

Kiva ist eine gemeinnützige Organisation aus den USA, die den Zugang zu Finanzmitteln verbessern will. Denn mehr als 1,7 Milliarden Menschen auf der Welt haben derzeit weder ein Bankkonto noch einen Zugang zu Finanzdienstleistungen. Hilti-Mitarbeitende können durch diese Initiative Mikrokredite vergeben und das Leben von Menschen für immer verändern.

Die NGO bietet Kreditsuchenden eine Plattform zur Präsentation ihrer Projekte und finanziert diese

anschliessend über mehrere Kreditgebende durch Crowdfunding. Die Kreditgeber können den Investitionsbetrag selbst bestimmen (mind. 25 USD). Auf diese Weise können Frauen Unternehmen gründen oder Landwirte in Equipment investieren.

Bis heute unterstützte Kiva auf diese Weise 3,9 Mio. Menschen aus 77 Ländern mit insgesamt 1,6 Mrd. USD. Die Rückzahlungsquote liegt bei 96,3 Prozent, wobei viele den zurückgezählten Betrag gleich wieder in andere Projekte reinvestieren.

Konzept und Philosophie

Kleinkredite in Form von Mikrofinanzierung sind ein wirksames Mittel, um Personen zu unterstützen, die keinen Zugang zum Finanzsystem haben. So erlaubt es diese Art der Kreditvergabe, viele Menschen mit demselben Geld zu erreichen. Im Idealfall wird das zurückbezahlte Geld nämlich direkt in eine andere bedürftige Person reinvestiert.

Diese Initiative bietet Mitarbeitenden der Hilti und ihren Familien sowie Freunden die Gelegenheit, eine besondere Rolle im Leben eines anderen Menschen zu spielen. Denn schliesslich geht es nicht nur um Geld, sondern auch um den Aufbau von Beziehungen: Wenn ein Mikrofinanzkredit zur Gründung eines Unternehmens führt, schafft dies auch neue Möglichkeiten für andere und kann dadurch einer ganzen Gemeinschaft zugute kommen.

Geschichte hinter Kiva

Die Plattform wurde 2005 von Matt Flannery und Jessica Jackley in San Francisco gegründet. Ein

Vortrag von Muhammad Yunus, dem Vater der Mikrofinanzierung, weckte damals ihr Interesse. Bald darauf begann das Duo, sich stärker für soziale Initiativen zu engagieren und stellte fest, dass der Zugang zu Startkapital für viele Menschen noch immer eine unüberwindbare Hürde darstellt.

Also begannen die beiden mit der Arbeit an Kiva, was auf Suaheli «Einheit» bedeutet. Die Plattform erwies sich als Erfolgsmodell: Kurz nach dem ersten Jahrestag vermittelte Kiva bereits Kleinkredite in Höhe von einer Million USD. Bis heute entwickelt sich die Plattform stetig weiter. Das Ziel: möglichst vielen Menschen zu einem Kleinkredit verhelfen.





Das Erfolgsrezept: ein breites Netzwerk an lokalen Partnern

Kiva bedient Kreditnehmende in fast 80 Ländern. Ohne ein umfangreiches Netzwerk könnte die gemeinnützige Organisation diese Wirkung nicht erzielen. Deshalb stützt sich die Plattform auf sog. Field Partner. Diese prüfen die Kreditnehmer, stellen die Anträge, zahlen das Geld aus und kümmern sich um die Rückzahlungen. Bei den meisten Partnern handelt es sich um Mikrofinanzinstitute, es sind aber auch viele Schulen, NGOs und andere Sozialunternehmen darunter. Sie alle teilen den Wunsch, das Leben der Menschen durch einen sicheren Zugang zu Krediten zu verbessern.

Verfahren und Massnahmen

Ein Kredit durchläuft mehrere Phasen: Zunächst reicht ein Kreditsuchender einen Antrag ein, der dann von Kiva oder einem Field Partner geprüft wird. Nach der Genehmigung ist das Projekt für die Nutzer der Plattform sichtbar. Es gibt zwei Finanzierungsmodelle: Feste Anträge müssen vollständig aufgebracht werden, damit die Mittel weitergeleitet werden. Wird der Betrag nicht inner-

halb der Frist aufgebracht, verfällt der Kredit und die gesammelten Mittel werden auf die Konten der Kreditgeber zurücküberwiesen. Im Gegensatz dazu werden bei flexiblen Anträgen alle gesammelten Mittel weitergeleitet. Der Partner vor Ort sucht dann nach anderen Finanzierungsquellen und deckt den Restbetrag. Eine Fundraising-Kampagne dauert in der Regel 30 Tage.

Nach der Kreditvergabe sammeln die Field Partner die Rückzahlungen ein, wobei die Höhe der Raten mit jedem Kreditnehmenden individuell vereinbart wird. Die Partner schicken das Geld an Kiva, von wo aus es anschliessend die (Mikro-)Kreditgeber erreicht. Diese entscheiden dann, ob sie das Geld reinvestieren, spenden oder abheben wollen.

Haben Sie Fragen? Schreiben Sie uns eine E-Mail: foundation-ebb.hiltiteam@hilti.com