

Roger Müller

Der Mitgründer von Enabling Qapital, einer Firma, die Kleinstunternehmern in Schwellenländern Geld leiht, über ihr Geschäftsmodell. Und darüber, ob es fair ist, wenn Arme den Reichen Zinsen zahlen.

Was braucht eine Bank, um Geld zu verleihen? Informationen über die Kreditwürdigkeit des Antragstellers sowie Sicherheiten. «Oder, mit anderen Worten – exakt das, was Meghana nicht bieten kann», sagt Roger Müller, vierzig, Mitgründer und Managing Partner von Enabling Qapital, einem Impact-Investment-Jungunternehmen aus Zürich, während eines Mittagessens im Restaurant «Ginger» im Seefeld.

Die junge, verheiratete Frau und Mutter zweier kleiner Kinder lebt in einem Dorf im südindischen Bundesstaat Karnataka, sie ist Milchwirtschaftsunternehmerin. Dazu hat sie eine den Hindus heilige Kuh für 55 000 Rupien gekauft (650 Franken), die Milcherträge erreichen 60 bis 70 Franken monatlich. Das ist die Bruttorendite vor Berücksichtigung von Aufwänden für Futter und Unterhalt, besser: Pflege des Wiederkäuers plus Kapitaltilgung von rund 20 Franken monatlich sowie Zinskosten von weiteren 10 Franken.

Meghana ist eine von weltweit eineinhalb Milliarden sogenannter *unbanked*, nicht bankfähiger Personen. Darum wählte sie den komplizierten sowie teureren Umweg über zwei Kapitalvermittler – und kam so letztlich zu Geld, das Enabling Qapital, das Zürcher Start-up-Unternehmen, bei Schweizer Pensionskassen und vermögenden Privatanlegern sammelte.

Kleine Kredite, grosses Geschäft

Mikrokredite – der Mikrofinanz-Gedanke ist auch bekannt als *impact finance* – sind keine neue Erfindung, und auch keine schweizerische. Mitte der 1970er Jahre begann Muhammad Yunus in Bangladesch ein vergleichbares Programm, 2006 wurde er für seine Verdienste mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichnet. Weltweit haben gegenwärtig 150 bis 200 Millionen Menschen solche Kredite, die zur Verfügung gestellten Mittel werden auf 70 Milliarden Dollar geschätzt; Bangladesch und Indien sind Mikrofinanzzentren.

Vor über zwanzig Jahren wurde nach einem Vorstoss der Vereinten Nationen in Genf das erste kommerzielle Unternehmen für Mikro-



Unterwegs in Indien: Finanzunternehmer Müller.

finanz-Kreditinvestitionen gegründet. Enabling Qapital, die ich nach Südindien begleitete, wurde vor drei Jahren von ehemaligen Mitarbeitern des Pionierunternehmens gegründet, bis heute hat die Fondsgesellschaft mehr als 600 Millionen Franken von professionellen Investoren für ihre beiden Fonds gesammelt (das Unternehmen unterhält Niederlassungen in Bangalore, Bischkek, Karatschi, Manila, Mexico City, Nairobi und Quito).

Es gibt Beobachter, die streng über die Kapitalkosten urteilen; Kreditnehmer in Südindien zahlen 17 bis 20 Prozent dafür, was unter anderem mit der Höhe der dortigen Zinsen zusammenhängt. Sie sähen es lieber, wenn

Behörden reicher Länder mehr Entwicklungshilfe leisteten. In ihren Augen treiben teure Kredite die Armen ins Verhängnis. Dem sei entgegenzuhalten, sagt Müller, dass Kunden, die in Zahlungsschwierigkeiten geraten, mehrheitlich unternehmerische Fehler machten.

Da hat er wohl recht. Mikrokredite sind nicht die perfekte Lösung, aber vermutlich die beste für Kreditnehmer ohne Leistungsausweis und Bankkonto – ein Geschäftsmodell nämlich, das Millionen von Empfängern aus grosser Armut geholt hat. Meghana im südindischen Bundesstaat Karnataka etwa. Sie kaufe demnächst eine weitere Kuh, sagt sie. Mit Geld aus der Schweiz.

Mark van Huissing