 872'276	BDT 809'988	BDT 872'276	BDT 969'248
Liquide Mittel / Cash in Hand	BDT 36'275	BDT 139'123	BDT 352'137	BDT 427'766	BDT 470'845
Return on Funding	-9%	36%	154%	33%	12%

Literaturverzeichnis

DED, (2009). Möglichkeiten der Mikrofinanzierung Orientierungshilfe „Sparen und Kredit“, Gefunden am 25.05.2009 unter http://www.ded.de/cgi-bin/ded/custom/pub/content.cgi/Startseite.html?lang=1&ticket=g_u_e_s_t&oid=1&and_or=and&suchwort=mikrofinanz+pdf&x=0&y=0

Deutsche Bank Research, (2009). Mikrofinanz, Gefunden am 24.05.2009 unter www.dbresearch.de/PROD/DBR_INTERNET_DE-PROD/PROD0000000000219774.PDF

CIA, (2009). World Factbook, Gefunden am 20.05.2009
<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/BG.html>

Response, (2009). ResponsAbility Social Investments AG, Gefunden am 29.05.2009 unter www.responsAbility.com

Shariatpur Distrikt, (2008). Shariatpur, Gefunden am 08.06.2009 unter http://banglapedia.search.com.bd/HT/S_0306.htm

Worldbank, (2009). Bangladesh at a glance, Gefunden am 6.6.2009
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/DATASTATISTICS/0,,contentMDK:20485916~menuPK:1297819~pagePK:64133150~piPK:64133175~theSitePK:239419,00.html>