

El Salvador: Kleinkreditversorgung über die Financiera Calpiá

Schlussprüfung

OECD-Förderbereich	24030 - Finanzintermediäre des formellen Sektors	
BMZ-Projektnummern	1997 65 561	
Projektträger	Financiera Calpiá, S.A.	
Jahr der Schlussprüfung	2003	
	Projektprüfung (Plan)	Schlussprüfung (Ist)
Durchführungsbeginn	I/2000	IV/2000
Finanzierung, davon FZ-Mittel	4,09 Mio. EUR	4,09 Mio. EUR
Andere beteiligte Institutionen/Geber	GTZ, BCIE, BID, ADEL, Fundasal	FMO, IFC, DEG, IPC GmbH, IMI AG, Fundasal
Erfolgseinstufung	1	
• Signifikanz/Relevanz	2	
• Effektivität	1	
• Effizienz	1	

2. Kurzbeschreibung, Oberziel und Projektziele mit Indikatoren

Das Vorhaben bestand aus der Gewährung eines Darlehens zugunsten des Kreditinstituts Financiera Calpiá, S.A. (im folgenden „Calpiá“) in Höhe von 4,09 Mio. EUR zur Refinanzierung von Betriebsmittel- und Investitionskrediten an gewerbliche und landwirtschaftliche Klein- und Kleinstbetriebe (Kredite mit einer Laufzeit > 1 Jahr) sowie Wohnungsrenovierungs- und -erweiterungskrediten. Die Mittel sollten entsprechend dem Wachstum der Kreditvergabe ausbezahlt werden. Projektziele des Vorhabens sind 1. die Verbesserung des dauerhaften Zugangs der Zielgruppe der Kleinstunternehmer und Kleinlandwirte zu mittel- und langfristigen Kleinkrediten und 2. die Stärkung von Calpiá als zielgruppenorientiertem Finanzintermediär. Hierdurch sollte ein Beitrag zur Verbesserung der Einkommenssituation und der Lebensbedingungen ärmerer Bevölkerungsgruppen geleistet werden (Oberziel). Das Vorhaben sollte in FZ/TZ-Kooperation durchgeführt werden.

3. Wesentliche Abweichungen von der ursprünglichen Projektplanung und deren Hauptursachen

- Veränderung der Eigentümerstruktur

Während der Projektlaufzeit hat sich mehrfach die Eigentümerstruktur des Projektträgers geändert. Die aus dem Unternehmerverband Ampes hervorgegangene Stiftung Calpiá war zunächst mit 30% und dann mit 40% Mehrheitsaktionär. 2002 hat sie ihre Anteile an die DEG, die FMO und die IFC veräußert. Hintergrund dieser Veräußerung ist ein Rechtsstreit zwischen Ampes und der Stiftung, der zunächst ein Risiko für das Ansehen der Financiera Calpiá darstellte, aber keinen Einfluss auf das operative Geschäft hatte.

Die Interamerikanische Entwicklungsbank (BID) und die Zentralamerikanische Entwicklungsbank (BCIE) sowie die salvadorianischen lokalen Entwicklungsorganisationen ADEL haben ihre

Anteile 2000 veräußert. Seit 2001 ist der deutsche Finanzconsultingdienstleister IPC GmbH mit zunächst 9,5% und seit 2002 mit 13% beteiligt. Ebenfalls seit 2001 ist die IMI-AG¹ mit 28,5% beteiligt. Zweitgrößter Anteilseigner mit ca. 22% ist die salvadorianische NRO Fundasal, die bereits bei Projektprüfung Anteilseigner war. FMO, IFC und DEG halten darüber hinaus direkt je 12%. Mit Erteilung der Genehmigung zur Aufnahme der operativen Tätigkeit als Vollbank werden sich die Eigentumsverhältnisse jedoch nochmals ändern². Die Anteile der IPC GmbH, der IMI-AG und von Fundasal werden leicht sinken, die Anteile von FMO, DEG und IFC auf je ca. 15% steigen.

- Umwandlung in eine Bank

Das neue Bankengesetz aus dem Jahre 1999 sieht die Rechtsform Financiera nicht mehr vor, so dass alle formellen Finanzintermediäre mit Nicht-Banken-Status innerhalb einer mehrjährigen Übergangsfrist als Bank auftreten müssen. Für diese gilt ein Mindesteigenkapital in Höhe von 100 Mio. Col. (11,43 Mio. USD). Der Financiera Calpiá wurde im Juni 2003 die Genehmigung zur Umwandlung in eine Bank erteilt. Die Genehmigung zur Aufnahme der operativen Tätigkeit als Vollbank wird für Dezember 2003 erwartet.

- GTZ-Kooperationsvorhaben

Das Vorhaben war zunächst als Kooperationsvorhaben geplant, da Calpiá schon vor PP durch die GTZ beraten wurde. Aufgrund der Verzögerungen der Auszahlung des FZ-Darlehens³ haben sich die beiden Vorhaben jedoch nicht überschritten. Die Nachbetreuungsphase der GTZ endete im Dezember 2000 und beinhaltete vor allem eine Impact-Analyse zur Zielgruppe von Calpiá.

4. Wesentliche Ergebnisse der Wirkungsanalyse und Erfolgsbewertung

Calpiá ist mit ca. 43.000 ausstehenden Krediten in einer Gesamthöhe von 44,5 Mio. EUR sowie Spareinlagen in Höhe von 19,2 Mio. EUR (3/2003) eine der führenden auf Kleinst-, Klein- und Mittelunternehmen (KKMU) spezialisierten Finanzinstitutionen in Lateinamerika. Seit ihrer Gründung 1995 hat die Financiera Calpiá mehr als 400.000 Kredite in einer Höhe von insgesamt mehr als 300 Mio. USD vergeben. Die Ausfälle betragen weniger als 1% dieser Summe.

Trotz verschiedener Naturkatastrophen (Hurrikan „Mitch“ 1998, zwei Erdbeben 2001 sowie ein Brand im Zentralmarkt von San Salvador 1998), die zu Kreditausfällen sowie zu einer allgemeinen Verschlechterung der wirtschaftlichen Lage führten, erwirtschaftet die Financiera Calpiá seit Beginn ihrer Tätigkeit einen Gewinn.

Die Eigenkapitalrentabilität lag seit 1998 mit einer Ausnahme regelmäßig über 10% (2001: 6,06%, März 2003: 12,8%; auf USD-Basis). Calpiá hat 2001 erstmals Gewinne ausgeschüttet (in Höhe von USD 243.000 bzw. 54% der Gewinne nach Steuern; 2002: USD 532.000 bzw. 60%). Durch die hohe Eigenkapitalrentabilität verbunden mit einer moderaten Gewinnausschüttungspolitik ist sowohl der Kapitalerhalt der Institution als auch die Attraktivität für die Kapitalgeber gesichert.

Positiv anzumerken ist auch die Ausweitung des Einlagengeschäfts von ca. 340.000 USD 1996 auf ca. 21 Mio. USD im März 2003. Da die Einlagenzinsen, die Calpiá für Depositen zahlt, nicht höher liegen als die Refinanzierungskosten für die Kreditlinien Calpiás, ist die Mittelbeschaffung durch Einlagen langfristig attraktiv für die Institution.

Dem Loanportfolio in Höhe von 43,3 Mio. USD stehen zur Refinanzierung 7,6 Mio. USD gezeichnetes EK gegenüber, 5 Mio. langfristige Refinanzierungskreditlinien (Laufzeit über ein Jahr) sowie weitere 24 Mio. aus jährlich kündbaren Kreditlinien.

¹ Anteilseigner: IPC GmbH, IPC-Invest GbR, DOEN, DEG, Pro Credito, IFC, FMO, BIO

² Diese Mittel sind bereits an Calpiá ausbezahlt, werden aber erst mit Erteilung der Genehmigung als Eigenmittel registriert.

³ Es gab zunächst Probleme mit der Ratifizierung des Darlehensvertrags durch das Parlament, so dass die erste Auszahlung erst Ende 2000 erfolgen konnte.

Die operativen Kosten sind mit deutlich unter 20% (seit 2000, März 2003: 17,8%) des Kreditportfolios angesichts der durchschnittlichen Kredithöhe von 943 USD und einer durchschnittlichen Einlagenhöhe von 624 USD (jeweils März 2003) niedrig.

Die operativen Kosten sind relativ zum ausstehenden Portfolio seit 2000 gestiegen. Grund sind zum einen Renovierungen von bestehenden Filialen sowie Eröffnung von drei neuen Filialen. Diese Kosten werden gemäß der Bilanzierungspolitik im Jahr ihres Entstehens sofort voll abgeschrieben. Weiterhin wurden die Marketingaktivitäten verstärkt sowie zusätzliches Personal, insbesondere für die Kreditbearbeitung, eingestellt.

Calpiá beschäftigt 322 Mitarbeiter, davon sind 130 als Kreditsachbearbeiter tätig. Mit 49 vergebenen Krediten (40.477 EUR Volumen) im Monat bzw. 328 insgesamt ausstehenden Krediten (342.253 EUR Volumen) pro Kreditsachbearbeiter (März 2003) ist die operative Effizienz sehr hoch.

Das Portfolio at risk (ausstehende Zins- und Tilgungszahlungen über 30 Tage) ist mit 2,2% vom Gesamtportfolio (März 2003) relativ gering; die Jahresraten bewegten sich von 1999-2002 zwischen 4,4% und 2,2%.

Die für die Umwandlung in eine Vollbank erforderlichen zusätzlichen Eigenkapitalmittel wurden teilweise durch die DEG sowie weitere internationale Finanzierungsinstitutionen aufgebracht. Diese zusätzlichen Mittel ermöglichen Calpiá weiteres Wachstum und stärken die Nachhaltigkeit der Institution. Als Vollbank kann Calpiá ihren Kunden weitere Produkte im Bereich des Zahlungsverkehrs, z.B. in- und ausländische Überweisungen, anbieten. Als Financiera war sie hierfür auf die Zusammenarbeit mit Vollbanken angewiesen. Die dadurch entstandenen Kosten können nunmehr eingespart werden.

Die Eigentümerstruktur gewährleistet durch die Einbindung von sowohl entwicklungspolitisch orientierten Organisationen (z.B. FMO, Fundasal) als auch auf Gewinnerzielung ausgerichteten Eigentümern (z.B. IPC GmbH) einen Interessensausgleich zwischen Zielgruppenorientierung einerseits und betriebswirtschaftlicher Nachhaltigkeit der Institution andererseits.

Durch die langjährige Erfahrung der IPC GmbH im Institution Building von Finanzinstituten und durch die Beteiligung der IMI-AG an insgesamt 18 Mikrobanken hat Calpiá langfristigen Zugang zu Beratungsleistungen und profitiert von Weiterentwicklungen in ähnlich gestalteten Projekten.

Die für die Projektzielerreichung definierten Indikatoren wurden alle erreicht bzw. übererfüllt:

1) „Verbesserung des dauerhaften Zugangs der Zielgruppe der Kleinunternehmer und der Kleinlandwirte zu mittel- und langfristigen Kleinkrediten“:

- 70% der Kunden Calpiás haben mindestens einen Nachfolgekredit bis 2001 erhalten: erfüllt (Stand 2001: 74%, 3/2003: 68,9%)

Dieser Indikator lag für März 2003 leicht unter dem Soll-Wert (für 2001). Durch diesen Indikator sollte erfasst werden, ob möglichst viele Kunden eine dauerhafte Bindung an Calpiá entwickeln und regelmäßig Kredite erhalten (als „automatische Kredite“), da dies den Unternehmern Planungssicherheit für Investitionen bietet. Bei einer Erweiterung des Kundenkreises allerdings fällt der Indikator, obwohl die bestehenden Kunden weiterhin in großem Umfang Folgekredite erhalten. Um diesem Indikator zu entsprechen, müsste Calpiá die Anzahl der Neukunden beschränken. Dies wäre jedoch entwicklungspolitisch nicht sinnvoll. Eine enge Auslegung dieses Indikators ist daher nicht angemessen.

- Bis 2001 weisen mindestens 40% der ausstehenden Kredite (Anzahl) einen ausgelegten Kreditbetrag von weniger als USD 600 auf: erfüllt (Stand 2001: 58%, 2002: 58%)
- Bis 2001 ist die durchschnittliche Kreditlaufzeit des ausstehenden Kreditportfolios auf 10 Monate angestiegen: erfüllt (Stand 2001: 18 Monate, 2002: 18 Monate)

2) „Stärkung von Calpiá als zielgruppenorientiertem Finanzintermediär“:

- Die Eigenkapitalrentabilität (gemessen als Gewinn nach Steuern im Verhältnis zum Eigenkapital) ist positiv: erfüllt (Stand 2001: 6,1%, 3/2003: 12,8%)
- Bis zum Ende des Jahres 2001 sinken die Betriebskosten auf 20% des durchschnittlichen Kreditportfolios: erfüllt (Stand 2001: 16,4%; 2002: 18,4%; 3/2003: 17,8%)

- Die Rückstandsquote übersteigt nicht 5%: erfüllt (Stand 2001: 2,95%, 03/2003: 2,2%)

Wirkungen auf die Zielgruppe:

In Bezug auf die Oberzielerreichung liegen wenig Informationen vor. Eine durch die GTZ in Auftrag gegebene Zielgruppenanalyse ist nur begrenzt aussagekräftig in Bezug auf einzel- und gesamtwirtschaftliche Wirkungen. Dennoch ist anzunehmen, dass in Anbetracht der hohen Anzahl der erreichten Kreditnehmer unter Verwendung einer geeigneten Kredittechnologie ein positiver Beitrag zur Oberzielerreichung erbracht wurde.

Die große Anzahl an automatischen Krediten (ca. 23%), d.h. wiederholte Kredite an dieselben Kunden, deutet auf die hohe Kundenzufriedenheit hin. Dies bestätigt auch die o.e. Wirkungsanalyse. Die Kunden wurden im Rahmen dieser Studie befragt, was sie an Calpiá schätzen und was nicht. Die am häufigsten genannten Vorteile an Calpiá sind die Schnelligkeit der Auszahlung sowie die einfache Bearbeitung. Weitere wichtige Aspekte sind die Kundenorientierung der Angestellten (insbesondere im ländlichen Bereich wurden hier möglicherweise mit anderen Instituten schlechte Erfahrungen gemacht) sowie die Tatsache, dass Kredite unabhängig vom Verwendungszweck vergeben werden. Auf die Frage, was am wenigsten an Calpiá gefällt, ist die häufigste Antwort „nichts“. Am zweithäufigsten genannt werden die Strenge bei der Verfolgung ausstehender Zahlungen sowie hohe Zinsen. Diese von den Kunden als negativ empfundenen Aspekte deuten jedoch auf eine betriebswirtschaftlich sinnvolle Vorgehensweise Calpiás hin.

Durch das Erdbeben 2001 wurden Wohnraum und sonstige Güter in erheblichem Maße zerstört. Calpiá hat auf das Erdbeben mit großzügigen Umschuldungsangeboten (Umschuldungen zu hälftigem Zinssatz, tilgungsfreie Monate) sowie der Vergabe von Wohnraumkrediten reagiert. Damit wurden die Folgen des Erdbebens für die Kunden Calpiás gemildert. Die umgeschuldeten Kredite wurden nach der Umschuldung größtenteils ohne Verzug bedient. Eine nochmalige Umschuldung durch Calpiá ist nicht möglich, d.h. bei weiter bestehender Zahlungsunfähigkeit gehen diese Kredite zunächst ins Portfolio-at-risk ein und werden letztendlich abgeschrieben.

Es ist davon auszugehen, dass die Kunden Calpiás ohne das Kreditangebot der Institution alternativ zum Teil informelle und damit häufig sehr viel teurere Kredite in Anspruch nehmen müssten bzw. keinerlei Zugang zu Kredit hätten. 1999 lag der Anteil der Kunden, die keinen Zugang zu anderen Kreditquellen haben, laut GTZ-Studie bei 55%.

Wirkungen auf den Finanzsektor:

Calpiá erreicht insgesamt ca. 50.000 Kunden und damit 0,8% der salvadorianischen Bevölkerung. 55% der Calpiá-Kunden haben keinen Zugang zu anderen Kreditquellen. Nur 16% haben Zugang zu (anderen) formalen (Banken-)krediten.

Es wird geschätzt, dass 50% der ca. 500.000 KKMU in El Salvador Zugang zu institutioneller Finanzierung haben (bei Projektprüfung hatten nur 40% der damals ca. 400.000 KKMU Zugang zu formalen Krediten). An diesem Markt hat Calpiá ca. 18%, die Kooperativen als Marktführer 34% und die kommerziellen Banken 13% Anteil (Volumen).

45% der Kredite, die Calpiá vergibt, liegen in einer Größenordnung von bis zu 500 USD und 90% bis zu 3000 USD. Gerade dieser Bereich der Kleinstkredite wird von den kommerziellen Banken nicht bedient. 45% der Kredite haben eine Laufzeit von über einem Jahr, Calpiá bietet somit auch Kleinstunternehmen die Möglichkeit einer längerfristigen Finanzierung. Der Anteil der automatischen Kredite, d.h. der Kredite mit vereinfachtem Prüfungsverfahren an Kunden, die bereits vorher Kredite in Anspruch genommen haben, ist mit 23% (Anzahl) bzw. 10% (Volumen) relativ hoch. Dies deutet auf eine dauerhafte Bindung der Kunden an Calpiá hin und spricht für die Qualität der Prüfungsverfahren bei der Kreditvergabe an Neukunden.

Die Erwartung bei Projektprüfung, Calpiá werde verstärkt Agrarkredite vergeben, hat sich bestätigt. 2002 bestand das Kreditportfolio zu 18% aus Agrarkrediten (Anzahl) und 40% der Kunden Calpiás lebten in ländlichen Gebieten.

Über 20% der durch Calpiá vergebenen Mittel waren Wohnungsbaukredite (März 2003), während es 2001 nur 7% waren. Die FZ-Mittel wurden zu 30% für Wohnungskredite verwendet, d.h. überproportional. Die langfristige FZ-Finanzierung hat die Ausweitung des Wohnraumkreditangebotes ermöglicht.

In den letzten Jahren haben sich verstärkt andere Finanzintermediäre im Mikrofinanzbereich engagiert. So gab es Ende 2002 einschl. Calpiá 32 Institutionen, die den salvadorianischen Mikrofinanzsektor bedienen. Neben kommerziellen Banken, die in zwei Fällen für den Mikrofinanzbereich spezialisierte Abteilungen geschaffen haben, sind dies insbesondere NROs und Kooperativen. In diesem Marktsegment stehen 140.000 Kredite aus (Calpiá ca. 45000 bzw. 32%, Zahlen von 2002). Das Kreditvolumen in diesem Bereich betrug 1999-2001 durchschnittlich 150 Mio. USD. Die durchschnittlichen Zinssätze bewegten sich in diesem Zeitraum zwischen 20% und 30% p.a. (Calpiá sowie NROs). Die Durchschnittshöhe der Kredite betrug zwischen 630 USD und 1900 USD (Calpiá ca. 800 USD). Die Kredittechnologie von Calpiá wird auch in anderen Institutionen verwendet, jedoch weniger effizient und mit höherem Ausfall.

2002 waren 58% der Kreditnehmer Calpiás Frauen. Die Annahme bei Projektprüfung, der Anteil der Frauen an den Kreditnehmern werde mittelfristig nicht unter 50% sinken, hat sich somit klar bestätigt. Der Anteil der Frauen an den Angestellten liegt seit Jahren relativ konstant bei ca. 50%. Es wird daher die Kennung G1 vergeben.

Da Calpiá insbesondere Kleinstunternehmen mit Krediten bedient, werden ärmere Bevölkerungsgruppen erreicht (die durchschnittliche Kreditgröße in ländlichen Gebieten liegt bei 746 USD). Auch das verstärkte Engagement Calpiás im Bereich Wohnungsbau und –erweiterung trägt gerade im Hinblick auf die Erdbeben erheblich zur Armutsminderung bei. Das Vorhaben wird daher in die Kategorie SHA eingestuft.

Das Vorhaben hat keine erkennbaren Auswirkungen auf Partizipation und Good Governance und erhält daher die Kennung PD/GG0.

2001 hat Calpiá eine Umweltpolitik eingeführt und eine Beauftragte für Umweltfragen ernannt. Kreditbeantragende Unternehmen müssen den Umwelt-, Gesundheits- und Sicherheitsanforderungen salvadorianischer Gesetze entsprechen. Eine Ausschlussliste schließt bestimmte Sektoren grundsätzlich von der Kreditvergabe aus. Alle anderen kreditbeantragenden Unternehmen werden in vier Umwelt-Risiko-Klassen eingestuft. Unternehmen der höchsten Risikoklasse erhalten keine Kredite. Den Unternehmen der beiden mittleren Risikoklassen werden Verbesserungsmaßnahmen vorgeschlagen. Der Großteil der Kreditnehmer wurde in die unterste Risikoklasse eingestuft. Aufgrund der verantwortungsvollen Umweltpolitik Calpiás sind keine Folgen für die Umwelt zu erwarten, es wird daher die Kennung UR0 vergeben.

Die bei PP vorhandenen Risiken sind nicht eingetreten:

- Schwächung der Vertrauenswürdigkeit der Institution durch Turbulenzen am Finanzmarkt: Die Vertrauenswürdigkeit der Finanzinstitutionen wurde durch die Gesetzesänderungen, nach denen alle Finanzieras in Banken umgewandelt werden müssen, (s.o.) wieder hergestellt.
- Überlebensfähigkeit Calpiás als formaler Finanzinstitution: Durch das starke Wachstum in den letzten Jahren sowie die 2003 erfolgte Umwandlung in eine Bank ist die Überlebensfähigkeit Calpiás gesichert.
- Geschäftsführung und Aktionäre verändern die strategischen Ziele der Institution: Eine Veränderung der strategischen Ziele der Institution ist angesichts der Eigentümerstruktur nicht zu erwarten.
- Erhöhung der Rückstandsquote durch die Vergabe mittel- und langfristiger Kredite: Eine Erhöhung der Rückstandsquote ist nicht eingetreten.
- Einführung von Wohnraumrenovierungs- und erweiterungskrediten: Die Einführung von Wohnraumkrediten hat keine erkennbaren Probleme mit sich gebracht.

In einer zusammenfassenden Beurteilung aller voranstehenden Wirkungen und Risiken kommen wir zu folgender Bewertung der entwicklungspolitischen Wirksamkeit des Projekts:

- Die Projektziele wurden alle erreicht bzw. übererfüllt. Der Einsatz eines Rotationsfonds gewährleistet eine dauerhafte Verfügbarkeit der Mittel für den Mikrofinanzbereich. Durch entscheidende Weichenstellungen im Management und der Eigentümerstruktur ist ein dauerhaftes Engagement Calpiás gewährleistet sowie eine weitere Ausweitung des Geschäftsvolumens im salvadorianischen Finanzsektor möglich. Die **Effektivität** bewerten wir daher mit **sehr gut** (Teilbewertung: **Stufe 1**).
- Das Vorhaben weist eine hohe entwicklungspolitische **Relevanz** auf. Der fehlende Zugang zu Finanzdienstleistungen ist nach wie vor ein Wachstumshemmnis für Klein- und Kleinstunternehmen. Auch Wohnraumkredite mit kleinerem Volumen, die bedingt durch die Erdbeben verstärkt nachgefragt wurden, werden von kommerziellen Banken nicht vergeben. Aufgrund der Anzahl der erreichten Kunden wurde ein **signifikanter Beitrag** zur Schließung dieser Finanzierungslücke geleistet. Da die entwicklungspolitischen Wirkungen im Hinblick auf das Oberziel jedoch nur bedingt erfasst werden können, kommen wir unter dem Kriterium der **Relevanz /Signifikanz** des Projektes zu einer **befriedigenden Bewertung** (Teilbewertung: **Stufe 2**).
- Die operativen Kosten der Institution sind ebenso wie die Ausfälle für den Mikrofinanzbereich sehr niedrig. Calpiá weist daher eine hohe Eigenkapitalrentabilität aus. Wir bewerten die **Effizienz** als **sehr gut** (Teilbewertung: **Stufe 1**).

Unter Abwägung der Effektivität, Effizienz und Signifikanz/Relevanz bewerten wir die **entwicklungspolitische Wirksamkeit insgesamt als sehr gut (Stufe 1)**.

5. Projektübergreifende Schlussfolgerungen

Bei einer weiteren Förderung des Mikrofinanzsektors in El Salvador aus FZ-Haushaltsmitteln sollte sich die Förderung nicht auf die Banco Calpiá beschränken, sondern auch für andere Finanzintermediäre offen sein. Die Banco Calpiá ist auf nationaler Ebene bereits stark genug, so dass eine gezielte Förderung der Institution Calpiá nicht mehr notwendig erscheint. Stattdessen sollte der gesamte Mikrofinanzbereich, z.B. über eine Apex-Konstruktion, gefördert werden.

Legende

Entwicklungspolitisch erfolgreich: Stufen 1 bis 3	
Stufe 1	Sehr gute oder gute entwicklungspolitische Wirksamkeit
Stufe 2	Zufriedenstellende entwicklungspolitische Wirksamkeit
Stufe 3	Insgesamt ausreichende entwicklungspolitische Wirksamkeit
Entwicklungspolitisch nicht erfolgreich: Stufen 4 bis 6	
Stufe 4	Insgesamt nicht mehr ausreichende entwicklungspolitische Wirksamkeit
Stufe 5	Eindeutig unzureichende entwicklungspolitische Wirksamkeit
Stufe 6	Das Vorhaben ist völlig gescheitert

Kriterien der Erfolgsbeurteilung

Bei der Bewertung der "entwicklungspolitischen Wirksamkeit" und Einordnung eines Vorhabens in die verschiedenen, weiter unten näher beschriebenen Erfolgsstufen im Rahmen der Schlussprüfung stehen folgende Grundfragen im Mittelpunkt:

- Werden die mit dem Vorhaben angestrebten **Projektziele** in ausreichendem Umfang erreicht (Frage der **Effektivität** des Projekts) ?
- Werden mit dem Vorhaben in ausreichendem Maße **entwicklungspolitisch wichtige Wirkungen** erreicht (Frage der **Relevanz** und **Signifikanz** des Projekts; gemessen an der Erreichung des vorab festgelegten entwicklungspolitischen Oberziels und den Wirkungen im politischen, institutionellen, sozioökonomischen und –kulturellen sowie ökologischen Bereich) ?

- Wurden und werden die Ziele mit einem **angemessenen Mitteleinsatz/Aufwand** erreicht und wie ist der einzel- und gesamtwirtschaftliche Beitrag zu bemessen (Frage der **Effizienz** der Projektkonzeption) ?
- Soweit unerwünschte (**Neben-)Wirkungen** auftreten, sind diese hinnehmbar?

Der für die Einschätzung eines Projekts ganz zentrale Aspekt der **Nachhaltigkeit** wird von uns nicht als separate Bewertungskategorie behandelt sondern als Querschnittsthema bei allen vier Grundfragen des Projekterfolgs. Ein Vorhaben ist dann nachhaltig, wenn der Projektträger und/oder die Zielgruppe in der Lage sind, nach Beendigung der finanziellen, organisatorischen und/oder technischen Unterstützung die geschaffenen Projektanlagen über eine insgesamt wirtschaftlich angemessene Nutzungsdauer weiter zu nutzen bzw. die Projektaktivitäten eigenständig mit positiven Ergebnissen weiter zu führen.