

Modell zur Zinssubventionierung für Investitionskredite an kleine sozial fokussierte Unternehmen

Beispiel 1: Ein Social-Business-Unternehmen (SBU) hat gute Ideen, um die Lebensqualität oder das Einkommen in den umliegenden Dörfern zu erhöhen, und will dies über den Verkauf von Solarprodukten, Fahrrädern oder Dünger erreichen. Es will seine Leistungen auf Kreditbasis absetzen. Denn auf den Dörfern ist kaum jemand in der Lage, diese gegen Barzahlung zu erwerben. Es verfügt aber nicht über ausreichende Eigenmittel, um den Dörflern Kredite einzuräumen. Außerdem ist zu berücksichtigen, dass das SBU zwar Produkte vermarkten und gegebenenfalls sogar im Kundendienst reparieren kann, dass es aber nicht über genügend Ressourcen verfügt, um das Kreditgeschäft zu managen. Das beträfe vor allem die Vertragsgestaltung mit den Dörflern und die Überwachung der Zahlungseingänge gemäß den vereinbarten Tilgungsplänen.

Beispiel 2: Ein kleines Unternehmen für die Herstellung von Gütern des täglichen Bedarfs /ein SBU will sich vergrößern und kann glaubhaft machen, dass dadurch zusätzliche Arbeitsplätze und Einkommen für die Armen entstehen würden. Es verkauft seine Produkte an den Handel zu den üblichen Konditionen. Wie im ersten Beispiel reicht jedoch seine Eigenkapitaldecke nicht aus, um die notwendigen Investitionen mit Eigenmitteln finanzieren zu können. Normale Bankkredite sind aber in Westafrika sehr viel teurer als bei uns - auch für Unternehmen. Bei ihrer Inanspruchnahme bestünde die Gefahr, dass der Kapitaldienst des Unternehmens den Mehrertrag übersteigt. Außerdem müssten infolge der zusätzlichen Investitionen und eines gestiegenen Umsatzes noch zusätzliche Rücklagen für Forderungsausfälle gebildet werden.

In beiden Fällen könnte das Risiko für die Unternehmen gemindert und die Attraktivität ihres Geschäftsmodells erhöht werden, wenn sie für ihre Investitionen verbilligte Kredite in Anspruch nehmen könnten. COTRANGA könnte dabei eine positive Rolle spielen.

Folgendes Modell zur Zinssubventionierung für Investitionen wäre denkbar:

1. Unternehmen, die im Fokus ihrer Aktivitäten die Lösung eines gesellschaftlichen Problems haben, wenden sich mit einem Kreditantrag an ein westafrikanisches Kreditinstitut, z.B. eine Genossenschaftsbank. Die prüft den Antrag ganz normal gemäß den üblichen Kriterien.
2. Wenn das Kreditinstitut grundsätzlich bereit ist, einen Kredit für das Geschäftsvorhaben zu gewähren, verpflichtet sich COTRANGA zu einem Zinszuschuss, der vorschüssig p.a. zu zahlen ist. Dieser Zinszuschuss entspricht mindestens dem dann marktüblichen Zins für Termingelder für einen Betrag maximal in Höhe des Investitionsbetrages. Diesen Zinszuschuss stellt COTRANGA dem Unternehmen als Spende zur Verfügung. COTRANGA teilt dem Unternehmen vor Abschluss des Kreditvertrages mit der togoischen Bank die Höhe des Zinszuschusses verbindlich mit.
3. Das westafrikanische Kreditinstitut seinerseits ist also gegenüber dem Unternehmen Kreditgläubiger. Es ist zuständig für die gesamte Abwicklung des Kredites von der Antragstellung bis zu seiner vollständigen Tilgung. Dafür trägt es auch sämtliche Risiken.
4. Bei größeren Projekten wäre auch eine Mischfinanzierung denkbar. In diesem Falle würde COTRANGA die Zinssubventionierung nur für eine Teilsumme übernehmen. Den Rest finanziert das Partner-Kreditinstitut zu seinen üblichen Konditionen oder ein weiterer Zinssubventionspartner tritt in das beschriebene Modell ein.

Gewinner wären in diesem Modell alle Beteiligten:

- Das Unternehmen käme an zinsverbilligte Darlehen. Aufgrund verminderter Finanzierungskosten wäre es im Wettbewerb auch stabiler aufgestellt - das Unternehmensrisiko wäre also ebenfalls reduziert.

- Das Kreditinstitut hätte einen weiteren Kreditnehmer, an dem es verdienen kann – bei einer Kreditgenossenschaft zum Wohle der Mitglieder. Mit der Zinssubvention würde sich auch sein Risiko für die Darlehenstilgung vermindern. Was sich in dem zwischen Unternehmen und Bank vereinbarten Kreditzinssatz niederschlagen könnte.
- Social-Business-Unternehmen, die selbst Kleinkredite vergeben, könnten sich ggf. von der aufwendigen und risikoreichen Kreditverwaltung entlasten und sich verstärkt um die Erfüllung ihrer Kernaufgaben kümmern, wenn sie ihrerseits die Vergabe von Mikrokrediten über die Kreditgenossenschaft abwickeln. Die Region, in der SBU und Kreditinstitut ihren Standort haben, könnte davon ebenfalls profitieren. Z.B. könnten durch die kreditfinanzierten Investitionen, wie eingangs erwähnt, auch zusätzliche Arbeitsplätze und Einkommen entstehen.
- *COTRANGA* selbst wäre ebenfalls von aufwendiger Kreditverwaltung und der Wahrnehmung von Kontrollfunktionen freigestellt und könnte sich verstärkt um seine Kernfunktionen im Rahmen der Einkommensschaffung für Arme in Westafrika widmen. Auch von Risiken für den Kapitalerhalt wäre *COTRANGA* befreit. Die wichtigste Kontrolle für *COTRANGA* bestünde in der Prüfung der monatlich vom SBU per Email geschickten Kreditkonto-Auszüge.

Zinszuschussbeispiel für Investitionskredite:

Ein Social-Business-Unternehmen will einen Handel mit Solarlampen aufbauen. Zusätzliche Kosten zum bereits bestehenden Betrieb: 3.000 €. Diese werden vor allem für den Kauf von Lampen und anderen Solarprodukten sowie für deren Vermarktung einschließlich der Abwicklung des Mikrokredit-Geschäftes benötigt. Es verfügt über 500 € Eigenmittel in bar.

1. Das SBU stellt *COTRANGA* das zu finanzierende Investitionsprojekt vor. Wenn *COTRANGA* es für förderungswürdig hält und die Durchführung mit einem Zinszuschuss begleiten will, wird das SBU darüber zeitnah informiert.
2. Mit seinem Businessplan, der vor allem Auskunft gibt über geplante Ausgaben/Aufwendungen und Erlöse geht es zur Bank. Dort stellt es einen Kreditantrag über 2.500 €. Hier kann es bereits auf mögliche jährliche Zuschüsse durch *COTRANGA* von z.B. 4% für angenommen 3 Jahre verweisen, unter der Bedingung, dass dem Antrag stattgegeben wird. Dadurch würde die Zinslast sich für den Kreditnehmer deutlich vermindern und das Projekt profitabler werden.
3. Die Bank prüft das Vorhaben und hält die Annahmen im Geschäftsplan und das Projekt insgesamt für erfolgversprechend. Sie stimmt dem Kreditantrag zu. Auch weil ein jährlicher Zinszuschuss sichergestellt ist.
4. *COTRANGA* liefert eine verbindliche Verpflichtungserklärung, gleich nachdem die Bank dem Kreditantrag stattgegeben hat. Eine Kopie davon geht an die Verwalter des von der Diözese Kpalimé verwalteten *COTRANGA*-Kontos.
5. Nach der Auszahlung des Kredits durch die Bank an das SBU überweist *COTRANGA* den Zinszuschuss jeweils für 1 Jahr im Voraus auf das bei der Bank geführte Kreditkonto, sodass die monatliche Zinslast für das SBU vom Beginn des Kreditzeitraums gesenkt wird.
6. Nach 3 Jahren ist zu erwarten, dass der Handel mit Solarlampen ohne Verlängerung des Darlehens weiter betrieben werden kann.

Bei diesem Modell ist zu erwähnen, dass *COTRANGA* mit z.B. 5.000€ pro Jahr an Zinszuschüssen Investitionen in Höhe von 125.000€ auslösen kann. Dabei ist noch nicht berücksichtigt, dass ein Darlehen nach Tilgung jeweils erneut vergeben werden kann.