



Home > Wir über uns > Unternehmerische Verantwortung > News > Mikrofinanz

## Mikrofinanz

### Kleinkredite als Motor für Kleinunternehmer

Fabian Huwyler, Public Policy - Sustainability Affairs

17.06.2010 Ein Kredit im Wert von 1100 US-Dollar für einen Kühlschrank ermöglichte einem Kleinunternehmer in Tansania die Erweiterung seines Restaurants. Heute floriert sein Geschäft, und er konnte noch einmal expandieren unter anderem dank der Credit Suisse Microfinance Capacity Building Initiative.



#### Zum Thema

Mikrofinanz

Wer morgens durch die geschäftigen und bisweilen verstopften Strassen von Daressalam fährt mit rund 4 Millionen Einwohnern Tansanias grösste Stadt und wirtschaftlicher Motor des Landes am

indischen Ozean wird sich bewusst, dass die Stadtbezeichnung "Haus des Friedens" aus längst vergangenen Tagen stammen muss. Daressalam lebt und wächst unaufhaltsam, und mit ihr das Kleingewerbe im ganzen Land. Für dessen nachhaltiges Wachstum braucht es in der Regel Kapital von kommerziellen Banken, zu dem Kleinunternehmer aus den untersten Einkommenschichten oft gar keinen Zugang haben. Um diese Situation zu verbessern, nahm FINCA Tansania lokaler Ableger der globalen Mikrofinanzinstitution FINCA International 1998 ihre Tätigkeit in Tansania auf. Die Mission von FINCA ist simpel: Arme Kleinunternehmer sollen Zugang zu Finanzdienstleistungen erhalten, damit Arbeit und Wohlstand geschaffen und der Lebensstandard verbessert werden können. Mittlerweile profitieren über 40 000 Kunden von FINCAs Dienstleistungen in Tansania.

#### Erfolgreiche Erweiterung

Einer davon ist Said. Gut gelaunt sitzt er im Stadtteil Ilala vor einem seiner beiden Restaurants, die er mittlerweile nebst einem Catering-Service für Hochzeiten erfolgreich führt. Angefangen hat alles vor zwei Jahren, als er bei der geplanten Erweiterung seines kleinen Take-away-Restaurants an seine finanziellen Grenzen stiess. Ein erster Kredit von FINCA in der Höhe von 1100 US-Dollar erlaubte ihm, sich einen neuen Kühlschrank anzuschaffen. Folglich konnte er seine Produktpalette erweitern und mehr Kunden verköstigen. Ein weiterer Kredit, ein weiterer Kühlschrank und die Eröffnung eines zweiten Restaurants liessen kein Jahr auf sich warten. Said hat den Schritt über die Armutsschwelle geschafft: "Was ich heute bin, verdanke ich FINCA." Und Pilly, Suids Kreditbearbeiterin, gibt die Komplimente mit einem Augenzwinkern zurück: "Er macht die besten Pommes frites des Viertels."

#### Mikrofinanzinitiative 2009

7500

Mitarbeitende wurden von lokalen Mikrofinanzinstitutionen geschult.

200

Schulungshandbücher wurden entwickelt.

400 000

der Ärmsten dieser Welt konnten direkt mit verbesserten Dienstleistungen unterstützt werden.

#### Diskrepanz von Angebot und Nachfrage

Ortswechsel in ein anderes afrikanisches Land: Ruanda. Gut 15 Jahre nach dem Bürgerkrieg ist das Land auf der wirtschaftlichen Überholspur. Aber noch immer leben 90 Prozent der Bevölkerung auf dem Land und arbeiten meist im informellen Sektor. Nur 14 Prozent werden mit Bankdienstleistungen bedient. Um die Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage an Finanzdienstleistungen für das untere Ende der Einkommenspyramide zu verkleinern, wurde 2007 von der NGO World Relief und der Mikrofinanzorganisation Opportunity International die Urwego Opportunity Bank gegründet. Urwego was in der lokalen Sprache Kinyarwanda "die Leiter" bedeutet bietet ihren Kunden in 23 über das Land verteilten Filialen verschiedene Kredite, Sparmöglichkeiten, Versicherungen,

Geldüberweisungen sowie Ausbildungsprogramme an.

#### Ausbildung in Kundenbetreuung

Seith, ein Mitarbeiter von Urwego, ist zu einem Kundentraining am Hauptsitz der Bank in Kigali unterwegs. Kurz vor 15 Uhr versammelt sich eine Gruppe von rund 30 Mikro-Entrepreneurinnen im Freiluft-Trainingsbereich hinter dem Hauptgebäude. Wer von Urwego einen Kredit bekommen möchte, muss auch an Schulungen im Bereich Buchhaltung oder Kundenumgang teilnehmen. Heute werden die Geschäftsfrauen in Kundenbetreuung ausgebildet. Man lernt, auf deren Bedürfnisse zu achten und sich strategisch danach auszurichten. Nach einer lebhaften, interaktiven Stunde sind die Unternehmerinnen zufrieden. Sie sind mit einem neuen Kredit ausgestattet und reicher an Ideen für den Umgang mit den eigenen Kundinnen und Kunden.

eigenen Kundinnen und Kunden.

#### Mobile Kommunikationsgeräte

Im Unterschied zu anderen Mikrofinanzinstituten setzt Urwego konsequent auf technische Hilfsmittel. Als erstes Institut führte es den papierlosen Bankverkehr und die biometrische Identifikation von Kunden ein. Zukünftig sollen durch mobile Kommunikationsgeräte und mobile Banken alle potenziellen Kunden, auch jene im Hinterland, erreicht werden und der Leitsatz in Erfüllung gehen: Banki Ya Bose die Bank für alle.

#### Mikrofinanz bekämpft Armut

Die Vergabe von Mikrokrediten kann für Menschen in Entwicklungs- und Schwellenländern eine wirkungsvolle Hilfe zur Selbsthilfe sein. Um Mikrofinanz zu fördern und dem Mangel an Fachkräften und Know-how in diesem Sektor entgegenzuwirken, hat die Credit Suisse die Microfinance Capacity Building Initiative ins Leben gerufen. Das Programm vermittelt Tausenden von Mikrofinanzmitarbeitenden weltweit die nötigen Kompetenzen und ermöglicht Menschen am unteren Ende der Einkommenspyramide einen besseren Zugang zu Finanzdienstleistungen. Dabei arbeitet die Credit Suisse mit vier ausgesuchten Partnerorganisationen zusammen.

[ACCION International](#)  
[FINCA International](#)  
[Opportunity International](#)  
[Swisscontact](#)

 Drucken

[Barrierefreiheit](#) | [Sitemap](#) | [Index A-Z](#)

Copyright © 1997 - 2010 CREDIT SUISSE GROUP AG und/oder mit ihr verbundene Unternehmen. Alle Rechte vorbehalten. [Nutzungsbedingungen](#), [Privacy Policy](#) und [Global Patriot Act Certificate](#).