




Privatsektorentwicklung durch NRO

*Leitfaden für
Business Development Services*

Austrian Development Agency
Zelinkagasse 2 • 1010 Wien • Österreich
Tel.: +43 (0)1 90399-0
Fax: +43 (0)1 90399-1290
office@ada.gv.at • www.entwicklung.at

 **Österreichische
Entwicklungszusammenarbeit**



Impressum:

Austrian Development Agency
Das Unternehmen der Österreichischen Entwicklungszusammenarbeit
Zelinkagasse 2, 1010 Wien
Tel.: +43 (0)1 90399-0
Fax: +43 (0)1 90399-1290
office@ada.gv.at
www.entwicklung.at

Der Leitfaden wurde erstellt:
Austrian Development Agency, Referat Wirtschaft und Entwicklung sowie Referat
NRO-Kooperation & Humanitäre Hilfe

Redaktionsteam:
Elisabeth Schmid, Andrea Schmid, Simone Ungersböck

Wien, Juni 2009

Titelbild: © Elisabeth Schmid



Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	5
2. Entwicklungspolitische Verankerung.....	6
2.1. Reduktion der Armut durch „Pro-Poor Growth“	6
2.2. Erreichung sozialer Ziele durch Privatsektorentwicklung.....	7
3. Problemstellungen und Prinzipien von Privatsektorentwicklung	7
4. Möglichkeiten von NRO, Privatsektorentwicklung zu unterstützen ...	10
4.1. Unterstützung der Entstehung von Wertschöpfungsketten.....	11
4.2. Lokale Wirtschaftsentwicklung	12
4.3. Zugang zu Mikrofinanzdienstleistungen.....	13
Literaturverzeichnis	14



1. Einleitung

Im vorliegenden Leitfaden wird die Vorgehensweise bei Interventionen¹ im Bereich Privatspektorentwicklung dargelegt. Dabei wird besonders auf Nicht-Regierungsorganisationen (NRO) als Partnerorganisationen der Österreichischen Entwicklungszusammenarbeit (OEZA) eingegangen. Die dargestellten Grundprinzipien gelten aber auch für andere Partner.

Um der ökonomischen Dimension von Armut begegnen zu können, ist es notwendig, Möglichkeiten zur Generierung von Einkommen zu schaffen. Für viele Männer und Frauen ist die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit der einzige Weg. Dies impliziert entweder die Chance auf Erfolg oder birgt ein beträchtliches Risiko für Misserfolg. Die Umsetzung einer Geschäftsidee in ein gewinnträchtiges Unternehmen wird häufig sowohl durch die äußeren Rahmenbedingungen als auch durch das fehlende Know-how potenzieller UnternehmerInnen erschwert.

Bei ihren Interventionen im Bereich Privatspektorentwicklung setzt die OEZA an mehreren Ebenen an:

Schaffung von positiven Rahmenbedingungen

Schaffung von transparenten Regeln und gleichen Bedingungen für alle MarktteilnehmerInnen, effiziente Regulierung und Minimierung von Transaktionskosten

Diese Art von Interventionen wird üblicherweise in enger Abstimmung und in Partnerschaft mit Regierungsstellen, Berufsvertretungsorganisationen, internationalen Organisationen und anderen öffentlichen Körperschaften durchgeführt. NRO können eine „Watchdog“-Funktion übernehmen und die Zivilgesellschaft dabei unterstützen, am öffentlich-privaten Dialog teilzunehmen. Dieser Themenkomplex wird in vorliegendem Dokument nicht behandelt.

Förderung von UnternehmerInnen

- **Business Development Services (BDS)**
Alle Arten von Dienstleistungen, die UnternehmerInnen dabei unterstützen, die Effizienz und Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen (z.B. Zugang zu Wissen und Know-how, Aus- und Weiterbildung, Unterstützung von Marketing- und Vertriebsaktivitäten etc.);
- **Mikrofinanzdienstleistungen**
Schaffung von Zugang zu Finanzdienstleistungen für alle Bevölkerungsgruppen (z.B. ländliche Bevölkerung, Frauen, MikrounternehmerInnen etc.), die Finanzdienstleistungen wie etwa Kredite, Spareinlagen, Geldtransfers, Versicherungen etc. brauchen. Mikrofinanzdienstleistungen gelten in der OEZA als besondere Art von Business Development Services und werden als solche in diesem Leitfaden dargestellt.

¹ Der Begriff Intervention wird in diesem Leitfaden als Überbegriff für Programme, Projekte etc. verwendet.



Wirtschaftspartnerschaften

Das Programm Wirtschaftspartnerschaften fördert durch die Zusammenarbeit mit österreichischen bzw. europäischen Unternehmen entwicklungspolitisch relevante Ziele in Entwicklungs- und Transformationsländern. Darüber hinaus soll für die beteiligten Projektpartner nachhaltiger unternehmerischer Nutzen entstehen (siehe www.entwicklung.at/wirtschaft).

Bei Wirtschaftspartnerschaften bezieht sich die Rolle von NRO häufig auf die Vermittlung zwischen österreichischen/europäischen UnternehmerInnen, lokalen UnternehmerInnen bzw. Unternehmensverbänden und der Austrian Development Agency (ADA) (siehe z.B. 4.1. Unterstützung der Entstehung von Wertschöpfungsketten, Seite 10).

Der vorliegende Leitfaden konzentriert sich auf die unter Pkt. *Förderung von UnternehmerInnen durch Business Development Services oder Mikrofinanzdienstleistungen* genannte Interventionsebene.

2. Entwicklungspolitische Verankerung

2.1 Reduktion der Armut durch Pro-Poor Growth

Eines der wichtigsten Ziele der Entwicklungszusammenarbeit ist Armutsminderung. Dies ist sowohl in den Millenniums-Entwicklungszielen (MDGs) als auch im österreichischen EZA-Gesetz verankert. Die OEZA versucht dieses Ziel durch wirtschaftliche und soziale Entwicklung zu erreichen (vgl. §1/3 EZA Gesetz, 2003).

Pro-Poor Growth bezieht sich auf das Ausmaß, in dem Arme am Wachstum beteiligt sind. Für die OEZA ist Wachstum pro-poor, wenn Arme davon mehr profitieren als Nicht-Arme². Dies entspricht der relativen Definition von Pro-Poor Growth³.

Wirtschaftswachstum ist eine wichtige Voraussetzung für Armutsreduktion. Ob arme Bevölkerungsgruppen ihre wirtschaftliche Situation verbessern können hängt allerdings nicht nur von der Höhe des Wachstums ab. In seinem Artikel „*Pro-Poor Growth: A Primer*“ erläutert Martin Ravallion, Direktor der Development Research Group der Weltbank, folgende Anforderungen, die erfüllt werden müssen, damit Wachstum pro-poor sein kann:

- lang andauerndes, schnelles Wirtschaftswachstum;
- die Struktur des Wachstums muss Bedingungen armer Bevölkerungsgruppen und benachteiligte Regionen berücksichtigen und ausgleichend wirken;
- Reduktion der Verteilungsungleichheit, vor allem durch Schaffung von gleichen Chancen und Möglichkeiten (im Gegensatz zu gleichen Ergebnissen).⁴

² Vgl. *Dreijahresprogramm der österreichischen Entwicklungspolitik* in der jeweils geltenden aktuellen Fassung: *Strategische Vorgaben; Wirtschaft und Entwicklung/Privatsektorentwicklung*.

³ Die absolute Definition von Pro-Poor Growth geht im Gegensatz dazu von der absoluten Veränderung des Einkommens Armer aus: Nimmt die Zahl der in Armut lebenden Personen ab, spricht man von Pro-Poor Growth.

⁴ Vgl. *World Development Report 2006 "Equity and Development"*



2.2. Erreichung sozialer Ziele durch Privatsektorentwicklung

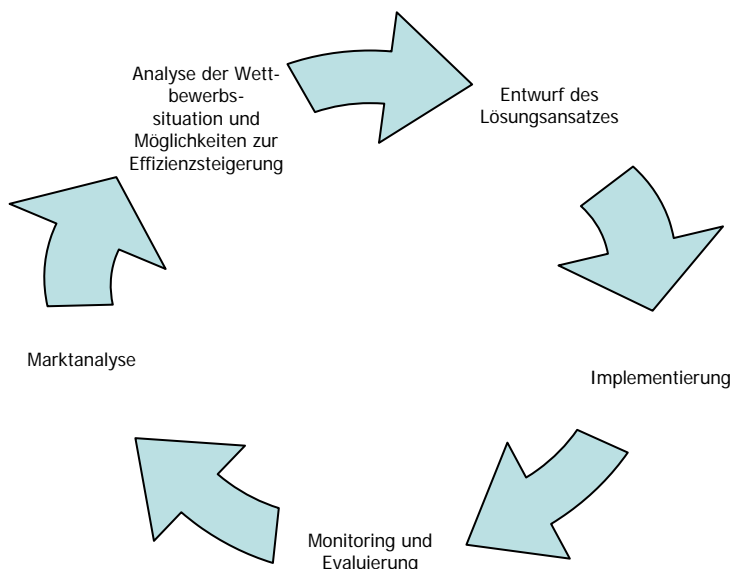
Um die sozialen Ziele Grundschulbildung für alle, Zugang zu Gesundheitsversorgung etc., die in den MDGs definiert sind, zu erreichen, sind beachtliche Investitionen von öffentlicher Seite erforderlich. Die Finanzierung muss hauptsächlich aus Steuereinnahmen erfolgen, die für viele Staaten derzeit sehr gering sind. Die Steigerung der Steuerbasis erfordert einerseits die Erhöhung der Wirtschaftsleistung und andererseits die Einbeziehung des umfangreichen informellen Sektors.

Private Unternehmen können über den rein wirtschaftlichen Bereich hinaus einen Beitrag zur Erreichung der sozialen Ziele einer Gesellschaft leisten – etwa als verantwortungsbewusste ArbeitgeberInnen oder effiziente Durchführungsorganisationen des Staates für öffentliche Leistungen wie zum Beispiel Krankenhausbetreiber.

3. Problemstellungen und Prinzipien von Privatsektorentwicklung

Die Entwicklung und die nachhaltige Funktionsweise von Märkten können nicht allein durch die Schaffung von positiven Rahmenbedingungen erreicht werden. Zusätzliche Maßnahmen sind notwendig, damit UnternehmerInnen ihre Geschäftstätigkeit effizient durchführen können. Dabei ist laufend darauf zu achten, dass es nicht zu einer wesentlichen Verzerrung des Wettbewerbs und Crowding-Out⁵-Effekten kommt. Die OEZA orientiert sich an Prinzipien, die von verschiedenen Gebergruppen (Donor Committee for Enterprise Development, CGAP-Consultative Group to Assist the Poor etc.) entwickelt wurden.

Im Projektzyklus typischer Interventionen im Bereich Privatsektorentwicklung lassen sich folgende Phasen definieren:



⁵ Crowding Out: Verdrängung privater Initiativen vom Markt, weil die Güter und Dienstleistungen von öffentlicher Seite (Staat oder Geber) angeboten werden.



Am Beginn steht eine Marktanalyse

Vor jeder Intervention ist es notwendig, den Markt, auf dem man agieren will, zu verstehen und dahingehend zu analysieren, ob fehlende Infrastruktur, unzureichende Produktionskapazitäten oder -methoden oder aber fehlender Marktzugang die Entwicklung möglicherweise hemmen könnten. Oft wird etwa die Notwendigkeit einer Kreditvergabe als selbstverständlich angenommen, wobei aber nicht untersucht wird, ob die Zielgruppe die Kapazität hat, Kredite inklusive anfallender Zinsen zurückzuzahlen. Die gewählten Methoden müssen an den Markt angepasst sein und die Möglichkeiten und Bedürfnisse der Zielgruppen berücksichtigen.

Förderung von Wettbewerb und Effizienz

Wettbewerbsfähigkeit und Effizienz können unter anderem von folgenden Faktoren beeinflusst sein:

- Kosten für Inputs: Preise und Verfügbarkeit von Rohstoffen, Lohn- und Kapitalkosten etc.;
- Transaktionskosten: Zeit und Geld für die Einhaltung von gesetzlichen Vorschriften, z.B. für Registrierung, Steuererklärung und -zahlung, Zölle; Kosten aufgrund von Korruption etc.;
- Infrastruktur: Zugang und regelmäßige Versorgung mit Energie, Transportwege, Telekommunikation, Märkte etc.;
- Innovationskraft der UnternehmerInnen: Fähigkeit zu Innovation (finanziell, intellektuell etc.);
- Produktivität: Ausbildung von MitarbeiterInnen, verwendete Technologie, Managementstrategien.

Meistens muss eine Auswahl dahingehend getroffen werden, welche dieser möglichen Ansätze im Sinne der Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit implementiert werden sollen. Recherchen über ähnliche Aktivitäten und die Abstimmung mit relevanten Akteuren sind dabei besonders wichtig (vgl. *Koordination mit anderen Akteuren; Seite 9*).

Die Interventionen sollen sich auf den Aufbau von Kapazitäten und Anreize konzentrieren, welche die UnternehmerInnen ermutigen, innovative und leistbare Produkte anzubieten und ihr Angebot auf neue und marginalisierte Märkte auszudehnen.

Entwurf eines Lösungsansatzes

Anpassen der Intervention an die Kapazität des Marktes und Vermeidung von Wettbewerbsverzerrungen

Die Interventionen sollen begrenzt und fokussiert sein, um möglichst wenige und geringe Marktverzerrungen zu verursachen. Besonders in schwach ausgebildeten Märkten sollte größerer Wert auf technische Assistenz und Bewusstseinsbildung gelegt werden als auf Geldflüsse. Marktbedingungen können sich rasch ändern und in unerwarteter Weise auf Eingriffe reagieren. Deshalb ist es wichtig, dass auch in Programmen zur Marktentwicklung unternehmerisch gedacht wird und man rasch und innovativ auf veränderte Bedingungen reagieren kann.

Klare Vorstellung vom (im Entstehen begriffenen) Markt und Darstellung eines Ausstiegsszenarios

Interventionen in Märkten sollen jedenfalls zeitlich begrenzt sein. Um ein Programm erfolgreich zu beenden, muss es *vorab* eine möglichst klare Vorstellung vom Ergebnis geben. Der Markt soll so weit wie möglich objektiv eingeschätzt werden, damit entschieden werden kann, wann das Niveau erreicht ist, das Nachhaltigkeit gewährleistet. Es ist notwendig, ein Ausstiegsszenario festzulegen, das von allen Projektpartnern mitgetragen und nach außen kommuniziert wird. explizit gemacht wird. In einem (flexiblen) Zeitplan soll die schrittweise Übernahme der Verantwortung durch die lokalen Projektpartner bzw. UnternehmerInnen dargestellt werden. Besonderes Augenmerk ist von Beginn an auf finanzielle Nachhaltigkeit zu legen. Hierbei zeigt sich die Wichtigkeit eines effizienten Monitoring- und Evaluierungssystems.

Berücksichtigung von Beschaffungs- und Absatzmöglichkeiten

Obwohl Interventionen immer an einem bestimmten Punkt der Wertschöpfungskette ansetzen, ist es unumgänglich, die gesamte Marktsituation zu analysieren. Sowohl Engpässe auf dem Beschaffungs- als auch auf dem Absatzmarkt sind im Projektdesign zu berücksichtigen, um eventuell komplementäre und/oder zusätzlich notwendige Maßnahmen ergreifen zu können.

Implementierung

Trennung von finanziellen und nicht-finanziellen Dienstleistungen

Nach Ansicht der OEZA liefert die Trennung des Angebots von finanziellen und nicht-finanziellen Dienstleistungen bessere Ergebnisse, weil durch Spezialisierung notwendiges Know-how aufgebaut und Effizienz gesteigert wird. Interventionen im Bereich Business Development Services, die als Ergänzung Finanzdienstleistungen für die entsprechenden Zielgruppen vorsehen, sollen so gestaltet sein, dass die Voraussetzungen für den Zugang zu Finanzdienstleistungen und nicht deren direkte Bereitstellung durch den BDS-Anbieter sichergestellt werden. Damit sind beispielsweise Schulungen zur Erstellung von Business-Plänen, Deckungsbeitragsrechnungen, Strategien und Instrumente der Finanz- und Liquiditätsplanung etc. gemeint. Ebenso sollen sich Mikrofinanzinstitute auf ihr Kerngeschäft konzentrieren und komplementäre Dienstleistungen wie etwa Management-Schulungen für KleinunternehmerInnen etc. SpezialistInnen überlassen.

In einem Programm/Projekt kann es beide Komponenten geben, sofern sichergestellt ist, dass diese von ExpertInnen im jeweiligen Bereich durchgeführt werden.

Koordination mit anderen Akteuren

Auf Märkten, auf denen mehrere Akteure tätig sind, ist es schwierig, wenn nicht sogar unmöglich, sich als Einzelner von subventionierten Transaktionen zu lösen und die Entwicklung eines nachhaltigen Marktes zu fördern. Eine gemeinsame Vorgehensweise ist unumgänglich. Auch die Absprache zwischen Gebern ist erforderlich, damit die Akteure nicht mit Unterstützung überladen werden und somit Gefahr laufen, ihren kommerziellen Hintergrund zu verlieren.



Monitoring und Evaluierung

Die allgemeinen Grundsätze zu Monitoring und Evaluierung gelten auch für Initiativen zu Privatsektorentwicklung (siehe *Leitfaden für Projekt- und Programmevaluierungen* der OEZA). Besonderes Augenmerk sollte auf den erreichten Nachhaltigkeitsgrad (finanziell, sozial und ökologisch) und auf flexibles Anpassen an geänderte Marktbedingungen gerichtet werden. Die geeignete Vorgehensweise für ein Ausstiegsszenario wird ebenfalls durch effizientes Monitoring und Evaluierung bestimmt. (vgl. *Klare Vorstellung vom [im Entstehen begriffenen] Markt*, Seite 9).

4. Möglichkeiten von NRO, Privatsektorentwicklung zu unterstützen

Im Bereich Privatsektorentwicklung unterstützt die OEZA in der Zusammenarbeit mit NRO als Kernbereich den Aufbau der Kapazitäten der Zielgruppen. Damit ist gemäß Definition des Development Assistance Committee/DAC der OECD die „Fähigkeit der Menschen, Organisationen oder Gesellschaften gemeint, ihre eigenen Angelegenheiten erfolgreich zu organisieren. Dies inkludiert die Fähigkeit, Strategien zu definieren, Prioritäten zu setzen, Probleme zu lösen und Ergebnisse zu erzielen“⁶.

Der Aufbau der Kapazitäten von UnternehmerInnen ist insbesondere im technischen Bereich (Produktion und Absatz) sowie im Management und in Organisationsbildung wichtig. Aufgrund ihres direkten Zugangs zu den Zielgruppen ist die Rolle von NRO von großer Bedeutung.

Die Unterstützung von UnternehmerInnen durch NRO in einer Weise, die oft als „direkte Marktinterventionen“ gewertet wird, ist besonders gründlich zu analysieren. Unter direkten Marktinterventionen versteht man das (punktuelle) Eingreifen in den Wirtschaftskreislauf. Begründet wird diese Interventionsform durch strukturelle Schwächen und ungleiche Ausgangsbedingungen wie etwa unterentwickelte Finanzmärkte, fehlendes technisches und unternehmerisches Know-how, fehlender Zugang zu Infrastruktur und Informationen etc. Die Unterstützung wirtschaftlicher Entwicklung mit Fokus auf bestimmte benachteiligte Gruppen wie ethnische Minderheiten, Frauen, Menschen mit Behinderungen oder aber marginalisierte Regionen ist ein weiteres Beispiel, das direkte Marktinterventionen rechtfertigen kann. Die im Rahmen solcher Interventionen angebotenen Leistungen sind meist von öffentlichen Stellen subventioniert. Den erwarteten positiven Effekten ist das Risiko von Wettbewerbsverzerrung und im Extremfall die Gefahr von Crowding-Out privater Initiative gegenüberzustellen.

Besonders wichtig ist es, wirtschaftliche und soziale Zielsetzungen zu trennen. So sollen etwa von Gebern geförderte und unter Umständen subventionierte Betriebe zumindest das Potenzial haben, in Zukunft nachhaltig wirtschaften zu können. Eine Förderung soll nicht nur fortgesetzt werden, um zum Beispiel Arbeitsplätze zu erhalten. In diesem Fall kann Unterstützung durch soziale Absicherung zielführender sein.

⁶ Punkt 18; *Content Guide for Peer Reviews (DCD/DAC(2007)6/FINAL)*

**Mögliche Ansatzpunkte:**

- Unterstützung von Mikro-, Klein- und Mittelbetrieben (MKMB), um deren fachliche Qualifikation in den Bereichen Produktion und Unternehmensführung zu verbessern;
- Unterstützung von Betrieben, die Lehrlinge ausbilden;
- Förderung von Frauen und anderen marginalisierten Gruppen, die Unternehmen gründen oder betreiben;
- Angebot von BDS und Förderung von Unternehmen, die BDS anbieten;
- Maßnahmen zur Verbesserung der Qualität angebotener BDS, unabhängig davon, ob es sich um private Unternehmen, NRO oder öffentliche Organisationen handelt, die diese anbieten;
- Schaffung von Anreizen für Unternehmen, BDS zu nutzen, etwa durch finanzielle Anreize, Voucher-Systeme etc.;
- Bereitstellung von Kreditlinien für marginalisierte Gruppen, die sonst keinen Zugang zu Mikrofinanzdienstleistungen hätten, und entsprechende Kapazitätsentwicklung;
- Für die Bereitstellung von Kreditlinien ist spezielles Know-how notwendig. Kredite werden also nur Organisation gewährt, die Erfahrung in der Verwaltung von Mikrokrediten haben. Österreich unterstützt vorzugsweise Initiativen, die Zugang zu Finanzdienstleistungen schaffen und die Kapazitäten der Anbieter von Finanzdienstleistungen aufbauen.

4.1 Unterstützung der Entstehung von Wertschöpfungsketten

Unter Wertschöpfungskette versteht die OEZA alle Aktivitäten, die von der Konzeption bis zum endgültigen Verbrauch eines Produktes notwendig sind. Diese umfassen Design, Beschaffung, Produktion, Marketing, Distribution, Entsorgung und unterstützende Aktivitäten (z.B. Transport- oder Finanzdienstleistungen). Grundsätzlich können sämtliche dieser Aktivitäten in nur einem Unternehmen durchgeführt werden, meist umfassen Wertschöpfungsketten aber mehrere Unternehmen. Ebenfalls kann es sich um lokale, regionale oder internationale Wertschöpfungsketten handeln. Wertschöpfungsketten entstehen durch private Initiative. Geber und NRO können und sollen nur unterstützend tätig werden.

NRO haben hier meist eine Vermittlerrolle, da sie oft über Jahre hinweg Beziehungen zu beiden Geschäftspartnern aufgebaut haben, im Besonderen aber zu KleinunternehmerInnen in den österreichischen Partnerländern. NRO übernehmen in vielen Fällen Monitoring, Wissenstransfer und die Durchführung von Ausbildungs- und bewusstseinsbildenden Maßnahmen:

Bewusstseinsbildung, Bereitstellung von Informationen

Fehlende Markttransparenz kann das Entstehen von Geschäftspartnerschaften behindern. Vor allem MKMB haben oft keine Informationen über mögliche AbnehmerInnen ihrer Produkte und die Anforderungen des internationalen Marktes. Aber auch große internationale Unternehmen kennen kaum kleine Anbieter in Entwicklungsländern. NRO können beide Akteure miteinander verbinden und Kontakte herstellen.



Durchführungsorganisation für CSR-Aktivitäten der internationalen „Lead Firm“⁷

Aufbau von Vertrauen, Gewährleistung von sozialem Zusammenhalt etc.

Förderung von inklusiven Standards

NRO können den Aufbau der Kapazitäten lokaler ProduzentInnen unterstützen, zur Information und Sensibilisierung der Zielgruppen beitragen, unterstützend bei der Einhaltung von Standards tätig sein und Partizipation bei deren Bestimmung sicherstellen, damit entwicklungspolitische Interessen berücksichtigt werden. Zu bedenken ist jedenfalls, dass Standards bestimmte Gruppen vom Marktzutritt ausschließen können; je nachdem wie teuer etwa die Zertifizierung, wie schwierig die Einhaltung der Standards und wie hoch die zusätzlichen Kosten in der Produktion sind.

4.2 Lokale Wirtschaftsentwicklung

Ziel lokaler Wirtschaftsentwicklung ist der Aufbau von wirtschaftlichen Kapazitäten in einer bestimmten Region, um die Lebensbedingungen der Menschen zu verbessern. Es handelt sich um einen Prozess, bei dem die Zusammenarbeit zwischen öffentlichen und privatwirtschaftlichen Akteuren und der Zivilgesellschaft gefördert wird, um gemeinsam bessere Voraussetzungen für armutsreduzierendes Wirtschaftswachstum und Einkommens- und Beschäftigungsmöglichkeiten zu schaffen. Die Rolle von NRO und NRO-Netzwerken ist die Vermittlung zwischen Gebern, öffentlichen Akteuren und der Zivilgesellschaft.

Mögliche Instrumente, um diesen Ansatz umzusetzen, sind:

- **Bildung von Stakeholder-Partnerschaften**
Förderung eines breiten öffentlich-privaten Dialogs, unter Vermeidung der Politisierung der Aktivitäten; Unterstützung des Projektteams, wobei der/die BürgermeisterIn oder eine ähnliche lokale Autorität meist eine entscheidende Rolle spielt;
- **Erarbeitung von lokalen Entwicklungsplänen**
Unterstützung der Stakeholder bei der Entwicklung einer Vision und der Definition von Entwicklungszielen für die Region; Unterstützung bei der Identifizierung und Umsetzung von konkreten Projekten im Rahmen des Entwicklungsplans (insbesondere durch technische Assistenz);
- **Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit lokaler UnternehmerInnen**
Stärkung des Angebots von BDS, Unterstützung bei der Identifizierung des lokalen/regionalen komparativen Vorteils (z.B. Tourismusregion, landwirtschaftliche Produktion und Weiterverarbeitung etc.).

⁷ Lead Firm ist jenes Unternehmen, das in einer Wertschöpfungskette die Macht hat, die eigenen Standards durchzusetzen.

4.3 Zugang zu Mikrofinanzdienstleistungen

Finanzmärkte gehören zu den am höchsten entwickelten Märkten, daher sind Design und Umsetzung von Interventionen besonders genau auf mögliche Wettbewerbsverzerrungen und Crowding-Out-Effekte hin zu überprüfen.

Die OEZA sieht hier die Rolle von NRO vor allem in zwei Bereichen:

- **Organisation von Basisgruppen**

Vor allem MikrounternehmerInnen erhalten nur dann Kredit, wenn sie solidarisch für die aushaftenden Kredite der anderen Mitglieder ihrer Gruppe haften. Der Aufbau von Vertrauen und sozialer Kohäsion innerhalb der Gruppe ist daher essentiell.

- **Aufbau von Kapazitäten**

Sowohl den Mikrofinanzinstitutionen, die rechtlich sehr unterschiedlich ausgestaltet sein können (informelle [Frauen]Gruppen, Kredit- und Sparvereine, NRO, Organisationen, auf die Teilbereiche des lokalen Bankenrechts anwendbar sind, etc.), als auch den KreditnehmerInnen fehlt sehr oft das notwendige Know-how, um ihren Teil der Kreditvereinbarung einhalten zu können. Für Mikrofinanzinstitutionen ist es wichtig, gutes Risiko- und Liquiditätsmanagement aufzubauen und effektive Kriterien für die Entscheidung über eine Kreditvergabe anzuwenden.

KreditnehmerInnen müssen sich der Verantwortung, die sie mit dem geliehenen Geld auf sich nehmen, bewusst sein und die Rückzahlung von Zinsen und Kapital in die Planung des Projekts, das sie mit dem Kredit finanzieren wollen, einbeziehen.

Fort- und Weiterbildung in diesen Bereichen sieht die OEZA als sehr wichtigen Beitrag zur Entwicklung des Privatsektors in den Partnerländern.



Literaturverzeichnis

CGAP: Building Inclusive Financial Systems – Donor Guidelines on Good Practice in Microfinance, CGAP. Consultative Group to Assist the Poor, Dezember 2004

Dollar, D., Kraay, A.: Growth is Good for the Poor, World Bank, Washington D.C., 2003

Kraay, Art: When is Growth Pro-Poor? Evidence from a Panel of Countries; World Bank, Washington D.C., Research Working Paper Nr. 3225; 2004

Miehlbradt, Alexandra; McVay, Mary: BDS-Seminar Reader: Developing Commercial Markets for Business Development Services, ILO, Turin, 2003

Miehlbradt, Alexandra; McVay, Mary: BDS-Seminar Reader: Developing Markets for Business Development Services: Pioneering Systemic Approaches, ILO, Turin, 2004

Miehlbradt, Alexandra; McVay, Mary: BDS-Seminar Reader: From BDS to Making Markets Work for the Poor, ILO, Turin, 2005

Miehlbradt, Alexandra; McVay, Mary: BDS-Seminar Reader: Implementing Sustainable Private Sector Development: Striving for Tangible Results for the Poor, ILO, Turin, 2006

OECD: Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains, OECD, Paris, November 2008

OECD: OECD SME and Entrepreneurship Outlook – 2005 Edition; OECD, Paris, 2005

OECD-DAC: Promoting Pro-Poor Growth. Key Policy Messages, OECD, Paris, 2006

OECD-DAC: Promoting Pro-Poor Growth. Private Sector Development, OECD, Paris, 2006

Ravallion, Martin: Pro-Poor Growth: A Primer; Development Research Group, World Bank, Washington D.C., Working Paper Nr. 3242; März 2004

UNDP: Creating Value for All: Strategies for Doing Business with the Poor, UNDP, New York, July 2008

Wältring, Frank: "From Idea into Action" The Implementation and Metamorphosis of the BDS Concept, GTZ, Eschborn, 2006

World Bank: World Development Report 2006; Equity and Development, World Bank, Washington D.C., 2005

World Bank: Private Sector Development Strategy – Directions for the World Bank Group, World Bank, Washington D.C., April 2002