Zeitschrift: Schweizer Monatshefte : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft, Kultur
Herausgeber: Gesellschaft Schweizer Monatshefte
Band: 89 (2009)
Heft: 967

Artikel: Wir verkaufen die Fairtrade-Bananen des Finanzmarkts
Autor: Huber, Patrik / Hoffmann, Christian P.
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-168241

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 13.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Entwicklungshilfe gilt als zivilisatorischer Akt. Aber kann sie auch ein Geschäft für gewinnorientierte Anleger sein? Eine Antwort von responsAbility, einer Zürcher Firma für soziale Investitionen.

6 Wir verkaufen die Fairtrade-Bananen des Finanzmarkts

Christian P. Hoffmann im Gespräch mit Patrik Huber

Es ist nicht leicht, Ihre Tätigkeit zu umschreiben. Sie vermitteln Kapital an Finanzinstitute in Schwellen- und Entwicklungsländern, die wiederum lokal Mikrokredite vergeben. Nun tobt aktuell eine Finanzkrise, die nicht nur den Westen, sondern vor allem auch diese Entwicklungsländer in Mitleidenschaft zieht. Wie gehen Sie damit um – sind soziale Investitionen nicht etwas für wirtschaftliche Gutwetterzeiten?

Absolut nicht, da muss ich widersprechen. Auch in diesen Zeiten sind solche Investitionen sehr attraktiv. Man muss sehen, wer ganz am Schluss, am Ende der Investitionskette, den Kredit erhält. Es sind eben Mikrounternehmer, also die Näherin, der Bäcker, die Schuhmacherin – sie bieten in ihren Ländern Güter des täglichen Gebrauchs an. Weil sie in lokalen Märkten agieren, spüren sie den Crash an der Wall Street weniger. Diese Situation widerspiegelt sich auch im Vertrauen der Investoren; wir verzeichnen nach wie vor positive Zuflüsse, im Dezember etwa 25 Millionen US-Dollar. Unsere lokalen Finanzinstitutionen, die den Mikrokredit letztlich vergeben, verspüren allerdings schon erste Engpässe in der Refinanzierung, da der internationale Finanzmarkt insgesamt sicher weniger liquide geworden ist.

Sie streuen das Risiko bei Ihren Endkunden, den Mikrounternehmern. Das ist zweifellos sinnvoll, doch zeigt sich hier eine Parallele zum US-Immobilienmarkt. Auch dort wurde argumentiert, dass strukturierte Produkte auf Basis von Privathypotheken zuverlässig seien, da dahinter viele kleine Hausbesitzer stünden. Diese Argumentation hat den Realitätstest nicht bestanden.

Da gibt es einen grundlegenden Unterschied. In den USA bestand die Schwierigkeit darin, das Haus angemessen zu bewerten – damit es dann auch als Sicherheit dienen konnte. Dies ist offensichtlich nicht gelungen. Im Falle der Mikrofinanz geht es aber nicht um Hypothekar- oder Konsumkredite, sondern um Geschäftskredite. Wir schauen auf den Cashflow des Unternehmens; er gibt den Ausschlag für eine Kreditvergabe, auch wenn dabei praktisch keine Sicherheiten bestehen. Die Leute haben kein Haus oder keinen Eigentumstitel auf ihr Haus, keine Aktien oder ähnliches. Es zählt der gute Ruf, das Geschäft, die Tüchtigkeit des Kreditnehmers. Das soziale Gefüge ist entscheidend.

Sie sprechen eine Investorengruppe an, die auch in eher mageren Zeiten von keinen finanziellen Sorgen umgetrieben wird. Kommt Ihnen das nun zugute?

Naja, jeder Investor ist heute von der Kreditkrise betroffen. Aber auch jene, die trotz Milliardenverlusten noch über Milliarden verfügen, investieren nicht einen Grossteil ihrer Gelder in Mikrofinanz. Häufig haben wir es mit einer Portfoliobeimischung zu tun. Unsere primären Kunden sind natürlich die Banken, die wiederum ihren Kunden unsere Fonds anbieten. Wir suchen dann in den jeweiligen Ländern Mikrofinanzspezialisten, die die Kredite schliesslich vergeben. Wir haben also eine Art Vermittlungsfunktion und kennen daher nicht jeden einzelnen Kunden. Aber wir können Rückschlüsse auf die Investorentypologie ziehen; die Spannweite reicht vom Detailkunden mit einer Minimalanlage von 1'000 US-Dollar bis zum Privatkunden, der zwischen 30'000 und 100'000 US-Dollar anlegt.

Sie betreiben eine Finanzdienstleistung. Zugleich verfolgen Sie jedoch auch Entwicklungsziele. Wie gehen Sie mit diesem Widerspruch um?

Ich sehe da keinen Widerspruch – wir erwirtschaften eben neben einer finanziellen Rendite auch eine soziale. Unsere Produkte sind die Fairtrade-Banane des Finanzmarktes. Man kauft eine ganz normale, leckere, gesunde Banane und erhält dazu noch einen Mehrwert, indem man Leuten in Entwicklungsländern die Möglichkeit gibt, sich schneller zu entwickeln.

Das klingt schön und gut, aber was genau ist eine «soziale Rendite»?
Es gibt Menschen, die investieren, weil sie etwas bewegen wollen! Konkret helfen sie, individuelle Lebenssituationen zu verbessern. Das ist das Schöne daran: es ist ein reales Engagement mit realen Wirkungen. Natürlich lassen sich diese Dinge auch messen. Es geht zum Beispiel um die Häufigkeit der Nahrungsaufnahme, die Zusammensetzung von Mahlzeiten, die Qualität von Baumaterial oder die Alphabetisierungsquote. In unserem Sozialleistungsbericht geben wir einmal im Jahr Auskunft über diese Erfolge.

«Soziale Rendite» heisst für Ihre Anleger dann also «finanzielle Rendite plus gutes Gewissen»?
Das ist spitz formuliert, aber ja, das ist ein wichtiger Teil unseres Geschäftsmodells. Wir fällen ja in vielen Lebensbereichen bewusst diesen Entscheid, indem wir beispielsweise Bio- oder Fairtradeprodukte kaufen. Wenn wir uns aber im Alltag nach diesen Massstäben richten, warum sollen wir es dann nicht auch im Finanzbereich tun?

Der Anlagefonds als Lifestyleprodukt?
Nein, als Mittel, um die eigenen Werte konsequent zu leben, auch im Bereich der Investitionen.

Auch sozial engagierte Investoren sind an einem möglichst hohen Gewinn interessiert.
Es kommt eben darauf an, was Sie unter einem «möglichst hohen Gewinn» verstehen. Unsere Fonds erwirtschaften nicht primär eine maximale finanzielle Rendite, aber im Jahr 2008 stehen wir im Markt mit knapp 6,5 Prozent doch sehr gut da.

Derzeit verfügt der Kapitalismus über keine gute Presse. Der Markt wird gerne als eine Art Ungetüm beschrieben, das zu fesseln und zivilisieren sei. Wie gehen Sie damit um?
Die Fesselung dieses Ungetüms erfolgt einerseits durch Regulierung, anderseits durch Selbstbestimmung. Meist wird in der Krise schnell nach staatlicher Regulierung gerufen. Bei uns sieht man aber, dass Investoren sich aufgrund ihrer Werte selbst eine Richtung vorgeben. In Kundengesprächen merken wir, dass immer mehr Leute auf die Ausrichtung ihrer Investitionen Einfluss nehmen möchten. Wir helfen ihnen dabei – insofern sehen wir uns als Teil des Marktes.

In Ihren Broschüren geht es um Investitionen, um Kapital, Unternehmensgründung, Produktion. Sie sehen im Bürger der Entwicklungsländer einen Homo œconomicus, der sich wirtschaftlich betätigen will – und stellen sich damit gegen das geläufige Bild vom «edlen Wilden», der vor den Unsitten des westlichen Kapitalismus geschützt werden müsse.
Wir zwingen niemandem etwas auf. Wir arbeiten mit lokalen Institutionen zusammen, die Bankdienstleistungen anbieten. Diese lokalen Anbieter mit einer lokalen Belegschaft stellen ein Produkt zur Verfügung, das auf eine rege Nachfrage trifft. Ja klar, insofern gehen wir von einem ökonomisch fundierten Menschenbild aus. Wir sorgen dafür, dass Leute, die zuvor kein Kapital erhielten, nun Kapital bekommen. All dies schliesst ja traditionelle Entwicklungshilfe keineswegs aus. Sagen wir es so: unsere Aktivitäten ergänzen staatliche Beziehungen und Entwicklungshilfe.

> Der Anlagefonds ist kein Lifestyleprodukt, sondern ein Mittel, um die eigenen Werte konsequent zu leben.

Sie verteilen keine Geschenke, sondern erwarten für Ihre Kredite Zins- und Tilgungszahlungen. Damit setzen Sie die Kreditnehmer unter Druck.
Wir bedienen ohne Zweifel andere Zielgruppen als der Staat mit seiner Entwicklungshilfe. Unsere Mikrokredite wenden sich eher an die Mittelschicht – nicht so sehr an die Ärmsten der Armen, die um's nackte Überleben kämpfen. Mir ist schon klar, Armut ist ein relativer Begriff. Wenn wir unsere Kunden in den Entwicklungsländern fragen, empfinden die sich nicht als arm. Arm sind sie vielleicht im Vergleich zu uns im Westen. Aber diese Menschen sind reich an Ideen, Engagement, Ehrgeiz, sie haben klare Wünsche und Vorstellungen für sich und auch für die Zukunft ihrer Kinder.

Stossen Sie mit diesem ökonomistischen Ansatz auch auf Skepsis in der Entwicklungshilfe-Gemeinschaft?
Wir arbeiten eng mit staatlichen Entwicklungshilfegesellschaften zusammen, haben eine Partnerschaft mit der Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit. Hier stimmen wir mitunter ab, was aus entwicklungspolitischer Sicht der Beitrag der Mikrofinanz sein sollte. Aber die Entwicklungshilfegemeinschaft kommt uns auch entgegen. Die Entwicklungszusammenarbeit, auch die der Stiftungen und Nichtregierungsorganisationen, orientiert sich immer stärker an wirtschaftlichen Konzepten. Daher stossen wir auf keinen Widerstand der grossen Akteure. Mikrokredite sind aber anderseits nicht die eierlegende Wollmilchsau der Entwicklungsarbeit, da sind wir ganz realistisch. Wir sind ein Teil im Puzzle einer Wirtschaftsentwicklung und der Armutsreduktion.

Mikrokredite sind nicht die eierlegende Wollmilchsau der Entwicklungsarbeit, da sind wir ganz realistisch.

Für wie relevant halten Sie den Kapitalmangel als Ursache für Armut in Entwicklungsländern?
Für sehr relevant. Ein Vergleich: auch die Schweiz war ja einst mausarm. Europa hat sich nach dem Krieg massiv entwickelt. Asien hat eine starke Reduktion der Armut in vielen Ländern erlebt. Ursache war immer ein Wirtschaftsaufschwung und ein Wachstum, das armen Leuten ein Auskommen verschafft hat. Jedes Unternehmen aber braucht Kapital. Wenn der Bäcker in Aserbaidschan wachsen will, muss er investieren können.

Der peruanische Ökonom Hernando de Soto beschreibt in seinem Buch «Freiheit für das Kapital!» den mangelnden Eigentumsschutz als zentrale Ursache der Armut in Entwicklungsländern. Staatliche Willkür, Korruption und Enteignung verhindern das Entstehen einer prosperierenden Marktwirtschaft. Wie wollen Sie als Kapitalgeber einen positiven Einfluss auf die Entwicklung eines Landes ausüben, wenn der institutionelle Rahmen derartige Mängel aufweist?
Wir leben leider nicht in einer idealen Welt, deshalb benötigen wir heute zweitbeste Lösungen, die funktionieren. Es gibt Leute in den Industrieländern, die bereit sind, Kapital zu investieren und Wachstum zu finanzieren – auch ohne eine Maximierung der finanziellen Rendite. Und es gibt Leute in ärmeren Ländern, die mit diesem Geld an Ort Investitionen tätigen. Das ist schon einmal eine gute Ausgangslage. Aber natürlich behalten wir die Situation in den jeweiligen Ländern im Auge. Wenn wir beispielsweise mit Unruhen in einem Gebiet rechnen, verzichten wir auf ein Engagement.

Nehmen Sie auch Einfluss auf die Entwicklung der politischen Rahmenbedingungen?
Wir müssen realistisch sein. Die Bedeutung einer kleinen Schweizer Firma, eines Zürcher Vermögensverwalters, ist doch sehr beschränkt. Natürlich kooperieren wir mit anderen Akteuren, um zur Rechtssicherheit beizutragen. Aber andere Institutionen, wie unsere Regierung oder die Weltbank, sind sicher besser geeignet, Veränderungen herbeizuführen. In jedem Fall glauben wir daran, dass Mikrokredite trotz schwierigen Umständen einen positiven Beitrag leisten können.

PATRIK HUBER, geboren 1975, ist Mitglied der Geschäftsleitung von responsAbility, einer Unternehmung, die auf soziale Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern spezialisiert ist. Zu den Kunden gehören Banken ebenso wie institutionelle Investoren und Private (www.responsability.ch).