

**10 OeEB-VORSTAND**

„Wir bereiten den Weg  
für andere“

**12 NAHER OSTEN**

Ein Fonds schafft Jobs  
und neue Perspektiven

**18 KURT BAYER**

„Entwicklung braucht  
starken Privatsektor“

**KMU-FINANZIERUNG**

## Die fehlende Mitte

# Seite 4-11

## KMU-Finanzierung

Über Rolle und Probleme kleiner und mittlerer Unternehmen in Entwicklungsländern.

# Seite 12

### LIBANON, JORDANIEN

Ein Fonds unterstützt Betriebe im Nahen Osten – von Glas-Designern bis zu Reifenhändlern.



### ÄGYPTEN

**40 JAHRE NACHHALTIGE ENTWICKLUNG.** Dieses Jubiläum kann heuer SEKEM feiern. Seit 1977 betreibt das Unternehmen biologische Landwirtschaft in der Wüste – auch mithilfe von Finanzierungen und Advisory-Programmes-Mitteln der OeEB.



### SUBSAHARA-AFRIKA

**ÖKO-ENERGIE.** Die OeEB beteiligt sich mit 5 Mio. US-Dollar an Frontier Energy II K/S – einem Fonds, der Eigenkapital für Projekte im Bereich erneuerbare Energie in Subsahara-Afrika bereitstellt. Hauptzielländer sind Kenia, Uganda, Ruanda und Tansania.

- 8 Ex-Weltbanker Michael U. Klein: „Unternehmen müssen wachsen können“
- 18 Kurt Bayer im Interview: „Geld für Regierungen reicht nicht“

#### SERVICE

- 19 Entwicklungsbanker im Profil
- 19 Buchtipp

#### MENSCHEN UND ERFOLGE

- 20 Ein Museum in luftiger Höh'
- 20 Finanzierungslösungen für Ihr Unternehmen

Seite 14

**GEORGIEN**

Das Land am Kaukasus nimmt Fahrt auf. Auch österreichische Firmen können profitieren.

**VIETNAM**

**FRAUEN FÖRDERN.** Mit einer Kreditlinie über 13 Mio. US-Dollar an die Vietnam Prosperity JSC Bank fördert die OeEB den Aufbau von Kleinst-, Klein- und Mittelbetrieben in Vietnam. Mindestens ein Viertel der Mittel geht an Betriebe, die im Eigentum von Frauen stehen.



## Liebe Leserinnen und Leser,

Klein- und Mittelbetriebe (KMU) sind das Rückgrat der Wirtschaft – ein Satz, den man oft hört und der sehr berechtigt ist. In vielen der ärmsten Länder der Welt sind sie gemeinsam mit Mikrobetrieben schlicht und einfach „die Wirtschaft“ an sich. Sie stellen bis zu 90 Prozent der Unternehmen in diesen Ländern und mehr als die Hälfte, manchmal sogar drei Viertel der Jobs.

In der Entwicklungsfinanzierung stellen sie oft aber auch das „missing middle“ dar: Mikrofinanz ist spätestens seit der Friedensnobelpreis 2006 an Muhammad Yunus, einen der Vordenker dieser Richtung, vergeben wurde, in aller Munde. Große Unternehmen wiederum haben Kapazitäten und Know-how, um Projekte zu entwickeln, deren Wirtschaftlichkeit gut darstellbar ist, und finden daher leichter Zugang zu Finanzierungen.

Jene dazwischen auch im Blick zu behalten, ist daher eine wesentliche Ausrichtung der OeEB: Über Beteiligungen, die von der OeEB treuhändisch für die Republik Österreich abgewickelt werden, stellen wir Eigenkapital bereit und ermöglichen so auch kleineren Unternehmen einen Start oder Ausbau. Beispiele dafür sind der SEAF Caucasus Growth Fund (S. 17) ebenso wie der Ascent Rift Valley Fund, der in Afrika unter anderem in Mobile-Banking investiert.

Finanzierungen, die KMU zugutekommen, verknüpfen wir mit Ausbildungsmaßnahmen bei den lokalen Partnern vor Ort. Damit tragen wir Wirtschafts-Know-how in kleine Unternehmen. Und schaffen vor allem eines: Jobs und darüber bessere Lebensbedingungen für Menschen in Entwicklungsländern.

Andrea Hagmann und Michael Wancata  
Mitglieder des Vorstandes



## Die fehlende Mitte

**KMU-FINANZIERUNG** In vielen Entwicklungsländern sind kleine und mittlere Unternehmen das Rückgrat der Wirtschaft. Sie benötigen aber mehr Kapital und Know-how, um wachsen und Arbeitsplätze schaffen zu können.

Es ist ein vernichtendes Urteil: „Es gibt in Äthiopien so gut wie keine Möglichkeit, Kapital für Unternehmen im Gesundheitssektor aufzustellen“, sagt Tamrat Bekele, Gründer und Chef von International Clinical Laboratories (ICL). „Daher gibt es auch keine Chance, mit dem Unternehmen zu wachsen und es auf die nächste Entwicklungsstufe zu heben.“ Heute hat ICL trotzdem 180 Mitarbeiter und bereits für Hunderttausende Patienten Laboruntersuchungen durchgeführt. Ermöglicht wurde diese Erfolgsgeschichte durch eine Beteiligung des Ascent Rift Valley Fund, in den auch die Oesterreichische Entwicklungsbank (OeEB) investiert hat. Der Fonds verfolgt das Ziel, Klein- und Mittelbetriebe in Ostafrika beim Wachstum und der Schaffung von Arbeitsplätzen zu unterstützen.

Diese Geschichte illustriert ein generelles Problem in Entwicklungsländern: Hier spielen kleine und mittelgroße Unternehmen (Kmu) eine tragende Rolle für die Wirtschaft, laut Weltbank sind sie für rund 50 Prozent der Jobs verantwortlich. Gleichzeitig ist ihr Zugang zu Kapital oft in besonderer Weise eingeschränkt. Für Mikrounternehmen gibt es jede Menge Initiativen, „das war in den vergangenen Jahren ein richtiger Hype“, sagt Gerhard Gunz von der OeEB. Die großen Konzerne wiederum – sofern es in Entwicklungs-

ländern überhaupt welche gibt – werden von den Kommerzbanken durchaus gerne bedient. Die KMU bleiben als „missing middle“ übrig. In Bezug auf das Ausmaß ihres Finanzierungsproblems spricht die Weltbank gar von einer „Billionen-Dollar-Lücke“.

### **It's the information, stupid**

Aber warum gibt es diese Lücke eigentlich? „Es liegt nicht nur an einem Mangel an Kapital“, sagt Michael Klein, ehemaliger Vizepräsident der Weltbank-Gruppe und heute Professor an der Frankfurt School of Finance & Management sowie der Johns Hopkins University in den USA: „Das ist in der heutigen Welt, mit ihren niedrigen Zinsen, sicher nicht das wichtigste Argument.“ Viele Banken in Entwicklungsländern tun sich zwar durchaus schwer damit, an den Finanzmärkten langfristiges Kapital aufzustellen. „Eines ihrer größten Probleme besteht aber in einem Informationsdefizit“, erklärt Roland Michelitsch, Experte für die Entwicklung des Privatsektors bei der Interamerikanischen Entwicklungsbank in Washington, D.C. „Viele Banken vergeben oft deshalb keinen Kredit, weil sie nicht einschätzen können, ob ein KMU kreditwürdig ist.“ Gerade kleine und mittlere Unternehmen erstellen keine Bilanzen. Gewinn und Umsatz sind so schwer zu überprüfen. Hier kann die Etablierung von

&gt;

## ZENTRALASIEN

# Weniger Risiko, mehr Qualität

### Innovation in Tadschikistan: Ein Kreditgarantiefonds der Oesterreichischen Entwicklungsbank und zwei weiteren Entwicklungsbanken erleichtert KMU den Zugang zu Krediten.

Es ist ein neuer, bisher kaum beschrittener Weg, um KMU in Entwicklungsländern unter die Arme zu greifen: Gemeinsam mit Partnerinstitutionen aus Deutschland und den Niederlanden (DEG und FMO) hat die OeEB in Tadschikistan einen Kreditgarantiefonds ins Leben gerufen. Das zentralasiatische Land, das im Osten an China und im Süden an Afghanistan grenzt, zählt zu den ärmsten der Welt. In den vergangenen Jahren hatte es zusätzlich unter der wirtschaftlichen Malaise Russlands – verursacht durch Sanktionen ebenso wie den niedrigen Ölpreis – zu leiden. Denn viele Tadschiken arbeiten beim großen Nachbarn und überweisen ihren daheim gebliebenen Familien einen Teil des Lohns – was vor der Krise immerhin rund die Hälfte des Bruttoinlandsprodukts Tadschikistans ausmachte. Die Folge der Krise: weniger Überweisungen, mehr Kreditausfälle, (noch) stärkeres Zögern der Banken bei der Vergabe neuer Kredite.

#### Bessere Prozesse

Der Credit Guarantee Fund Tajikistan ([www.cgft.com](http://www.cgft.com)) kooperiert derzeit mit sechs lokalen Banken, denen er gegen eine Gebühr 60 Prozent des Kreditrisikos abnimmt. Damit wird im Besonderen die Kreditvergabe an KMU angekurbelt. Derzeit begleiten die Fondsmitarbeiter die Kreditberater der jeweiligen Banken bei den einzelnen Kreditvergabeprozessen, bevor Kredite garantiert werden. „Der Fonds nimmt den Banken nicht nur Risiko ab, sondern betreibt auch Capacity Building, baut Know-how auf und verbessert die Qualität der bankinternen Prozesse“, sagt OeEB-Projektmanagerin Sandra Esser, Mitglied des Fund Advisory Committee. Bankangestellte erhalten Schulungen und On-the-job-Trainings sowie – nach mehreren begleiteten Kreditver-

gaben – eine Zertifizierung. „Das Ziel ist, dass der Fonds mittelfristig nicht mehr in einzelnen Kreditvergabeprozessen involviert ist“, so Esser.

Die Erfolge 2016 in Tadschikistan: 365 Garantien für Kredite im Wert von insgesamt 11,6 Millionen US-Dollar. Damit wurden 350 einzelne Kreditnehmer unterstützt, die insgesamt 2.680 Personen beschäftigen. Die OeEB hat 5 Millionen Euro zu dem Gesamtbudget des Fonds von 12,5 Millionen Euro beigesteuert. Zusätzlich wurden von der OeEB 680.000 Euro für den Aufbau des Fonds und Ausbildungsmaßnahmen bereitgestellt.



- > Kreditbüros hilfreich sein, um die Kredithistorie eines Unternehmens einsehbar zu machen. Erschwerend kommt jedoch hinzu: Es gibt schlicht unglaublich viele KMU. „Es ist ein mühsames Geschäft, viel Klein-Klein“, meint OeEB-Experte Gunz. „Das treibt die Kosten nach oben.“

Oft scheitert die Kreditvergabe auch daran, dass KMU über keine Sicherheiten verfügen. Mehrere lateinamerikanische Länder führen daher derzeit Systeme ein, um mobile Sicherheiten, wie etwa Rechnungen, verwenden zu können. „Im Prinzip könnte fast alles, was das Unternehmen besitzt, zur Besicherung von Krediten verwendet werden“, so Michelitsch. Der Ökonom verweist auf das Beispiel Costa Rica, wo seit Kurzem „mobile collaterals“ einfach online registriert werden können.

**MITTEN IN ASIEN** Das Unternehmen Ganjinai Bunedkor stellt Metallzäune her, vermietet seine Garage an Automechaniker – und profitiert von einem garantierten Kredit.



## „Eines der größten Probleme lokaler Banken besteht in einem Informationsdefizit.“

### Monitoring im Wandel

Entwicklungsbanken greifen auf unterschiedliche Instrumente zurück, um KMU bei der Bewältigung ihrer Finanzierungsprobleme zu unterstützen. Nur wenige stellen ihnen direkt Kredite zur Verfügung. Denn das vergrößert das Informationsproblem meist noch weiter. Lokale Banken haben mit den Unternehmen vor Ort engeren Kontakt, sprechen ihre Sprache. „Es wäre nicht sehr effektiv, das beispielsweise von Wien aus zu machen“, sagt Professor Klein. Zumal gerade bei KMU der persönliche Faktor eine besondere Rolle spielt, da der Erfolg oft an einer Person hängt. Es ist also wichtig, den Manager zu kennen, einschätzen zu können, ob er zuverlässig und kompetent wirkt.

Für gewöhnlich wird daher der Umweg über eine lokale Bank eingeschlagen. Die OeEB arbeitet beispielsweise seit Anfang 2017 mit der Fidelity Bank in Ghana zusammen. „Sich einen guten Partner vor Ort zu suchen, macht absolut Sinn“, so Klein. Aber auch diese Vorgangsweise hat ihre Schwachstellen. Vor allem aufgrund des Umstands, dass Geld fungibel ist. Anders formuliert: Es hat kein Mascherl. Das bedeutet: Man kann nicht sagen, „welches Geld“ die Bank an welches Unternehmen via Kredit weiterleitet. Unterstützt die Bank KMU, die sonst keinen Kredit erhalten hätten? Oder erspart sie sich lediglich die Begebung einer Anleihe an den Finanzmärkten? Auch in Sachen Monitoring findet bei Entwicklungsbanken derzeit ein Umdenken statt. Bisher verlangten sie von den lokalen Banken für gewöhnlich eine Liste der KMU, die mit Geld aus der Kreditlinie finanziert wurden. „Es ist jedoch sinnvoller, das Wachstum des gesamten KMU-Kreditportfolios der Bank im Auge zu behalten“, sagt Michelitsch. „So kann zuverlässiger festgestellt werden, >

- > welchen Impact die Finanzierung wirklich hat.“ Warum dieses Umdenken nicht schon früher stattgefunden hat? „Weil die Investitionen in den Privatsektor in den letzten zehn Jahren unglaublich stark gewachsen sind“, so der Ökonom. „Das Thema hat erst in der jüngsten Vergangenheit eine größere Bedeutung gewonnen.“

### Know-how-Transfer wirkt

Das Problem besteht jedoch wie erwähnt nicht nur in einem Mangel an Liquidität. „Oft fehlt es den lokalen Banken auch an Know-how“, sagt Michelitsch. Daher sei es wichtig, dass die Entwicklungsbanken nicht einfach Geld in den Süden schieben, sondern Capacity Building betreiben, Beratungen und Trainings durchführen, Finanzwissen aufbauen, die Fähigkeiten der lokalen Banker entwickeln, Risiken bei KMU besser einzuschätzen, und den Banken bei der Entwicklung von auf KMU maßgeschneiderten Produkten zu helfen. „Das kann einen großen Effekt haben.“

Schöne Erfolge wurden auch mit Private-Equity-Investitionen erzielt, siehe das eingangs erwähnte Beispiel aus Äthiopien. Fondsmanager haben aufgrund ihrer Gehaltsstruktur einen starken Anreiz, Unternehmen mit hohem Wachstumspotenzial zu identifizieren und ihnen nach erfolgtem Investment gründlich auf die Finger zu schauen. „Die sind oft jede Woche bei dem Betrieb“, meint Michelitsch. Allerdings ist dieses Instrument sehr kapitalintensiv. So könne man mit einem Dollar Eigenkapital drei bis fünf Dollar an Krediten bereitstellen. Auch in der Abwicklung sind Kredite deutlich einfacher, gibt Klein von der Frankfurt School zu bedenken. Aufgrund der in Entwicklungsländern oft mangelhaften Buchhaltungsstandards sei eine sehr strikte Kontrolle der Unternehmen notwendig. „KMU sind relativ klein, viele verschwinden bald wieder vom Markt, sie sind mit hohen Risiken verbunden – da braucht es möglichst einfache Instrumente mit geringen Transaktionskosten“, meint Klein.

## INTERVIEW

# „Unternehmen müssen wachsen können“

**KMU sollen gefördert werden, damit sie keine KMU bleiben, sagt Professor Michael Klein.**



**MICHAEL U. KLEIN** ist Professor an der Frankfurt School of Finance & Management und der Johns Hopkins University sowie ehemaliger Vizepräsident der Weltbank-Gruppe.

### Was bringt der Fokus auf KMU in der Entwicklungsfinanzierung?

**MICHAEL KLEIN:** KMU sind gewissermaßen die Teddybären des Kapitalismus. Sie sind klein und knuddlig und flößen niemandem Angst ein. In Entwicklungsländern schaffen sie die meisten Arbeitsplätze. Genau das ist aber das Problem. Denn große Unternehmen sind tendenziell produktiver, es wäre also gut, wenn sie die meisten Jobs stellen würden. Wenn wir Entwicklung und höhere Einkommen für die Menschen wollen, dann spielen große Unternehmen eine ganz wichtige Rolle.

### Das heißt, wir sollten besser große Unternehmen fördern?

**KLEIN:** Nein, wir müssen den guten kleinen Unternehmen dabei helfen, zu wachsen – und zu großen Unternehmen zu werden. Letztlich sind auch große Firmen lediglich Ansammlungen von vielen kleinen. Auf diese Weise können sie die Beschränkungen von kleinen Betriebsstrukturen und mangelhafter Kapitalmärkte kompensieren. Die Hauptaufgabe des Mutterunternehmens besteht ja darin, den Töchtern Kapital zur Verfügung zu stellen. Das können sie, weil sie über gute Informationen verfügen – und weil



### Jagd nach Gazellen

Es bleibt freilich eine weitere Frage offen: Welchen Effekt hat eine verbesserte KMU-Finanzierungssituation überhaupt? Darüber gibt es bisher erstaunlich wenige fundierte Studien. Das liegt vor allem an einem methodologischen Problem: Man müsste zusätzlich zu den finanzierten Unternehmen eine Kontrollgruppe beob-

es einen Anreiz für die Töchter gibt, sich gut zu benehmen, da sie sonst aus der Familie geworfen werden.

### Wie kann man das Entstehen großer, produktiver Firmen ermöglichen?

**KLEIN:** Das Wichtigste ist, für gute wirtschaftliche Rahmenbedingungen zu sorgen. So können etwa schlecht definierte und nicht durchsetzbare Eigentumsrechte einen großen Hemmschuh für Investitionen darstellen. Auch Entwicklungsbanken spielen eine wichtige Rolle, indem sie guten Unternehmen mit Kapital beim Wachstum helfen. Außerdem können sie gute Business-Praktiken bei Banken und Unternehmen vorantreiben. Oder die jeweiligen Regierungen auf Missstände im wirtschaftlichen Alltag hinweisen.

### TRAGENDE ROLLE

**Laut Weltbank sind KMU für die Hälfte der Jobs in Entwicklungsländern verantwortlich.**

achten – und entsprechende Daten sind gerade in Entwicklungsländern nur selten verfügbar. Etwas simpler aufgesetzte Studien haben sich die Entwicklung der unterstützten Unternehmen angesehen. „Die Ergebnisse weisen insgesamt darauf hin, dass die gewährte Finanzierung das Wachstum der KMU beschleunigt“, so Michelitsch. „Allerdings zeigt sich auch, dass oft nur ein sehr kleiner Anteil der KMU zum Beschäftigungswachstum beiträgt.“ Vielleicht fünf Prozent, die sogenannten „Gazellen“, wachsen „unglaublich schnell“, ein Großteil der KMU wächst dafür gar nicht. Im Gegenteil: Rund 50 Prozent der Betriebe würden innerhalb von fünf Jahren in Konkurs gehen. Das Problem: Es gibt derzeit (noch) keine Methode, um diese „Gazellen“ im Vorhinein zu identifizieren. „Daher ist es wichtig, stets neuen Unternehmen die Möglichkeit zu bieten, zu wachsen“, so Michelitsch. Und dafür müssen eben die wichtigsten Einschränkungen aus dem Weg geräumt werden. Neben dem Zugang zur Finanzierung sind das vor allem die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen, etwa Gesetze und Rechtsstaatlichkeit, sowie die Infrastruktur – von Straßen und Häfen über Energieversorgung bis zu Internetverbindungen. Vor allem KMU sind auf öffentliche Infrastruktur angewiesen, große Konzerne können sich notfalls selber helfen. In schon ein wenig höher entwickelten Ländern mangelt es zudem oft an Mitarbeitern mit dem nötigen Know-how. Michelitsch: „KMU sind wie Pflanzen, sie benötigen guten Boden, Wasser, Düngemittel und Sonne. Fehlt nur eine einzige dieser Zutaten, dann können sie nicht wachsen.“ ■



#### ACCESS TO FINANCE

## „Wir bereiten den Weg für andere“

**Die OeEB verbessert nicht nur den Zugang zu Kapital, sondern sorgt auch für einen „Schneeballeffekt“ guter Umwelt- und Sozialstandards. Die Vorstände der Oesterreichischen Entwicklungsbank Andrea Hagmann und Michael Wancata über sinnvolle Instrumente und vertrauenswürdige Partner.**

#### Welche Rolle spielen kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) für die OeEB?

**ANDREA HAGMANN:** Die OeEB will mit ihren Aktivitäten den Privatsektor in Entwicklungs- und Schwellenländern stärken und so einen Beitrag zur Armutsreduktion leisten. KMU sind gerade in Entwicklungsländern ein wichtiger Wachstumsmotor und eine Triebfeder für die Entwicklung. Nicht zuletzt sind sie für einen großen Teil der Arbeitsplätze verantwortlich. Daher war es für die OeEB seit ihrer Gründung 2008 klar, dass KMU einer unserer Schwerpunktsektoren sind und wir hier besondere Expertise aufbauen wollen. Unser gesamtes Portfolio hat 2016 die Ein-Milliarden-Marke überschritten. 16 Prozent der Mittel, derzeit also gut 160 Millionen Euro, fließen in den KMU-Bereich.

**MICHAEL WANCATA:** Viele internationale Konferenzen bestätigen, dass der Privatsektor in der Entwicklungszusammenarbeit immer wichtiger wird. Es ist allen klar, dass öffentliches Kapital nicht ausreicht, um die Entwicklungsziele zu finanzieren, dafür braucht es auch private Unternehmen. Schätzungen gehen davon aus, dass jährlich zusätzliche 2.500 Milliarden US-Dollar benötigt werden, um die Sustainable Development Goals zu erreichen. Es geht aber nicht nur darum, den Zugang zu Finanzierung zu verbessern. Viele unserer Projekte sind Leuchtturmprojekte in den jeweiligen Ländern. Die von uns unterstützten Unternehmen sind oft die ersten im Land, die nach internationalen Standards finanziert werden, die internationale Umwelt- und Sozialstandards einhalten. In Bangladesch haben wir etwa eine Textilfärberei finanziert, die ein Vorzeigeunternehmen im Land geworden ist. Das ist auch ein Beispiel für andere, wie es gemacht werden soll.

**Konkret mit welchen Instrumenten helfen Sie KMU beim Wachstum und der Schaffung von Arbeitsplätzen?**

**HAGMANN:** Lokale Banken in Entwicklungsländern erhalten auf den Kapitalmärkten oft keine langfristigen Finanzierungen, das erschwert ihr Kreditgeschäft. Deshalb gewähren wir ihnen langfristige Kreditlinien. Sie benötigen aber ebenso Unterstützung bezüglich Know-how. Wie soll man mit KMU zusammenarbeiten, die oft über keine formale Buchführung wie etwa testierte Bilanzen verfügen, welche Unterlagen kann man verwenden, um Hinweise auf die Kreditwürdigkeit zu bekommen? Wir schulen die Mitarbeitenden und erhöhen so die Professionalität der Institution. Die Angestellten der Bank wiederum können damit ihre KMU-Kunden besser beraten. Ein Beispiel: Wir arbeiten mit einer Bank in Ghana zusammen. Dieses Institut betreibt eine Business Academy, über die sie Schulungen für KMU anbietet, etwa zu Business-Plan-Erstellung, Risikomanagement oder ähnlichen Themen. Das ist eine Win-win-Situation – sowohl die Banken als auch die KMU profitieren von besserem Know-how. Wir wollen auch die Qualität der Prozesse erhöhen. Darüber hinaus setzen wir mit unseren Kooperationen auch spezifische entwicklungspolitische Akzente. So arbeiten wir in Vietnam mit einer Bank zusammen, die gezielt KMU finanziert, welche von Frauen geführt werden. Damit fördern wir einerseits die Wirtschaft, da sich in Vietnam jedes zweite KMU in weiblicher Hand befindet. Gleichzeitig stärken wir damit auch die Unabhängigkeit der Frauen, die oft aus kulturellen Gründen einen noch schwierigeren Zugang zu Kapital haben.

**WANCATA:** Wir stellen nicht nur Kredite für lokale Banken bereit, sondern beteiligen uns auch an Private-Equity-Fonds, die mittelgroßen Unternehmen mit Eigenkapital unter die Arme greifen. Auch hier erhalten die Firmen viel mehr als nur Geld: Schulungen, Zugang zu Netzwerken, Know-how in Bezug auf Sozial- und Umweltstandards. In Nepal haben wir uns zum Beispiel am ersten internationalen Private-Equity-Fonds beteiligt. Hier ist jede Investition zugleich ein Trainingsprogramm für die Behörden, da die nepalesischen Institutionen mit solchen Themen bisher wenig



**ANDREA HAGMANN  
UND MICHAEL  
WANCATA** Die  
OeEB-Vorstände freuen  
sich über Projekte,  
die in ihren jeweiligen  
Ländern „Leuchtturm-  
Charakter“ haben.



Erfahrung haben. Wenn der Fonds arbeiten will, dann muss er de facto auch Capacity Building für die öffentliche Hand betreiben. Damit bereiten wir auch den Weg für nachfolgende, ähnliche Projekte.

## Welche Rolle spielt die Wahl der Partner vor Ort?

**HAGMANN:** Wir ermöglichen nicht einfach nur Finanzierungen in ärmeren Ländern, sondern achten penibel darauf, mit welchen lokalen Partnern wir zusammenarbeiten – wie professionell sie sind, wie sie mit ihren Kunden umgehen. Wir fördern indirekt mehr als nur Kapitalverfügbarkeit, indem wir etwa bei Partnerbanken auf ihre Corporate Governance achten. Wir unterstützen jene Banken, die sich an strenge Regeln halten, wo keine Korruption stattfindet. Indem wir diese Institutionen stärken, entsteht idealerweise ein Schneeballeffekt – die Banken geben die hohen Standards, etwa im Umwelt- und Sozialbereich, und ihre Professionalität an ihre Kunden weiter. ■

# Neue Perspektiven jenseits des Mittelmeers

**NAHER OSTEN** Der SANAD Fund for MSME stärkt durch Kredite Mikro-, Klein- und Mittelbetriebe (MKMU) im Nahen Osten und in Nordafrika. Die OeEB unterstützt den Fonds – mit Fokus auf von der Flüchtlingskrise stark betroffene Länder.

Was haben eine Therapeutin in Palästina, eine Friseurin in Jordanien, ein Tischler in Ägypten oder eine Glasdesignerin und ein Reifenhändler im Libanon gemeinsam? Sie alle profitieren von SANAD. Mit Fremd- und Eigenkapital fördert dieser Fonds den Aufbau von kleinen und mittleren Unternehmen. SANAD kooperiert dabei mit Mikrofinanzinstituten und Banken, die in der Region angesiedelt sind.

Für die Firmeneigentümer und deren Familien eröffnet sich damit eine neue Zukunftsperspektive. Gleichzeitig werden Arbeitsplätze geschaffen: Viele der Betriebe stellen Mitarbeiter ein. „Ein Job, der ein stabiles Einkommen sichert, ist ein Schlüssel, um der Armut zu entkommen“, unterstreichen die Vorstände der OeEB, Andrea Hagmann und Michael Wancata. „Und Jobs werden vor allem in dieser vom Arabischen

**GLASDESIGNERIN**  
Fatima Kamel  
Metayrik finanzierte mit einem Darlehen ihr Studium und die Firmengründung.



Frühling und dem Syrien-Konflikt geprägten Region benötigt.“ Bereits 2015 brachte die OeEB deshalb 10 Millionen Euro in den Fonds ein. 2016 wurde das Engagement um 15 Millionen Euro aufgestockt. Dadurch wird die Vergabe von Krediten an MKMU in neun Ländern, von Marokko bis Jemen, ermöglicht.

## Zahlreiche Erfolgsgeschichten

Die Erfahrungen zeigen, dass die Intention von SANAD erfüllt wird. Misa' Nassar aus Ramallah in Palästina hatte etwa einen Businessplan für ein Ergo- und Sprachtherapiezentrum für Kinder mit besonderen Bedürfnissen – aber nicht das Kapital für das nötige Equipment. Über einen Mikrofinanzpartner von SANAD kam sie zu einem Kredit, der ihr den Start ermöglichte. „Mein Unternehmen hat nun ein solides Fundament“, sagt sie.

Elham Al-Naser aus Amman in Jordanien erhielt eine Finanzierung, um ihren Friseursalon auszubauen. „Endlich kann ich mehr als einen Kunden gleichzeitig bedienen“, meint sie. Zuvor war das nicht möglich: Sie hatte nur einen Friseursessel. Auch Hassan Khalifeh profitierte von einem Darlehen: Der frühere Angestellte einer Autowerkstatt machte sich im libanesischen Tyrus selbstständig und verkauft und wuchtet nun Reifen. „Die Finanzierung hat es mir ermöglicht, mein eigener Boss zu werden“, sagt Khalifeh. Und nicht nur das: Mittlerweile beschäftigt er zwei weitere Mitarbeiter.

## Fokus auf Libanon und Jordanien

Knapp eine halbe Million Euro, die vom Bundesministerium für Finanzen (BMF) bereitgestellt wurde, fließt in die sogenannte SANAD Development Facility, den Schwesterfonds von SANAD. Damit werden Maßnahmen in Jordanien und dem Libanon umgesetzt, die die entwicklungspolitischen Effekte des Investments verstärken. Zu solchen zählen etwa Studien und Produktentwicklungen mit Mikrofinanzpartnern, berichtet



## JORDANIEN

### Tahers Bambus-Business

Von seinem Vater lernte Taher Al-Mashi alles über das Korbflechten. 2007 eröffnete der Jordanier in Amman sein eigenes Geschäft für Bambus-Flechtmöbel und stellte bald die ersten Mitarbeiter ein. Um weiter wachsen zu können, benötigte das Unternehmen nach einigen Jahren neues Kapital: Vom SANAD-Mikrofinanzpartner FINCA erhielt Taher einen Kredit über 4.200 US-Dollar. „Ich fühle mich sehr wohl mit diesem Darlehen“, sagt er. „Es bietet mir die Chance, mein Geschäft auszubauen, ohne die Ersparnisse der Familie anzurühren. Mit den Einnahmen kann ich nicht nur die Raten zurückzahlen, sondern auch die Lebensbedingungen meiner vier Kinder verbessern.“ Taher spielt bereits mit dem Gedanken, einen neuen Kredit aufzunehmen, sobald der erste zurückgezahlt ist. Damit könnte er in eine größere Werkstatt in einem belebteren Viertel übersiedeln. Die Nachfrage steigt jedenfalls weiter – und Taher ist zuversichtlich, mittelfristig zumindest fünf Menschen einen Arbeitsplatz bieten zu können.

**TAHER AL-MASHI** kann dank einer Finanzierung seine Flechtwaren-Werkstatt ausbauen.

Marie-Theres Lutz aus der Abteilung Advisory Programmes der OeEB: „Ein Teil der Mittel fließt auch in Weiterbildung der Endkunden: Zum Beispiel werden Workshops zu Themen wie allgemeines Wirtschaftswissen, Businessplan-Erstellung oder Wahl der richtigen Rechtsform organisiert.“

Der Fokus wurde auf Libanon und Jordanien gelegt, weil gerade diese beiden Länder von der syrischen Flüchtlingskrise besonders betroffen sind. Im Libanon leben bei einer Bevölkerung von rund drei Millionen Einwohnern mehr als eine Million Flüchtlinge. In Jordanien ist rund jeder Zehnte ein syrischer Flüchtling. Nicht nur die Geflüchteten benötigen eine Perspektive, auch für die lokale Bevölkerung ist die Situation nicht einfach. „Es kommt zu Lohndumping, Wasserarmut und überlasteten Spitälern“, berichtet Lutz.

Mit den Mitteln aus den Advisory Programmes der OeEB wird zunächst eine Studie erstellt, die eruiert, welche Dienstleistungen im Finanzbereich benötigt werden. „Wichtig ist uns, dass diese so gestaltet sind, dass sie Flüchtlingen die spätere Heimkehr erleichtern – zum Beispiel soll es möglich sein, einen aufgenommenen Kredit später nach Syrien ‚mitzunehmen‘“, sagt Lutz. „Wir achten aber auch darauf, dass die lokale Bevölkerung von den Programmen und Kreditvergaben gleichermaßen profitiert.“ ■



**AUFBRUCH**  
Tiflis verbindet  
alte Kultur und  
Moderne. Georgiens  
Aufbruchsstimmung  
ist spürbar.

# Konjunktur am Kaukasus

**GEORGIEN** Die ehemalige Sowjetrepublik zeigt eine ansehnliche wirtschaftliche Entwicklung. Einen kleinen Beitrag dazu hat die OeEB in Kooperation mit der ProCredit Bank geleistet. Auch österreichischen Unternehmen bieten sich Chancen.

Eines der ersten Projekte nach der Gründung der OeEB führte nach Georgien: Die OeEB beteiligte sich 2008 mit rund 10 Millionen US-Dollar an einer Kreditlinie für die ProCreditBank Georgien, die der Finanzierung von Mikro-, Klein- und Mittelbetrieben dienen sollte. Es war der Beginn einer intensiven Beziehung der OeEB zu dem fast 5-Millionen-Einwohner-Land am Südkaukasus.

„Es ist beeindruckend, wie sich das Land verändert“, sagt OeEB-Vorstand Michael Wancata, der Georgien seit damals mehrmals besucht hat. „Das Stadtbild in der Hauptstadt Tiflis hat sich in diesen Jahren deutlich gewandelt: Viele Häuser wurden renoviert, moderne Verwaltungsgebäude

wurden errichtet, der Verkehr hat zugenommen, es gibt immer mehr internationale Hotels – und statt der Straßenverkäufer, die Obst und Gemüse anpreisen, findet man immer öfter Supermärkte.“

## Rubel-Krise erhöhte Druck

Der persönliche Eindruck täuscht nicht: Georgiens Wirtschaft entwickelte sich in den vergangenen Jahren solide – und das trotz schwieriger Rahmenbedingungen. Als Ex-Sowjetrepublik ist die Wirtschaft stark von der russischen Konjunktur abhängig, wenn auch weniger als Armenien und Aserbaidschan. „Von der Rubel-Krise wurde Georgien nicht so stark getroffen wie seine Nachbarn“, meint Wancata. Spürbar war sie dennoch

**FLÄCHE**  
69.700 km<sup>2</sup>

**4,9**  
**MILLIONEN**  
**EINWOHNER**

**BEVÖLKERUNGSDICHTE**  
70 Einwohner/km<sup>2</sup>

**TIFLIS**  
Hauptstadt

**87 %** **ETHNISCHE**  
**GEORGIER**

**70.**  
im Human  
Development  
Index

**RELIGION**

**83 %**  
Orthodoxe

**11 %**  
Muslime

deutlich – aber der Preisanstieg von Importwaren habe auch etwas Gutes gehabt: „Dadurch ist der Druck gestiegen, landwirtschaftliche Produkte im Land weiterzuverarbeiten.“ Und das tut Georgien gut, denn die Stärken der Wirtschaft sind wie zu Sowjetzeiten Landwirtschaft und Tourismus. „Der Dienstleistungssektor entwickelt sich gut, aber was ein wenig fehlt, ist Produktion“, befindet Michael Wancata.

Der Staat hat mit wirtschaftsfreundlichen Reformen jedenfalls die Basis für eine florierende Wirtschaft geschaffen: Im Doing-Business-Index der Weltbank, der Faktoren wie bürokratische Hürden und Rechtssicherheit einbezieht, liegt Georgien auf Rang 16 von 190 und damit vor Österreich und Deutschland. Korruption und Günstlingswirtschaft wurden erfolgreich bekämpft und sind weniger verbreitet als in anderen zentralasiatischen Ländern. Im Korruptionswahrnehmungsindex lässt Georgien auch viele mitteleuropäische Länder wie Tschechien, Ungarn und Italien hinter sich.

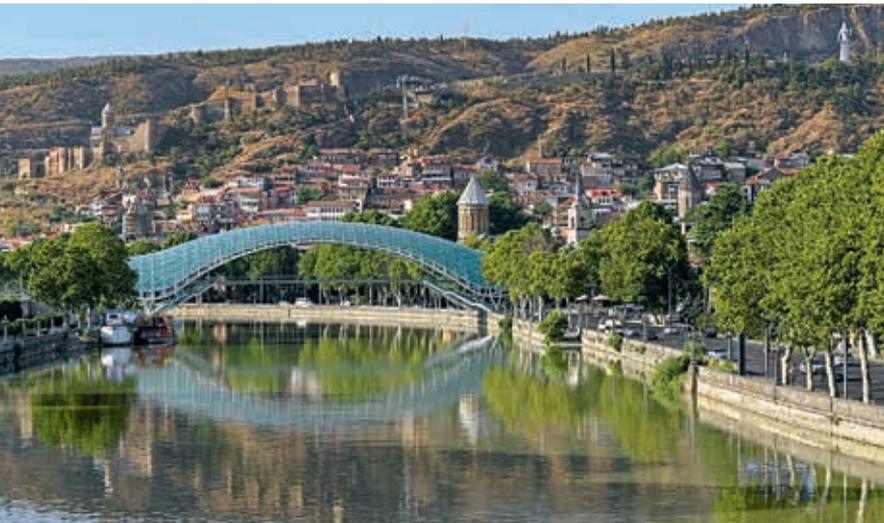
Kleine und mittlere Firmen machen laut der Weltbank 94 Prozent der georgischen Unternehmenslandschaft aus, erzielen aber nur ein Fünftel der Bruttowertschöpfung. Eine Ursache dafür ist sicher auch mangelndes Kapital für Investitionen. Die OeEB entschied sich deshalb vor neun Jahren für die KMU-Finanzierung, obwohl die Beziehungen Georgiens zu Russland gerade auf einem Tiefpunkt angelangt waren, was sogar zu einem kurzen militärischen Konflikt führte. Die Entscheidung erwies sich als richtig. „Eine Evaluierung von unabhängigen Experten hat ergeben, dass das Projekt seine entwicklungspolitischen Ziele voll erfüllt hat“, berichtet Marcel Spechtler, der bei der OeEB für dieses Finanzierungsprojekt zuständig ist. „Es hat sich bestätigt, dass die ProCredit Bank ein sehr guter Partner ist, der verantwortungsvoll KMU bedient.“

### Nutzen auch in Österreich

Einmal mehr zeigte sich an einem Beispiel, dass von den Aktivitäten der OeEB indirekt auch die österreichische Wirtschaft profitiert. Eine Finanzierung der ProCredit Bank ermöglichte es dem Unternehmen LG Glass, einem Anbieter von Glasfassaden in Tiflis, eine neue Maschine zu kaufen – und zwar beim niederösterreichischen Hersteller LiSEC. „Solche Finanzierungsmöglichkeiten sind für uns als international tätigen Maschinenbauer sehr wichtig“, sagt Werner Mihatsch, CFO der LiSEC Gruppe, „da auf diese Art unsere Kunden finanziell unterstützt werden und wir als Exporteur indirekt auch an diesen Finanzierungen partizipieren.“ >



**LG GLASS**  
investierte den  
Kredit in neue  
Maschinen – und  
kaufte bei einem  
Anbieter aus  
Niederösterreich.



**MODERNE**  
Strukturen wie die Friedensbrücke haben das Stadtbild Tiflis' deutlich gewandelt.

Die OeEB stellte zudem fest, dass die ProCredit Bank auch ein geeigneter Partner für einen zweiten strategischen Schwerpunkt ist: Finanzierung von Energieeffizienzmaßnahmen. Und auch das Land Georgien bietet sich dafür an: Denn wie auch für andere Nachfolgestaaten der UdSSR gilt dort, dass vielerorts noch Maschinen aus Sowjetzeiten im Einsatz sind, die weder wirtschaftlich effizient sind, noch modernen ökologischen Standards entsprechen.

Im Rahmen ihrer Advisory Programmes stellte die OeEB über drei Jahre hinweg Mittel für die ProCredit Holding bereit, das Mutterunternehmen der ProCredit Banken in rund 20 Ländern. „Damit haben wir ProCredit unterstützt, einen systematischen Ansatz zu finden, um Energieeffizienz zu forcieren“, berichtet Spechtler. Gemeinsam entwickelte man Bankprodukte mit ökologischem Fokus und verbesserte die Prüfung von Umwelt- und Sozialkriterien in der Kreditvergabe der ProCredit. „Gemeinsam mit Konsulenten aus Österreich haben wir außerdem eine Studie durchführen lassen, die die Rahmenbedingungen klärt: Wer sind die Stromerzeuger, wer sind die Verbraucher? Wie sieht die Gebäudesubstanz aus, welche Maschinen sind im Einsatz? Und dieser Basis: Wie viel Einsparung kann man erwarten?“

### 50 Prozent Energiespar-Potenzial

Dabei zeigte sich, dass nicht nur bei Unternehmen, sondern auch im Haushaltsbereich beträchtliches Sparpotenzial besteht. „Der

Haushaltssektor konsumiert ein Drittel der Energie“, sagt Marcel Spechtler. „Mit Investitionen in Gebäudeisolierung und moderne Heizungen und Klimaanlage lassen sich 20 bis 50 Prozent davon einsparen.“ Eine weitere Kreditlinie über 15 Millionen US-Dollar, die die OeEB an die ProCredit Bank Georgien vergab, steht deshalb nicht nur MKMU zur Verfügung, sondern fließt auch in Energieeffizienzkredite für Private. „Nach einer Anlaufphase hat das Angebot guten Anklang gefunden. Mittlerweile sind die Mittel fast ausgeschöpft – mehr als zwei Drittel davon werden für Energieeffizienzprojekte verwendet.“

Mehr als die Hälfte des Finanzierungsvolumens wurde dabei von Unternehmen verwendet, um modernes, effizientes Produktionsequipment anzuschaffen. „Damit schaffen wir auch eine Chance für österreichische Firmen“, betont Spechtler. „Georgien ist für Unternehmen aus Branchen wie Maschinenbau und Umwelttechnik ein interessanter Absatzmarkt. Die OeEB trägt mit ihrer Entwicklungsfinanzierung dazu bei, entsprechende Nachfrage zu generieren.“

### Fülle an Projekten

Aufgrund der positiven Erfahrungen und der weiterhin verheißungsvollen Rahmenbedingungen blieb die Zusammenarbeit mit der ProCredit Bank nicht das einzige Engagement der OeEB in Georgien: In der Folge finanzierte sie etwa ein Großprojekt mit, das Georgiens Stromnetz mit dem europäischen verbindet, was neue Absatzmärkte für Energie aus Wasserkraft erschließt. Daran anknüpfend stellte die OeEB zudem eine langfristige Kreditlinie für den Bau von Kleinwasserkraftwerken zur Verfügung – wobei hier österreichische Konsulenten als Partner beteiligt sind. „Durch unser Investment in den ‚Caucasus Clean Energy Fund‘ unterstützen wir Energieprojekte auch mit Risikokapital“, ergänzt Michael Wancata. Dieser Fonds investiert in die Errichtung kleiner und mittelgroßer Wasserkraftwerke in Georgien.

Das National Cleaner Production Center, ein Beratungszentrum für saubere Industrie, das die UNIDO in Tiflis aufbaute, wurde ebenfalls von der OeEB finanziert. Kurz: In kaum einem Land ist die OeEB so aktiv wie in Georgien. „Und es ergeben sich immer wieder neue potenzielle Projekte“, meint Marcel Spechtler. ■

# Risikokapital und Know-how

**SÜDKAUKASUS** Neben Kapital fehlt Unternehmen in den Kaukasusstaaten oft auch Expertise, um nachhaltiges Wachstum zu erzielen. Beides adressiert die OeEB mit einem Engagement im SEAF Caucasus Growth Fund.

„Der Zugang zu Wachstumskapital und Investoren ist eine der größten Hürden für KMU in Georgien“, berichtet Armands Fomichevs, Direktor des SEAF Caucasus Growth Fund (CGF). „Auch mit den Mechanismen von Risikokapital ist man hier nicht vertraut.“ Kein Wunder: Der 2012 gegründete Fonds ist der erste von internationalen Finanzinstitutionen finanzierte Risikokapitalfonds in der Region mit einem Fokus auf wachsende KMU. Der SEAF CGF agiert hauptsächlich in Georgien, aber auch in den angrenzenden Staaten Armenien und Aserbaidschan.

## 800 neue Supermarkt-Jobs

Ein Unternehmen, an dem der SEAF CGF beteiligt ist, ist die georgische Supermarktkette Foodmart. Der ging es nicht sehr rosig, bis SEAF 2012 investierte. Die Mitarbeiterzahl hat sich seither auf 1.600 verdoppelt, der Umsatz ungefähr vervierfacht. Foodmart startete eine Restrukturierung und schaffte rasch den Turn-around. 2014 schloss die Kette zudem eine Franchise-Vereinbarung mit SPAR. „Wir haben Foodmart mit SPAR bekannt gemacht und Berater rekrutiert, die das

**SPAR hält Einzug in Georgien: SEAF bereitete Foodmart auf den Franchise-Deal vor.**



Unternehmen darauf vorbereitet haben, SPAR-Franchisenehmer zu werden“, berichtet Fomichevs. Das so entstandene Unternehmen SPAR Georgien plant nun auch, aktiv kleine Einzelhändler als Sub-Franchisenehmer zu gewinnen. Der Einzelhandels-Markt in Georgien besteht aktuell zu drei Viertel aus individuellen, ungebrandeten Geschäften, die von einer Kooperation mit SPAR profitieren könnten. Ein weiteres Erfolgsbeispiel neben Foodmart ist Delta Comm, ein georgischer Internetprovider, der die Mittel von SEAF nutzte, um den Aufbau eines Glasfasernetzes zu starten.

## Idealer Partner

Die OeEB ist seit 2013 mit 5,9 Millionen US-Dollar an dem Fonds beteiligt. „Der Caucasus Growth Fund passt sowohl von der Region als auch durch den Fokus auf KMU zu unseren strategischen Schwerpunkten“, erläutert Michael Wancata, Vorstand der OeEB. „Zudem hat er erfahrene Fondsmanager und ist ein Spin-off einer Entwicklungsorganisation, hat also einen ähnlichen Zugang wie wir.“ Unterstützende Maßnahmen in Portfoliounternehmen des SEAF CGF – wie die oben genannte Rekrutierung von Beratern – werden unter anderem aus Advisory-Programmes-Mitteln der OeEB finanziert. Nach vier Jahren zieht Wancata eine zufriedene Zwischenbilanz: „Die Unternehmen, an denen sich SEAF beteiligt, entwickeln sich gut.“

## Mundpropaganda für den SEAF CGF

Mittlerweile ist SEAF als Risikokapitalgeber zwar nicht mehr allein auf weiter Flur, eine entsprechende Landschaft entsteht aber nur langsam. „Mit dem Fokus auf KMU gibt es nur einen weiteren Fonds“, sagt Armands Fomichevs. Er hält stets die Augen offen, um weitere vielversprechende Unternehmen zu identifizieren: „Unser lokales Team kennt den Markt daher gut. Und die positiven Erfahrungen der Unternehmen mit uns haben sich mittlerweile herumgesprochen.“ ■

# „Ohne einen starken Privatsektor ist Entwicklung nicht möglich“

Entwicklungspolitik-Experte Kurt Bayer spricht über neue Player, veränderte Zugänge und nötige Bewusstseinsbildung.

## Welche großen Trends sehen Sie in der Entwicklungspolitik?

**KURT BAYER:** Es gibt eine Reihe von großen Veränderungen: Die Dominanz der OECD-Länder bei diesem Thema geht zurück, Schwellen- und Entwicklungsländer erkämpfen sich mehr Einfluss. Dem Privatsektor wird immer mehr Bedeutung zugemessen, privates Kapital wird stärker mobilisiert. Und nicht zuletzt könnten sich die USA unter Trump aus der Führungsrolle in Institutionen wie der Weltbank zurückziehen.

## Inwiefern schwindet die Dominanz der OECD-Länder?

**BAYER:** In etablierten Institutionen kämpfen die Nicht-OECD-Länder schon lange um mehr inhaltliche Mitbestimmung. China hat beispielsweise 4 Prozent Stimmgewicht in der Weltbank, die USA haben 16 Prozent. Deshalb sind in den letzten Jahren neue Institutionen wie die BRICS-Bank entstanden.

## Wie beurteilen Sie diese Entwicklung?

**BAYER:** Die bestehenden Entwicklungsinstitutionen sind zum Teil schlecht koordiniert, nun kommen weitere dazu, die ihre eigenen Regeln machen – welche Umwelt- und Sozialstandards sie in der Praxis anwenden werden, ist noch unklar. Ihr Anliegen ist aber verständlich: Der Westen setzt sehr auf Freihandel und gesteht Entwicklungsländern kaum Schutzmechanismen für ihre eigene Industrie zu. China hat aber bewiesen, dass der Weg, die Märkte nicht komplett zu öffnen, gut funktioniert.

## Sie haben angesprochen, dass an Entwicklungsfinanzierung immer öfter Private beteiligt sind.

**BAYER:** Ohne einen starken Privatsektor ist Entwicklung nicht möglich. Man hat erkannt, dass es nicht funktioniert, Geld nur an – manchmal korrupte – Regierungen zu vergeben. England will die Hälfte seines Entwicklungsbudgets in den Privatsektor stecken. Gleichzeitig steigt die Bereitschaft von Privaten, auch in schwierigere Märkte zu investieren. Gerade wenn sich eine Entwicklungsbank wie die OeEB an einem Projekt beteiligt, hebt das auch privates Kapital.

## Bekommt das Thema Entwicklungszusammenarbeit ausreichend Aufmerksamkeit von Politik und Öffentlichkeit?

**BAYER:** Von der Politik bekommt es wenig Aufmerksamkeit. Österreich setzt nur 0,35 Prozent seines BIPs für Entwicklungszusammenarbeit ein, die UNO empfiehlt 0,7 Prozent. In der Öffentlichkeit gäbe es durchaus die Bereitschaft, mehr zu tun. Die Österreicher sind bei humanitärer Hilfe für akute Probleme sehr generös, bei langfristigen Entwicklungsprojekten weniger – dafür müsste man mehr Bewusstsein schaffen. ■

### ZUR PERSON

## Eine Entwicklungs-Karriere

Kurt Bayer ist als Experte für Entwicklungspolitik Mitglied des Aufsichtsrats der OeEB, Konsulent am WIFO und Research-Associate am Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche. Zuvor war der Doktor der Rechts- und Wirtschaftswissenschaften unter anderem Abteilungsleiter im Finanzministerium sowie Direktor bei der Weltbank und der European Bank for Reconstruction and Development.

**BUCHTIPP**

## Entwicklungspolitik 2030 – Auf dem Weg zur Nachhaltigkeit

Unter das Motto „Nachhaltigkeit“ haben die Herausgeber Kurt Bayer und Irene Giner-Reichl ihr neues Buch „Entwicklungspolitik 2030“ gestellt. Es ist vor allem als Ergänzung und Weiterführung von „Entwicklungspolitik und Entwicklungszusammenarbeit“ (2008) zu verstehen und soll für eine deutschsprachige Leserschaft die neueren Leitlinien und Voraussetzungen einer an Mensch und Natur ausgerichteten Entwicklungspolitik skizzieren. Die Herausgeber lassen wichtige Stimmen, vor allem aus Österreich, zur Zukunft der Entwicklungspolitik zu Wort kommen.

Das Buch gliedert sich in zwei Teile: „Neue Weichenstellungen in der Entwicklungspolitik“ und „Sektorielle und geographische Beispiele“. Themen wie die Sustainable Development Goals (SDGs), die Rolle von Entwicklungsbanken, die Entwicklungshilfe der EU, Klima- und Energiefragen oder auch das Engagement Chinas in Entwicklungsländern werden eingehend erörtert.

Ergänzt werden die Fachbeiträge durch Kurztexte und Interviews zu Fragen der Entwicklungspolitik, beigetragen von Persönlichkeiten des öffentlichen Lebens in Österreich.



**ENTWICKLUNGSPOLITIK 2030 – AUF DEM WEG ZUR NACHHALTIGKEIT**  
Bayer/Giner-Reichl (Hrsg.), Wien 2017,  
Manz'sche Verlags- und Universitätsbuchhandlung,  
260 Seiten. EUR 48,-  
ISBN: 978-3-214-08336-6

## Entwicklungsbanker im Profil

**Wie nur wenige andere Arbeitgeber versammelt die OeEB Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus unterschiedlichsten Bereichen und mit verschiedenen Bildungswegen unter ihrem Dach. Hier arbeiten Fachleute für Entwicklungspolitik ebenso wie Finanzmanager. Zwei Beispiele sind ...**



### Miguel Inchaurredo Nehm, 38:

International tätig zu werden war Miguel Inchaurredo Nehm schon in die Wiege gelegt: Mit einer deutschen Mutter und einem spanischen Vater wuchs er mehrsprachig auf und absolvierte seine Ausbildung auch in mehreren Ländern: Inchaurredo Nehm studierte an der Universität Barcelona „International Business Administration“ und erlangte an der renommierten „Frankfurt School of Finance and Management“ einen Master-Abschluss. Nach seinem Trainee-Programm bei der HVB in München verantwortete er bei der UniCredit in London, München und schließlich in Wien als Associate Director internationale Finanzierungen für Mittel- und Osteuropa. Bevor Inchaurredo Nehm 2016 zur OeEB wechselte, war er bei HSBC in Düsseldorf als Global Relationship Manager tätig. In der OeEB ist Inchaurredo Nehm u.a. auf das Kreditgeschäft in Zentral- und Lateinamerika fokussiert.



### Marie-Theres Lutz, 33:

Wissenschaftlich fundierte Expertise in Umweltbelangen bringt Marie-Theres Lutz in die OeEB ein: Sie studierte Diplom-Geoökologie mit einem Schwerpunkt auf Umweltmanagement an der Universität Tübingen. Ihre Diplomarbeit führte sie in den Nahen Osten. Als wissenschaftliche Mitarbeiterin des GLOWA-Jordan-River-Projekts forschte sie in Israel, Jordanien, Palästina und Deutschland zu nachhaltigem und integrativem Wassermanagement im Einzugsgebiet des Jordan. Nachdem sie schon auf internationaler Ebene – von UNEP über EBRD bis IFC – Trainings zu Umwelt- und Sozial-Analysen gemacht hatte, war sie bei Finance in Motion in Frankfurt als Projektmanagerin für technische Assistenz und im Energy Finance Team tätig. Finance in Motion ist ein Unternehmen, das Fonds, die auf nachhaltige Entwicklung ausgerichtet sind, betreut, und darüber hinaus ein langjähriger Partner der OeEB. In der Entwicklungsbank knüpft Marie-Theres Lutz an ihre früheren Tätigkeiten an und verstärkt das Team der Advisory Programmes.

## BOLIVIEN

# Museum in luftiger Höh'

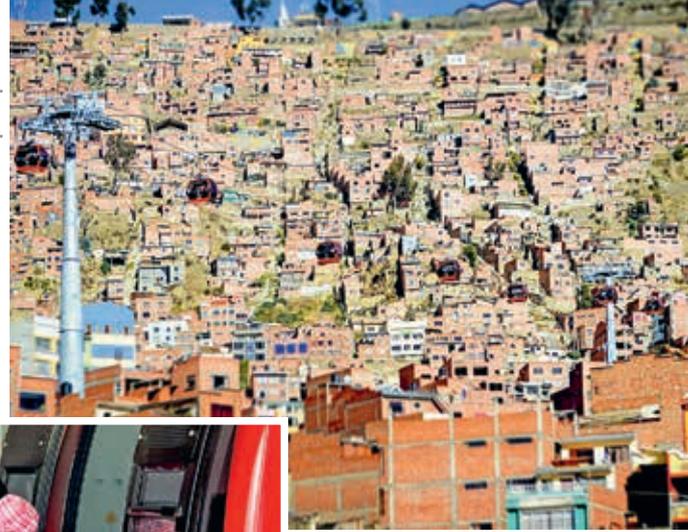
Beim Warten auf die Öffis mehr über die eigene Geschichte erfahren – das ist in Bolivien möglich. Die Austrian Development Agency (ADA) fördert ein Museums-Projekt der Firma Doppelmayr.

Wenn die Menschen nicht ins Museum gehen, muss man die Geschichte eben zu den Menschen bringen. Beim Bau der Stadt-Seilbahn in La Paz wurden archäologische Fundstücke entdeckt. Anstatt diese hinter dicke Mauern zu sperren, werden sie nun in den Stationen der Seilbahnlinie „Línea Blanca“ ausgestellt.

„Wir fördern dieses Projekt der Doppelmayr Seilbahnen GmbH mit 200.000 Euro, weil einerseits die breite Bevölkerung Zugang zu ihrem



kulturellen Erbe erhält und weil andererseits das neue touristische Angebot die lokale Wirtschaft belebt“, erklärt Gottfried Traxler, verantwortlicher Programm-Manager in der ADA. ■



**STADT DER GONDELN** Eine Seilbahn erleichtert den Einwohnern von La Paz das tägliche Leben.

## HABEN SIE EINE IDEE?

## OeEB-Finanzierungen für Ihr Unternehmen

Hat Sie diese RELEVANT-Sondernummer auf eine Idee gebracht?

- Sie investieren in ein Projekt in einem Entwicklungs- oder Schwellenland und brauchen dafür einen Kredit oder Kapital?
- Sie suchen für einen Kunden in einem Entwicklungsland einen Finanzierungspartner?
- Sie sind Konsulent und arbeiten an entwicklungspolitisch interessanten Projekten?

### Österreich-Desk

Speziell für heimische Unternehmen, die in Entwicklungs- und Schwellenländern aktiv werden wollen, gibt es den Österreich-Desk der OeEB: Er informiert über alle Formen der Unterstützung, die die OeEB den heimischen Wirtschaftstreibenden anbietet.

### Voraussetzungen

Das Projekt sollte bereits gut strukturiert und die Wirtschaftlichkeit darstellbar sein. Der Investor sollte einen Eigenmittelbeitrag von etwa 30 Prozent einbringen können, Erfahrungen mit den Gegebenheiten vor Ort und Know-how für die Projektumsetzung mitbringen. Die OeEB prüft neben den Umwelt- und Sozialstandards und dem entwicklungspolitischen Mehrwert des Projekts auch die finanztechnischen Unterlagen und ob Kapazitäten im Unternehmen zur langfristigen Umsetzung vorhanden sind.

Die Kreditvergabe erfolgt zu marktnahen Konditionen, die sich nach dem Länder- sowie Projektrisiko richten.



### Investitionsfinanzierungen:

Mag. Sabine Gaber  
Abteilungsleiterin Investitionsfinanzierung und Österreich-Desk  
[sabine.gaber@oe-eb.at](mailto:sabine.gaber@oe-eb.at)  
+ 43 1 533 12 00-2973



### Advisory Programmes:

Dipl.-Ing. Christian Hanzlik  
Abteilungsleiter Advisory Programmes  
[christian.hanzlik@oe-eb.at](mailto:christian.hanzlik@oe-eb.at)  
+ 43 1 533 12 00-2959



### Beteiligungen:

Mag. Leila Khoshideh-Handler  
Abteilungsleiterin Beteiligungen  
[leila.khoshideh-handler@oe-eb.at](mailto:leila.khoshideh-handler@oe-eb.at)  
+ 43 1 533 12 00-2969