

## Die Mongolei investiert in die Zukunft: Kleinkredite schaffen Jobs

Eine Internationale Koproduktion aus der Serie: Mikrokredite

### *Gesangswettbewerb*

#### **Sprecher:**

Eine graue Halle aus Beton am südwestlichen Stadtrand von Ulan Bator. Als letztes hätte man hier einen Gesangswettbewerb vermutet. Der findet am Rande eines Marktes statt - und bietet den sangesfreudigen Mongolen eine willkommene Gelegenheit, neben ihren Waren auch ihre Stimmen und Lieder zu präsentieren. Rund 50 Stände sind in der nüchtern gestalteten Halle aufgebaut. Die Produkte reichen von Filzstiefeln über Sättel bis hin zu Gemüse und vergorener Stutenmilch, dem mongolischen Nationalgetränk. Angeboten werden die Waren nicht von professionellen Händlern. Die Erzeuger selbst stehen hier.

#### **Uranjargal:**

Ich habe 18 verschiedene Gemüsesorten gepflanzt. Ich besitze etwa einen Hektar Land. Rund 36 Tonnen habe ich geerntet: 20 Tonnen Melonen und 16 Tonnen anderes Gemüse. Das ist das Ergebnis eines 250-Euro-Kredits. Ich habe Plastikplanen für ein Gewächshaus und Wasserschläuche gekauft. Auf dem Markt kostet ein Kilo Gemüse 15 Eurocent. Die 36 Tonnen bringen also über 5000 Euro.

#### **Sprecher:**

Das erzählt Uranjargal; wie die meisten Mongolen trägt sie nur einen Namen. Sie ist die knapp 300 Kilometer von ihrer Heimatprovinz Selenge nach Ulan Bator gekommen, um dort auf dem Markt ihre Karotten, Kartoffeln und Melonen zu verkaufen.

Dass sie hier sein kann, verdankt sie der Internationalen Hilfsorganisation World Vision und deren Mikrofinanztochter Vision Fund. Der Vision Fund hat der Kleinunternehmerin ihre ersten Gehversuche in Richtung Selbständigkeit mit einem Mikrokredit überhaupt erst ermöglicht. Im letzten Frühling hat sich Uranjargal 250 Euro vom Vision Fund geliehen. Die rundliche Mittvierzigerin hat sich dort bereits zum dritten Mal beim Vision Fund Geld geliehen. Der Vision Fund verlangt nicht die volle Deckung als Sicherheit für seine Kredite, dafür behält er seine Klienten im Blick:

#### **Uranjargal:**

Die Kreditvergabe des Vision Funds richtet sich nach der Größe meines Feldes und nach meiner Erfahrung. Wenn der Vision Fund Geld verliehen hat, wird sehr genau darauf geachtet, was der Kunde tut. Bei mir haben sie zum Beispiel zur Pflanzzeit im Frühling mein Gemüsefeld besichtigt. Im Sommer kamen sie wieder und haben sich

Die Mongolei investiert in die Zukunft: Kleinkredite schaffen Jobs

vom Wachstum der Pflanzen überzeugt. Und sie kamen dann noch einmal im Herbst, während der Ernte.

*Musik*

**Sprecher:**

Die Mongolei geht durch schwere Zeiten: 70 Jahre kommunistischer Herrschaft endeten 1992, als die neue demokratische Verfassung in Kraft trat. Aber die Umwandlung zu einer Marktwirtschaft gestaltete sich schwierig. Sie brachte den massiven Verlust von Arbeitsplätzen - speziell nachdem die frühere Sowjetunion 1990 praktisch über Nacht ihre zuvor umfangreiche Hilfe eingestellt hat.

*Universität: Stimmengemurmel, Schritte*

**Sprecher:**

Doktor Oyun unterrichtet am namhaften Institut für Wirtschaftswissenschaften der Nationalen Universität der Mongolei im Zentrum von Ulan Bator. Oyun macht sich Sorgen angesichts der wirtschaftlichen Lage.

**Oyun:**

Derzeit ist die Mongolei ein Land des Rohstoffexports. Alles andere wird importiert. Wir müssen dringend die Produktion der Endprodukte aufbauen.

**Sprecher:**

Die Fachleute sind sich einig: Um mehr Arbeitsplätze zu schaffen, müssen die kleinen und mittleren Unternehmen, kurz KMU, weiterentwickelt werden. Denn sie bilden das Rückgrat der mongolischen Wirtschaft: Rund 80 Prozent der Unternehmen haben weniger als neun Mitarbeiter. Aber die Schwierigkeiten sind groß:

**Oyun:**

Aus meiner Sicht besteht das größte Problem in der technischen Ausstattung der KMU. Sie brauchen insbesondere kleine und angepasste Ausrüstungen. Und dann ist da natürlich noch der Mangel an Kapital.

**Sprecher:**

Über zwei Drittel der KMU haben einen konstanten Bedarf an externem Kapital. Zwar stellen Geberländer wie zum Beispiel Deutschland günstige Kredite oder Hilfgelder zur Verfügung. Aber bis das Geld bei den Bedürftigen ankommt, hat es einen langen Weg hinter sich, erklärt Professorin Gereld-Od, die sich am Institut für Wirtschaftswissenschaften das Büro mit Professorin Oyun teilt:

**Gereld-Od:**

Dieses Geld geht zunächst an das Finanzministerium. Das Finanzministerium gibt es dann weiter an die Mongolische Zentralbank. Die leitet es weiter an die kommerziellen Banken. Die Geschäftsbanken kalkulieren ihr Risiko und sie stellen

Die Mongolei investiert in die Zukunft: Kleinkredite schaffen Jobs

ihre Dienstleistung in Rechnung. Während das Geld von Einrichtung zu Einrichtung weitergereicht wird, erhöht sich auf jeder Stufe der Zinssatz. Am Ende zahlt der Kreditnehmer schließlich genauso viel wie für ein vollkommen kommerzielles Darlehen.

## **Sprecher:**

Die Zinssätze in der Mongolei sind hoch. Die Laufzeiten mit ein bis zwei Jahren sehr kurz. Zinsen von drei Prozent pro Monat sind keine Ausnahme. Je höher das Risiko einer Kreditvergabe eingeschätzt wird, desto höher liegen die Zinsen. Das macht vor allem jenen zu schaffen, die arm sind oder nur ein geringes Einkommen haben. Denn sie können den Banken wenig als Sicherheit bieten.

Genau hier setzt der Kredit-Garantie-Fonds der deutschen Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit, GTZ, an. Dieser Fonds garantiert die Rückzahlung der Hälfte eines Kredites. Mit dieser Garantie können sich Unternehmer bei den Banken sehr viel billiger Geld leihen. Aber die GTZ verschafft nicht allein Zugang zu Geld. Sie zeigt auch, wie man es einsetzt. So hat zum Beispiel Toin Dendev an einem GTZ-Business-Training teilgenommen. Der ältere Herr aus Erdenet verkauft auf dem World-Vision-Markt in Ulan Bator Sättel.

## **Toin Dendev:**

Nachdem ich wegen gesundheitlicher Probleme zunächst in den Ruhestand getreten war, sah ich eine Anzeige für das GTZ-Training. Ich habe sämtliche Kurse auf den verschiedenen Stufen mitgemacht und gelernt, wie man ein Geschäft aufbaut. 2007 habe ich dann an dem GTZ-Business-Plan-Wettbewerb teilgenommen. Meine Idee: Sättel und Klappbetten herzustellen. Ich habe damit den ersten Preis gewonnen.

## *Musik*

## **Sprecher:**

Erdenet liegt rund 350 Kilometer westlich von Ulan Bator und ist die zweitgrößte Stadt der Mongolei. Sie wird von einer gigantischen russisch-mongolischen Kupfermine dominiert. Diese Mine allein erwirtschaftet 40 Prozent der mongolischen Exporterlöse. Unter den rund 100.000 Einwohnern ist auch die 46-jährige Altantsegseg.

Sie stellt am Stadtrand von Erdenet Möbel her. Ihr Betrieb besteht aus zwei kleinen Häusern, die als Wohngebäude genutzt wurden, ehe die füllige Frau mit ihren Maschinen einzog.

## *Möbelfabrik*

## **Sprecher:**

Im Hof spritzt ein Mitarbeiter Bettgestelle mit Farbe. Andere arbeiten an Nähmaschinen oder legen Drahtgeflecht für Matratzen aus. Jeden Monat verlassen rund 60 Betten die Fabrik, komplett mit Matratzen. Die Möbelproduzentin konnte beim Aufbau ihrer Firma auf den GTZ-Garantiefonds zurückgreifen:

Die Mongolei investiert in die Zukunft: Kleinkredite schaffen Jobs

## **Altantsegtseg:**

Die meisten Banken verlangen Sicherheiten. Aber wir konnten keine Sicherheiten bieten. Doch durch die Teilnahme am GTZ-Projekt erhielten wir Zugang zu Bankkrediten mit niedrigen Zinsen. Jetzt bauen wir unseren Betrieb aus: Innerhalb der nächsten drei Monate wollen wir eine weitere Nähmaschine für die Matratzenproduktion kaufen.

## **Sprecher:**

2005 begann Altantsegtseg gemeinsam mit ihrem Mann mit der Herstellung von Matratzen. Heute sichert die kleine Möbelwerkstatt das Einkommen von zwölf Menschen. Während der Übergangsperiode in den 90er-Jahren verkaufte Altantsegtseg billige Waren aus dem benachbarten China in der Mongolei. Später arbeitete sie in Süd-Korea. Die Ersparnisse aus dieser Zeit bildeten das Startkapital für die Möbelproduktion.

Für sein Startkapital arbeitete der 30-jährige Geserjav drei Jahre lang in den Kupfer- und Goldminen im Süden der Mongolei.

## **Sprecher:**

Jetzt stellt Geserjav am Rand von Erdenet hochwertige Kaschmirprodukte her.

## *Kashmirproduktion*

## **Sprecher:**

In einem rund zwölf Quadratmeter kleinen Gebäude in der Ecke seines Grundstückes arbeiten vier Frauen an Strickmaschinen. Feine Wollfäden verwandeln sich in gestrickte Stoffbahnen. Die wiederum werden zu schicken Pullovern oder Strickjacken verarbeitet. Geserjav stieg vor zehn Jahren gemeinsam mit seiner Frau in die Kaschmirproduktion ein. Sie besaß dank ihrer Arbeit bei einem der größten Kaschmirproduzenten in Ulan Bator Erfahrung in diesem Geschäft. Aber in der Anfangszeit warf der Betrieb zu wenig ab, um sie beide zu ernähren. Also arbeitete Geserjav in den Minen. Vor einem Jahr entschieden sie sich, ihren Kleinbetrieb zu erweitern.

## **Geserjav:**

Ich bin erst zu einigen Banken gegangen. Dann stieß ich auf das GTZ Projekt und sie haben uns mit dem Garantiefonds geholfen, einen Kredit zu bekommen. Wichtig war auch die Hilfe bei der Erstellung eines Business-Plans. Damit haben wir einen Kredit in Höhe von 3500 Euro bekommen. Weil unser Geschäft sehr verlässlich und nachhaltig ist, können wir die Raten regelmäßig bedienen. Im nächsten Frühjahr wollen wir ein neues Gebäude errichten, um uns zu vergrößern. Und wir wollen unsere Ausrüstung erneuern.

## **Sprecher:**

Weil der GTZ-Garantiefonds die Rückzahlung von 50 Prozent des Darlehens garantiert, ist der Zinssatz mit einem Prozent pro Monat für mongolische Verhältnisse niedrig. Dennoch hat Geserjav Verbesserungswünsche:

Die Mongolei investiert in die Zukunft: Kleinkredite schaffen Jobs

**Geserjav:**

Kaschmir ist ein saisonales Produkt. Im Winter, wenn es kalt ist, können wir viele Jacken und Pullover verkaufen. Im Sommer setzen wir aber kaum etwas ab. Deswegen wäre es prima, wenn die Banken ein bisschen flexibler wären und wir im Sommer ein bisschen weniger zurückzahlen müssten und im Winter dafür mehr.

**Sprecher:**

Einige Banken sind bereits recht flexibel im Umgang mit ihren Kunden. Die Münchner Wirtschaftswissenschaftlerin Christiane Ströh hat den Mikrofinanzsektor in der Mongolei untersucht – und festgestellt, dass sehr unterschiedliche Produkte für unterschiedliche Typen von Kunden auf dem Markt sind.

**Christiane Ströh:**

Es gibt Menschen, die leben auf dem Land, die leben in der Stadt, die sind sehr arm, also haben kaum Einkommen, oder haben ein bisschen Einkommen oder noch ein sehr schwankendes Einkommen. Und wenn man jetzt diese unterschiedlichen Kundengruppen nimmt, auch die unterschiedlichen Gebiete, wo die wohnen, gibt's wirklich schon für die Größe des Landes und die geringe Besiedlungsdichte, ein ziemlich differenziertes Angebot.

**Sprecher:**

Die Mongolei ist das am dünnsten besiedelte Land der Welt: Drei Millionen Menschen leben auf einer Fläche von der vierfachen Größe Deutschlands - viele von ihnen noch traditionell als Nomaden. Nur rund 1600 Kilometer asphaltierter Straßen erschließen das gewaltige Gebiet - das entspricht etwa einem Meter Straße pro Quadratkilometer. Entsprechend schwierig ist für die ländliche Bevölkerung der Zugang zu Märkten und zu Finanzdienstleistungen. Aber sowohl die Geschäftsbanken als auch die verschiedenen im Mikrofinanzbereich tätigen Organisationen erweisen sich als einfallsreich im Erreichen ihrer Kunden. Als besonders innovativ zeigt sich die 2001 gegründete XAC-Bank - das Ergebnis der Fusion zweier Mikrofinanzprojekte: Eines des Entwicklungsprogramms der Vereinten Nationen UNDP und eines der amerikanischen Entwicklungsagentur USAid. Der stellvertretende Geschäftsführer Tur-Od zum Selbstverständnis der XAC-Bank:

**Tur-Od:**

Wir begannen als eine soziale Organisation mit einer kommerziellen Note. Aber wir wandelten uns zu einer Geschäftsbank mit einer sozialen Mission.

**Sprecher:**

Die XAC-Bank will der führende Finanzpartner für ausgegrenzte und benachteiligte Menschen werden. Im Jahr 2008 haben rund 100.000 Menschen einen Kredit der XAC-Bank erhalten. Dabei nimmt die Bank Rücksicht auf die besonderen Interessen ihrer Klienten. So hat sie zum Beispiel die sogenannten Viehzüchter-Kredite entwickelt, erklärt die Ökonomin Christiane Ströh.

Die Mongolei investiert in die Zukunft: Kleinkredite schaffen Jobs

## **Christiane Ströh:**

Die Tierhalterkredite, die sind wirklich schon speziell zugeschnitten auf die Möglichkeiten der Kunden. Das heißt: Als Sicherheit wird das genommen, was dem Nomaden das Wertvollste ist – nämlich seine Herde. Es gibt zwei Zyklen in dem Geschäft der Nomaden oder der Tierhalterfamilien. Das eine ist im Frühjahr: Dann, wenn nämlich die Wolle geschoren wird, vor allem die Wolle der Kaschmirziegen. Das ist der eine Zyklus nach oben, wo dann ein großes Einkommen besteht. Und der andere ist im Herbst. Das ist die Fleischzeit, wenn geschlachtet wird.

## **Sprecher:**

Die Kreditraten werden also angepasst: Im Sommer und im Winter, wenn nur wenig Geld verdient wird, sind die Zahlungen niedrig. Dafür muss in den einkommensstarken Zeiten im Frühjahr und im Herbst mehr gezahlt werden. Im Sommer 2009 hat die XAC-Bank ihr neuestes Produkt vorgestellt. Der stellvertretende XAC-Geschäftsführer Tur-Od strahlt, wenn er das Banking per Mobiltelefon erläutert:

## **Tur-Od:**

Jeder unserer Kunden kann mit jedem Mobiltelefon nicht nur seinen Kontostand abfragen, sondern auch echte finanzielle Transaktionen vornehmen: Wie etwa Überweisungen, egal, wo er im Land ist.

## **Sprecher:**

Trotz dieser neuen Entwicklungen ist der Zugang zu Kapital keineswegs leicht. Das haben auch zwei Schwestern in Erdenet erfahren. Sie sitzen auf dem Boden ihres Wohnzimmers und stellen Wollsteppdecken her – komplett in Handarbeit. Von der Wand blickt ein überlebensgroßes Dschingis-Khan Portrait auf die Schwestern herab.

Narantuya und Buiant sind Anfang Fünfzig. Beide hatten sie gutbezahlte Stellen in der Kupfermine von Erdenet. Beide mussten wegen gesundheitlicher Probleme aufhören. Mit den Steppdecken bessern sie ihre spärliche Rente auf. Sie würden die Produktion gerne ausweiten:

## **Narantuya:**

Ich möchte eine Nähmaschine kaufen und ich will zwei Mitarbeiter anstellen. Wir haben eine Menge Kunden für unsere Kissen und Decken. Weil wir reine Schafwolle verarbeiten und hochwertige Baumwollstoffe. Aber weil wir ohne Nähmaschine auskommen müssen, können wir nur wenige Steppdecken machen. Außerdem ist der Kauf des Rohmaterials umständlich und teuer – weil wir immer nur kleine Mengen einkaufen können.

## **Sprecher:**

Wo auch immer sie sich hingewandt hätten, beklagen sich die Schwestern, niemand wollte ihnen die 1500 Euro für die Nähmaschine leihen. Der Grund: Sie haben nicht genug Sicherheiten zu bieten.

Die Mongolei investiert in die Zukunft: Kleinkredite schaffen Jobs

*Sozialamt: Stimmengemurmel*

**Sprecher:**

Im zweiten Stock eines Plattenbaus im Zentrum von Erdenet ist diese Beschwerde der beiden Geschwister bekannt und wird auch verstanden. Von Dulmaa, der Leiterin des Sozialamts von Erdenet. Die Mittfünfzigerin erklärt:

**Dulmaa:**

Das größte Problem für Arbeitslose, die ein kleines Geschäft aufbauen wollen, ist das Startkapital. Natürlich: Sie sind arbeitslos, sie haben nichts. Aber die Banken stellen hohe Anforderungen, wenn es um die Kreditvergabe geht. Sie wollen ein Apartment oder irgendeine andere substantielle Form von Sicherheit. Aber diese Leute haben nichts.

**Sprecher:**

Zwar ist die wirtschaftliche Lage von Erdenet wegen der Kupfermine relativ gut. Dennoch beziffert Dulmaa den Anteil der Menschen unterhalb der Armutsgrenze auf rund 20 Prozent. Viele von ihnen sind aus dem Westen der Mongolei gekommen – auf der Suche nach einem besseren Leben in der Stadt. Das Sozialamt bietet Trainings für die Arbeitslosen an. Ein elektronischer Schriftzug im Flur wirbt dafür. Mit Kapital aber kann das Sozialamt nicht helfen.

Dafür könnte möglicherweise das KIVA Projekt helfen. Vermittelt über KIVA erhalten Kleinunternehmer das nötige Kapital nicht von einer Bank, sondern von Einzelpersonen rund um den Globus. Diese amerikanische Nichtregierungsorganisation leitet privat gewährte Mikrokredite an Menschen in Entwicklungsländern weiter. Die XAC-Bank ist Partner von KIVA. Mikrofinanzmanagerin Munhmandah erläutert die Idee.

**Munhmandah:**

Eine Einzelperson leiht einer anderen Einzelperson Geld per Internet. Normalerweise wird ein Darlehen innerhalb von drei Arbeitstagen transferiert. Unser XAC-Bank Kunde ist vielleicht ein Viehzüchter in einer entlegenen Region des Landes. Ein KIVA-Unterstützer sitzt vielleicht in den USA oder in Brasilien im Büro, hat Zugang zum Internet und ist bereit, Geld über seine Kreditkarte zu verleihen. Wir haben Zugang zu seinen Daten. Und wir haben bereits die Informationen über unseren Kunden zusammengestellt: seine Geschichte, seine Lebenssituation. Und wir setzen das ins Internet und er kann sich dann das Geld leihen.

*Musik*

**Sprecher:**

Es sind Projekte wie KIVA, durch die uns bewusst wird: Die Menschen auf diesem Planeten sind bereits sehr viel stärker vernetzt, als wir gewöhnlich denken und sie sind bereit, über Kontinente hinweg zu helfen – mit Mikrokrediten, die auch

Die Mongolei investiert in die Zukunft: Kleinkredite schaffen Jobs

Menschen im letzten Winkel der Mongolei erreichen und ihnen den Weg in eine bessere Zukunft bahnen.

**Die Mongolei investiert in die Zukunft  
Kleinkredite schaffen Jobs**

Eine Koproduktion des National Public Radio und der Deutschen Welle.

Aus der Serie: Mikrokredite

Autoren: Densmaa Zorigt und Matthias von Hein

Technik: Marion Kulinna

Produktion: Michael Dörner