

**Grundsätzlicher Leitfaden**  
**zur Implementierung von Mikrofinanzierung im Ecumenical**  
**Sangam**

Jean Pompl  
Februar – März 2006  
Nagpur

# INHALTSVERZEICHNIS

<b>1</b>	<b>BILDINHALTSVERZEICHNIS</b>	<b>4</b>
<b>2</b>	<b>ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>EINLEITUNG</b>	<b>6</b>
<b>4</b>	<b>PROBLEMBESCHREIBUNG</b>	<b>7</b>
<b>5</b>	<b>DEFINITION UND ZIELE VON MIKROFINANZIERUNG UND VERBUNDENE PRAXISELEMENTE</b>	<b>9</b>
5.1	Ziele von Regierungen	10
5.2	Ziele des Sangam	12
5.2.1	Lokal	12
5.2.2	Individuell und familiär	13
5.2.3	Frauen	14
<b>6</b>	<b>FORMEN DER KREDITVERGABE</b>	<b>15</b>
6.1	Self-Help-Groups: eine rurale Institution zur Kreditvergabe	15
6.2	Möglichkeiten der Kreditvergabe für den Ecumenical Sangam	16
6.2.1	Die NGO fungiert selbst als Bank	16
6.2.2	Die NGO als Intermediär	18
6.2.3	Die NGO als Vermittler zwischen Bank und Dorfbevölkerung	20
6.3	Empfehlung für den Ecumenical Sangam	21
6.4	Zusatzbedingungen	22
6.5	Folgekredite	23
<b>7</b>	<b>AUFGABENFELDER NACH DER KREDITVERGABE IM RAHMEN DER VERMITTLUNG VON KREDITNEHMERN AN KOMMERZIELLE BANKEN</b>	<b>25</b>
7.1	Mitarbeitertraining	25
7.2	Laufende Beratung und Begleitung der Kreditnehmer	26
7.3	Erfolgskontrolle/ Monitoring und Sustainability im Rahmen der Vermittlerrolle	27

<b>8</b>	<b>FOLGEPROBLEME EINER KREDITVERGABE UND VORSCHLÄGE ZUR PRAKTISCHEN HANDHABUNG</b>	<b>30</b>
8.1	Externe Einflußfaktoren auf lokaler Ebene	30
8.2	Veränderung wirtschaftlicher Verhältnisse	31
8.3	Veränderung persönlicher Verhältnisse	32
<b>9</b>	<b>KURZBESCHREIBUNG DES ALTPROJEKTES “VERGABE VON SACHDARLEHEN” IM ECUMENICAL SANGAM</b>	<b>34</b>
<b>10</b>	<b>INTERVIEW MIT MINAZ GURESHI – 12.02.2006</b>	<b>35</b>
<b>11</b>	<b>INTERVIEW WITH MR. PRASAD FROM SIDBI BANK NAGPUR – 15.02.2006</b>	<b>37</b>
<b>12</b>	<b>INTERVIEW WITH MR. HARLE FROM STATE BANK OF INDIA (SBI) NAGPUR – 26.02.2006</b>	<b>39</b>
<b>13</b>	<b>INTERVIEW WITH SELF – HELP – GROUP IN TEMBHRI</b>	<b>40</b>
<b>14</b>	<b>INTERVIEW WITH SELF – HELP – GROUP IN RUIKHAIRI</b>	<b>49</b>
<b>15</b>	<b>LITERATURVERZEICHNIS</b>	<b>58</b>

# 1 Bildinhaltsverzeichnis

Bild 1: Projekt Ecumenical Sangam - Tailoring Class.....	8
Bild 2: Projekt Ecumenical Sangam - Technical Class.....	8
Bild 3: Projekt Ecumenical Sangam – Mamta Hospital.....	8
& VHSW .....	8

## 2 Abkürzungsverzeichnis

blp	below poverty line
bspw.	beispielsweise
bzw.	beziehungsweise
ggf.	gegebenenfalls
ggü.	gegenüber
i.d.R.	in der Regel
Mio.	Millionen
Mrd.	Milliarden
NGO	Non Government Organisationen
p.a.	per annum
p.m.	per month
Rs	Rupees
SHG	Self-Help-Group(s)
sog.	sogenannt(e), (-er)
u. a.	unter anderem
UN	United Nations
VHSW	Village Health and Social Worker
z. B.	zum Beispiel

### 3 Einleitung

Obwohl man sich im Bereich Entwicklungshilfe bereits seit 20 Jahren mit dem Thema Mikrofinanzierung beschäftigt, wurde das Jahr 2005 zum internationalen Jahr der Mikrofinanzierung erklärt.<sup>1</sup> Die dadurch signalisierte Bedeutung des Themas beschäftigt vor allem NGO's und veranlasst sie in den unterentwickelten Gebieten dieser Welt den Grundstein für eine selbständige Entwicklung zu legen. Auch die Motivation vom Ecumenical Sangam liegt in der Hilfe zur Selbsthilfe. Daher beschäftigen sich die folgenden Ausführungen mit Mikrofinanzierung und die damit verbundenen Möglichkeiten der Entwicklungshilfe durch Zugang zu finanziellen Mitteln.

In den Jahren 2000 bis 2002 wurden vom Ecumenical Sangam bereits erste Darlehen gewährt.<sup>2</sup> Die Kreditvergabe und damit zusammenhängende Prozesse wurden jedoch nicht gezielt weiterverfolgt. Ziel der Ausführungen ist es daher einen grundsätzlichen Prozessablauf für die erneute Implementierung der Kreditvergabe zu beschreiben und auf wichtige Randgebiete dieses Tätigkeitsfeldes für die aktive Weiterentwicklung hinzuweisen.

In der praktischen Umsetzung werden Modifikationen entsprechend des lokalen und individuellen Bedarfs vorgenommen werden müssen. Die Grundsätze jedoch sollten unverändert bleiben. Da die Implementierung, vor allem auf den Dörfern, von jedem unabhängigen Dritten nach einer angemessenen Einarbeitungszeit möglich sein sollte, werden die Ausführungen an möglichst pragmatischen Ansätzen orientiert. Trotzdem wird ein gewisses Maß an Bürokratie in Form von Controllingprozessen und Entscheidungsrichtlinien nicht zu vermeiden sein.

Die Ausführungen beginnen mit der Problembeschreibung, gefolgt von der Definition der Ziele, die von Mikrofinanzierungen im Allgemeinen, und spezifischen Parteien im Besonderen verfolgt werden. Im Anschluss werden Formen der Kreditvergabe vorgestellt und deren Bedeutung für den Ecumenical Sangam beschrieben. Nach diesen Ausführungen wird eine Empfehlung abgegeben, die unter den betrachteten Umständen die pragmatischste und vorteilhafteste ist. Darauf aufbauend werden Randaufgaben behandelt, die für den Erfolg des neu zu implementierenden Projektes wichtig sind. Für den abschließenden Überblick wird das Altprojekt der Darlehensvergabe kurz beschrieben und die Interviews mit den jeweiligen Spezialisten angehängt.

---

<sup>1</sup> Vgl. Vijay Mahajan, EPW Perspectives "From Microcredit to Livelihood Finance", 08.10 2005, S. 1

<sup>2</sup> Vgl. Interview Minaz Gureshi

## 4 Problembeschreibung

Der tägliche Kampf des Überlebens, die eigene Existenzsicherung, die Versorgung der Familie, sind Herausforderungen, denen sich vor allem diejenigen gegenübersehen, die kein eigenes Land besitzen, keine qualifizierte Ausbildung vorweisen können oder von stärkeren Gesellschaftsschichten unterdrückt werden. Selbst mit guten Ideen und Unternehmertum, um den persönlichen Lebensstandard zu verbessern kann nicht viel erreicht werden.<sup>3</sup> Mit einem Einkommen unter oder nahe der Armutsgrenze<sup>4</sup> erhalten betroffene Bevölkerungsschichten vom offiziellen Bankensystem, begründet durch bankenaufsichtsrechtliche Regularien und Anforderungen an die Kreditvergabe, keinen Zugang zu Kreditmitteln.<sup>5</sup> Das Kreditrisiko wird bei den genannten Rahmenbedingungen als zu hoch eingestuft, so dass häufig alternative Finanzierungsquellen wie private Geldverleiher in Anspruch genommen werden müssen.<sup>6</sup> Nicht selten geraten Betroffene an lokale Kredithaie, die horente Zinsen verlangen.<sup>7</sup> Kurzfristig ist dann zwar Liquidität vorhanden, um die geplanten Investitionen zu realisieren, langfristig geraten viele Kreditnehmer in die Schuldenfalle, da die neu erwirtschafteten Einnahmen nicht ausreichen um Zins und Tilgung zu decken.<sup>8</sup> Aus Angst vor diesem Teufelskreis der Verschuldung scheuen sich viele Dorfbewohner davor einen Kredit aufzunehmen.<sup>9</sup>

Der Verdienst als Tagelöhner oder Bettler reicht bei weitem nicht aus, um der Armut entgegenzutreten. Kennzeichen hoher Armut sind hohe Kindersterblichkeit, nicht zuletzt wegen unzureichender hygienischer Bedingungen. Ebenso eine hohe Kinderzahl, deren Bildung nahe oder gleich null ist, sowie der fehlende Fortschritt und die geringen Entwicklungstendenzen in diesen sozialen Schichten.<sup>10</sup>

Die bisherigen Projekte vom Ecumenical Sangam (Diagnostic Camp's, Kindergarten, Technische Berufsschule und Schneiderhandwerk, ...) setzen genau an diesen Punkten an.

---

<sup>3</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 3 – Beitrag von Heidemarie Wieczorek-Zeul, „Kleinkredite schaffen Arbeit und mindern Armut“ S. 1

<sup>4</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 21, Armutsgrenze = Leben von weniger als 1\$ pro Tag und Nahrungsaufnahme weniger als 2.122 kcal, ebenso Vgl. [www.kulsoz.euv-ffo.de/Lehrstuhl/Müller/sozialstruktur1/armut\\_gtz.pdf](http://www.kulsoz.euv-ffo.de/Lehrstuhl/Müller/sozialstruktur1/armut_gtz.pdf), „Armut: Definition, Konzepte und Indikatoren“ 1998, S. 2 Definition der Weltbank für die internationale Armutsgrenze = 1\$ pro Tag und Person

<sup>5</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 3 – Beitrag von Heidemarie Wieczorek-Zeul, „Kleinkredite schaffen Arbeit und mindern Armut“ S. 1

<sup>6</sup> Vgl. Micro and Small Enterprise Development, World Vision, p. 9

<sup>7</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 24, Beitrag von Ralf Tepel – Karl Dübel Stiftung. „Selbsthilfegruppen für Mikrofinanzierung“, S. 1; ebenso Vgl. Asien Nr. 94, Januar 2005, Heiko Schrader, S. 59 und 62

<sup>8</sup> Vgl. Asien Nr. 94, Januar 2005, Heiko Schrader, S. 62

<sup>9</sup> Vgl. Interview Minaz Gureshi

<sup>10</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 21, Beitrag von Peter Dietzel, „Wie können Kreditprogramme auch die Ärmsten erreichen?“, S. 1

Als weiteres Projekt zur Armutsbekämpfung ist die Vergabe von Kleindarlehen an Dorfbewohner mit guten Entwicklungsperspektiven vorgesehen. Hier können die Auswirkungen von Armut direkt an der Quelle bekämpft und beseitigt werden. Zudem wird mit diesem marktorientierten Ansatz ein langfristiger Entwicklungsprozess eingeleitet, der zukünftigen Generationen aufgrund des familieninternen Lernprozesses eine bessere Ausgangsposition ermöglicht.



Bild 1: Projekt Ecumenical Sangam - Tailoring Class



Bild 2: Projekt Ecumenical Sangam - Technical Class



Bild 3: Projekt Ecumenical Sangam – Mamta Hospital & VHSW

## 5 Definition und Ziele von Mikrofinanzierung und verbundene Praxiselemente

Schon in der Definition von Mikrofinanzierung ließen sich die damit verbundenen Ziele ablesen. Mikrofinanzierung an sich ist ein Instrument, um bestimmte Ziele zu erreichen. Somit steht die eigentliche Definition eng im Zusammenhang mit den gewünschten Zielen. Dabei unterscheiden die einzelnen Adressaten in ihren Zielvorstellungen und setzen somit die Entwicklungsprojekte an unterschiedlichen Stellschrauben an.

Die Geschäftsführerin vom Verband Entwicklungspolitik deutscher Nichtregierungsorganisationen e.V. (VENRO), Dr. Ulla Mikota, bezeichnet die Mikrofinanzierung als eine Erfolgsstory.<sup>11</sup>

Diese Erfolgsstory besteht elementar aus der Vergabe (zinsgünstiger) Kleinkredite<sup>12</sup> durch Sparvereine und Kreditgenossenschaften (Mikrofinanzinstitutionen) die außerhalb der Bankenaufsicht operieren.<sup>13</sup> Die zur Verfügung gestellten Kreditmittel dienen dabei als Basis für wirtschaftliches Unternehmertum und unterstützen dabei selbst kleinste Existenzgründungen und Potentialentwicklung.<sup>14</sup> Neben bedarfs- und situationsgerechten Lösungen ergänzen Ausbildungskurse in Buchhaltung, Vermarktung, Gesundheit,... die Weiterbildung des eigenen wirtschaftlichen Handelns.<sup>15</sup> Somit wird das Angebot von finanziellen Mitteln durch wichtige Zusatzinformationen ergänzt, die das Know How erweitern und der erfolgreichen Entwicklung der eigenen wirtschaftlichen Existenz dienen.

Auch bei der Kreditgewährung im Kleindarlehenbereich werden Zinsen und regelmäßige Tilgungsraten verlangt.<sup>16</sup> World Vision definiert Mikrofinanzierung als

*„... poverty alleviation tool, that has unique capacities and addresses an important sector of the attended communities: it offers a service to marginalised entrepreneurs making credit.“<sup>17</sup>*

---

<sup>11</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 5, Beitrag von Ulla Mikota, „Kleinkredite und die Arbeit der Nichtregierungsorganisationen“, S. 1

<sup>12</sup> ebenda

<sup>13</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 3 – Beitrag von Heidemarie Wiczorek-Zeul, „Kleinkredite schaffen Arbeit und mindern Armut“ S. 1

<sup>14</sup> ebenda

<sup>15</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 17, Beitrag von Florian Leidenberger, „Die mutigen Frauen von Cochabamba“ S. 1

<sup>16</sup> Vgl. Micro and Small Enterprise Development, World Vision, S. 12, ebenso vgl. Twenty-Seventh FAO Regional Conference for the Near East, Doha-Qatar 13-17 März 2004, „The Role of Micro-Finance in Sustainable Agriculture Development, S. 2

<sup>17</sup> Vgl. Micro and Small Enterprise Development, World Vision, S. 6

Dabei sollen Mikrokredite grundsätzlich für jeden zugänglich sein, sowohl lokal betrachtet, wie auch unabhängig von Glauben, Geschlecht und Besitzstand. Sofern die unabhängige Finanzierung dieses Kredit systems nicht gefährdet ist, werden alle Anstrengungen unternommen, um die vorgenannten Ziele zu erreichen.<sup>18</sup>

In der Literatur, wie auch in der Praxis eigenständiger Mikrofinanzinstitutionen wird der Selbstfinanzierungsansatz herausgestellt.<sup>19</sup> Neben praktischen Beispielen von erfahrenen Unternehmen<sup>20</sup> gibt es Meinungen, die eine vollständige Kombinierbarkeit der Ziele „umfassende Hilfe für Arme“ und „finanzielle Rentabilität“ als nicht miteinander vereinbar darstellen.<sup>21</sup> Hierbei sollte betrachtet werden, dass für eine langfristige Durchführbarkeit von Mikrofinanzierungen zumindest alle fixen und variablen Kosten gedeckt sein sollten. Ebenso ist eine Rücklagenbildung zur Abfederung von Kreditausfällen notwendig. Um eine erfolgreiche Unterstützung der Zielgruppe langfristig zu gewährleisten ist dementsprechend die individuelle Anpassung des Kreditzinses bzw. der Refinanzierung der NGO erforderlich. Somit trägt sich die Mikrofinanzierung selbst und ist nicht auf zusätzliche Spendengelder angewiesen.

## 5.1 Ziele von Regierungen

Der Jahrtausendwechsel hat in vielerlei Hinsicht für Aufregung gesorgt. Auch im Bereich der Mikrofinanzierung hat man sich einiges auf die Zielagenda geschrieben. Die Armut, in der ca. 1,2 Mrd. Menschen leben, davon 300 Mio. in extremer Armut, wird als eine Verletzung der Menschenrechte und als eine Mißachtung der Menschenwürde beurteilt.<sup>22</sup>

*„... ein Armutszeugnis für die Entwicklungspolitik“<sup>23</sup>*

Unter diesen Voraussetzungen verpflichteten sich 189 Mitglieder der Vereinten Nationen im September 2000, die Armut bis 2015 zu halbieren. Zusätzlich wurden sieben weitere Ziele formuliert, die das bisherige Armutszeugnis in eine Erfolgsgeschichte verwandeln sollen.

---

<sup>18</sup> Vgl. Micro and Small Enterprise Development, World Vision, S. 6

<sup>19</sup> Vgl. Twenty-Seventh FAO Regional Conference for the Near East, Doha-Qatar 13-17 März 2004, „The Role of Micro-Finance in Sustainable Agriculture Development, S. 4, ebenso vgl. Micro and Small Enterprise Development, World Vision, S. 11

<sup>20</sup> World Vision hat weltweit verschiedene Mikrofinanzinstitutionen errichtet und stellt die „Sustainability“ stark heraus – vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 14, 15; ebenso vgl. Micro and Small Enterprise Development, World Vision

<sup>21</sup> Vgl. Vijay Mahajan, EPW Perspectives „From Microcredit to Livelihood Finance“, 08.10 2005, S. 3

<sup>22</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 18, Beitrag von Kurt Bangert, „Mit Kleinkrediten die Weltarmut halbieren“, S. 1

<sup>23</sup> Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 18, Beitrag von Kurt Bangert, „Mit Kleinkrediten die Weltarmut halbieren“, S. 1

## Die 8 entwicklungspolitischen Ziele der Millenniumserklärung:

- Halbierung von extremer Armut und Hunger
- Grundschulbildung für alle
- Förderung der Gleichstellung der Geschlechter
- Reduzierung der Kindersterblichkeit
- Verbesserung der Gesundheitsversorgung der Mütter
- Bekämpfung von HIV/Aids, Malaria, Tuberkulose und anderen armutsbedingten Krankheiten
- Ökologische Nachhaltigkeit
- Aufbau einer weltweiten Entwicklungspartnerschaft zwischen Nord und Süd

Nach ersten Zwischenstudien jedoch werden Entschlossenheit und Tatkraft beanstandet, sowie mittelmäßige Anstrengungen bescheinigt. Um die Millenniumsziele nicht erst über 100 Jahre nach dem ursprünglichen Zieltermin zu erreichen, müssten zusätzlich finanzielle Mittel seitens der Regierungen zur Verfügung gestellt werden.<sup>24</sup> Aufbruchstimmung lässt sich zwischen nationaler Machtpolitik und Diskussionen über traditionelle Souveränitätsrechte schwer finden.<sup>25</sup> Nachdem unsere Weltnationen Kriegspläne in Akkordarbeit schmieden und Europa, ganz speziell Deutschland, jedes Jahr auf's Neue mit der Haushaltskonsolidierung beschäftigt ist, werden die 1,2 Mrd. Menschen noch etwas Geduld beweisen müssen. Verschiedene NGO's<sup>26</sup> haben sich nach dem UN Gipfel 2005 zum Thema Millenniumsziele sehr kritisch über das aktuelle Voranschreiten geäußert. Ein Vertreter von „Brot für die Welt“ forderte, dass die Entwicklungshilfe auf 0,7% des Bruttosozialproduktes Deutschlands erhöht und der Schuldenerlass für die ärmsten Länder vorangetrieben werden sollte.<sup>27</sup> Da, wo finanzielle Ressourcen der Geberländer knapp sind, könnten dennoch die Regierungen der Empfängerstaaten Aktionismus beweisen. Bessere Rahmenbedingungen für ausländische Direktinvestitionen z. B. in Form von

- demokratischer Staatführung unter „Good-Governance-Gesichtspunkten“,
- weitere Staatsentschuldung,
- Stabilisierung der Wirtschaftslage,
- Verbesserung von Bildungs- und Gesundheitssystemen

---

<sup>24</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 18, Beitrag von Kurt Bangert, „Mit Kleinkrediten die Weltarmut halbieren“, S. 1

<sup>25</sup> Vgl. Deutsche Institut für Entwicklungspolitik, Juli 2005, „Zwischen Frustration und Zuversicht – Die entwicklungspolitische Bilanz des Millennium + 5 Gipfels“, S. 1

<sup>26</sup> z. B. OXFAM Deutschland, WEED, Brot für die Welt, Misor, terres des hommes

<sup>27</sup> Vgl. [www.brot-für-die-welt.de/presse](http://www.brot-für-die-welt.de/presse), „Unzureichende Ergebnisse des UN-Gipfels“, 16.09.2005

würden den nötigen Schub in Richtung eigendynamischer Entwicklung initiieren.<sup>28</sup>

Neben den Regierungsaufgaben können laut K. Bangert auch spezifische Programme zur Armutsminderung beitragen.<sup>29</sup> Hier werden die Aktivitäten von NGOs die Aktivitäten der Regierungen überwiegen. Projekte auf Themengebieten wie Agrarwirtschaft, Bewässerungsanlagen, Bildung, medizinische Versorgung,... werden bspw. vom Ecumenical Sangam in der Umgebung von Nagpur erfolgreich betrieben. Eine Langfristwirkung ist hier eher gegeben, als einige kurzfristig angelegte Regierungsinitiativen. Dennoch ist die Unterstützung in diesem Bereich von allen Seiten sehr wichtig und vor allem bei NGOs willkommen.

Eine dritte Alternative von K. Bangert, die nicht separat von den vorgenannten Punkten betrachtet werden sollte, ist die Vergabe von Kleinkrediten.<sup>30</sup> Deren Zusammenhang mit Armutsbekämpfung wurde bereits ansatzweise und wird im Folgenden weiter betrachtet.

Trotz der kritischen Beurteilungen gibt es auch Grund zur Zuversicht. Kleine Erfolge sowie die Bekräftigung der Millenniumsziele wurden auf dem UN-Gipfel 2005 dokumentiert.<sup>31</sup>

## **5.2 Ziele des Sangam**

Da der Ecumenical Sangam in einem breiten Gebiet rund um das Basis-Center Bamhani tätig ist und hier in den letzten Jahren entsprechende Erfahrungen sammeln konnte, können die Ziele, die mit einem Mikrofinanzierungsprojekt erreicht werden sollen in spezifischere Unterpunkte gegliedert werden.

### **5.2.1 Lokal**

Neben dem rein institutionellen Ziel der finanziellen Rentabilität liegen die Bestrebungen von Mikrofinanzierungen elementar im ländlichen (ruralen) Bereich, zur Unterstützung armer Bevölkerungsschichten. Exakter ausgedrückt soll(en) mit der Bereitstellung von finanziellen Mitteln

---

<sup>28</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 19, Beitrag von Kurt Bangert, „Mit Kleinkrediten die Weltarmut halbieren“, S. 2

<sup>29</sup> ebenda

<sup>30</sup> ebenda

<sup>31</sup> Vgl. Deutsche Institut für Entwicklungspolitik, Juli 2005, „Zwischen Frustration und Zuversicht – Die entwicklungspolitische Bilanz des Millennium + 5 Gipfels“, S. 2

- sichere und nachhaltige Einkommenshöhen zur Deckung der Lebenshaltungskosten geschaffen werden.
- die lokale Wirtschaft durch Investitionen gestärkt werden und somit das eigene Einkommen sichern.
- die grundlegende Restrukturierung der lokalen Wirtschaft einhergehend mit der Veränderung der sozialen Stellung armer Bevölkerungsschichten vorangetrieben werden.

Durch den Zugang zu finanziellen Mitteln wird die Abhängigkeit von privaten Geldverleihern reduziert, indem bspw. auch Altkredite abgelöst und die monatliche Ratenzahlung dem persönlichen Belastungsgrad angepasst werden.<sup>32</sup>

Diese von World Vision formulierten Ziele lassen sich auf den Ecumenical Sangam gut übertragen. Die betreuten Dörfer um das Basis-Center Bamhani weisen ähnliche Strukturen und Bedarfspotenziale auf, so dass eine breite Zielgruppe vorhanden ist. Auf den einzelnen heruntergebrochen möchte der Ecumenical Sangam die persönliche Eigeninitiative von potentiellen Kreditnehmern mit den notwendigen finanziellen Mitteln unterstützen, um letztendlich eine Existenzsicherung auf gesunder Basis zu ermöglichen.

## 5.2.2 Individuell und familiär

Grundgedanke bei der Vergabe von Kreditmitteln an arme Bevölkerungsschichten ist die sinnvolle Investition in ein rentables Projekt. Im Gegensatz zu „westlichen“ Verhältnissen, bei denen die Gewinnmaximierung eines Unternehmens im Vordergrund steht und die Rentabilität einen möglichst hohen Prozentsatz erreichen muss, geht es bei der Zielgruppe von Mikrodarlehen schlicht um die Verbesserung der Einkommensverhältnisse. Sollte bspw. die Finanzierung von Saatgut zur Erweiterung der Anbaufläche ausreichen, um die Familie mit dem Erlös (sei er naturell oder finanziell) besser zu versorgen, so hat sich im Ergebnis die Ernährungssituation für den gesundheitlichen Bereich verbessert, die Kinder können zur Schule gehen, statt zur Arbeit bzw. zum Betteln, und bisher ausgegebenes Geld für Lebensmittel kann für andere Zwecke genutzt werden. Eine Rentabilität im Sinne von „westlichem“ Gedankengut lässt sich hier schwer messen. Das Ziel der Armutsverringerung jedoch wurde erreicht.

Da die ständigen Existenzängste i.d.R. mit Geld zusammenhängen, kann durch Mikrokredite direkt und indirekt ein sorgenfreieres Leben gestaltet werden. Sei es durch Kreditumschichtungen von privaten Geldverleihern zu NGOs bzw. Banken, um die Kreditkosten zu senken und somit das vorhandene Einkommen mehr für Investition und Konsum nutzen zu können. Oder die Nutzung als Bildungsinvestition für langfristig

---

<sup>32</sup> Vgl. Micro and Small Enterprise Development, World Vision, S. 9

nutzbares Know How.<sup>33</sup> Die individuelle Entwicklung durch die Betreuung nach der Kreditvergabe kann durch gezielte Weiterqualifizierung vorangetrieben werden.<sup>34</sup> In Form von Seminaren und Schulungen, die sich auf die Investition beziehen, auf die Vermittlung allgemeiner wirtschaftlicher Grundkenntnisse oder Gesundheitsfragen, kann man die Dorfbevölkerung für wichtige Themen sensibilisieren. Es profitiert nicht nur der Kreditnehmer vom vermittelten Wissen, vielmehr auch Familienmitglieder, Freunde und Bekannte, mit denen über das jeweilige Thema gesprochen wird. Für den Ecumenical Sangam würde dies gleichzeitig ein Multiplikatorinstrument bzgl. der bisherigen Projektinhalte darstellen und die Erreichbarkeit und Verbreitung des Wissens stark beschleunigen.

Weiterhin entsteht ein neues Gefühl von Selbstvertrauen und Wertschätzung in das eigens Geschaffene. Unterdrückte Parteien können so lernen selbständig zu denken und eigene Entscheidungen zu treffen. Speziell die Zielgruppe „Frauen“ hat diesbezüglich in Indien und auch im Tätigkeitsgebiet vom Ecumenical Sangam erhebliches Entwicklungspotential.

### 5.2.3 Frauen

Eine Kreditorganisation, die von World Vision ins Leben gerufen wurde „FUBODE“ unterstützt ganz gezielt Frauen als Kreditnehmer (ca. 80% der Kreditnehmer).<sup>35</sup> Deren unternehmerisches Engagement stärkt das Selbstbewusstsein und ihre Eigenständigkeit im Umgang mit Geld.<sup>36</sup> Erfahrungen von World Vision, aber auch vom Ecumenical Sangam zeigen, dass Frauen zuverlässiger in der Kreditbedienung sind und das erwirtschaftete Geld für sinnvolle Dinge wie Bildung, Gesundheit und Haus ausgeben. Währenddessen zeigt sich bei Männern eine stärkere Konsumneigung und häufigere Probleme bei der Ratenzahlung.<sup>37</sup>

Neben der Förderung von Start-Up Unternehmen oder individuellen Selbständigkeiten, wird durch die Darlehensvergabe auch die Entstehung von neuen Arbeitsplätzen gefördert.<sup>38</sup>

---

<sup>33</sup> Vgl. Asien. Nr. 94, Januar 2005, Heiko Schrader, S. 59

<sup>34</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 9, Beitrag von Andreas Späth, „Kreditvergabe mit Aidsaufklärung“, S. 1; ebenso vgl. Asien. Nr. 94, Januar 2005, Heiko Schrader, S. 69

<sup>35</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Frauen – Gleiche Rechte noch Zukunftsvision?“, Ausgabe 15, Juli 2004, S. 27, Beitrag von Andreas Späth, „Arbeitsplätze für Frauen gesichert durch Kleinkredite“, S.1

<sup>36</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Frauen – Gleiche Rechte noch Zukunftsvision?“, Ausgabe 15, Juli 2004, S. 28, Interview mit Andreas Späth (World Vision Mitarbeiter)

<sup>37</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Frauen – Gleiche Rechte noch Zukunftsvision?“, Ausgabe 15, Juli 2004, S. 28, Interview mit Andreas, Späth (World Vision Mitarbeiter), ebenso Interview mit Minaz Gureshi

<sup>38</sup> Vgl. Micro and Small Enterprise Development, World Vision, S. 11

## 6 Formen der Kreditvergabe

Anders als in unserem bekannten regulierten Kreditsystem, in dem üblicherweise natürliche oder juristische Personen Kreditnehmer sind,<sup>39</sup> gibt es im informellen System der Mikrofinanzierung weitere Ausprägungen. Bedingt durch den schwierigen Marktzugang zu finanziellen Mitteln formten sich sogenannte Self-Help-Groups (SHG's) in den ländlichen Gebieten, um durch gemeinschaftliche Sparanstrengungen liquide Reserven zu bilden. Diese bereits existierenden Gruppen kann der Ecumenical Sangam durch direkte oder indirekte Hilfe unterstützen. Das System der SHG's und die möglichen Wege der Unterstützung werden anschließend vorgestellt.

### 6.1 Self-Help-Groups: eine rurale Institution zur Kreditvergabe

Schon der Name Self-Help-Group impliziert den Grund des Zusammenschlusses von Menschen einer Dorfgemeinschaft. Für uns meist in Verbindung mit (Sucht-) Krankheiten gebracht, werden die SHG's in armen ländlichen Gebieten von Entwicklungsregionen oft gebildet, um sich Zugang zu finanziellen Mitteln zu schaffen.

Eine SHG ist u.a. definiert als ein freiwilliger Zusammenschluß armer Menschen, die üblicherweise den gleichen sozialen und wirtschaftlichen Hintergrund haben. In einer finanziell ausgerichteten SHG werden „kleine“ Sparbeträge von den Mitgliedern gesammelt und in einer Bank, auf den Namen der SHG angelegt.<sup>40</sup> Die Sparbeträge werden in den einzelnen Gruppen festgelegt und zu regelmäßigen Terminen eingezahlt.<sup>41</sup> Nachdem sich eine gewisse Sparsumme angesammelt hat, kann die Gruppe daraus einzelnen Mitgliedern Kredit gewähren. Die Kreditaufnahme bzw. -vergabe erfolgt dabei im rotierenden System,<sup>42</sup> so dass jeder gleichberechtigt ist. Über die Kreditgewährung entscheiden entweder demokratisch gewählte Dorfvertreter<sup>43</sup> oder die Gruppe einstimmig.<sup>44</sup> Nach Ausleihung des Geldes wird i.d.R. innerhalb von 2 Jahren die komplette Summe inkl. Zinsen zurück gezahlt. Vorteil dieser Vorgehensweise ist die gemeinschaftliche Verantwortung bzgl. der Kreditentscheidung.<sup>45</sup> Aber auch die Flexibilität durch die Bankenunabhängigkeit und die dadurch entstandene Gruppenstärke

---

<sup>39</sup> Die Kreditvergabe an die öffentliche Hand wird hier bewußt ausgeklammert.

<sup>40</sup> Vgl. [www.indianngos.com/issue/microcredit/selfhelpgroups.htm](http://www.indianngos.com/issue/microcredit/selfhelpgroups.htm)

<sup>41</sup> Vgl. Malcom Harper, 'Indian' Self-Help Groups and 'Bangladesh' Solidary Groups: A Comparison, S. 1

<sup>42</sup> Vgl. [www.narbad.org/roles/microfinance/tiles/task\\_force/ch2.htm](http://www.narbad.org/roles/microfinance/tiles/task_force/ch2.htm)

<sup>43</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 11, „Wir wollen die Menschen eigenständig und handlungsfähig machen“, ebenso vgl. Micro and Small Enterprise Development, World Vision, S. 21

<sup>44</sup> Vgl. Interview SHG Ruikhairi vom 08.03.2006

<sup>45</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 11, „Wir wollen die Menschen eigenständig und handlungsfähig machen“,

im gesellschaftlichen Umfeld ist von Vorteil.<sup>46</sup> Das Kreditrisiko an sich wird durch die SHG –Einheit getragen. Jeder ist Bürge für jeden.<sup>47</sup> Durch diese Konstellation werden sog. „peer-pressures“ aufgebaut, so dass eine Recovery Rate zwischen 97% und 99% erreicht wird.<sup>48</sup> Neben der finanziellen Unterstützung und Ressourcenbildung werden aktuelle Probleme des Dorfes und der Gemeinschaft diskutiert und praktische Lösungswege gefunden. Auf dieser Ebene wird demzufolge die lokale Entwicklung entscheidend beeinflusst.<sup>49</sup> Der Ansatzpunkt der NGOs zur Unterstützung eines Entwicklungsprozesses ist somit ideal um Know How aus anderen Projekten zu vermitteln. Nicht nur die Sensibilisierung in bestimmten Themenbereichen wird forciert, auch die Erfolgsaussichten der Investitionen werden verbessert. Innerhalb der SHG's wurde in der Vergangenheit beobachtet, dass das Einkommen um ein vielfaches gesteigert werden konnte.<sup>50</sup>

## **6.2 Möglichkeiten der Kreditvergabe für den Ecumenical Sangam**

Die Kreditvergabe zur Entwicklungsförderung kann durch die NGO auf 3 unterschiedliche Wege durchgeführt werden. Entsprechend der Ausgestaltung entstehen Kosten für administrativen Aufwand, Kundenbetreuung und Kreditrisiken. Es können aber auch Einnahmen aus der Zinsbelastung generiert werden. Im Folgenden werden die einzelnen Wege erläutert. Da die Ziele und Vorteile von Mikrofinanzierungen bereits weiter vorne schwerpunktmässig behandelt wurden, wird sich in der Abhandlung auf die Aufwands- bzw. Risikopositionen konzentriert. Zusätzliche, konkrete Vorteile einer Methode werden nochmals aufgeführt. Somit soll für den Ecumenical Sangam der geeignetste Lösungsweg herausgefiltert werden.

### **6.2.1 Die NGO fungiert selbst als Bank**

Die NGO bzw. ein Tochterunternehmen der NGO agiert als eigenständige Bank. Mindestanforderungen für diesen Geschäftsbetrieb ist das Angebot von Spar- und Kreditleistungen. In dieser Form der Geschäftsaktivität wirkt sich die Kreditvergabe sehr stark auf die Refinanzierungskraft der NGO aus. Kreditmittel können einerseits aus dem Bodensatz der Spareinlagen gewährt werden. Sollte jedoch der Bodensatz ebenfalls zur Kreditierung verwandt werden, besteht die Gefahr handlungsunfähig zu werden sobald

---

<sup>46</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 11, „Wir wollen die Menschen eigenständig und handlungsfähig machen“

<sup>47</sup> Vgl. Asien. Nr. 94, Januar 2005, Heiko Schrader, S. 64

<sup>48</sup> Vgl. Netz - Bangladesch Zeitschrift, 01/2001 vom 31.03.2001, S. 3, Übersetzung von Dominic D. Kaltenbach, ebenso vgl. Micro and Small Enterprise Development, World Vision, S. 19

<sup>49</sup> Vgl. Micro and Small Enterprise Development, World Vision, S. 21

<sup>50</sup> Vgl. Saving Grace, Februar 2003, „Summary Findings of a Study of Self Help Groups in Solan District“, S. 3

alle Spareinlagen ausgeliehen wurden. Daher müssen zwingend andere Finanzierungswege offen stehen, um den tatsächlichen Bedarf jederzeit abdecken zu können. Die Spareinlagen sind i.d.R. täglich fällig, so dass die NGO in der Lage sein muss, die Gelder entsprechend freizugeben. Diese Notwendigkeit bringt den offenen Kapitalmarkt ins Spiel, der die Refinanzierungskosten (Zinsen) anhand der Bonität festlegt. Vereinfacht kann man sagen, wenn die NGO einen starken finanziellen Background hat, werden die Refinanzierungszinsen relativ günstig ausfallen. Umgekehrt steigen sie, sobald das finanzielle Polster abnimmt. So können bspw. Fälle eintreten, bei denen ein großer Teil der Sparguthaben freigegeben werden muss, weil z. B. Regen ausbleibt und neues Saatgut von den Bauern beschafft wird. Ein weiteres Beispiel sind die aufgetretenen Selbstmorde in den letzten Jahren, über 1000 Fälle, speziell in der Umgebung von Nagpur. Wegen ausbleibendem Regen und somit fehlendem landwirtschaftlichen Ertrag sahen die Opfer keinen anderen Ausweg. Die dadurch entstandenen Kreditausfälle müssten durch Rücklagen (für Kreditausfälle) oder vom laufenden Konto gedeckt werden.

In diesem Punkt befindet sich das größte Risiko für eine NGO. Da die Einnahmen, auch beim Ecumenical Sangam, überwiegend aus Spendengeldern bestehen, könnte dieses finanzielle Risiko nicht sicher getragen werden. Die externen Bedingungen in Indien bzw. in der Region um Nagpur, lassen das Kreditrisiko vor allem wegen der unberechenbaren Naturgegebenheiten schwer kalkulieren. Zusätzlich wären bei dieser Methode der Mikrofinanzierung infrastrukturelle Investitionen der NGO nötig, z. B. in Software, professionelles Fachpersonal für die Kundenbetreuung und Sachbearbeitung sowie in administrativen Bereichen.

Ebenso sind rechtliche Änderungen notwendig, um Mikrokredite vergeben zu können. Bei dieser Form der Kreditvergabe, als eigenständiges Bankinstitut, müssen die Registereintragungen geändert werden bzw. ergänzt werden. Beim Ecumenical Sangam bedeutet dies die Erweiterung der Vereinssatzung, welches nur mit Genehmigung des Vorstandes geschehen kann. Der Vorstand müsste also über alle Erfolgsaussichten und Risikoaspekte aufgeklärt werden und seine Zustimmung geben. In Indien werden die Änderungen der Vereinssatzung dem Charity Commissioner des jeweiligen Bundesstaates zur Genehmigung vorgelegt. In Maharashtra, dem Staat, in dem Nagpur gelegen ist, betrachtet der Charity Commissioner die NGOs sehr streng um Mißbrauch zu verhindern. Da Maharashtra dem Capital Law unterliegt muss eine zweite Genehmigung von Mumbai aus erfolgen. Die in diesem Fall sehr bürokratischen Vorschriften werden durch folgenden Punkt noch ergänzt.

Sobald eine NGO in wachsendem Umfang als eigenständige Bank agiert, wird sie der Bankenaufsicht unterstellt.<sup>51</sup> Somit bestehen die selben Regularien, zumindest in der Grundform, wie im offiziellen Bankensystem. Eine wahrscheinliche Folge dieser

---

<sup>51</sup> Vgl. Netz - Bangladesch Zeitschrift, 01/2001 vom 31.03.2001, S. 3, Übersetzung von Dominic D. Kaltenbach

Konstellation ist ein ungünstiges Aufwands - Ertrags – Verhältnis. Entweder muss der Personenkreis stark eingeschränkt werden, der Darlehen erhält, oder es entsteht Kreditvergabedruck<sup>52</sup> um das Portfoliorisiko auf eine möglichst große Kreditnehmerzahl zu verteilen und entsprechend Zinseinnahmen zu generieren. Hierbei entsteht leicht eine Tendenz zur leichtfertigen Kreditvergabe. Gute Bonitäten würden in diesem Fall die Problemkredite mit ihren Zinsen abdecken müssen.

Beide Entwicklungstendenzen führen bei unprofessioneller Organisation zu einer Gefährdung des gesetzten Ziels, der armen Bevölkerungsschicht zu helfen. Eine weitere Gradwanderung, die sich mit Kreditgewährung beschäftigt, ist die Trennung der Sachbereiche „Unterstützung“ und „rationaler Beurteilung“. Trotzdem die Persönlichkeit des Kreditnehmers ausgeprägt ist, die Idee gut und der Familie geholfen wird, können externe Gegebenheiten eine Ablehnung des Darlehens befürworten. Oder umgekehrt: die aktuelle Marktlage ist sehr gut für den Investitionsgedanken, doch der Kreditnehmer ist nicht in der Lage diesen zu realisieren, da ihm das Know How fehlt. In diesen Fällen muss eine unabhängige Person fähig sein, zum Schutze der NGO bzw. des Ecumenical Sangam, die entsprechende Entscheidung zu treffen und zu kommunizieren.

Im letzten Beispiel muss die keine Kreditablehnung sein. Es sollten statt dessen entsprechend strenge Zusatzbedingungen festgelegt werden, für deren Einhaltung gesorgt werden muss.

Positive Punkte bei diesem Ansatz der Kreditvergabe ist die Flexibilität und die eigene Entscheidungsfreiheit, die gerade bei kleinen NGOs nicht zu unterschätzen ist und den Handlungsspielraum stark vergrößert. Mit der entsprechenden Organisation innerhalb des Mikrofinanzinstituts, dem Know How und Erfahrung, kann man auch diesen Hindernissen begegnen.

Für den Ecumenical Sangam ist diese Methode der Kreditvergabe nicht zu empfehlen, da der zu betreibende Aufwand und die möglichen Risiken für eine Organisation dieser Größenordnung existenzgefährdend wären. Sollte ein eigenständiges Mikrofinanzinstitut geplant werden, muss die finanzielle Absicherung auf andere, als bisher genutzte Geldquellen aufgebaut werden.

## **6.2.2 Die NGO als Intermediär**

Die Position eines Intermediär nimmt die NGO ein, wenn sie selbst bei einer kommerziellen Bank, oder anderen Geldgebern Kreditmittel aufnimmt und diese an ihre

---

<sup>52</sup> Vgl. Netz - Bangladesch Zeitschrift, 01/2001 vom 31.03.2001, S. 3, Übersetzung von Dominic D. Kaltenbach

Zielgruppe weiterleitet.<sup>53</sup> Im Interview mit der SIDBI Bank Nagpur und der Union Bank of India<sup>54</sup> wurde dem Ecumenical Sangam diese Form der Zusammenarbeit angeboten. In der weiteren Ausgestaltung der Bedingungen wären die Verantwortlichkeiten sowie die Aufteilung der Aufwands- und Ertragspositionen zu verhandeln.

Als Intermediär bekommt der Ecumenical Sangam nach Vorstellung der Banken ein Kreditvolumen zur Verfügung gestellt, das sich an seinem Rating ausrichtet. Ebenso orientiert sich der in Rechnung gestellte Zinssatz am Rating.

Die Verantwortungsbereiche der beiden Parteien Bank und NGO liegen jeweils im originären Geschäftsbereich. Dabei ist die begleitende Bank verantwortlich für den Kreditvergabeprozess sowie alle damit zusammenhängenden administrativen Aufgaben. Der Ecumenical Sangam wäre verantwortlich für die Auswahl der Kreditnehmer und deren Begleitung während der Kreditlaufzeit sowie für die Vermittlung von entsprechendem Know How. Bzgl. der Positionen Aufwand und Ertrag wurden von den beiden Interviewpartnern keine festgelegten Vorgehensweisen genannt. Demnach wird vermutet, dass die Vertragsbedingungen diesbezüglich verhandelbar sind. Ein Ansatz in der Literatur ist die Aufteilung von Zinsen und Risiko. Danach soll die NGO ihre Kosten für Personal, Verwaltung und Kreditausfälle aus ihrem Zinsanteil decken.<sup>55</sup> Die NGO bekommt also einen Anteil aus den Zinseinnahmen des Kredites. Somit entstünde hier die Verantwortung einer maßvollen Auswahl der Kreditnehmer, die der Bank vorgestellt werden. Der Zinssatz entwickelt sich nach den Rating der NGO plus eine Marge zur Kostendeckung. Da die NGO selbst als Kreditnehmer auftritt, liegt der kumulierte Zinssatz oft über 20% p.a.. Dennoch hat sich gezeigt, dass dieser relativ hohe Zinssatz kein Hinderungsgrund für Investitionen ist.<sup>56</sup> Der Zinssatz von lokalen Geldverleihern liegt meistens weit höher, oder die Kreditvergabe an sich wird von kommerziellen Banken nicht betrieben, so dass trotzdem eine Verbesserung der Situation erreicht wird.

Die Zinseinnahmen auf der einen Seite bedeuten aber auch die Übernahme von Kreditrisiken auf der anderen Seite. Sollte demnach ein Kreditnehmer eine Zins- oder Tilgungsrate an den Ecumenical Sangam nicht zahlen können, so muss die NGO die fällige Rate an die Bank zahlen. Die liquiden Mittel hierfür müssten aus dem laufenden Konto oder dem gebildeten Risikopuffer beschafft werden. Bei einem Kreditausfall haftet die NGO in der gleichen Weise. Wichtiger Klärungsbedarf besteht in dem Punkt der quotalen Risikoübernahme und dem quotalen Zinsanteil. Ein 100%iger Zinsfluss an die Bank, bei voller Risikoübernahme durch die NGO wäre eine absolut unbefriedigende Position für die NGO. Diese Vorgehensweise als zweiter Ansatz im Intermediär – Verfahren wurde aktuell von der SIDBI Bank dem Ecumenical Sangam angeboten. Der

---

<sup>53</sup> Vgl. Netz - Bangladesch Zeitschrift, 01/2001 vom 31.03.2001, S. 3, Übersetzung von Dominic D. Kaltenbach

<sup>54</sup> Vgl. Interview mit Mr. Prasad von der SITBI Bank und Mr. Harle von der Union Bank of India

<sup>55</sup> Vgl. Netz - Bangladesch Zeitschrift, 01/2001 vom 31.03.2001, S. 3, Übersetzung von Dominic D. Kaltenbach

<sup>56</sup> ebenda

Ecumenical Sangam würde als NGO von der SIDBI Bank geratet. Das Rating bezieht sich schwerpunktmässig auf qualitative Punkte der Organisation und Projektführung sowie auf quantitative Faktoren aus den Verhältnissen des Jahresabschlusses. Der Ecumenical Sangam würde bei einer Kreditaufnahme als Intermediär mindestens 1.000.000 Rs (10 lakhs) aufnehmen müssen.<sup>57</sup> Dieser Punkt ist gerade in der Startphase als sehr kritisch zu betrachten, da ein Kreditvergabedruck entstehen kann und eine schrittweise Entwicklung des Projektes nicht möglich ist.

Da die konkreten Bedingungen in einem Intermediär Verfahren noch nicht ausführlich besprochen wurden, hängt die Beurteilung dieser Art von Mikrofinanzierung von den Verhandlungen zwischen Bank und NGO ab. Sollten ausreichend Zinseinnahmen für die NGO zur Deckung aller Kosten und Risiken generiert werden können, ist eine quotale Risikoübernahme durchaus überlegenswert. Das vorhandene Kreditrisiko ist doppelt abgeschwächt. Zum einen durch das genannte Kreditportfolio in dem sich unterschiedliche Verwendungszwecke und unterschiedliche externe Abhängigkeiten befinden sollten. Zum anderen, weil es zwei unabhängige Parteien gibt, auf die das Risiko verteilt wird – Bank und NGO. Auch hier gilt für jede NGO sich professionelles Know How zu verschaffen.

### **6.2.3 Die NGO als Vermittler zwischen Bank und Dorfbevölkerung**

Die dritte Form, die eine Bank bei der Finanzförderung einnehmen kann, ist die reine Beraterrolle. Eine Geschäftsbank vergibt hierbei Kredite über die NGO an ihre Zielgruppe. Dabei tritt die Bank aber nur als Vermittler oder Berater auf und übernimmt kein unternehmerisches Risiko im Kreditbereich. Auch eine direkte Kreditvergabe an den Kreditnehmer ist üblich, wobei die NGO auch wieder als Berater fungiert. Das Kreditvergaberisiko liegt vollständig bei der kreditierenden Bank, so dass bei der NGO nur der Vermittlungs- und Beratungsaufwand verbleibt. Dafür erhält die Bank den von ihr ermittelten Zins gemäß Bonitätseinschätzung des Endkreditnehmers.<sup>58</sup> In Gesprächen mit öffentlichen Banken wurden auch Pauschalzinsen weit unter Marktniveau für die Zielgruppe von Mikrodarlehen angeboten. Diese decken zwar nicht die Kosten und Risiken, die Kredite werden aber in diesem Bereich als lokale Förderung betrachtet und deshalb teilweise unter den Selbstkosten der Bank angeboten.<sup>59</sup> Der Beratungsaufwand der NGO und die ggf. entstehenden Kosten für Trainingsangebote, die in Verbindung mit dem Kredit stehen, sollten durch einen Zinsanteil abgegolten werden. Hierfür wird allerdings ein entsprechend großes Kreditportfolio nötig sein, um mit den tatsächlichen Zinseinnahmen die notwendigen Investitionen in Personal und Trainingsangebote decken zu können. Die Finanzierung wird daher weiterhin von Spendengeldern abhängig sein. Im Laufe des Entwicklungsprozesses kann jedoch das Verhältnis von Zinseinnahmen und Spenden für die Finanzierung des Projektes gedreht werden. Da das Kreditrisiko zu 100%

---

<sup>57</sup> Vgl. Interview mit Mr. Prasad von der SITBI Bank und Mr. Harle von der Union Bank of India

<sup>58</sup> Vgl. Netz - Bangladesch Zeitschrift, 01/2001 vom 31.03.2001, S. 4, Übersetzung von Dominic D. Kaltenbach

<sup>59</sup> Vgl. Interview mit Mr. Harle von der Union Bank of India

bei der Bank liegt, ist ein Zinsanteil üblicherweise nur von den unauffälligen Engagements zu erwarten.<sup>60</sup> Für eine NGO, die erste Erfahrungen im Bereich Mikrofinanzierung sammeln möchte ist diese Variante am geeignetsten. Anfangsinvestitionen und organisatorischer Aufwand sind ebenso vorhanden, allerdings in geringerem Umfang als bei den vorangegangenen Methoden zur Mikrofinanzierung. Das entscheidende Pro - Argument liegt in dem nicht vorhandenem Kreditrisiko für die NGO.

### **6.3 Empfehlung für den Ecumenical Sangam**

Nach Erläuterung der drei möglichen Vorgehensweisen bei der Einführung von Mikrofinanzierungen wurden überwiegend die damit vorhandenen Risiken und Aufwandspositionen angesprochen. Für den Ecumenical Sangam ist es nun wichtig die Ziele zu definieren, die in den betreuten Dörfern erreicht werden sollen, z. B.

- Emanzipierung der Frauen
- Capacity Building durch kreditgebundenes Training
- Stärkung der Beschäftigungsverhältnisse

Nachdem diese Ziele gesteckt sind und schriftlich dokumentiert wurden, ist eine Risikoabwägung notwendig. Es sind u.a. folgende Fragen zu stellen:

- Welcher Aufwand ist notwendig?
- Wieviel Aufwand möchte der Ecumenical Sangam betreiben?
- Welche Risiken müssen eingegangen werden?
- Wieviel Risiko kann die Organisation/ der Verein tragen (ohne existenzgefährdende Wirkung)?
- Wie eng soll mit externen Partnern (Banken) zusammengearbeitet werden?
- Wieviel Entscheidungsgewalt wird geteilt/ abgegeben?
- Wieviel Einblick sollen externe Partner (Banken) Einblick in die wirtschaftlichen Zahlen nehmen können?

Für den Ecumenical Sangam als noch relativ unerfahrener Verein im Bereich Mikrofinanzierung wird die Einführung dieses Projektes in der dritten erläuterten Methode empfohlen: Die NGO als Kreditvermittler.

---

<sup>60</sup> Vgl. Netz - Bangladesch Zeitschrift, 01/2001 vom 31.03.2001, S. 4, Übersetzung von Dominic D. Kaltenbach

Die in früheren Jahren unternommenen Kreditvergaben erfolgten mit mildtätigem Hintergrund, ohne jedoch die Voraussetzungen für eine erfolgreiche Umsetzung zu schaffen. Somit sollte sich der Ecumenical Sangam langsam in dieses Geschäftsfeld einarbeiten, um in Zusammenarbeit mit einer kreditierenden Bank Erfahrungen zu sammeln. Eingespart werden kann dadurch die Satzungsänderung und deren Genehmigung durch den Charity Commissioner. Infrastrukturelle Investitionen wie Software und professionelle Fachkräfte sind in diesem Stadium nur eingeschränkt notwendig. Als wohl wichtigster Punkt ist die Vermeidung von Risikoübernahme anzuführen, da die kreditgebende Bank ihr Kreditportfolio in Eigenverantwortung gestaltet. Somit bestehen keine elementaren Gründe, die für den Verein aufgrund der Kreditvergabe existenzgefährdend sein könnten. Die Aufwendungen, die getätigt werden müssen, liegen in personellen Kapazitäten, um den Kreditbedarf in den Dörfern ausfindig zu machen sowie die weiterführende Beratung sicherzustellen.

## 6.4 Zusatzbedingungen

Neben der eigentlichen Kreditvergabe und dem Zugang zu finanziellen Mitteln besteht ein direkter Zusammenhang zwischen dem Erfolg der Investition, als Spiegel für die erfolgreiche Bedienung der Kreditraten, und dem vorhandenen Wissen des Kreditnehmers über Marktgegebenheiten und unternehmerischen Entscheidungen. Mikrokredite an sich sind kein Allheilmittel zur Überwindung der Armut. Vielmehr muß das Angebot an finanziellen Mitteln als Komponente in einem Programm zur Armutsminderung integriert sein.<sup>61</sup> Im kommerziellen Bankensystem in Deutschland ist es nicht unüblich, durch die Integration von Zusatzbedingungen in den Darlehensvertrag die störungsfreie Rückzahlung sicherzustellen. So kann ein Kreditnehmer mit wirtschaftlichen Problemen zur Beratung durch einen Wirtschaftsprüfer bewegt werden. Oder die Renovierung eines Hauses wird nur in Verbindung mit einer Grundschuld/Hypothek auf dieses finanziert. Zusatzbedingungen können also materiellen und immateriellen Hintergrund haben. Da der materielle Hintergrund in Indien und vor allem bei der Zielgruppe für Mikrofinanzierungen kaum vorhanden ist, kommen im Fall des Ecumenical Sangam nur immaterielle Zusatzbedingungen in Frage. Auch hier soll die Ergänzung von Zusatzbedingungen, die Sicherstellung der Kreditraten erhöhen. In diesem Zusammenhang wird als weiterer wichtiger Ansatz die Vermittlung von Know How an den jeweiligen Kreditnehmer zur Einkommenserzielung<sup>62</sup> in den Fordergrund gestellt.

Die Untermauerung einer Investition mit theoretischem Wissen, das anhand der Arbeit des Kreditnehmers sofort in die Praxis umgesetzt werden kann, erleichtert die Umsetzung einer neuen Idee und verhindert elementare Fehler. Sofern es keine neue Idee ist, die

---

<sup>61</sup> Vgl. A. Dash, "Self-help groups in India: Taking Microfinance beyond just money", S. 1

<sup>62</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 23, Beitrag von Peter Dietzel, „Wie können Kreditprogramme auch die ärmsten erreichen?“

umgesetzt werden soll und demnach kein Know How im eigentlichen Investitionszweck vermittelt werden muss, so kann doch Aufklärungsarbeit im Sinne von Gesundheit oder Gleichberechtigung betrieben werden. Eine Koppelung der Kreditvergabe an ein oder mehrere Trainings bietet daher in jedem Fall einen Mehrwert für den Kreditnehmer. Aber auch für den Ecumenical Sangam kann diese Vorgehensweise eine große Arbeitserleichterung bieten, indem der Inhalt anderer Projekte vermittelt wird. Der Kreditnehmer nimmt so die Funktion eines Multiplikators innerhalb der Familie, des Bekanntenkreises und im Dorf ein. Die Weiterleitung von Informationen durch eine vertraute Person ist oft wirkungsvoller, als durch eine offizielle Stelle zu der die Zielgruppe keine Beziehung hat. Die Aktivitäten des Ecumenical Sangam werden also durch permanente Trainings mit grundsätzlichen Inhalten, innerhalb des Projektes „Mikrofinanzierung“ unterstützt.

Um diesen Effekt tatsächlich zu erzielen, ist neben der konsequenten Umsetzung auch die Kontrolle des Kreditnehmers notwendig. Zum einen muss die Mittelverwendung, also die Realisierung des Finanzierungsgrundes überprüft werden, da auf dessen Basis die Kreditentscheidung getroffen wurde. Weiterhin kann so der Mißbrauch des Geldes für Alkohol, wie es in einigen Familien vorkommt, langfristig reduziert werden.<sup>63</sup> Zum anderen muss die Einhaltung der Zusatzbedingungen, also der Besuch der Trainings, sichergestellt werden. Zusätzlich tritt ein Erziehungseffekt in punkto Zuverlässigkeit und Pflichtbewußtsein ein, den man auch bei der Führung eines Unternehmens zu den Erfolgsfaktoren zählen kann.

Um die Glaubwürdigkeit des Ecumenical Sangam, aber auch die Nachhaltigkeit der Kredite und Trainings sicherzustellen, sollten bei Nichteinhaltung der Zusatzbedingung(en) entsprechende Maßnahmen eingeleitet werden, die die Einhaltung des Darlehensvertrages gewährleisten. Solche Maßnahmen können in der (einmaligen) Erhöhung des Zinssatzes<sup>64</sup> liegen, in einer „Strafzahlung“ oder bspw. in Verhängung einer Kreditsperre für einen begrenzten Zeitraum. Wichtig ist hier, dass die Trainings nicht als MUSS und die „Strafe“ nicht als Strafe vermittelt wird (obwohl sie es faktisch sind). Vielmehr muss der Kreditnehmer seinen eigenen Vorteil in dem zusätzlichen Wissen und der Betreuung durch den Ecumenical Sangam erkennen.

## 6.5 Folgekredite

Nach der ersten Etablierung von Mikrofinanzierungen in dem neuen System, und nach hoffentlich erfolgreicher Umsetzung wird der nächste Schritt in der Vergabe von

---

<sup>63</sup> Vgl. Interview mit SHG Tembiri und Ruikhairi

<sup>64</sup> Diese Aufstockung betrifft den Zinssatz bzw. die Marge für den Ecumenical Sangam, da die kreditvergebende Bank mit den Trainings nicht direkt in Zusammenhang steht. Und sich der Ecumenical Sangam für die Beratung und Betreuung des Kredites, für einen erfolgreichen Verlauf verantwortlich zeichnet.

Folgekrediten liegen. Auch hier sollte nach dem gleichen Regelwerk wie bei der Erstkreditvergabe verfahren werden, unter Hinzuziehen der Erfahrungen aus der abgeschlossenen Kreditrückzahlung.

Die interviewten SHG's vergeben Folgekredite nur nach vollständiger Rückzahlung des ersten Kredites. Auch wenn Zahlungspausen oder Probleme in der Rückzahlung auftraten, wird der nächste Kredit gewährt, sofern der Investitionsgrund plausibel dargestellt wurde. Sperrfristen für eine erneute Kreditvergabe sind nicht vorhanden. Sobald die letzte Rate des Altkredites getilgt wurde, kann im nächsten Monat ein neuer Kredit aufgenommen werden.<sup>65</sup>

Da die Folgekreditvergabe wiederum durch die kooperierende Bank erfolgt, wird diese zwangsläufig die vergangenen Probleme aber auch eine unauffällige Rückzahlung zur Kreditentscheidung heranziehen. Auch hier liegt es im Interesse des Kreditnehmers, wenn z. B. durch zusätzliche Trainings die Rückzahlung problemlos gestaltet werden kann und somit Folgedarlehen offen stehen.

Nach der Vergabe eines weiteren Darlehens, sollten die Trainingsmaßnahmen nicht abbrechen. Es können Aufbaukurse bzgl. des ersten Trainingsinhaltes verpflichtend angeboten, oder andere Themengebiete behandelt werden. Auch hier gilt es wieder die Multiplikatorfunktion und eine zeitnahe Umsetzung des Lerninhaltes zu fördern.

Durch die bisherigen Erfahrungen des Kreditnehmers beim Verlauf der Erstkreditvergabe und der Begleitung durch den Ecumenical Sangam, kann dieser in den SHG's von seinen Erfahrungen berichten und die eventuell vorhandene Scheu anderer Mitglieder verringern. Ebenso sollte ein regelmäßiger und offener Austausch zwischen dem Kreditnehmer und dem jeweiligen Ansprechpartner des Ecumenical Sangam erfolgen, in dem die Problembereiche und Schwierigkeiten besprochen und gemeinsame Lösungsansätze gefunden werden. Speziell für die qualitative Weiterentwicklung des Ecumenical Sangam ist dies von Bedeutung.

---

<sup>65</sup> Vgl. Interview mit SHG in Tembri und Ruikhairi

## **7 Aufgabenfelder nach der Kreditvergabe im Rahmen der Vermittlung von Kreditnehmern an kommerzielle Banken**

Nach der eigentlichen Kreditvergabe kann der Ecumenical Sangam in seinem Kerngeschäftsfeld tätig werden: die weitere Aufklärung und Befähigung der Dorfbevölkerung eigenständiges Einkommen zu generieren sowie eine ökonomische und gesunde Lebensweise führen zu können. Nachfolgend werden die dazu notwendigen Voraussetzungen und Aufgabenfelder im Bereich der Mikrofinanzierung kurz beschrieben.

### **7.1 Mitarbeitertraining**

Eine Aufwandsposition, die der Ecumenical Sangam bei Installierung von Mikrofinanzierung erbringen muss, ist die Qualifizierung von Personal zur Durchführung der Beratung des Kreditnehmers.<sup>66</sup> Weniger wichtig ist hier, dass die Person Erfahrungen in allen möglichen Investitionsfeldern hat, sondern vielmehr die Funktion als Ansprechpartner im Ablauf, grundsätzlicher Beratung bei Managemententscheidungen und Vermittler zwischen kommerzieller Bank und Kreditnehmer.

Als wünschenswerte Qualifikation sollte der ausgewählte Berater Erfahrungen im Finanzierungsbereich mitbringen, um eine kleine Vorabprüfung der Kreditanfrage vornehmen zu können. Bei Weiterleitung an die Bank sollten Pro und Kontra einer Investition abgewägt sein, um ein konstruktives Gespräch und eine schnelle Kreditentscheidung herbeizuführen. Absolut wichtige Voraussetzung ist der adäquate Umgang mit der Dorfbevölkerung, speziell dem armen Teil. Eine demokratische und sensible Vorgehensweise bei der Kommunikation von Kreditentscheidungen und deren konsequente Umsetzung sind wichtig um eine Vertrauensbasis aufzubauen und die Glaubwürdigkeit des Ecumenical Sangam aufrechtzuerhalten. Die „soft skills“ sollten dementsprechend geprüft werden. Ist einmal eine persönlich Verbindung zwischen dem Kreditnehmer und dem (Berater des) Ecumenical Sangam vorhanden, so können weitere Inhalte der Projekte effektiver auf Dorfebene verbreitet werden.

Neben den Vorteilen für die eigenen Projekte und den Kreditnehmer wirkt sich eine professionelle Zusammenarbeit mit den Parteien auch auf das Ansehen in der kooperierenden Bank aus, was für spätere Projekte von Vorteil sein kann.

---

<sup>66</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 23, Beitrag von Peter Dietzel, „Wie können Kreditprogramme auch die Ärmsten erreichen?“

Um den Aufwand für die Mitarbeiterschulungen so gering wie möglich zu halten empfiehlt sich die Kontaktaufnahme zu anderen NGOs, die bereits Erfahrung in der Mikrofinanzierung haben. Teilweise werden von Ihnen Seminare zu diesem Thema angeboten. Aber auch darauf spezialisierte Beratungsinstitute wie bspw. Basix<sup>67</sup> können bei der Implementierung und laufenden Betreuung der Kreditnehmer unterstützen. Als weitere Kontakt kann hier eine NGO aus Delhi aufgeführt werden<sup>68</sup>, die wiederum NGOs kostengünstig oder kostenlos unterstützt, Mikrofinanzierung zu implementieren. Die Zusammenarbeit kann hier vor allem bzgl. Mitarbeiterschulungen und administrative Vorbereitungen ausgestaltet werden.

## 7.2 Laufende Beratung und Begleitung der Kreditnehmer

Wie im vorab behandelten Abschnitt erläutert wurde, erfordert die laufende Beratung von Kreditnehmern umfangreiche Qualifikationen. Überwiegend werden sich diese in der Persönlichkeit des Mitarbeiters ausdrücken, die ihn befähigen eine Beraterfunktion einzunehmen.

Ein wichtiger Bestandteil der Beraterfunktion liegt in der zu schaffenden Vertrauensbasis. Gerade bei dem sehr sensiblen Thema Geld und einem fremden institutionellen Geschäftspartner (Bank) muss ein zuverlässiger Betreuer zur Seite stehen. Bestehende Ängste vor dem System können so auf Dorfebene verringert werden. Die fachliche Unterstützung kann durch die so geschaffene offene Kommunikationsbasis in Form von Ratschlägen aus einer Mentor ähnlichen Position heraus erfolgen.

Selbst in schwierigen Phasen bzgl. der Kreditrückzahlung wird durch eine offene Kommunikation die Vermittlung zwischen Kreditnehmer und Bank vereinfacht und dient somit einer pragmatischen Lösung.

Der persönliche Einsatz und die Bereitschaft zur Unterstützung wird von den meisten Kreditnehmern wahrgenommen und hilft die Bindung zwischen Ecumenical Sangam und Kreditnehmer zu festigen. Im weiteren Sinne dehnt sich diese Bindung auf die Familie und das Dorf aus, womit wiederum eine breitere Akzeptanz für andere Projektinhalte geschaffen wird. Hier ist auch der Ansatzpunkt für die kreditgebundenen Trainings, die besucht werden müssen, gegeben. Regelmäßige Besuche und Feedbackgespräche mit dem Kreditnehmer verschaffen ein Bild über die Anwendung der Trainingsinhalte. Weiterhin sollte die richtigen Umsetzung sichergestellt werden, so dass sich mehrere Punkte einer qualifizierten Betreuung mit einem Besuch/ Gespräch vereinen lassen (fachliche Ratschläge, Trainingsfeedback, Vertrauen schaffen).

---

<sup>67</sup> Basix, Equity for Equity, Head Office: 501-502, Mirmal Towers, Dwarkapuri, Punjagutta, Hyderabad – 500 082, Tel.: ++91 40 5561 88 46, E-mail: info@basixindia.com, website: www.basixindia.com

<sup>68</sup> Aga Khan Foundation, 6 Bhagwandas Road, New Delhi 110001, Dr. Indira Khurana, Copnsultant (Rural Innovation Fund), Mobil: 98 101 60 212, E-Mail: indirashok@vsnl.com

Durch den ständigen Kontakt des Betreuers mit den Kreditnehmern kann die Entwicklung der Investition, der Persönlichkeit des Kreditnehmers und die Kreditrückzahlung zeitnah beobachtet werden. Ein daraus resultierender Vorteil liegt in der aufbauenden Beratung des Kreditnehmers zur Weiterentwicklung seiner Aktivitäten. Schritt für Schritt wird mit dieser Vorgehensweise die lokale Wirtschaft gestärkt, so dass auf breiterer Ebene Fortschritt möglich ist.

### **7.3 Erfolgskontrolle/ Monitoring und Sustainability im Rahmen der Vermittlerrolle**

Nach erfolgreicher Implementierung des Projektes Mikrofinanzierung ist dieses keineswegs abgeschlossen. Genauso wichtig wie eine detaillierte Analyse und strukturierte Umsetzung der Inhalte ist die Erfolgskontrolle der umgesetzten Maßnahmen notwendig.

Ansatzpunkt des Monitoring sollte eine saubere Dokumentation der gesetzten Ziele sein. Die einzelnen Prozesse können mit dem jeweiligen Ergebnis in der Praxis nach Erfolgsfaktoren und Schwachstellen durchleuchtet werden. Wichtig in diesem Stadium ist, dass Klarheit in den Bestrebungen und der Umsetzung herrscht, so dass Fehlerquellen und nicht effektive Prozesse erkannt werden. Mit einer schriftlichen Dokumentation der einzelnen Prozessschritte kann dies gut vorbereitet werden um anhand dieser spezifische Faktoren zur Erfolgskontrolle einzuführen.<sup>69</sup>

Obwohl die kalkulierten Zinseinnahmen möglichst alle fixen und variablen Kosten decken sollen (vor allem den Personalaufwand), wird eine Nachkalkulation mit allen IST-Werten erforderlich sein, um sich ein tatsächliches Bild über die Einnahmen- und Ausgabensituation zu verschaffen. Durch die Betreibung des Rainbow-Guesthouse und Transfereinnahmen von Partnerorganisationen ist eine Quersubventionierung zwar möglich und wird den permanenten Betrieb kaum beeinflussen. Dennoch sollte eine Finanzierung des Projektes Mikrofinanzierung alle Aufwendungen aus eigenem Ertrag decken können. In der Literatur wird diesem Faktor unter „Sustainability“ starkes Gewicht zugeordnet. Trotzdem die Betrachtungen meist für Mikrofinanzinstitute mit bankenähnlichem Status galten, sollte das Prinzip der finanziellen Nachhaltigkeit<sup>70</sup> auch bei minimiertem Risiko eingehalten werden. Sobald dies nicht mehr gegeben ist bzw. dieser Status nach einer gewissen Anlaufzeit auf lange Sicht nicht erreicht wird, steigt die Abhängigkeit des Ecumenical Sangam von Transferleistungen und Spenden. Die langfristig erfolgreiche Unterstützung der Kreditnehmer ist dann nicht mehr zweifelsohne

---

<sup>69</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 23, Beitrag von Peter Dietzel, „Wie können Kreditprogramme auch die ärmsten erreichen?“

<sup>70</sup> ebenda

gewährleistet.<sup>71</sup> Überlegenswert zum Thema Einnahmen aus dem „Projekt Mikrofinanzierung“ kann die Bepreisung der Seminare sein. Hier ist bzgl. der Gradwanderung zwischen Verpflichtung und Bepreisung Vorsicht geboten. Entsprechend muss die Stellung des Ecumenical Sangam und die Mehrwerte durch die Vermittlung überzeugend ausgeprägt sein. Stark gefährdet wird eine kostendeckende Arbeitsweise durch eine fehlende dokumentierte Zielsetzung, qualifizierte Führungskräfte, geringe Personalqualifikation und unzureichende Kommunikation. Aber auch ein aussagekräftiges Monitoring System, intern wie extern, und Mitarbeitermotivation spielen hierbei eine große Rolle.<sup>72</sup>

Um einen tatsächlichen Überblick über den Erfolg des Projektes zu bekommen sind neben der zahlenmäßigen Betrachtung die Meinungen der Mitarbeiter elementar. Diese sind in direktem Kontakt mit den Kreditnehmern und erhalten Feedback. Durch die Nähe zu den Dörfern und den Kreditnehmern selbst, können latente Entwicklungen wie Stimmung, Außenwirkung, Capacity Building, Besitzstand, ... besser erkannt und zu dem eigentlichen Investitionsverlauf ergänzt werden. Somit entsteht ein wesentlich aussagekräftigeres Bild als bei einer rein rationalen Betrachtung der Investition. Den materiellen Erfolg kann man bspw. anhand der Kriterien Liquidität, Eigenkapital (Sparguthaben) und Besitz in einem Vorher - Nachher - Vergleich messen. Ein Einkommenszuwachs wird regelmäßig in einem Vermögenszuwachs sichtbar.<sup>73</sup> Dazu gehört weiterhin eine kritische Rentabilitätsrechnung sowie die Durchführung von Marktanalysen, um einen tatsächlichen Zusammenhang zwischen der Einkommenssteigerung und dem gegebenen Kredit bzw. der durchgeführten Investition herzustellen.<sup>74</sup> Durch das Feedback des Mitarbeiters werden demnach drei Sichtweisen widerspiegelt: seine eigene, die der Dorfgemeinschaft und die der Kreditnehmer. Hier wird nochmals deutlich, wie wichtig soziale und fachliche Kompetenz an dieser Stelle sind.

Nicht zuletzt ist eine regelmäßige Rücksprache mit der kreditgebenden Bank erforderlich. Als Feedback für den Ecumenical Sangam sollte die Qualität der empfohlenen Kreditfälle, der Verlauf der Rückzahlungen, die Kommunikation zwischen Sachbearbeiter der Bank und Betreuer beim Ecumenical Sangam und bisherige Erfolge bzw. Schwachstellen besprochen werden.

---

<sup>71</sup> Vgl. Alternative Finance, ITDG Publishing, Microfinance Article Library, Harper, M., 2002, „Grameen Bank Groups and Self-help Groups; What are the Differences?, S. 7

<sup>72</sup> Vgl. Twenty-Seventh FAO Regional Conference for the Near East, Doha-Qatar 13-17 März 2004, „The Role of Micro-Finance in Sustainable Agriculture Development, S. 4

<sup>73</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 11, „Wir wollen die Menschen eigenständig und handlungsfähig machen“

<sup>74</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 25, Beitrag von Ralf Tepel, „Selbsthilfegruppen für Mikrofinanzierung“

Der Ecumenical Sangam spielt als Vermittler eine wichtige Rolle, die auf beiden Seiten (Bank und Kreditnehmer) ein gewisses Anfangsvertrauen gewährt. Dieses entgegengebrachte Vertrauen muss gewahrt und gefestigt werden, wenn man langfristig erfolgreiche Unterstützung für die arme Bevölkerungsschicht bieten möchte. Um dieses Vertrauen zu wahren sollte man als verlässlicher und kompetenter Partner agieren.

## **8 Folgeprobleme einer Kreditvergabe und Vorschläge zur praktischen Handhabung**

Durch die Investition und die Kreditvergabe wird ein Entwicklungsprozeß mit neuen Herausforderungen eingeleitet. Zum einen werden durch die Investition neue Aufgabenbereiche rund um die Investition geschaffen, zum anderen ist die Realisierung der Investition durch einen Kredit für manche neu. Neben der eigentlichen Investition und der Kreditvergabe muss der Kreditnehmer also in der Lage sein auch die dazugehörenden Aufgaben zu bewältigen.

### **8.1 Externe Einflußfaktoren auf lokaler Ebene**

So ist bspw. die richtige Vermarktung der neuen Erzeugnisse elementar. Die Filterung des richtigen Marktes mit möglichst wenig Konkurrenz, aber auch das richtige Anpreisen auf dem Markt und die Fixierung eines Minimumpreises müssen bewußt vorgenommen werden. Mancher Farmer ist eine solche Vorgehensweise nicht gewohnt oder handelt nach anderen Kriterien. Qualitätsbewußtsein ist für Schneider wichtig. Um Stammkundschaft aufzubauen, und auf lange Sicht bekannt zu werden muss der Kunde zufrieden sein. Hier ist ein wichtiger Ansatzpunkt für die Betreuung durch den Ecumenical Sangam. Als Ratgeber und Diskussionspartner in Sachen Vermarktung, Kalkulation, Qualitätsbewußtsein und Gewinnermittlung soll das eigentliche Erzeugnis und somit die Kreditvergabe auf einen erfolgreichen Weg geführt werden. Auch in diesen Themenbereichen ist eine Weiterbildung in Form von Trainings sinnvoll. Um Kenntnis von den aktuellen Fragen zu bekommen ist wiederum eine zeitnahe und somit regelmäßige Rücksprache mit dem jeweiligen Kreditnehmer notwendig.

Wichtig für die Betreuung durch den Ecumenical Sangam ist die individuelle Betrachtung jedes Kreditnehmers. Auch wenn in Teilbereichen gleiche Muster vorkommen, so ist doch meistens jeder Kreditfall anders gelagert. Vorsicht ist hier in der vorschnellen Beurteilung aufgrund eines vergangenen Falles geboten. Eine ausführliche Besprechung mit dem Kreditnehmer und die Klärung aller Unklarheiten ist hier wichtig. Im Laufe der Zeit wird man durch Erfahrungswerte, auch in Verbindung mit der Kreditentscheidung der Bank, Schwerpunkte für eine realistische Beurteilung herausfiltern können.

Auf Dorfebene haben die SHG's starken Einfluß auf die allgemeine Meinung und Sichtweisen. Vorsicht ist hier in deren Beeinflussung durch politische Parteien und multinationale Konzerne geboten.<sup>75</sup> Um Wählerpotential zu heben oder eigene Interessen

---

<sup>75</sup> Vgl. Pulsschlag – World Vision „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16, Juni 2005, S. 26, Beitrag von Ralf Tepel, „Selbsthilfegruppen für Mikrofinanzierung“

durchzusetzen, können gegensätzliche Maßnahmen oder Propaganda zu Mißstimmung ggü. dem Ecumenical Sangam führen.

Aktuell besteht eine gewisse Konkurrenzsituation zwischen dem Regierungsangebot an subventionierten Krediten und den Mikrofinanzierungsabsichten des Ecumenical Sangam. Die Regierung bietet für registrierte SHG's einen Betrag von 50.000 Rs als Darlehen an, von denen nur 25.000 Rs zurückgezahlt werden müssen. Für dieses Darlehen, das gestückelt an die jeweiligen Kreditnehmer vergeben werden kann, werden keine Zinsen verlangt. Die Verwendungszwecke liegen überwiegend im Bereich Small Business.<sup>76</sup> Risiko für den Ecumenical Sangam besteht nun darin, dass das Angebot der Mikrofinanzierung nicht angenommen wird, da die monetären Nachteile überwiegen. Der komplette Betrag muss zurückgezahlt werden und es werden Zinsen in Rechnung gestellt. Der zusätzliche Benefit durch Trainings und Know How wird in diesem Fall von den Kreditnehmern untergewichtet. Einschränkungen für diese subventionierten Kredite bestehen in der Registrierung der SHG's und dem zur Verfügung gestellten Betrag (50.000 Rs). Hier besteht eine Marktlücke für den Ecumenical Sangam. Mit der unabhängigen Kreditentscheidung durch die Bank, hat grundsätzlich jeder Zugang zu einem Darlehen, unabhängig davon, ob er einer SHG angehört oder nicht. Der Kreditbetrag ist demnach auch nicht beschränkt auf bisherige Sparleistungen der Gruppe oder sonstige Obergrenzen. Sobald der Investitionsgrund rentabel erscheint und die Rückzahlung gewährleistet werden kann, kann der Kredit vergeben werden. Dennoch ist die schon praktizierte regelmäßige Leistung der Sparrate ein positives Indiz dafür, dass auch der Kredit in regelmäßigen Raten getilgt werden kann. Marktpotential für Mikrokredite die durch den Ecumenical Sangam vermittelt werden, bestehen also in Personen, die keiner SHG angehören, die aufgrund fehlender Registrierung der SHG von der Regierungssubvention nicht profitieren, die die Betreuungsleistung nutzen wollen und den zusätzlichen Nutzen der Trainings erkennen, oder in anderer Hinsicht ausgeschlossen sind.

Aufgrund der steigenden Verbreitung von Mikrofinanzierung durch NGOs, kann es langfristig zu einer Verlagerung der Regierungsprojekte von mikrofinanzieller Unterstützung hin zu Bildungsprogrammen, Gesundheitsvorsorge oder anderen sozialen Programmen kommen.<sup>77</sup> Mit diesen Entwicklungstendenzen bietet der Ecumenical Sangam eine gute Ergänzung, um Zugang zu finanziellen Mitteln zu gewährleisten.

## **8.2 Veränderung wirtschaftlicher Verhältnisse**

Neben den lokalen Einflußfaktoren spielt auch die allgemeine wirtschaftliche Entwicklung eine wichtige Rolle. Abhängigkeiten von politischen Entwicklungen vor oder nach Neuwahlen können Investitionsentscheidungen beeinflussen. Andererseits

---

<sup>76</sup> Interview mit SHG in Temburi

<sup>77</sup> Vgl. Vijay Mahajan, 08.10.2005, "From Microcredit to Livelihood Finance", S. 3

haben rechtliche Änderungen zum Teil verheerende Auswirkungen auf die Rentabilität der Investition und somit auf die Kreditrückzahlung, z.B. durch Erhebung/ Erhöhung von (neuen) Steuern.

Auch die internationale Abhängigkeit des Exports von der weltwirtschaftlichen Stärke beeinflusst die Bestellung und somit die Produktion von Gütern z. B. Textilien. Sobald hier negative Tendenzen erkannt werden, müssen Überlegungen bzgl. der Auswirkung auf die eigene Geschäftstätigkeit angestellt werden. Die Überwiegende Anzahl an Kreditnehmern wird lediglich lokal tätig sein und daher weniger beeinflusst werden. Jedoch zeigt sich schon in kleinen Bereichen auch deren Beeinflussung durch bspw. steigende Benzin- und Gaspreise. Der Fahrer einer Autorikscha muss also überlegen, ob er die Preise anhebt oder sparerer fahren kann. In diesem Fall ist er wiederum abhängig vom lokalen Markt und der Angebots - Nachfrage - Situation.

Lokale Veränderungen durch Ansiedlung von Großkonzernen, die das gleiche Produkt/ die gleiche Dienstleistung günstiger anbieten machen langfristig Veränderungen in der Produktstrategie, eigene Kostenanpassungen oder das Ausweichen auf noch freie Märkte notwendig.

Auf Dorfebene sind zwar relativ gute Informationen über derartige Entwicklungen verfügbar. Fraglich ist jedoch, inwieweit Anpassungen und Reaktionen auf solche erfolgen. Hier ist wiederum ein Ansatzpunkt für die Betreuung durch den Ecumenical Sangam.

### **8.3 Veränderung persönlicher Verhältnisse**

Bei der Kreditvergabe werden normalerweise konstante Verhältnisse im privaten Bereich als Kalkulationsbasis angenommen. Treten nun Veränderungen grundsätzlicher Art ein, muss die Rückzahlungsfähigkeit von Neuem geprüft bzw. geregelt werden.

Ein besonders wichtiger Grund für eine solche Prüfung ist die Heirat einer Frau. Nach indischer Tradition zieht sie zu den Schwiegereltern, die durchaus mehrere 100 km entfernt leben können. Sofern die finanzierende Bank einen Umzug im Kreditvertrag nicht geregelt hat, muss diese kontaktiert werden. Wichtig ist, dass aufgrund der Heirat die Verbindlichkeiten nicht entfallen. Sie bestehen weiter und müssen entsprechend den Vertragsbedingungen beglichen werden.

Wesentlich dramatischer ist der Tod eines Kreditnehmers. Im deutschen Rechtssystem gehen auch die Schulden des Verstorbenen auf die Erben über. Da in Indien meisten der Ernährer der Familie das Darlehen bekommt, wird die Familie nach dessen Tod nicht in der Lage sein das Darlehen zurückzuzahlen. Es entsteht somit ein Kreditausfall zu Lasten der Bank.

Ein weiterer Grund für einen Kreditausfall ist die Erkrankung und eine daraus resultierende Arbeitsunfähigkeit. Der Kreditnehmer kann seine Arbeit nicht mehr ausführen und somit seine Familie nicht mehr versorgen. Durch das fehlende Einkommen bleibt kaum genug zum Leben und der Kredit kann nicht zurückgezahlt werden.

Unterstützung seitens des Ecumenical Sangam kann in beiden Kreditausfall - Szenarien in der Art erfolgen, dass die hinterbliebenen Familienmitglieder in der Weiterführung der Beschäftigung des Verstorbenen unterstützt werden. Die Familie eines verstorbenen Farmers muss also in die Lage versetzt werden das Feld zu bewirtschaften und gleichzeitig die Erzeugnisse zu verkaufen. Eine Ladeneinheit muss weitergeführt werden können, indem sich die Hinterbliebenen Einblick in die Finanzen und den Geschäftsablauf verschaffen. So wird nach einer angemessenen Einarbeitungszeit die Einkommenssituation wieder stabilisiert sein und der Kredit wieder bedient werden können.

In den Fällen, in denen trotz Unterstützung des Ecumenical Sangam keine Einkommensgenerierung möglich ist, wird die kreditgebende Bank einen Ausfall hinnehmen müssen.

## **9 Kurzbeschreibung des Altprojektes “Vergabe von Sachdarlehen” im Ecumenical Sangam**

In den vergangenen Jahren bis 2002 wurden vom Ecumenical Sangam Sachdarlehen an die Schülerinnen der Nähsschule vergeben. Diejenigen Schülerinnen mit einem sehr guten Notenschnitt bekamen aufgrund des staatlich anerkannten Abschlusses eine Nähmaschine vom Staat geschenkt. Diejenigen, die nicht unter diesen Schnitt fielen, wurden vom Ecumenical Sangam unterstützt. Die Nähsschülerinnen, die ein eigenes Geschäft betreiben wollten bekamen eine Nähmaschine.

Nachdem erste Umsätze getätigt wurden, wurde der Wert der Nähmaschine zum damaligen Kaufzeitpunkt (ca. 2.500 Rs) in Raten von 100 Rs p.m. zurückgezahlt. Zinsen wurden nicht verlangt. Verantwortlich für die Auswahl der Nähsschülerinnen, die eine Nähmaschine bekamen, und für die Ablaufgestaltung waren die Nähsschul-Lehrerin Minaz Gureshi in Bamhani, Vorstandsmitglied Rita Dohrmann und Dr. Mukajee als damaliger CEO in Nagpur.

Die Rückzahlung der Darlehen verlief bis auf zwei Fälle problemlos. In einem Fall starb die ehemalige Schülerin. Der Kaufpreis der Nähmaschine wird als „Kreditausfall“ betrachtet. Da dies hier nur in einem Fall vorkam, wurde dem nicht weiter Gewicht verliehen.

In einem anderen Fall läuft die Rückzahlung noch, allerdings mit Unterbrechungen. Es wird erwartet, dass der noch offene Betrag in den nächsten 6 Monaten getilgt wird.

Nach 2002 wurden keine Sachdarlehen mehr vergeben.

Die im Leitfaden erläuterten Grundsätze wurden im vergangenen Projekt nicht angewandt. So wurden die Kosten, die mit der Kreditvergabe in Zusammenhang standen (Personalkosten, Beratung und Beschaffung der Maschine) als Verwaltungsaufwand verbucht, der durch Spenden gegenfinanziert wurde. Die Beschaffung der Maschine wurde aus den laufenden Mitteln vorfinanziert, so dass hier ein Zinsverlust (Guthabenzins und Inflation) und eine Verknappung der Liquiditätssituation entstand. Zusätzlich wurde das eingegangene Kreditrisiko nicht entgolten.

Die damaligen Aktivitäten wurden demnach rein aus Spendengeldern finanziert und unter mildtätigen Gesichtspunkten ausgeübt. In den vorangegangenen Erläuterungen sollte deutlich werden, dass bei einer professionellen und langfristig ausgelegten Betreuung von Mikrofinanzierung, auch wenn sie lediglich als Vermittlerrolle gestaltet wird, die wichtigsten Grundsätze in der Refinanzierung sowie in der Kreditbetreuung beachtet werden sollten.

## **10 Interview mit Minaz Gureshi – 12.02.2006**

### **1. Wann wurden die letzten Darlehen vergeben?**

Im Jahr 2000 und 2002.

### **2. Wer konnte Kreditnehmer sein?**

Grundsätzlich die Schüler der Technikerklasse und die Schülerinnen der Nähschule. Es wurde aber nur von den Schülerinnen der Nähschule in Anspruch genommen.

### **3. In welcher Form wurde der Kredit vergeben?**

Als Sachdarlehen. Der Ecumenical Sangam kaufte die Nähmaschine und gab sie der jeweiligen Schülerin. Der Kreditbetrag entsprach dem Kaufpreis. Der damalige Kaufpreis lag zwischen 2.250 Rs und 2.400 Rs. Der Marktpreis ist aktuell jährlich steigend und liegt inzwischen bei ca. 3.000 Rs.

### **4. Wurden Zinsen in Rechnung gestellt?**

Nein

### **5. Warum nicht?**

Man wollte den Mädchen helfen ein eigenes Geschäft zu eröffnen, deren Notenschnitt nicht ausreichte, um eine Nähmaschine vom Staat geschenkt zu bekommen. Da der Abschluß beim Ecumenical Sangam staatlich anerkannt ist, besteht diese Förderung für besonders gute Schülerinnen. (Sangam Government Certificate)

### **6. Wie erfolgte die Kreditrückzahlung?**

Es wurde eine monatliche Rate von 100 Rs vereinbart, die an den Sangam bezahlt wurden.

**7. Welches Ziel wurde vom Ecumenical Sangam mit der Kreditvergabe verfolgt?**

- Die Nähschülerinnen sollten finanziell unabhängiger werden.
- Das Selbstbewußtsein sollte gesteigert werden.
- Die Persönlichkeitsbildung sollte unterstützt werden.
- Das Ansehen bzgl. der traditionellen Vermählung sollte gesteigert werden.
  
- Die generelle Förderung armer Bevölkerungsschichten.
- Neben der direkten Vergabe von Sachdarlehen sollten die Self-Help-Groups unterstützt werden.

**8. Wie kann der Nachfragerückgang nach den Darlehen begründet werden?**

- Das Angebot des Ecumenical Sangam war auf Dorfebene nicht ausreichend bekannt.
- Die Kreditvergabe wurde eher auf die Schüler des Ecumenical Sangam konzentriert und weniger publik gemacht.

## **11 Interview with Mr. Prasad from SIDBI Bank Nagpur – 15.02.2006**

### **1) Does SIDBI Bank supports Self-Help-Groups and village people by granting loans?**

The support in granting a loan to a Self-Help-Group depends on the saving amount they have in the bank account. A loan will be granted only in the height of the total savings.

Otherwise there is no direct support to the village people. Loan granting is only possible with an NGO as intermediary.

### **2) Which part plays the NGO being an intermediary?**

The loans will be granted to the NGO. The NGO will pass on the loan amount to the credit user.

The credit user will pay the interests and repayment rate to the NGO and the NGO will pass on the rates.

### **3) What happens if the credit user can not pay one rate or is not able to repay anymore rates?**

Then the NGO has to pay the rates as fixed in the contract. The NGO takes the part of the credit user and has to guarantee for him/ her.

Breaks in the repayment will influence the next rating of the NGO and therefore the interest rate, although it is not the mistake of the NGO.

### **4) Is there an overview about the default rate of loans to village people?**

The defaults are usually less. Because of the peer pressures in the village the recovery rate is about 99%.

**5) Do you know about the main purposes for loans which are granted to village people?**

One main purpose is to acquire consumer goods. Another purpose to start a small trade.

**6) What is the procedure of granting a certain loan amount to a NGO for passing on to village people?**

A rating must be done by the bank. Therefore the NGO has to provide their bylaws, financial statements and explain their work and management system. After analyse these papers the loan amount will be granted and the interest rate will be fixed.

**7) What are usual interest rates for that purpose?**

It depends on the rating. But you can say around 11% to 15% p.a..

**8) Is there a minimum amount of loan which has to be granted?**

Yes, minimum 10 lakhs.

**9) How long will the granting procedure take?**

The Rating will take one month and the granting in connection with the preparation of the contracts will take another month.

## **12 Interview with Mr. Harle from State Bank of India (SBI) Nagpur – 26.02.2006**

**1) Does SBI Bank supports Self-Help-Groups and village people by granting loans?**

Yes, as a government bank we provide loans to village people. But the access to financial support concentrates on villages where we have a branch.

**2) What is requested by the credit applicant to achieve a loan directly?**

- village residence in that area where a branch exists
- proof of income
- proof of families income and status

**3) What happens if the credit user can not pay one rate or is not able to repay anymore rates?**

We will have a talk what is the reason for late/ no payments and care about a solution. If there is no way to find a compromise we have to register a default.

**4) Is there an overview about the default rate of loans to village people?**

I do not know the exact figure, but the default rate in villages is relatively low.

**5) What are usual interest rates for direct loans?**

As we have a special program for microfinances the interest rate is fixed on 4% p.a. up to maximum 5.000 Rs. For higher credit amounts a credit rating must be done.

**6) Is there a minimum amount of loan which has to be granted?**

No.

**7) Do you think SBI and Ecumenical Sangam can cooperate in giving financial access to village people and provide trainings in certain themes?**

Yes, I think it is possible.

## 13 Interview with Self – Help – Group in Tembhri

Date \_\_\_\_\_ 07. 03. 2006 \_\_\_\_\_

Village \_\_\_\_\_ Tembhri \_\_\_\_\_

Name of interview partner \_\_\_\_\_ Ranjana Ghodmare \_\_\_\_\_

My name is Jean Pompl, I am a volunteer working with Ecumenical Sangam, Nagpur. My project refers to microfinances, especially how we can implement a system for granting loans to village people. Thus I would like to ask you some questions about your saving group.

### **a) Questions referring to group forming and foundation:**

#### **1) How long your saving group exists?<sup>78</sup>**

There are 3 groups. Two were build 2 years ago, one was build one year ago.

#### **2) Who has been the founder of the saving group?**

First, it has been Mr. Nagesh, a private man. He has motivated us to collect money for our own facilities. The latest SHG was founded by myself.

#### **3) How many members are there?**

Each group has 12 members. Three groups are build by members who are living below poverty line.

#### **4) Are there more men or women in the saving group?**

Only women.

#### **5) What are reasons for that division?**

We do not want men in our saving group.

---

<sup>78</sup> Non - bold questions are not relevant because of the answer given before.

**6) Is there a Headmaster?**

Yes, we have a board which is represented by a president, a secretary and a treasurer.

**7) Who elects the Headmaster?**

All ladies elect in a group.

**8) Is there a change of Headmaster?**

No.

**9) In which period are new elections?**

**Why not?**

\_\_\_\_\_

Only if there are problems, then new elections will be started.

**10) What about the acceptance of the saving group in the village?**

**high acceptance**

**middle acceptance**

**low acceptance**

**no acceptance**

There is high acceptance because of the loans.

**11) Are there sub-groups for special purposes (loans, saving amount, ...)?**

No.

*If YES:*

**12) Which purposes are dividing a group e.g.?**

Saving amount

Loan purpose

others

**b) Questions referring to savings/ preparation of granting credit and loans:**

**13) What is the average amount of saving?**

There is a minimum amount of 30 Rs a month. But everybody can save more.

**14) Is there a reference to the saving amount by granting a loan?**

No.

**15) What is the connection between the saving amount and the granted loan?**

---

**16) How do you determine the interest rate for savings/ loans?**

We have no interests for savings, and a fixed rate of 2% p.m. for loans.

**17) What are the main purposes for loans?**

Farming.

**c) Questions referring the credit granting process:**

**18) In which way does your granting system works?**

The body decides who gets a loan. Only the amount in the saving account can be given as credit. Not more.

**19) Are there special rules for granting a credit?**

No.

**20) Could you please explain the rules!**

**21) Who decides about the credit amount?**

<b>Headmaster</b>	<b>councilor</b>
<b>group members</b>	<b>others</b>

The body decides.

**22) Who decides about the granting of the credit?**

<b>headmaster</b>	<b>councilor</b>
<b>group members</b>	<b>others</b>

Also the body.

**23) Is objectivity and impartiality given?**

Yes.

**24) By which system is objectivity and impartiality given?**

Why not? Is it not necessary?

All women in the group are friends.  
There are no problems with hostilities.

---

---

**d) Questions referring to the practical procedure:**

**25) Who is in charge handing over the money to the credit user?**

<b>Headmaster</b>	<b>headmaster</b>
<b>Group member</b>	<b>others</b>

One member of the body is responsible for handing over the money. Normally it is the secretary.

*Normally, there is a special credit purpose mentioned, e. g. to buy more seeds for agriculture.*

**26) Are there any controls about using the credit amount?**

There is no special control but we look after the credit user .

**27) How you practice the controlling measures? (persons in charge, frequency)**

---

---

**28) Do you raise any fees or charges?**

No.

**29) What is the calculation for the fees/ charges?**

---

**30) When is the first interest rate?**

**After 1 week**

**after one month**

**At the end of repayment**

**after first return on investment**

After one month.

**31) When is the first repayment rate?**

**After one week**

**after one month**

**after first return on investment**

Usually, after one month. But there is a break until there are first earnings from the investment e.g. from the harvest.

**e) Question referring to noticeable problems in repayment of the credits:**

**32) Have there been problems with repayments in the past?**

Yes. But only breaks in repayment, no defaults.

**33) What were the problems you had to cope with?**

**Natural disaster**

**marriages**

**others**

**Management faults**

**death**

No water, too much water.

**34) Could anybody do not pay his/her interest rate?**

No.

**35) Could anybody do not pay his/her repayment rate?**

No.

**36) Have there been breaks in the repayment plan of any credit users?**

Yes.

**37) What were the reasons for that breaks?**

Rain.

**38) Are there still outstanding amounts?**

Yes.

**39) What is the amount of outstanding repayments?**

The general outstanding amount is about 8.000 Rs.

**40) What is the reaction of the saving group if there is a problem in repayment?**

We talk to each other and try to solve to problems.

**f) Questions referring development processes and dependencies:**

**41) Are there members who were getting a 2<sup>nd</sup> or 3<sup>rd</sup> loan?**

Yes.

*There are different requirements for getting further loans after paying one.*

**42) Under which circumstances are follow up loans possible?**

After repayment of the first loan a new one can be given.

**43) In which intervals a granting of a 2<sup>nd</sup> or 3<sup>rd</sup> loan is possible?**

½ year

1 year

2 years

others

The month after repay the old loan a new loan can be given.

**44) Is there another interest rate for the 2<sup>nd</sup> or 3<sup>rd</sup> loan?**

No.

45) What is the calculation for the 2<sup>nd</sup> or 3<sup>rd</sup> loan?

---

---

**46) Are there persons/ companies who have big influence in your village?**

No.

47) What kind of persons/ companies are they?

48) Do they decide in a special manner referring any loans?

49) In which way they are having influence on the loan granting process?

They decide the granting

they decide the height of interest rate

Both

---

---

**50) Do you need external support by granting loans?**

Yes.

**51) From which persons you like to achieve support?**

From all who like to give support. Also from Ecumenical Sangam.

**52) Are there people you do not like to achieve support?**

No.

53) From which persons you do not like support?

---

**54) Do you think attendant consulting of credit users is sensible?**

Yes.

**55) Do you practice additional courses for educating your credit users?**

Yes.

**56) In which themes additional training would be sensible?**

book keeping

health care

management basics

others

In all subjects.

**Additional notes:**

For registered SHG's it is possible to achieve a government loan of 50.000 Rs. Half the loan is a subsidy. Therefore only 25.000 Rs have to be repaid. There is no interest for the loan. It can be divided in several amounts as it is necessary.

## 14 Interview with Self – Help – Group in Ruikhairi

Date \_\_\_\_\_ 08. 03. 2006 \_\_\_\_\_

Village \_\_\_\_\_ Ruikhairi \_\_\_\_\_

Name of interview partner \_\_\_\_\_ Madri Shingomar Dhagur \_\_\_\_\_

My name is Jean Pompl, I am a volunteer working with Ecumenical Sangam, Nagpur. My project refers to microfinances, especially how we can implement a system for granting loans to village people. Thus I would like to ask you some questions about your saving group.

### **a) Questions referring to group forming and foundation:**

#### **1) How long your saving group exists?<sup>79</sup>**

For 3 years. Totally there are 13 groups, 11 of women, 2 of men.

#### **2) Who has been the founder of the saving group?**

The council of the village, Mrs. Punjab Sumitee.

#### **3) How many members are there?**

Almost each group has 16 members.

Once a month there is a meeting of all group leaders.

Once all 6 month there is a report to all group members.

#### **4) Are there more men or women in the saving group?**

Only women.

#### **5) What are reasons for that division?**

There are separate men groups.

---

<sup>79</sup> Non - bold questions are not relevant because of the answer given before.

**6) Is there a Headmaster?**

Yes, we have a board which is represented by a president, a secretary and a treasurer.

**7) Who elects the Headmaster?**

The Headmaster is elected by a group vote.

**8) Is there a change of Headmaster?**

No.

**9) In which period are new elections?**

**Why not?**

\_\_\_\_\_

Only if there are problems, then new elections will be started.

**10) What about the acceptance of the saving group in the village?**

**high acceptance**

**middle acceptance**

**low acceptance**

**no acceptance**

There is high acceptance.

**11) Are there sub-groups for special purposes (loans, saving amount, ...)?**

No.

*If YES:*

**12) Which purposes are dividing a group e.g.?**

Saving amount

Loan purpose

others

\_\_\_\_\_

**b) Questions referring to savings/ preparation of granting credit and loans:**

**13) What is the average amount of saving?**

Each lady saves 50 Rs p.m. There are other groups which only save 40 Rs (two bpl groups) or even 100 Rs p.m.

Once a month one member of a group is collecting the money.

**14) Is there a reference to the saving amount by granting a loan?**

No. But there have to be savings over a period of 6 month.

**15) What is the connection between the saving amount and the granted loan?**

---

**16) How do you determine the interest rate for savings/ loans?**

We have no interests for savings and a fixed rate of 2% p.m. for loans of members. Relations of members also can achieve a loan. The interest rate then will be fixed at 5% p.m.

**17) What are the main purposes for loans?**

Personal use, cover diseases, house, marriage.

**c) Questions referring the credit granting process:**

**18) In which way does your granting system works?**

The body decides who gets a loan. Only the amount in the saving account can be given as credit. Not more.

**19) Are there special rules for granting a credit?**

Yes.



**d) Questions referring to the practical procedure:**

**25) Who is in charge handing over the money to the credit user?**

**Headmaster**

**headmaster**

**Group member**

**others**

The secretary collect the savings. For achieving the money the sign of the president is necessary.

*Normally, there is a special credit purpose mentioned, e. g. to buy more seeds for agriculture.*

**26) Are there any controls about using the credit amount?**

There is no control.

27) How you practice the controlling measures? (persons in charge, frequency)

---

**28) Do you raise any fees or charges?**

No.

29) What is the calculation for the fees/ charges?

---

**30) When is the first interest rate?**

**After 1 week**

**after one month**

**At the end of repayment**

**after first return on investment**

After one month.

**31) When is the first repayment rate?**

**After one week          after one month          after first return on investment**

After one month.

**e) Question referring to noticeable problems in repayment of the credits:**

**32) Have there been problems with repayments in the past?**

No.

**33) What were the problems you had to cope with?**

Natural disaster                                  marriages                                  others

Management faults                                  death

**34) Could anybody do not pay his/her interest rate?**

No.

**35) Could anybody do not pay his/her repayment rate?**

No.

**36) Have there been breaks in the repayment plan of any credit users?**

Yes. When there is a break the credit user has to pay one Rupee more interest p.m..

**37) What were the reasons for that breaks?**

No money from the office, no work, less payment.

Sometimes the men take the money for alcohol, so the woman can not pay the rate.

**38) Are there still outstanding amounts?**

Yes.

**39) What is the amount of outstanding repayments?**

Loan amount at the moment: 6 people about 22.000 Rs (including government loans).

**40) What is the reaction of the saving group if there is a problem in repayment?**

We talk to each other and try to solve to problems. Sometimes there is little pressure.

**f) Questions referring development processes and dependencies:**

**41) Are there members who were getting a 2<sup>nd</sup> or 3<sup>rd</sup> loan?**

Yes.

*There are different requirements for getting further loans after paying one.*

**42) Under which circumstances are follow up loans possible?**

After repayment of the first loan a new one can be given.

**43) In which intervals a granting of a 2<sup>nd</sup> or 3<sup>rd</sup> loan is possible?**

**½ year**

**1 year**

**2 years**

**others**

The month after repay the old loan a new loan can be given.

**44) Is there another interest rate for the 2<sup>nd</sup> or 3<sup>rd</sup> loan?**

No.

45) What is the calculation for the 2<sup>nd</sup> or 3<sup>rd</sup> loan?

---

**46) Are there persons/ companies who have big influence in your village?**

No.

47) What kind of persons/ companies are they?

---

48) Do they decide in a special manner referring any loans?

Yes

No

49) In which way they are having influence on the loan granting process?

They decide the granting

they decide the height of interest rate

Both

---

---

**50) Do you need external support by granting loans?**

Yes.

**51) From which persons you like to achieve support?**

From Ecumenical Sangam.

**52) Are there people you do not like to achieve support?**

No.

53) From which persons you do not like support?

---

---

**54) Do you think attendant consulting of credit users is sensible?**

Not referring health and agriculture but business consulting, marketing, sales training.

**55) Do you practice additional courses for educating your credit users?**

Yes.

**56) In which themes additional Training would be sensible?**

**book keeping**

**health care**

**management basics**

**Others**

In all subjects.

**Additional notes:**

*For tribal people (90%) there are government loans which are half subsidised. The loan amount is available for the whole group and depends on the savings they have. The government decides which group achieve a loan. 3-4 of the 13 groups in the village gets this subsidy.*

## 15 Literaturverzeichnis

- Dash, Arnup  
(05.01.2004) „Self-help groups in India: Taking microfinance beyond just money
- Deutsche Institut für  
Entwicklungspolitik  
(Juli 2005) „Zwischen Frustration und Zuversicht – Die entwicklungspolitische Bilanz des Millennium + 5 Gipfels“
- FAO Regional Conference  
(März 2004) Twenty-Seventh FAO Regional Conference for the Near East, 13-17 März 2004, Doha, “The role of Micro-Finance in Sustainable Agricultural Development”, Table of Contents
- Harper, Malcom ‘Indian’ Self - Help Groups and ‘Bangladesh’ Solidarity Groups: A Comparison
- Harper, Malcom „Grameen Bank Groups and Self-help Groups; What are the differences?, Alternative Finance, ITDG Publishing, Microfinance Article Library
- Saving Grace  
(Februar 2003) Summary Findings of a Study of Self Help Groups in Solan District
- Schrader, Heiko  
(Januar 2005) Deutsche Gesellschaft für Asienkunde, Asien Nr. 94, „Thrift and Credit Groups and Community Development: Hope Project in New Delhi/ India
- Vijay Mahajan,  
(08.10.2005) EPW Perspectives “From Microcredit to Livelihood Finance”
- World Vision  
(Juni 2005) Pulsschlag, „Mikrofinanzierung – ein Weg aus der Armut“, Ausgabe 16
- World Vision  
(Juli 2004) Pulsschlag, „Frauen – gleiche Rechte noch Zukunftsvision“, Zehn Jahre nach der UN-Konferenz für Bevölkerung, Ausgabe 15

World Vision

Micro and Small Enterprise Development, Microfinance in  
World Vision with particular reference to Eastern Europe

**Internetquellen:**

[www.aktionsprogramm2015.de](http://www.aktionsprogramm2015.de)

[www.indianngos.com/issue/microcredit/selfhelpgroups.htm](http://www.indianngos.com/issue/microcredit/selfhelpgroups.htm)

[www.indianngos.com](http://www.indianngos.com)

[www.brot-für-die-welt.de](http://www.brot-für-die-welt.de)

[www.narbad.org/roles/microfinance/tiles/task\\_force/ch2.htm](http://www.narbad.org/roles/microfinance/tiles/task_force/ch2.htm)

[www.kulsoz.euv-ffo.de/Lehrstuhl/Müller/sozialstruktur1/armut\\_gtz.pdf](http://www.kulsoz.euv-ffo.de/Lehrstuhl/Müller/sozialstruktur1/armut_gtz.pdf)