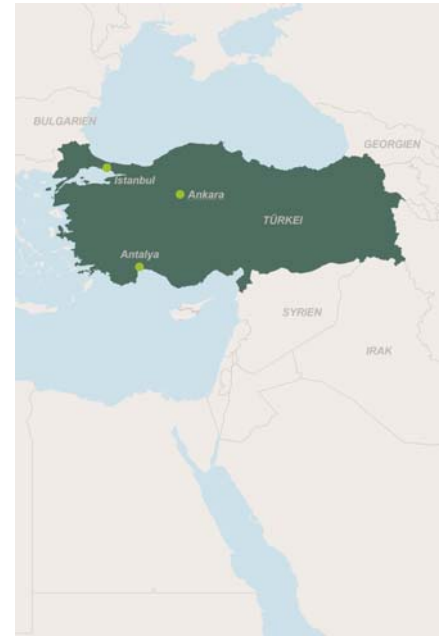


# Ex-post-Evaluierung – Türkei



**Sektor:** Finanzintermediäre des formellen Sektors (CRS Kennung 24030)  
**Vorhaben:** Förderung von Kleinunternehmen, BMZ-Nr.: 2005 65 192\* (ursprüngl. Treuhandmittel); Kofinanzierung Förderkredit, BMZ-Nr.: 2020 92 856  
 Begleitmaßnahme, BMZ-Nr.: 1998 70 080 (und SBF bzw. Betriebsmittelfonds)  
**Programmträger:** eine türkische, private Geschäftsbank



## Ex-post-Evaluierungsbericht: 2014

		Projekt (Plan)	Projekt (Ist)
Investitionskosten	Mio. EUR	15,00	15,00
Eigenbeitrag	Mio. EUR	0,00	0,00
Finanzierung	Mio. EUR	4,00	4,00
davon BMZ-Mittel	Mio. EUR	4,00	4,00
Kofinanzierung (KfW)	Mio. EUR	11,00	11,00
Begleitmaßnahme	Mio. EUR	2,00	2,00

\*) Vorhaben in der Stichprobe 2013

**Kurzbeschreibung:** Das Vorhaben umfasste die Bereitstellung eines nachrangigen Darlehens in Höhe von 4 Mio. EUR aus BMZ-Haushaltsmitteln (Treuhandmittel, da Wandeloption in Eigenkapital vorhanden war, die später gestrichen wurde) an eine private, türkische Geschäftsbank (der Träger) zur Unterstützung von kleinen und kleinsten Unternehmen (KKU). Die KfW kofinanzierte mit einem FZ-Förderkredit von 11 Mio. EUR an den Träger. Zusätzlich wurde zwischen 2007 und 2008 beim Träger eine Begleitmaßnahme zur Förderung des KKU-Geschäfts mit einem Volumen von 2 Mio. EUR durch einen externen Consultant durchgeführt.

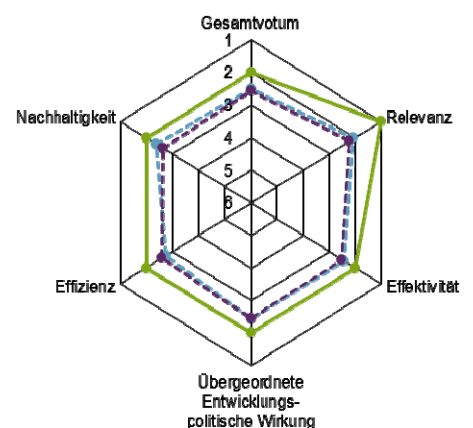
**Zielsystem:** Die FZ-Maßnahmen und Begleitmaßnahme sollten den Träger dabei unterstützen, sein Angebot an Finanzdienstleistungen für KKU quantitativ und qualitativ auszuweiten („Downscaling“, Modulziel). Dadurch sollte die Anzahl der KKU, welche Zugang zu Finanzierung zu Marktkonditionen erhält, gesteigert werden. Programmziel war die zielgruppenorientierte Entwicklung und Vertiefung des lokalen Finanzsektors durch den Aufbau leistungsfähiger Strukturen im Finanzsystem, die Defizite im Finanzdienstleistungsangebot für KKU zu verringern helfen. Gleichzeitig sollten die Einkommenssituation der Zielgruppe verbessert und zusätzliche Arbeitsplätze in den geförderten KKU geschaffen werden.

**Zielgruppe:** Zielgruppe waren private Kleinst- (1-10 Beschäftigte) und Kleinunternehmen (10-100 Beschäftigte) aller Sektoren.

## Gesamtvotum: Note 2

**Begründung:** Private türkische Geschäftsbanken knüpfen eine Kreditvergabe an KKU in der Regel an die Eingangsvoraussetzung einer erfolgreichen Kredithistorie bei einem anderen Kreditgeber (z.B. staatliche Geschäftsbank) von sechs bis zwölf Monaten. Dadurch sind bzw. waren insbesondere junge KKU von der Finanzierung über private Banken weitgehend abgeschnitten. Dies aufzubrechen gelang über die Unterstützung des Trägers, der heute bestehende KKU und sogar KKU-Neugründungen mit adäquaten Kreditprodukten versorgt.

**Bemerkenswert:** Der Träger bleibt die einzige private Bank im türkischen Markt, die das Segment von KKU-Neugründungen adressiert und eine cash-flow basierte Kredittechnologie anwendet.



—●— Vorhaben  
 - - - - Durchschnittsnote Sektor (ab 2007)  
 - - - - Durchschnittsnote Region (ab 2007)

# Bewertung nach DAC-Kriterien

## Gesamtvotum: Note 2

Das Vorhaben wird vor allem dank der sehr hohen Relevanz und der guten entwicklungspolitischen Wirkung insgesamt mit gut bewertet. Das Vorhaben hat insbesondere einen Beitrag zur Finanzierung von KKV-Neugründungen geleistet, welche sich durch die eingeschränkte Risikobereitschaft und auf Sicherheiten basierte Kredittechnologie anderer privater Geschäftsbanken oftmals Finanzierungsengpässen gegenüber sehen.

### Relevanz

Zum Zeitpunkt der Projektprüfung im Jahr 2006 sahen sich türkische kleinste und kleine Unternehmen (KKU) aufgrund der strengen Anforderungen von privaten Banken an Kredithistorie und Sicherheiten Schwierigkeiten bei der Finanzierung, insbesondere auch von neuen Geschäftsideen gegenüber. Gleichzeitig waren die Potentiale im KKV-Sektor für Wachstum und - damit einhergehend – für neue Beschäftigungsmöglichkeiten groß, auch wegen des geringen Durchschnittsalters der türkischen Bevölkerung. Der private Bankensektor zeigte jedoch geringes Interesse daran, die KKV als Kundensegment zu erschließen und diesbezüglich bestehende Informationsdefizite zu überwinden. Unter gegebenen Refinanzierungskosten und angesichts der wahrgenommenen Risiken erschien der KKV-Sektor nicht profitabel genug, und die Etablierung adäquater Kredittechnologien für das KKV-Segment ohne banktypische Sicherheiten, also insbesondere für junge KKV und das Mikro-Segment (Kreditgrößen von oft weniger als 10.000 EUR), erschien zu teuer. Zusätzlich war der Anreiz für Geschäftsbanken gering, in den KKV-Sektor als neues Marktsegment einzudringen, denn in der rapide wachsenden türkischen Volkswirtschaft bot sich ausreichend anderes profitable(re)s Geschäft.

Die als Projektträger identifizierte private, türkische Geschäftsbank stellte sich insofern als geeigneter Kooperationspartner dar, als sie bereits 2002 begonnen hatte, über den traditionellen Geschäftsschwerpunkt auf großen und mittleren Geschäftskunden hinaus eine breite Palette von Finanzdienstleistungen für andere Kundengruppen, darunter vor allem auch KKV, anzubieten. Ihre Kreditvergabe an KKV basierte jedoch zum damaligen Zeitpunkt noch fast ausschließlich auf dem Nachweis banktypischer Sicherheiten.

Nicht nur aufgrund der bereits gezeigten Fähigkeit zur Innovation und dem Interesse an neuen Produkten schien die identifizierte Bank als Träger für ein KKV-Projekt geeignet, sondern auch wegen ihrer mittleren Größe. Bei den größten privaten Banken der Türkei wäre das Marktvolumen im unteren KKV-Segment vermutlich zu gering gewesen, um ein nachhaltiges Interesse an neuen Kredittechnologien zu seiner Erschließung induzieren zu können.

Die Anwendung der Technologie einer auf Zahlungsströmen (cash-flow) basierten Kreditvergabe bedeutet im türkischen Kontext, dass es sich bei KKV-Krediten nicht um Mikrokredite mit aller kleinsten Kreditvolumina und völliger Standardisierung handelt. Vielmehr liegt das typische Kreditvolumen auch bei einem sehr kleinen Unternehmen in einem Bereich von mehreren tausend EUR. Dennoch fehlen KKV, wie für die Mikrokreditvergabe typisch, häufig das Wissen über die Margen, die Kostenstruktur ihres Geschäfts und über die ordnungsmäßige Aufstellung von Gewinn- und Verlustrechnungen und Bilanzen. Da aufgrund des Kreditvolumens auf diese Information im Kreditvergabeprozess i.d.R. nicht verzichtet werden kann, beinhaltet der Kreditvergabeprozess einen erheblichen Aufwand für die Kreditsachbearbeiter. Entsprechend hoch waren und sind die laufenden Kosten für ein Engagement der Banken im KKV-Segment, zuzüglich der Anschubkosten für das erstmalige Eindringen in das Marktsegment besonders kleiner und junger Unternehmen.

Das Konzept, den Zugang von KKV zu Finanzierung durch Refinanzierung und die Etablierung einer adäquaten Kredittechnologie in der Partnerbank zu unterstützen und somit deren Kosten der Erschließung des Marktsegments zu senken, wird vor diesem Hintergrund als hoch relevant bewertet. Die Begleitmaßnahme war unverzichtbarer Bestandteil des Konzepts, da sie die Umsetzung notwendiger institutioneller Veränderungen (u.a. Aufbau KKV-Abteilung, Schulung der Mitarbeiter, Erstellen eines KKV-Handbuchs) unterstützte. Die Wirkungskette, hierdurch zu einer Verbesserung der Finanzierungssituation von KKV und damit längerfristig auch zu einer Erhöhung von Einkommen und Beschäftigung in diesem Sektor beizutragen, ist plausibel. Ebenso ist es plausibel, dass durch die Pilot- und Demonstrationsrolle der Trä-

gerbank bei der KKU-Finanzierung ein Beitrag zur Vertiefung des Finanzmarktes geleistet werden kann. Das Konzept steht in Einklang mit den damals und heute gültigen Sektorstrategien des BMZ.

Da das Vorhaben durch die extrem restriktiven Vorgaben der anderen privaten Banken, die junge KKU von einem Kreditzugang faktisch ausschlossen, an einem gravierenden und für die türkische Wirtschaft bedeutsamen Finanzierungsengpass ansetzte, bewerten wir die Relevanz mit sehr gut.

#### Relevanz Teilnote: 1

#### Effektivität

FZ-Finanzierungen und personelle Unterstützung sollten den Träger dabei unterstützen (Modulziel), das Angebot an Finanzdienstleistungen für KKU quantitativ und qualitativ auszuweiten („Downscaling“). Zu diesem Zweck wurden folgende Indikatoren formuliert:

Indikator	Status Ex-post-Evaluierung
(1) Der Träger bietet in 20% seiner Zweigstellen KKU-Kredite an.	Übererfüllt
(2) Das Portfolio-at-Risk (PAR, 60 Tage) für KKU bleibt unter 5%.	Abgeändert, Portfolioqualität adäquat.
(3) Das KKU-Portfolio des Trägers erhöht sich zusätzlich zu den bereitgestellten Mitteln um den gleichen Betrag aus eigenen Mitteln.	Erfüllt
(4) Mindestens 70% der refinanzierten Kredite sind KKU-Kredite (<10.000 EUR).	Erfüllt
(5) Der Träger benutzt eine adäquate KKU-Kredittechnologie.	Erfüllt

**Indikator 1:** Von knapp 300 Zweigstellen unterhält die Bank lediglich fünf, die speziell auf mittlere und große Unternehmen ausgerichtet sind. In allen anderen Zweigstellen arbeitet mindestens ein Kreditsachbearbeiter für kleine, kleinste und mittlere Unternehmen (KKMU). Derzeit sind rund 190 Zweigstellen (>60%) im KKU-Segment (d.h. Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als ca. 2 Mio. EUR) aktiv. Der Großteil der Zweigstellen konzentriert sich dabei auf die westlichen Landesteile. Das Filialnetz in den ländlichen Gebieten im Osten der Türkei bleibt spärlich. Beispielsweise unterhält die Bank in der Hauptstadt Ankara (nach Istanbul die Stadt mit den meisten Zweigstellen) so viele Zweigstellen wie in fast 20 der östlichsten Provinzen des Landes zusammen.

**Indikator 2:** Ein Indikator „PaR-Höchstwerte für Teile eines Kreditportfolios“, in diesem Fall für das KKU-Portfolio, macht wegen der fehlenden eindeutigen Abgrenzung von Teilen eines Portfolios nur begrenzten Sinn, weil PaR-Werte ohne entsprechende Informationen über die tatsächlichen Ausfälle und Abschreibungsnotwendigkeiten wenig Aussagekraft haben. Vielmehr muss das Verhältnis von Risiko und Ertrag angemessen sein. Dieses kann pro Portfoliosegment unterschiedlich sein, weil letztlich die PaR- und Abschreibungswerte für das Gesamtportfolio für die Kosten und Ertragskraft einer Bank entscheidend sind. Die Evaluierung stützt sich deshalb in der Wertung der Zielerreichung auf breitere Indizien. Für das a priori riskanteste KKU-Portfoliosegment, nämlich das als Mikrosegment (d.h. Unternehmen mit einem Jahresumsatz von weniger als ca. 400 TEUR) bezeichnete KKU-Teilportfolio, dessen Kredite vor allem auf der Basis prognostizierter cash-flows vergeben wurden, verzeichnete die Bank einen PAR-Wert (60 Tage) über der oben genannten Benchmark, der damit auch oberhalb des unter 5% liegenden PaR-Werts des Gesamtportfolios der Bank liegt. Die Partnerbank selbst bewertet die höhere Säumigkeit im Mikrosegment

jedoch als nicht besorgniserregend und erklärt sie durch die traditionell schleppenderen und häufiger verzögerten Zahlungen im KKU-Segment, die nicht zu gleichermaßen hohen Ausfällen führen müssen. Dies bestätigen die Zahlen zu den tatsächlich abzuschreibenden Forderungen im Mikrosegment, denn die Ausfallraten sind sehr gering, so dass insgesamt auch in dem als besonders riskant geltenden Mikrosegment eine adäquate Portfolioqualität erreicht wird.

**Indikatoren 3 und 4:** Das gesamte KKU-Portfolio des Trägers hat sich zwischen 2009 und 2012 beinahe verdreifacht (von ca. 800 Mio. Türkische Lira (TL) auf ca. 2.400 Mio. TL). Zurzeit haben ca. 40% aller Kredite im Portfolio der Geschäftskunden ein Volumen von unter 50.000 TL, d.h. unter 18.000 EUR. Während der Projektlaufzeit hat die Bank also ihr Portfolio im KKU-Sektor deutlich ausgebaut. Dieses Wachstum wird sowohl durch Eigenmittel als auch insbesondere durch Mittel anderer Development Finance Institutions (DFIs) finanziert. Auch in der Außendarstellung (z.B. in den Jahresberichten) fördert die Bank aktiv ihre Position als private Bank des KKU-Segments. Anders als die meisten anderen privaten Geschäftsbanken ist der Träger also im Segment von kleinen Nicht-Konsum-Krediten aktiv, auch wenn diese besonders hohen Transaktionskosten durch einen hohen Personalaufwand mit sich bringen. Mehr als 80% der cash-flow basierten Unternehmenskredite haben ein Volumen von unter 10.000 EUR (Durchschnitt über die Werte der einzelnen Zweigstellen). Indikatoren 3 und 4 gelten damit als erfüllt.

**Indikator 5:** Der Träger verwendet verschiedene Kredittechnologien, um Kunden des KKMU-Segments zu bedienen, die aus Sicht der Bank nach Kreditvolumen und anderen Eigenschaften (insbesondere der Kredithistorie) differenziert werden. Neu-Kunden oder neue Geschäftskunden mit einem Kreditvolumen unter 100.000 TL (aktuell ca. 50.000 EUR) werden mit einem auf Zahlungsströmen basierenden Vergabeverfahren adressiert. Die in die Analyse einfließenden Informationen beinhalten die Kosten und Margen der Geschäftstätigkeit der Kunden sowie die Aufstellung einer Bilanz, welche vor Ort durch den Kunden und den Kreditsachbearbeiter erhoben werden. Die Technologie für Neukunden bringt dementsprechend hohe Personalkosten bezogen auf das Kreditvolumen mit sich.

Welche Technologie zur Anwendung kommt, wird nach der Eingabe einiger weniger Standarddaten automatisch durch ein zentralisiertes Computersystem bestimmt. Nur bei kleinen Kreditvolumina wird die Vergabeentscheidung in der Zweigstelle gefällt. Ansonsten werden Entscheidungen im Regionalbüro oder in der Zentrale, unter weitgehender Automatisierung des Prozesses, getroffen. Der Kreditsachbearbeiter kann bei negativen Entscheidungen eine erneute Prüfung anregen. Trotz der Anwendung einer Kredittechnologie, bei der das Kreditvolumen stark von den Rückzahlungskapazitäten des Kunden abhängt, werden bei ungefähr 95% aller Kredite vom Kunden zusätzlich Sicherheiten verlangt, häufig Land oder Wohneigentum. Die Anforderungen an die Sicherheiten im Mikro-Segment sind im Zuge der durchgeführten Begleitmaßnahme gelockert worden.

Trotz gewisser Abstriche aufgrund von Säumigkeit im Mikrosegment und der Beibehaltung der Forderung von Sicherheiten, falls vorhanden, wird die Effektivität insgesamt mit gut bewertet, weil die Einführung einer auch cash-flow basierten Kreditwürdigkeitsprüfung gelang und ein akuter Finanzierungsengpass professionell adressiert und gelockert werden konnte.

**Effektivität Teilnote: 2**

## Effizienz

Die Effizienz des Vorhabens wird vor allem durch die Auswahl des Projektträgers bestimmt. Der Träger war im Sinne der Bilanzsumme klein genug, um von Seiten der FZ ein nachhaltiges Interesse am Mikro-Segment des KKU-Sektors und einer darauf abgestimmten Kredittechnologie zu induzieren. Tatsächlich ist es gelungen, das KKU-Segment einschließlich des Mikrosegments bei der Partnerbank als profitables Geschäftsfeld nicht nur zu etablieren, sondern KKU werden vom Management als Kerngruppe ihrer Kunden wahrgenommen. Da bereits vor der Implementierung des Projektes eine gewisse Erfahrung und entsprechendes Fachwissen der Bank im KKU-Sektor vorhanden waren, musste das KKU-Geschäft nicht vollständig neu implementiert werden, sondern das Projekt konnte sich auf das untere und junge KKU-Segment und die neue Kredittechnologie konzentrieren. Gleichzeitig konnte vom Zweigstellennetzwerk und der guten Produktionseffizienz der Bank profitiert werden.

Ein Wechsel in der Eigentümerstruktur der Bank während des Vorhabens verlangsamte die Umsetzung gegenüber der ursprünglichen Planung. Die Darlehen wurden aber dennoch nach ihrer Bereitstellung zü-

gig ausgezahlt. Ursprüngliche Pläne, die Haushaltsmittel als in Eigenkapital wandelbares Darlehen (Treuhandmittel) zu vergeben, wurden nach Problemen mit der Anerkennung als Bestandteil des für die Bankenregulierung maßgeblichen Eigenkapitals (Ergänzungskapital) verworfen. Die Effizienz des Vorhabens wurde hierdurch nicht wesentlich beeinträchtigt.

Aus Berichten des Consultants zur Begleitmaßnahme geht hervor, dass eine große Anzahl von Mitarbeitern, die für das KKU-Segment ausgebildet worden waren, die Bank anschließend verließ. Die Fluktuation der Mitarbeiter zwischen den türkischen Banken ist grundsätzlich sehr hoch. Die Effizienz der durchgeführten Trainingsmaßnahmen wird dadurch jedoch nur dann gemindert, wenn das erworbene Wissen beim neuen Arbeitgeber nicht eingesetzt werden kann. Neue Anstellungen in Banken ohne KKU-Fokus wirken sich entsprechend negativ auf die Effizienz des Vorhabens aus. Allerdings ist bei einigen wechselnden Mitarbeitern auch von positivem Wissens-Spill-Over bezüglich des KKU-Geschäfts auf andere Banken auszugehen.

Mit einem (im Vergleich zum Gesamtportfolio der Bank) vergleichsweise geringen Mitteleinsatz konnte ein beträchtlicher Teil des türkischen KKU-Segments erreicht werden, da der Träger eigene und Mittel anderer DFIs zum gleichen Zweck einsetzt. Die Effizienz wird daher insgesamt mit gut bewertet.

#### Effizienz Teilnote: 2

### Übergeordnete Entwicklungspolitische Wirkungen

Oberziel war die zielgruppenorientierte Entwicklung und Vertiefung des lokalen Finanzsektors. Dadurch sollten die Defizite im Finanzdienstleistungsangebot für KKU verringert werden. Gleichzeitig sollten die Einkommenssituation der Zielgruppe verbessert und zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen werden.

Indikator	Ex-post-Evaluierung
(6) In den geförderten KKU werden zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen.	Erfüllt
(7) Mindestens zwei andere kommerzielle Banken adressieren aktiv das KKU-Segment mit entsprechender Kredittechnologie.	Nicht erfüllt (für den privaten Bankensektor)

**Indikator 6:** Fast alle der im Rahmen der Ex-post-Evaluierung besuchten Kunden berichten von zusätzlicher Beschäftigung, die im Zuge der finanzierten Investitionen geschaffen wurde. Im flexiblen Arbeitsmarktumfeld der Türkei zeigen Unternehmer keine Bedenken, beim Ausbau des Geschäftes neue Mitarbeiter einzustellen. Unter den Rahmenbedingungen in der Türkei und solange Kredite für produktive Zwecke genutzt werden, ist von einer positiven Beschäftigungswirkung auszugehen, auch wenn sich diese nicht genau messen lässt. Im Vergleich zum Krisenjahr 2009 hat sich die Arbeitslosenquote in der Türkei deutlich (um ca. 4 %) verringert. Die Entwicklung im Rahmen des Vorhabens fügt sich also in die allgemein positive wirtschaftliche Entwicklung in der Türkei ein.

**Indikator 7:** Der Träger bleibt die einzige private Bank im Markt, die KKU-Kunden mit einer auf Zahlungsströmen basierten Kredittechnologie adressiert. Lediglich zwei der größten staatlichen Banken adressieren auf diese Weise aktiv KKU-(Neu)Kunden, vor allem im Agrarbereich. Auf den Kreis der kommerziellen privaten Banken beschränkt gilt Indikator 7 daher als nicht erfüllt. Für junge KKU gilt somit weiterhin, dass sie aufgrund der internen Risikolimits bei anderen privaten Banken keine Finanzierung erhalten können. Wenn nach einer gewissen Zeit die Profitabilität der KKU erwiesen ist, werden diese zum Ziel der anderen Geschäftsbanken. Die Möglichkeiten der Kunden bei der Wahl ihres Finanziers steigen. Der Träger versucht, der Abwerbung von Kunden durch eine enge Kunde-Bank Beziehung entgegen zu wirken. Diese wird auch durch die cash-flow basierte Kreditanalyse gefördert, von der nicht zuletzt auch der Unternehmer durch erhöhtes Wissen über die finanzielle Lage seines Unternehmens profitiert.

Die Partnerbank hat in den letzten Jahren das gesamte KKU-Portfolio und die Anzahl der Zweigstellen (256 in 2009 und 292 in 2013) deutlich erhöht. Nichtsdestotrotz bleibt das Zweigstellennetz in den dünn

besiedelten Regionen im Osten des Landes spärlich. Die Präsenz von Filialen ist aber für Kunden im KKKU-Segment traditionell wichtig. In diesen Provinzen werden entsprechend wenig bis keine Kunden erreicht. Folglich ist auch die Wirkung des Vorhabens auf den KKKU-Sektor in diesen Regionen gering. Die entwicklungspolitische Wirkung wird dennoch insgesamt mit gut bewertet.

### Übergeordnete Entwicklungspolitische Wirkungen Teilnote: 2

#### Nachhaltigkeit

Der Träger bedient weiterhin das KKKU-Segment mit den oben beschriebenen Technologien und im Rahmen der Begleitmaßnahme implementierten Prozessen und richtet seine Geschäftstätigkeit auch in der Außendarstellung auf dieses Segment aus. Außerdem hat die Bank in den letzten Jahren viele Schritte des Kreditvergabeprozesses automatisiert. Die Automatisierung trägt dazu bei, die hohen operationalen Kosten im KKKU-Segment zu begrenzen und verbessert so die Nachhaltigkeit der durchgeführten Maßnahmen. Die meisten Marktteilnehmer gehen davon aus, dass die Nachfrage nach KKKU-Krediten das Angebot in der näheren Zukunft weiterhin übersteigen wird. Trotz des immens gewachsenen KKKU-Portfolios und des gleichermaßen gewachsenen, hierin enthaltenen Mikro-Segments ist seit 2011 ein deutlicher Rückgang bei den Neuzusagen von zahlungsstrombasierten Krediten im Mikro-Segment der Bank zu beobachten. Diese Entwicklung kann nicht alleine durch die sehr hohen Niveaus der Kreditvergabe bei den zahlungsstrombasierten Krediten in den Vergleichsjahren vor der Krise in 2010 erklärt werden. Der Rückgang ist auf eine Mischung von angebots- und nachfrageseitigen Gründen zurückzuführen. Zum einen könnte es die Folge eines reifenden Portfolios mit zunehmend mehr Altkunden sein. Zum anderen ist dieser Teil des Mikro-Geschäfts teuer und häufig weniger profitabel als andere Geschäftsfelder. Ob sich die zahlungsstrombasierte Kreditvergabe, die vor allem bei kleinen Neukunden angewandt wird, in den nächsten Jahren wieder erholt, hängt von den Refinanzierungsoptionen, den allgemeinen wirtschaftlichen Bedingungen sowie dem zukünftigen Kundengruppen-Fokus des Trägers ab. Die Bank ist dennoch (oder gerade wegen des Rückgangs in diesem Segment) in der Lage, die Ausfälle von Krediten im zahlungsstrombasierten Mikro-Segment sowie im gesamten KKKU-Portfolio auf einem für den türkischen Markt adäquaten Niveau zu halten. Es ist keine Tendenz zu übermäßiger Kreditvergabe bzw. Überschuldung von KKKU erkennbar, die den Grundsätzen von Responsible-Finance widersprechen würde.

Aktuell hat noch keine andere private Geschäftsbank begonnen, das KKKU-Segment mit auf Zahlungsströmen basierten Kreditentscheidungen zu bedienen. Nur öffentliche Banken sind in gleicher Weise im KKKU-Segment aktiv. Es gibt momentan keine Anzeichen dafür, dass das Interesse der anderen privaten Banken an jungen KKKU gestiegen ist. Im Gegenteil, sie versuchen indirekt, durch die Abwerbung von „guten“ Kunden durch „Teaser-Rates“ von den Anstrengungen der Partnerbank zur Erschließung neuer Kunden zu profitieren. Der Anreiz für andere Banken, hier selbst aktiv zu werden, wird also vermutlich in naher Zukunft nicht größer werden. Aufgrund der positiven nachhaltigen Wirkungen auf die Endkreditnehmer der Bank wird die Nachhaltigkeit des Vorhabens, trotz der Kontraktion des zahlungsstrombasierten Portfolios und der fehlenden Signalwirkung auf den privaten Bankensektor, noch mit gut bewertet.

#### Nachhaltigkeit Teilnote: 2



### Erläuterungen zur Methodik der Erfolgsbewertung (Rating)

Zur Beurteilung des Vorhabens nach den Kriterien **Relevanz**, **Effektivität**, **Effizienz**, **übergeordnete entwicklungspolitische Wirkungen** als auch zur abschließenden **Gesamtbewertung** der entwicklungspolitischen Wirksamkeit wird eine sechsstufige Skala verwandt. Die Skalenwerte sind wie folgt belegt:

<b>Stufe 1</b>	sehr gutes, deutlich über den Erwartungen liegendes Ergebnis
<b>Stufe 2</b>	gutes, voll den Erwartungen entsprechendes Ergebnis, ohne wesentliche Mängel
<b>Stufe 3</b>	zufriedenstellendes Ergebnis; liegt unter den Erwartungen, aber es dominieren die positiven Ergebnisse
<b>Stufe 4</b>	nicht zufriedenstellendes Ergebnis; liegt deutlich unter den Erwartungen und es dominieren trotz erkennbarer positiver Ergebnisse die negativen Ergebnisse
<b>Stufe 5</b>	eindeutig unzureichendes Ergebnis: trotz einiger positiver Teilergebnisse dominieren die negativen Ergebnisse deutlich
<b>Stufe 6</b>	das Vorhaben ist nutzlos bzw. die Situation ist eher verschlechtert

Die Stufen 1–3 kennzeichnen eine positive bzw. erfolgreiche, die Stufen 4–6 eine nicht positive bzw. nicht erfolgreiche Bewertung.

### Das Kriterium **Nachhaltigkeit** wird anhand der folgenden vierstufigen Skala bewertet:

Nachhaltigkeitsstufe 1 (sehr gute Nachhaltigkeit): Die (bisher positive) entwicklungspolitische Wirksamkeit des Vorhabens wird mit hoher Wahrscheinlichkeit unverändert fortbestehen oder sogar zunehmen.

Nachhaltigkeitsstufe 2 (gute Nachhaltigkeit): Die (bisher positive) entwicklungspolitische Wirksamkeit des Vorhabens wird mit hoher Wahrscheinlichkeit nur geringfügig zurückgehen, aber insgesamt deutlich positiv bleiben (Normalfall; „das was man erwarten kann“).

Nachhaltigkeitsstufe 3 (zufriedenstellende Nachhaltigkeit): Die (bisher positive) entwicklungspolitische Wirksamkeit des Vorhabens wird mit hoher Wahrscheinlichkeit deutlich zurückgehen, aber noch positiv bleiben. Diese Stufe ist auch zutreffend, wenn die Nachhaltigkeit eines Vorhabens bis zum Evaluierungszeitpunkt als nicht ausreichend eingeschätzt wird, sich aber mit hoher Wahrscheinlichkeit positiv entwickeln und das Vorhaben damit eine positive entwicklungspolitische Wirksamkeit erreichen wird.

Nachhaltigkeitsstufe 4 (nicht ausreichende Nachhaltigkeit): Die entwicklungspolitische Wirksamkeit des Vorhabens ist bis zum Evaluierungszeitpunkt nicht ausreichend und wird sich mit hoher Wahrscheinlichkeit auch nicht verbessern. Diese Stufe ist auch zutreffend, wenn die bisher positiv bewertete Nachhaltigkeit mit hoher Wahrscheinlichkeit gravierend zurückgehen und nicht mehr den Ansprüchen der Stufe 3 genügen wird.

Die **Gesamtbewertung** auf der sechsstufigen Skala wird aus einer projektspezifisch zu begründenden Gewichtung der fünf Einzelkriterien gebildet. Die Stufen 1–3 der Gesamtbewertung kennzeichnen ein „erfolgreiches“, die Stufen 4–6 ein „nicht erfolgreiches“ Vorhaben. Dabei ist zu berücksichtigen, dass ein Vorhaben i. d. R. nur dann als entwicklungspolitisch „erfolgreich“ eingestuft werden kann, wenn die Projektzielerreichung („Effektivität“) und die Wirkungen auf Oberzielebene („Übergeordnete entwicklungspolitische Wirkungen“) **als auch** die Nachhaltigkeit mindestens als „zufriedenstellend“ (Stufe 3) bewertet werden.