

DIE ÖSTERREICHISCHE INITIATIVE FÜR WIRTSCHAFT UND GLOBALE ARMUTSBEKÄMPFUNG



corporAID

corporAID  
multilogue

Damian von Stauffenberg  
10. Oktober 2007

Microfinance  
Motor für Entwicklung

mit freundlicher Unterstützung von

*Intemann*  
PRIVATE BANKERS

# Die Kraft des Mikrokredits liegt in produktiver Wertsteigerung!

Damian von Stauffenberg sprach am 10. Oktober im corporAID Multilogue, dem Learning Forum zu Wirtschaft und Entwicklung und globaler Verantwortung von Unternehmen, über Microfinance als Motor für Entwicklung.

**Z**iel meines Vortrags heute ist es nicht nur über Mikrofinanz als Motor für Entwicklung zu sprechen, sondern Ihnen vor allem auch näher zu bringen, was man mit Mikrofinanz erreichen kann und was nicht, und Sie zusätzlich auch auf die aktuellen Entwicklungen aufmerksam zu machen.

Kurz zu meiner Firma MicroRate: Die Ratingagentur MicroRate wurde vor zehn Jahren gegründet, um mehr Transparenz in Mikrofinanzinstitutionen zu bringen. Man konnte damals schon ganz klar voraussehen, dass die Nachfrage nach Mikrofinanz – wenn sie ihr Potenzial erfüllt – so groß werden wird, dass Geber hinterherhinken. Die Volumina, die Geber heute vergeben können, sind viel zu klein für den riesigen Bedarf. Um an Geld vom Kapitalmarkt heran zu kommen, muss das Risiko einschätzbar sein. Man braucht eine möglichst objektive Beurteilung der Mikrofinanzinstitution. Und dies haben wir uns bei MicroRate zur Aufgabe gemacht. Im Jahr machen wir ca. 50 Ratings von Mikrofinanzinstitutionen in Afrika und Lateinamerika. Dadurch erhalten wir natürlich einen guten Einblick in die Mikrofinanzlandschaft, und davon will ich Ihnen heute einen kleinen Teil weitergeben.

**B**evor wir ins Thema Mikrofinanzierung einsteigen, sollten wir uns zu aller erst fragen, was Entwicklung ist. Kaum jemand fragt sich, woher eigentlich Wert kommt, woher Reichtum kommt. Da wir Entwicklung oft in Dollars und Euros ausdrücken, kann man auch so fragen: Woher kommen eigentlich Dollars und Euros? **Was schafft Entwicklung?**

Das ist die wesentlichste Grundfrage überhaupt in der Entwicklungshilfe, über die viel zu wenig nachgedacht wird. Meist bekommt man als Antwort: Bodenschätze. Bodenschätze sind allerdings eher eine Bedrohung als eine Hilfe für die Entwicklung eines Landes. Man denke nur an Ölländer – große Ölvorkommen sind vieler Orts fast schon ein Fluch. Nigeria wäre in diesem Kontext ein gutes Beispiel. Dadurch stellt sich uns erneut die Frage, woher Entwicklung und Reichtum tatsächlich kommen?

Ich komme immer wieder zu dem Schluss: Es ist Kreativität. Kreativität ist potenziell in jedem Menschen. Es gibt keinen Grund zur Annahme, dass wir in reichen Ländern kreativer sind als Leute in Kenia oder Uganda. Es geht viel mehr darum, dass sich die dort vorhandene Kreativität nicht ausbreiten kann. **Kreativität ist auch der eigentliche Schlüssel zur Mikrofinanz.**

Eine weitere Überlegung wäre, dass in Entwicklungsländern im Durchschnitt mehr als die Hälfte der Bevölkerung nicht an der formalen Wirtschaft teilnimmt. Diese Leute bekommen kein Gehalt und müssen irgendwie anders zu Geld kommen, um ihr Überleben zu sichern. Das tun sie in der so genannten informellen Wirtschaft. Diese **informelle Wirtschaft** setzt in einem ganz erstaunlichen Maß die zuvor erwähnte Kreativität ein. Der Mikrokredit wurde an verschiedenen Orten gleichzeitig eigentlich mehr durch Zufall entdeckt. **Man entdeckte im Prinzip, dass Menschen mit einem nur ganz geringen Startkapital ihre Produktivität um ein Vielfaches steigern können.** Man kann die Wertschöpfung dieser Personen verdoppeln, verdreifachen, vervierfachen oder sogar verzehnfachen. Dass das System funktioniert, sieht man schon daran, dass die Leute bereit sind 40 Prozent Jahreszinsen – in Einzelfällen sogar bis zu 100 Prozent Jahreszinsen – in Kauf zu nehmen. Für diese Klientel sind auch 100 Prozent zum Teil sogar noch wenig, da sie in einem kleineren Maßstab ungeheuer produktiv werden können.

## Was macht einen Mikrokredit nun aus?

Lassen Sie mich kurz auf ein simples Beispiel aus den Philippinen eingehen, das ich vergangene Woche erlebt habe: Ein Mann verkaufte an einer Kreuzung einzelne Zigaretten an Autofahrer, die im Stau standen – ein klassisches Beispiel für einen Mikrounternehmer in der informellen Wirtschaft. Indem er einzelne Zigaretten um ein Vierfaches des eigentlichen Wertes verkauft, hat er eine Marktnische entdeckt. Dieser Ansatz funktioniert, weil sich viele Menschen eine ganze Packung Zigaretten gar nicht leisten können. Das ist die typische Wirtschaft der Armen. Wenn man dem Zigarettenverkäufer einen Arbeitskapitalkredit geben würde – und darum dreht es sich schlussendlich in der Mikrofinanz meistens – könnte er drei, acht oder sogar zwölf Schachteln verkaufen und sein Gewinn würde sich verdoppeln, verdreifachen, vervierfachen....

Das ist ein ganz typisches Beispiel für Mikrofinanz; im Prinzip ist das **Wertschöpfung!** Und Mikrokredite haben die Kraft, hier eine unglaubliche Wertschöpfung auszulösen! Viele Banken vergeben durchaus Kleinkredite – ich denke hier vor allem an den Konsumentenkredit. Der Konsumentenkredit ist kaum vom Mikrokredit zu unterscheiden. Aus einer Bilanz ist der Unterschied nicht ersichtlich, die Kreditmengen sind durchaus vergleichbar. Beim Konsumentenkredit wird wesentliches Augenmerk darauf gelegt, ob Sicherheiten vorhanden sind. Den eigentlichen Unterschied sieht man daran, ob der Kredit auf Wertschöpfung zugeschnitten ist oder nicht.

### **Beim Mikrokredit ist die Frage nach dem Cash-flow entscheidend.**

In Ländern, in denen Mikrokredite verbreitet sind, gehen die Bankangestellten, so genannte Investment Officers, sprichwörtlich auf den Markt und ermitteln mittels eines Katalogs von einfachen Fragen – z.B. nach den wöchentlichen Einkommensströmen einer Marktfrau und anderen Ausgaben – den Cash-flow. Und auf der Basis des Cash-flows können dann die Kreditsummen festgelegt werden. Manche Mikrofinanzinstitutionen (MFI) arbeiten sehr effizient – nach einem ca. 40 minütigen Gespräch stehen einem erfahrenen Investment Officer alle wesentlichen Informationen eines potenziellen Kunden zur Verfügung. Wirklich gute Investment Officers können bis zu 500 Kreditnehmer betreuen. Die Officers sehen sich zudem weniger als Angestellte sondern viel eher als Kleinunternehmer, denn ein großer Teil ihres Einkommens besteht aus Provisionen. Diese Organisationsform ist hocheffizient, weil der Erfolg gemessen wird.

Ein weiteres Charakteristikum ist die **hohe Zahlungsmoral**. Ein Mikrokredit wird zahlenmäßig viel besser zurückgezahlt als ein konventioneller Bankkredit. Unserer Erfahrung nach liegen die Kreditverluste bei nur 1 Prozent. Man könnte also etwas überspitzt formuliert fragen: Warum zahlen die Armen so viel besser als die Reichen?

Denn selbst wenn die konventionellen Geschäftsbanken ihre Darlehen richtig dimensionieren, zeigt die Erfahrung, dass die Zahlungsmoral weiter oben im Markt wesentlich schlechter ist. Warum ist das so? Sehr wichtig in diesem Zusammenhang ist die **Motivation**.

Im Fall der „solidarischen Kredite“ nach der Dorfbanken-Methode, die bei den ganz Armen ansetzen, spielen Dankbarkeit und moralische Verpflichtung eine große Rolle. Es besteht ein starker Anreiz, die Zahlungsmoral hoch zu halten, um nicht vor den übrigen Dorfbanken-Mitgliedern das Gesicht zu verlieren. Bei Individualkrediten, die bei ca. 300 USD anfangen sind die Konsequenzen des Nichtzurückzahlens – man bekommt kein neues Darlehen und verliert somit alle Perspektiven – viel höher. Die unmittelbare Auswirkung auf die persönlichen Lebensumstände erhöht die Zahlungsmoral um ein Vielfaches.

Mikrokredite drehen sich in der Regel nicht darum, ein neues Unternehmen anzufangen, die Idee dahinter geht viel mehr in die Richtung: **Wie kann ich Möglichkeiten nutzen?**

**M**ikrokreditnehmer sind in der Regel bereits im Handel tätig, die meisten haben auch schon Zugang zu Krediten. Die Geldmittel beziehen sie jedoch über einen Wucherer – ein jahrtausende altes System mit, auf das Jahr hochgerechnet, astronomischen Zinsen. Die im Vergleich zinsgünstigeren Leistungen von Mikrofinanzbanken sprechen sich sehr rasch herum, und die Mikrokreditnehmer merken schnell, dass sie am Ende sehr viel billiger aussteigen. Die Nachfrage ist demnach kein Problem.

Zur Beantwortung der Frage, inwiefern Mikrokredite mit gewerberechtlichen Vorschriften korrelieren, war mein Eindruck, dass sich Mikrokredite besonders gut in Ländern entwickelten, in denen vorwiegend Chaos herrscht. **Chaos begünstigte den Mikrokredit**, Chaos bedeutete, dass keine Gesetze bestehen, da die Regierung andere Sorgen hat. Dasselbe gilt für Mikrofinanzinstitutionen. Die zeitlichen Ressourcen reichten einfach nicht aus, diese zu prüfen. Wären sie gleich streng wie Banken kontrolliert worden, wären sie sofort gestorben. Denn eine der Grundregeln in den Bankgesetzgebungen fast aller Länder ist die Notwendigkeit von Sicherheiten. Wenn man einer Mikrofinanzinstitution allerdings Sicherheiten vorschreibt, sind diese gleich am Anfang am Ende. Insofern ist Mikrofinanz aus Chaos gewachsen wie zum Beispiel in Bolivien, Peru oder Ecuador.

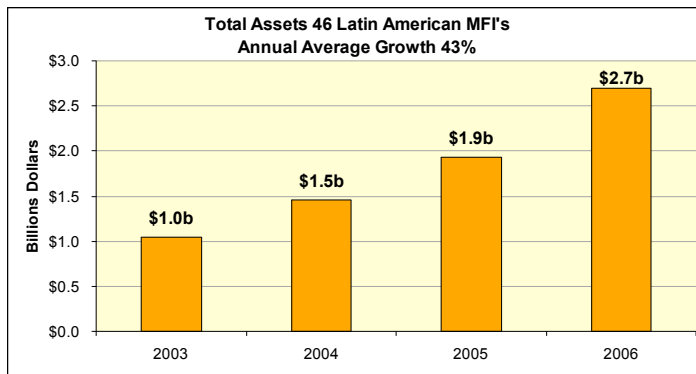
Im Mikrofinanz-Sektor gibt es kaum Eintrittsbarrieren, es läuft alles sehr informell, es gibt wenig Bürokratie, der Handschlag zählt. Und es funktioniert. In Kolumbien, Mexiko, Chile, Brasilien – alles Länder mit gut entwickelten Bankaufsichten – gibt es noch wenig formalisierte Mikrofinanzinstitutionen und im Vergleich zu anderen Südamerikanischen Ländern wenig Mikrokredit. Man fragt sich, wie das möglich ist, denn Armut besteht trotzdem. Ohne es zu wollen, hatte dort die Regierung die Mikrofinanz-Entwicklung bereits im Keim erstickt. Heute bemühen sich die Regierungen – v.a. in Mexiko – Mikrofinanz anzukurbeln. In Relation zur Größe des Landes, ist Mikrofinanz in Mexiko aber noch unterentwickelt.

**W**er sind nun diese Mikrofinanzinstitutionen, wie sind sie entstanden?

Kreditgeber für Mikrokredite sind spezialisierte Institutionen, die meistens aus wohlthätigen Organisationen hervorgehen. Das klassische Profil für eine angehende Mikrofinanzinstitution in chaotischen Zuständen hätte eine NGO mit dem Fokus auf Armutsbekämpfung, der allerdings die finanziellen Ressourcen ausgehen und die sich durch Mikrofinanz neu formiert. Der Hintergedanke ist, das eigene Leben zu verlängern und aus dem Schatten der Abhängigkeit von Geldern aus dem Ausland herauszutreten. So sind die ersten Mikrofinanzinstitutionen mehr aus der Not entstanden, zumindest in Lateinamerika. Als man bemerkte, dass die Leute wirklich zurückzahlen, wuchs der Markt sehr schnell. Für Banken ist der Mikrofinanzmarkt bisher allerdings ein neues Terrain – weil es eine vollkommen andere Aufgabe ist mit Mikrokrediten zu arbeiten.

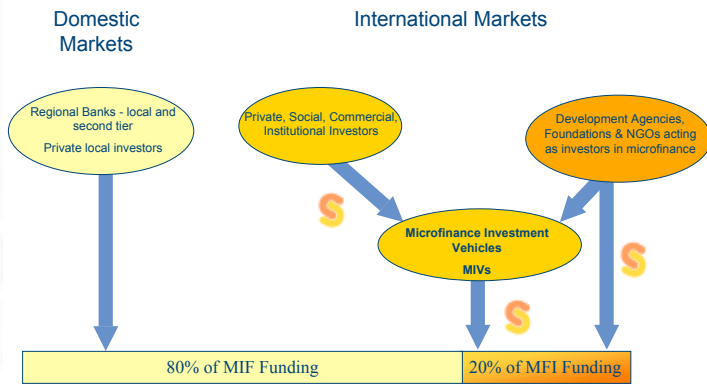
Im Mikrofinanzmarkt tut sich im Moment einiges. Um das rasante Wachstum dieses Marktes zu verdeutlichen, sollte man sich ein paar Zahlen vor Augen führen. Der Zuwachs von 1 Mrd. USD Bilanzsumme 2003 auf 2,7 Mrd. USD Bilanzsumme 2006 bei denselben 46 Institutionen bestätigt ein ziemlich gesundes Wachstum – im Durchschnitt 40 Prozent im Jahr. Ähnlich deutlich entwickelte sich die Kundenanzahl – von anfangs 38.000 auf inzwischen 150.000 Kunden.

Und das führt uns zum zweiten Teil, auf den ich eigentlich eingehen wollte:



# Woher kommt das Geld?

## MFI Funding Sources



Die unglaubliche Antwort ist, dass im Durchschnitt **80 Prozent des Fundings** – und somit die überwältigende Mehrheit des Geldes – selbst bei diesen Wachstumsraten **lokalen Ursprungs** ist. Das rasante Wachstum der Mikrokredite fällt in eine Zeit, in der die Bankensysteme in den allermeisten Entwicklungsländern ungewöhnlich liquide sind. Die Banken haben Geld und brauchen Kunden. Zurzeit ist es relativ leicht, an lokale Darlehen zu leistbaren Konditionen heranzukommen.

Nur 20 Prozent der Mittel kommen aus Übersee, und diese 20 Prozent sind natürlich das, was wir sehen. Das ist nur zu einem sehr kleinen Teil Entwicklungshilfe. Viele der Mikrofinanzinstitutionen sind zum Teil schon so groß geworden, dass sie der Entwicklungshilfe schon ziemlich entwachsen sind.

Diese 20 Prozent an Investitionsvolumen für Mikrofinanz teilen sich **private Investoren** – z.B. Fonds – mit **Entwicklungsorganisationen, die Geld zu Marktkonditionen verleihen** – z.B. die

KfW in Deutschland, die FMO in Holland, IFC bei der Weltbank – zu etwa gleichen Teilen. Wobei Institutionen wie KfW etc. „halb-offiziell“ sind – ihre Eigentümer sind Regierungen, aber sie verhalten sich am Markt wie normale Banken.

Ein weiterer aufregender Trend liegt in der **Zunahme der privaten Capital Flows**. Diese Entwicklung ist zwar ein gutes Zeichen, birgt aber auch Gefahren. Man kann frühe Anzeichen einer gewissen Euphorie erkennen, und Euphorien sind in Kapitalmärkten bekanntlich immer ein zweischneidiges Schwert. Wenn Investoren ihr Geld ohne sorgfältige Überlegungen irgendwo anlegen, nur weil eine Mehrheit dazu tendiert, ist das immer ein schlechtes Zeichen.

Im Mikrofinanzmarkt liegen hohe Zinsen zurzeit noch an der Tagesordnung, da in manchen Ländern noch zu wenig Konkurrenz herrscht. Beispielsweise liegen die Jahreszinsen bei der Mikrofinanzbank *Compartmentos* in Mexiko zurzeit bei 80 Prozent, weil es dort kaum Mitbewerber gibt. Aber diese wachsen gerade und bei wirklich starker Konkurrenz könnten die Zinsen auf 30 Prozent sinken. Wir haben in anderen Ländern bereits zur Genüge den Effekt von sinkenden Zinsen beobachten können, sobald die Konkurrenz einmal greift. In Bolivien etwa sanken die Zinsen von einem ähnlich hohen Niveau auf mittlerweile durchschnittlich 25 Prozent. Wenn es also zum Wettbewerb kommt, wird auch in diesem Bereich der billigste Anbieter der erfolgreichste sein.

### Wo sehe ich in diesem Zusammenhang mögliche Gefahren?

Die Sorge liegt darin, dass der Einsatz von Mikrofinanz einfach übertrieben wird – was zu einer fast sicheren Korrektur führen wird und eine Überreaktion der Märkte zur Folge haben könnte. Dann könnten die Leute sagen: Mikrofinanz ist nicht seriös. Ein weiterer Punkt sind **kurzfristige Entwicklungen**. Die Mikrofinanzeuphorie, die wir hier und in den USA in den Kapitalmärkten sehen, könnte dazu führen, dass zu viele Fonds zu schnell Geld aufnehmen. In der Mikrofinanz ist es im Moment viel leichter Geld aufzunehmen, als es wirklich gut anzulegen. Das erkennt man daran, dass die Zinsen momentan zu niedrig sind. Die Zinsen, zu denen die Fonds heute das Geld verleihen, decken das echte Risiko oft nicht ab. Denn wenn in labilen Ländern mittelfristige Dollar-Darlehen zu 8 Prozent oder 9 Prozent vergeben werden – was durchaus Gang und Gäbe ist – berücksichtigt das nicht das wirkliche Risiko. Allein durch die relativ hohen Bearbeitungskosten sowie das politische Risiko wäre das Risiko wesentlich höher. Das ist nicht ungefährlich und führt zu einer **Misallocation of Funds**, wenn es im großen Stil und über zu lange Zeit betrieben wird.

In der Mikrofinanz wird es früher oder später zu einer Korrektur kommen, denn die äußerst günstige Konjunktur, die niedrige Inflation, ein relativ gutes, regelmäßiges Wachstum und die hohe Liquidität sind äußerst ungewöhnlich für Entwicklungsländer und werden nicht ewig anhalten. Wenn sich diese Entwicklungen allerdings umdrehen – im Falle einer Wirtschaftskorrektur oder eines verlangsamten oder sogar negativen Wachstums – wird die Mikrofinanz ihrem ersten wirklichen Test unterzogen werden. Die meisten Mikrofinanzinstitutionen werden natürlich überleben, aber ein paar eben nicht. Diesen Stresstest hat es bisher nicht wirklich gegeben, und darauf warten wir im Moment.

**W**as macht nun eine gute Mikrofinanzinstitution aus?

Rentabilität spielt durchaus eine Rolle, aber es geht wesentlich weiter. Wichtig ist natürlich die Höhe der Rückzahlungsquote, aus der man einiges ablesen kann. Letztendlich ist es aber das profunde Know-how im Bereich der Mikrofinanz. Es geht darum ob Mikrofinanzinstitutionen ihr Handwerk verstehen. **Der Kern der Sache ist, ob sie unter den hunderttausenden, vielleicht Millionen von Armen diejenigen auswählen, die Geld wirklich produktiv einsetzen können.** Eine gute MFI muss genau das einschätzen können.

Ein wichtiger Punkt hierbei ist auch die **Rolle der Geber**. Gebergelder, v.a. auch Gelder aus der EU, müssen sehr vorsichtig dosiert werden, um nicht mehr Schaden anzurichten als Nutzen zu stiften! Mikrofinanzinstitutionen werden durch Gelder der Entwicklungshilfe – zu sehr günstigen Konditionen oder auch geschenkt – ineffizient! Hier werden einfach falsche Anreize geboten. Es bedarf einer genauen Analyse der begünstigten Organisationen, um den eigentlichen Bedarf an Mitteln errechnen zu können.

Ein Grundübel der Entwicklungshilfe besteht leider darin, Entwicklungserfolg in Euro oder USD zu messen. Um einen wirklichen Fortschritt zu erreichen, müsste man sich vom so genannten „EU Budgetdenken“ wegbewegen und anfangen zu messen, was man wirklich erreicht hat!

**Z**usammenfassend bewegen sich die **Trends in der Mikrofinanz** also im Bereich von:

1. Mehr **Wettbewerb**. Folglich haben wir es mit sinkenden Zinsen, höherer Effizienz und breiteren und besseren Produktangeboten zu tun
2. **Kommerzielle** Geldgeber ersetzen Schritt für Schritt die institutionellen Geber und die Entwicklungshilfe.
3. NGOs bzw. NPOs werden zu **Finanzvermittlern**

Und all diese Entwicklungen können als direkte Folge des beginnenden Wettbewerbs gesehen werden.

Die Mikrofinanz hat absolut das Lob verdient, das ihr im Moment zukommt! Sie ist wirklich eine beispiellose Erfolgsgeschichte. Man muss sich aber trotz aller Euphorie stets vor Augen halten, dass Mikrofinanz allein weder die Lösung des Entwicklungsproblems ist, noch Armut durch Mikrokredite abgeschafft werden kann. Dennoch ist Mikrofinanz ein ganz besonders wirksames Instrument – unter vielen.

# Microfinance

## Motor für Entwicklung



**Damian von Stauffenberg ist Gründer und Direktor von MicroRate – der weltweit ersten Ratingagentur für Mikrofinanzinstitutionen. Stauffenberg analysiert seit zehn Jahren MFIs in Lateinamerika, Afrika und anderen Entwicklungsregionen.**

Worin besteht der Erfolg des Mikrokredits wirklich? Was bedeutet es für arme Menschen, Zugang zu Kapital zu erhalten? Wie kann so wenig Geld bei so vielen Menschen auf der ganzen Welt so viel Potenzial frei legen? Um die Kraft des Mikrokredits zu begreifen, muss man verstehen, was es heißt, arme Menschen in wirtschaftliche Kreisläufe einzubinden und ihnen so die Chance zu geben, ein selbstbestimmtes Leben auf Grundlage der eigenen Arbeit zu führen. Damian von Stauffenberg, einer der weltweit renommiertesten Mikrofinanz-Experten, zeigt, dass Armutsbekämpfung zwar von Materiellem bestimmt ist und sich um hartes Geld dreht, Entwicklung aber wesentlich auf weichen Faktoren basiert.

Damian von Stauffenberg ist Gründer und geschäftsführender Direktor von MicroRate, einer Ratingagentur für Mikrofinanzinstitutionen mit Hauptsitz in Washington DC und Tochtergesellschaften in Lima, Peru und Johannesburg, Südafrika. Bevor er sich der kommerziellen Mikrofinanzierung zuwandte, bekleidete Stauffenberg 25 Jahre lang führende Positionen in den Bereichen Unternehmensfinanzierung und Investitionsmanagement in der Weltbank und deren Tochter International Finance Corporation IFC.

Neben seiner Führungsposition bei MicroRate bekleidete Stauffenberg im Bereich Microfinance bis 2005 auch verschiedene auch Positionen in Mikrofinanz-Fonds-Gesellschaften, u.a. bei Seed Capital Development Fund (SCDF) Profund oder beim Latin-American Challenge Investment Fund (LA-CIF). Stauffenberg setzt sich für eine kommerzielle Finanzierung von Mikrofinanzinstitutionen und Transparenz des Mikrofinanz-Sektors ein. Weiters ist Stauffenberg Präsident der Education Initiative for Central and Eastern Europe EICEE.

**corporAID multilogue ist das offene Learning Forum zu  
Wirtschaft, Entwicklung und globaler Verantwortung von Unternehmen.**

## corporAID Sponsoren:



coface 



## corporAID Partner:



Alcatel-Lucent 

**BOSCH**



HILL  
INTERNATIONAL

HÜBNER & HÜBNER

kapsch >>>

KPMG

PALFINGER

Pfanner



PÖYRY

respect  
austria

software-systems.at



zumtobel group

gefördert durch die  
Österreichische  
Entwicklungszusammenarbeit

corporAID ist eine Initiative von ICEP.



Die Entwicklungsorganisation ICEP ist 1996 als private, unabhängige Initiative entstanden, um von Österreich aus einen effektiven Beitrag zur globalen Armutsbekämpfung zu leisten.

ICEP konzipiert und implementiert Ausbildungsprojekte in Zusammenarbeit mit lokalen Partnerorganisationen in Afrika, Mittelamerika und Zentralasien.

Darüber hinaus trägt ICEP zur Sensibilisierung der Gesellschaft für die Anliegen der Entwicklungsländer innerhalb Europas bei. Mit corporAID hat ICEP 2003 eine Plattform geschaffen, um globale Armutsbekämpfung auch als Nutzen für die Wirtschaft zu thematisieren und österreichische Unternehmen im Rahmen ihrer CSR Strategien zu motivieren, sich global zu engagieren. Sprachrohr dieser Initiative ist das corporAID Magazin, das 4 Mal im Jahr als Supplement im Wirtschaftsblatt sowie im Eigenversand erscheint und über Globalisierung, Wirtschaft und Entwicklung, globale CSR und Sustainability informiert.

Mehr Information unter [www.icep.at](http://www.icep.at) und [www.corporaid.at](http://www.corporaid.at)

Favoritenstraße 24/14 • A-1040 Wien • Austria  
Tel. +43-1-969 02 54 • Fax +43-1-969 02 54-5  
[office@corporaid.at](mailto:office@corporaid.at)