

Gerhard Klas,
Philip Mader (Hg.)



RENDITE MACHEN UND GUTES TUN?

Mikrokredite und die
Folgen neoliberaler
Entwicklungspolitik

campus

Rendite machen und Gutes tun?

Gerhard Klas, Philip Mader (Hg.)

Rendite machen und Gutes tun?

Mikrokredite und die Folgen
neoliberaler Entwicklungspolitik

Campus Verlag
Frankfurt/New York

Das Umschlagmotiv »The Transporter« des preisgekrönten Fotografen Mohammad Rakibul Hasan haben die Herausgeber gewählt, nachdem sie mit Erstaunen feststellten, dass die Weltbank es als Positivbild für Mikrofinanzen einsetzt (<http://worldbank.org/ida/theme-gender.html#microfinance>).

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet unter <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.
ISBN 978-3-593-50112-3

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt.
Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Copyright © 2014 Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main

Umschlaggestaltung: Guido Klütsch, Köln

Umschlagmotiv: »The Transporter«, Fotografie von Mohammad Rakibul Hasan © GettyImages

Satz: Campus Verlag, Frankfurt am Main

Druck und Bindung: CPI buchbücher.de, Birkach

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier.

Printed in Germany

Dieses Buch ist auch als E-Book erschienen.

www.campus.de

Inhalt

Einleitung	9
<i>Gerhard Klas und Philip Mader</i>	

Teil I

Versprechen und Realitäten der Mikrofinanz

Wir wissen nur, dass wir nichts wissen: Zur Beweislage über die Wirksamkeit von Mikrofinanzen	37
<i>Maren Duvendack</i>	

Kleine Kredite, große Geschäfte und die andere Finanzkrise: Finanzialisierung des Alltags durch Mikrokredite für Frauen in Indien	45
<i>Christa Wichterich</i>	

Mikrokredite gegen Armut: Dichtung und Wahrheit in Bangladesch	53
<i>Andrea Rahaman</i>	

Erinnerung an eine schwere Zeit: Widerstand und lokale Aneignung von Mikrofinanzprojekten im Sudan	61
<i>Gihan Adam Abdalla und Ulrike Schultz</i>	

Indien: Nach der Krise ist vor der Krise	73
<i>Gerhard Klas</i>	

Lokale wirtschaftliche Entwicklung dank Mikrofinanz: Fehlanzeige	83
<i>Werner Raza</i>	

Teil II

Neue Entwicklungen und falsche Alternativen

- Social Business*: Können Weltkonzerne Armut bekämpfen? 93
Kathrin Hartmann
- Kommerzialisierung und Armutsbekämpfung:
 Ein auflösbarer Zielkonflikt? 103
Sophia Cramer
- Mikroversicherungen: Teil der Lösung oder Teil des Problems? . . . 113
Philipp Degens
- Der Strategiewechsel in der Mikrofinanz:
 Vom Unternehmerkredit zur »finanziellen Inklusion« 123
Sophia Sabrow
- Stigma, Schuld und Korruption: Die kambodschanische
 Sanitärversorgung als Experimentierfeld neoliberaler
 Entwicklungspolitik 133
Heino Güllemann

Teil III

Schulden und die neoliberale Kolonialisierung
von Lebenswelten

- Mikrokredite: Konkurrenz statt Solidarität 143
Thomas Gebauer
- Privatverschuldung als Kompensationsmechanismus im Norden
 und Süden: Zum neoliberalen Kontext der Mikrofinanz 151
Daniel Mertens
- Finanzialisierung der Armut 159
Philip Mader
- Wer braucht überhaupt »Entwicklung«? 169
Aram Ziai

Schlusswort

Mikrofinanz und NGOs in Bangladesch:

Ein Modell des Neoliberalismus 177

Anu Muhammad

Mikrofinanz: Fragen und Antworten (F.A.Q.) 201

Autorinnen und Autoren 213

Einleitung

Gerhard Klas und Philip Mader

Durch unsere Mikrokredite leisten wir langfristige Hilfe zur Selbsthilfe. Wir haben mehr als zwei Millionen Menschen dabei unterstützt, den Teufelskreis aus Arbeitslosigkeit und Armut zu durchbrechen und sich eine eigene Existenz aufzubauen. Wir meinen es also ernst mit unserem nachhaltigen Handeln und gesellschaftlicher Verantwortung. Und wir wollen damit auch dokumentieren, dass Markt und Moral keine Gegensätze sind, sondern zum Wohle aller miteinander harmonieren.

Dr. Josef Ackermann, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Bank AG, in seiner Rede auf der Aktionärshauptversammlung am 26. Mai 2009

Bei Oikocredit¹ kann man sein Ersparnis in Form von Genossenschaftsanteilen anlegen. Die finanzielle Rendite beträgt dabei in der Regel zwei Prozent. Dazu kommt eine soziale Rendite. [...] Denn Oikocredit leitet das Geld beispielsweise nach Afrika, Lateinamerika oder Südostasien weiter. Dort bekommen es Unternehmensgründer und Gewerbetreibende mit überzeugenden Geschäftsideen. Das ist ein ganz praktisches Mittel, um die Armut zu bekämpfen.

Oikocredit Pressemitteilung »Traumwachstum in Zeiten der Krise«, 28. Juni 2010

¹ Oikocredit ist einer der sogenannten nichtkommerziellen Investoren mit einem Kreditportfolio von 567 Millionen Euro. 81 Prozent davon stecken in Mikrofinanzprojekten.

Warum dieses Buch?

»Mikrokredite – die hat doch dieser Inder erfunden, der den Nobelpreis bekommen hat; damit wird armen Frauen geholfen, nicht wahr?« Diesen und ähnlichen Aussagen begegnen wir im Alltag, wenn wir erzählen, dass wir die Struktur und Wirkungsweise der Mikrofinanz untersuchen. Viele Menschen haben von Mikrofinanzen gehört, durch Medienberichte, durch Werbung oder durch ihr Studium – die meisten nur Gutes. Aber Muhammad Yunus ist kein Inder, sondern kommt aus Bangladesch. Er hat Mikrokredite nicht erfunden, die gab es schon vorher. Und so einfach funktioniert die Hilfe für arme Frauen nun auch nicht. Den großen Aufklärungsbedarf erleben wir täglich.

Wir geben diesen Band heraus, um ein Gegengewicht zur nach wie vor dominanten Darstellung der Mikrofinanzindustrie in ihren Werbeprospekten, Hochglanzbroschüren und Präsentationsfilmen zu bieten. Ihr Motto: Rendite machen und Gutes tun – mit Krediten Hilfe zur Selbsthilfe leisten und so die Armut in der Welt bekämpfen (beispielhaft: FAZ 2008). Glaubt man den Vertretern des Mikrofinanzsektors, so funktioniert das auch ganz gut. Mikrokredite werden als »Impfung gegen Armut« gepriesen,² als »Kredite, die Leben verändern«.³ Es macht wenig Freude, die Story vom Wundermittel zu entzaubern. Zum Beispiel das immer wieder von Muhammad Yunus erzählte und wahrlich schöne Märchen aus Bangladesch: von Sufiya Begum, seiner ersten Kreditnehmerin, die durch einen kleinen Kredit bescheidenen Wohlstand, Selbstständigkeit und eine bessere Zukunft für ihre Kinder erlangte. Dass sie in Wirklichkeit als bettelarme Frau gestorben ist, hören viele gutmeinende und engagierte Menschen nicht gerne (Heinemann 2010).⁴ Sie fühlen sich vor den Kopf gestoßen, weil sie bereits Geld an Organisationen gespendet haben, damit diese es an Arme verleihen; weil sie Anteile bei der christlichen Kreditgenossenschaft Oikocredit

2 Der kanadische Außenminister Peter MacKay auf dem Microcredit Summit 2006, zitiert in Roy (2010: 90).

3 Slogan der Direkt-Mikrokredit-Website <www.kiva.org>.

4 Die für das norwegische Fernsehen produzierte und mehrfach preisgekrönte Dokumentation von Tom Heinemann über Mikrokredite in Bangladesch ist auf Englisch hier zu sehen: <www.cultureunplugged.com/documentary/watch-online/play/11371/The-Micro-Debt>.

erworben haben; weil sie sich ganz allgemein für mehr Entwicklungshilfe durch Kleinkredite einsetzen. Es wäre begrüßenswert, wenn mit der Mikrofinanz ein Schlüssel zur Armutslinderung gefunden worden wäre. Aber selbst mit den besten Vorsätzen kann man Schaden anrichten. Und selbst das schönste Märchen wird nicht dadurch wahr, dass man es immer wieder erzählt.

Wir haben im Laufe unserer Arbeit auch festgestellt, dass wir mit unserer Skepsis und Kritik nicht allein sind. In diesem Sammelband führen wir einige kritische Perspektiven zusammen: von Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern, die Belege für die Heilsversprechen der Mikrofinanz suchten, aber keine finden konnten; von Journalistinnen und Journalisten, die bei ihren unabhängigen Recherchen Kreditnehmer trafen, die mit dem Rücken zur Wand standen; von Mitarbeitern von Hilfsorganisationen, die von ihren Einsatzorten zurückkehrten und die Überschuldung armer Frauen durch Mikrokredite gesehen hatten. Diese Erkenntnisse aus Wissenschaft, Journalismus und Praxis werden bis heute von vielen Medien ignoriert und von der Mikrofinanzindustrie und ihren Unterstützern in Wirtschaft, Politik und Zivilgesellschaft als »einseitig« und »ideologisch motiviert« gebrandmarkt. Einige kritische Studien werden zwar formal zur Kenntnis genommen, anschließend widmet man sich aber wieder dem *business as usual*. Das hat beispielsweise Maren Duvendack (in diesem Buch) erlebt: Ihr Auftraggeber, das britische Entwicklungshilfeministerium DfID (Department for International Development), versuchte nicht einmal, die Ergebnisse der von ihr mit anderen Wissenschaftlern erstellten Metastudie bekannt zu machen. Diese Metastudie hatte als erste überhaupt alle bisherigen Forschungsarbeiten zu Mikrofinanzen ausgewertet und war zum ernüchternden Schluss gekommen, dass sich kein systematischer Nutzen für die Armen belegen ließ. In anderen Fällen wurden interne Kritiker im Mikrofinanzsektor, die auf Ausbeutung und Täuschung der Armen wie auch der Investoren hinwiesen, von ihren Arbeitgebern kaltgestellt und gefeuert. Dazu zählt Hugh Sinclair, der, so sagt er, die goldene Regel »Kritisiere niemals die Mikrofinanz« brach und 2012 nach Jahren unzähliger wirkungsloser Versuche, den Sektor von innen zu verbessern, mit einem Aussteigerbuch an die Öffentlichkeit ging (Sinclair 2012).

Einer wirklichen Auseinandersetzung mit Kritik versucht die PR-Maschine der Mikrofinanz mit hohlen Phrasen auszuweichen – Selbstmordwellen unter Mikrokreditnehmerinnen und -nehmern sind »unglückliche Einzelfälle«; Zinssätze bis zu 195 Prozent gibt es nur bei »schwarzen Schafen«;⁵ absichtliche Täuschung der Kunden über die ohnehin horrend hohen Zinssätze ist »Ausnahme von der Regel«. Glaubt man den Vertretern der Mikrofinanz, funktioniert das Modell bis auf ein paar Ausnahmen gut. Doch Kritiker bemängeln schon lange, dass die Schaffung neuer Kleinunternehmen keine wirtschaftliche Entwicklung bringt (siehe Raza in diesem Buch), sondern eher – einmal auf Europa übertragen – Tausende neue Kioske, Fahrradtaxi, Zeitungsverkäufer und touristische Krimskrams-Händler, die alle hoch verschuldet um dieselbe Kundschaft buhlen müssen, aber keine neue Wertschöpfung generieren können. Der Mikrokredit löst selbst im Idealfall die wirtschaftsstrukturellen Probleme der Armut nicht. Hinzu kommt jedoch, dass die meisten Kredite von den Armen gar nicht für Geschäfte, sondern für den Konsum eingesetzt werden.

Diese Erkenntnis ist sogar am Sektor nicht ganz spurlos vorübergegangen, sodass die Akteure eine neue Rechtfertigung entwickelt haben: Ziel sei nun die vollständige »financial inclusion«, Eingliederung der Armen in den Finanzmarkt mit Finanzwerkzeugen zur Selbsthilfe in jeder Lebenslage, von der Katastrophenhilfe bis hin zur Mitgift. Finanzdienstleistungen für jeden Zweck, so die Vertreter der Politik der finanziellen Inklusion, seien die Werkzeuge, die den Armen bisher gefehlt haben, um der Armut zu entkommen oder zumindest mit ihrer Armut besser zurechtzukommen. Was die Armen heute brauchen, sich aber nicht leisten können, sollen sie auf Kredit kaufen und morgen bezahlen. Die Autoren des einflussreichen Buches *Portfolios of the Poor*, das die Politik der finanziellen Inklusion maßgeblich unterstützt, nennen die Konsequenz dieses Ansatzes beim Namen: »Nicht genug Geld zu haben ist schlimm. Das Geld, das man hat, nicht verwalten zu können, ist noch schlimmer« (Collins et al. 2009: 184; eigene Übersetzung). Von

⁵ Tatsächlich verlangt die größte Mikrofinanzbank Mexikos, Compartamos, deren Aktien an der Börse gehandelt werden, diesen Zinssatz, wie der amerikanische Mathematiker David Roodman errechnete. Compartamos ist kein Ausreißer, sondern ein viel bewundertes Branchenprimus.

Einkommenssteigerung spricht bezeichnenderweise niemand mehr – warum die Armen nicht genug Geld haben, wird in der heilen Mikrofinanzwelt gar nicht mehr gefragt.

Definition

Das Feld, mit dem wir uns in diesem Buch befassen, umfasst drei zentrale Konzepte: Mikrokredite, Mikrofinanz und finanzielle Inklusion. Alle drei heben unterschiedliche Facetten desselben grundlegenden Modells, Finanzgeschäfte mit den Armen zu betreiben, hervor.

Was sind Mikrokredite? Offiziell sind es Geldbeträge von umgerechnet bis zu mehreren Tausend Euro – je nach Weltregion, meist aber viel kleiner –, die ohne klassische Sicherheiten an Arme vergeben werden (siehe dazu auch das Kapitel »Mikrofinanz: Fragen und Antworten [F.A.Q.]« am Ende des Buches). Als Anreiz zur Rückzahlung soll in den meisten Fällen der »positive soziale Druck« (Yunus 2008: 70) in gemeinsamen Haftungsgruppen dienen. Kann eines der Mitglieder nicht zurückzahlen, haftet die ganze Gruppe für den Kredit und soll das säumige Mitglied »motivieren«, das Geld für die Ratenzahlungen herbeizuschaffen. Zur Rückzahlungssicherung für den Verleiher kommen aber auch Kreditbürgen (Verwandte oder Bekannte) sowie in anderen Fällen die Sparbücher der Armen zum Einsatz. Manchmal werden Schuldner auch inhaftiert.

Was ist die Mikrofinanz? Diese umfasst das Mikrokreditgeschäft sowie auch in viel geringerem Maße Sparbücher, Versicherungsdienstleistungen und Geldtransfers. Sie ist eine transnational ausgelegte Finanzindustrie, die – mit hauptsächlich von Geldgebern aus dem Norden eingeworbenen Mitteln – Armen und Menschen mit mittleren Einkommen im globalen Süden Finanzdienstleistungen anbietet. Bei der Mikrofinanzindustrie – *microfinance industry*, wie sie heute im englischsprachigen Raum vielfach genannt wird – handelt es sich um ein *Top-down*-Modell, das an vielen Orten gleichermaßen mit hohen Zinsen, kleinen Beträgen, kurzen Laufzeiten und Ratenzahlungen meist im wöchentlichen Rhythmus nach dem Vorbild der Grameen Bank einge-

pflanzt worden ist. Mit den in den 1970er-Jahren auch von der Frauenbewegung geförderten Spargruppen, die untereinander Kredite zu individuell ausgehandelten Konditionen vergaben, hat die Mikrofinanz wenig gemein (siehe auch Wichterich in diesem Buch). Der wohl markanteste Unterschied ist: Die Mikrofinanz erlaubt es wohlhabenden Investoren, Geld in lokale Gemeinschaften zu pumpen, um es mit Profiten wieder herauszuziehen, die natürlich von den Kreditnehmerinnen und Kreditnehmern erwirtschaftet werden müssen. Die CGAP, führende Mikrofinanz-Denkfabrik unter dem Dach der Weltbank,⁶ hat folgende Maxime ausgegeben, die als zentrales Leitbild für die Mikrofinanz dient: Mikrokreditprogramme sollen unbedingt »finanziell nachhaltig« sein, das heißt, Mikrofinanzinstitute (MFI) sollen ohne Zuschüsse oder Subventionen auskommen. Erst dann gelten sie als erfolgreich. Die Logik: Mikrofinanzinstitute müssen als potenzielle Kapitalanlage für private Investoren interessant sein, damit mit ihrem Geld der Mikrofinanzsektor weiter ausgebaut werden kann.

»Financial inclusion« nennt die CGAP das globale Vorhaben, die Ärmsten der Welt in den Finanzmarkt zu integrieren. Entgegen dem bei Mikrokrediten weitverbreiteten Bild des Kleinunternehmers, der mit einem Kredit ein Geschäft aufbaut, dienen die meisten Mikrokredite dem Konsum oder sonstigen Kosten des Haushalts – im Projekt der finanziellen Inklusion wird dies anerkannt und sogar gerechtfertigt. Die Armen bräuchten eben in jeder Lebenslage Finanzdienstleistungen, um ihre Armut besser in den Griff zu bekommen. Selbst ein Mikrofinanzpionier wie der Gründer der Organisation Finca, John Hatch, räumt inzwischen ein, dass geschätzte 90 Prozent aller Mikrokredite nicht in unternehmerische Tätigkeiten fließen, sondern in den Konsum (Beck/Ogden 2007). In den Schriftstücken zur finanziellen Inklusion wird angeführt, dass es den Armen ohne Kredit ja noch schlechter ginge, da sie ihre Konsumbedürfnisse wie Essen oder medizinische Behandlungen andernfalls vertagen müssten oder gar nicht decken könnten. Doch wie in diesem Fall die Armen das Geld zur Rückzahlung und für die Zinsen erwirtschaften sollen, bleibt schleierhaft (siehe Sabrow in diesem Buch).

⁶ Die Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) ist ein Zusammenschluss institutioneller Investoren wie BMZ, KfW, DfID und USAID unter dem Dach der Weltbank.

Investitionskette

Das Geschäft mit den Mikrokrediten ist – vereinfacht – wie eine Pyramide mit drei Ebenen aufgebaut. An der Spitze stehen mehrere Hundert Investoren, die man wiederum in drei Gruppen aufteilen kann. Die erste besteht aus institutionellen Investoren wie die Weltbank oder die deutsche Kreditanstalt für Wiederaufbau, die als einer der größten Investoren gilt und in den vergangenen Jahren mehrere Milliarden Euro in den Mikrofinanzsektor gepumpt hat – zum Teil über Verbriefungen von Schuldtiteln. Diese institutionellen Investoren übernehmen, nebst ihren normalen Investments, oft sogenannte *First-Loss*-Tranchen; das heißt, wenn ein Mikrofinanzfonds in finanzielle Schwierigkeiten kommt, haftet zunächst die KfW mit ihren zum Teil aus Steuermitteln finanzierten Einlagen, damit private Investoren wie die Deutsche Bank keine Verluste machen (Klas 2011: 42f.). Die zweite Gruppe setzt sich aus kommerziellen Investoren zusammen. Investmentgesellschaften und Banken vergeben Kredite direkt an MFI oder investieren über Fonds in sie. Ihr Interesse an der Mikrofinanz gilt dem finanziellen Gewinn.⁷ Die meisten dieser Mikrofinanzfonds sind in den Steueroasen Luxemburg und der Schweiz registriert. Die dritte und letzte Gruppe der Pyramidenspitze sind sogenannte nichtkommerzielle Investoren wie Oikocredit oder Opportunity International, bei deren Anlegern nicht der Gewinn, sondern das soziale Engagement oder die christliche Nächstenliebe im Vordergrund steht. Ob die Unterschiede zu kommerziellen Investoren im Alltagsgeschäft von Bedeutung sind, ist allerdings ernsthaft zu bezweifeln, denn auch sie verlangen eine Rendite; sämtliche Investoren an der Spitze der Pyramide – auch die »nichtkommerziellen« – setzen auf »finanzielle Nachhaltigkeit«. Ein Beispiel: Oikocredit zahlt seinen Anlegern in Westeuropa 1 bis 2 Prozent Zinsen; die »Partner« (Mikrofinanzinstitute, denen Oikocredit Geld leiht) müssen indes 9 bis 13 Prozent Zinsen an Oikocredit zahlen; diese müssen zusammen mit den Personal- und Sachkosten der MFI von den armen Kreditnehmerinnen in Form noch höherer Zinsen erwirtschaftet werden (Oikocredit 2012). Zudem sind die von Oikocredit geförderten MFI oft

⁷ Wobei dank des positiven Rufs der Mikrofinanz auch das Image zweifellos eine Rolle spielt.

mischfinanziert, sie beziehen gleichzeitig Finanzmittel auch von institutionellen und kommerziellen Investoren. Vor allem in Indien gibt es dazu anschauliche Beispiele: Share Microfin, Asmitha, Spandana lauten die Namen einiger großer indischer MFI, die nebst Geldern von kommerziellen Investoren auch mit Geldern von Oikocredit finanziert wurden (Oikocredit 2004 und 2013) und im Herbst 2010 wegen rüder Methoden des Geldeintreibens global in die Kritik gerieten.

Die zweite Ebene der Pyramide bilden die schon erwähnten MFI, von denen es weltweit mehrere Tausend gibt. Sie sind das Bindeglied zwischen Investoren und Schuldnerinnen und Schuldnern. Sie erhalten Geld von den Investoren, das sie an die Kreditnehmerinnen weiterverleihen. Viele MFI sind aus Nichtregierungsorganisationen (Non-Governmental Organizations, NGOs) hervorgegangen und haben sich im Laufe der Jahre als profitorientierte Institute privatisiert; andere sind weiterhin NGOs, aber heute auf Mikrofinanzen spezialisiert. In Bangladesch etwa gibt es kaum noch NGOs, die ohne Mikrofinanz auskommen. Seitdem kommerzielle Investoren verstärkt ins Geschäft eingestiegen sind, gibt es jedoch auch zunehmend direkte Neugründungen von MFI als *For-Profit*-Unternehmungen. Sie bewegen sich alle in einem hochgradig unregulierten Sektor: Staatliche Aufsichtsbehörden für die Mikrofinanz fehlen in den meisten Ländern, außerdem gibt es keine gesetzlichen Pfändungsgrenzen für überschuldete Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer. Die MFI haben somit Zugriff auf sämtliche Ressourcen der Schuldnerinnen, und dem potenziellen Missbrauch durch die Mitarbeiter der MFI sind kaum Grenzen gesetzt. Die MFI sind national, regional und global in einer schwer überschaubaren Fülle von Interessen- und Lobbyverbänden organisiert und vernetzt, durch die sie einen guten Zugang zu den Finanzregulierungs- und Geldgeberorganisationen haben;⁸ die Kundinnen und Kunden hingegen verfügen über keine solchen Interessenvertretungen.

Die dritte Ebene, im entwicklungspolitischen Diskurs auch »the bottom of the pyramid« genannt, besteht aus mittlerweile mehr als 200 Millionen Schuldnerinnen und Schuldnern weltweit. Einer breiteren Öffentlichkeit sind sie vor allem als lächelnde Frauen in bunten Saris

⁸ Allein in Indien werden die Interessen der Mikrofinanzindustrie von vier Branchenverbänden (Sa-Dhan, MFIN, SAMN und AIAMED) vertreten.

bekannt. Sie prägten tatsächlich bis 2010 das gängige Bild über die Mikrofinanz. Die Tränen und das Leid, verursacht durch Überschuldung, waren bis dahin kein Thema für die Medien, doch Reportagen über Selbstmorde von Schuldnerinnen in Indien haben die westliche Öffentlichkeit erstmals sensibilisiert (siehe Wichterich in diesem Buch). Die spannende Frage lautet: Handelt es sich um Ausnahmen, unglückliche Einzelfälle oder vielmehr um Probleme der Mikrofinanz, die auf strukturelle Mängel des ganzen Systems hinweisen? Nicht nur in Indien hat die Mikrofinanz ihren Kunden Probleme bereitet. Auch in Bolivien, Nicaragua, Bosnien-Herzegowina, Marokko und Pakistan kam es zu Unmutsbekundungen, Protesten und Zahlungsboykotten von Schuldnerinnen und Schuldnern; sogar im Kernland der Mikrofinanz, Bangladesch, wo etwa ein Fünftel der Bevölkerung bei mindestens einer MFI verschuldet ist. »Nur wenige aus unserem Dorf haben es tatsächlich geschafft, der Armut zu entfliehen«, so Sufia Begum, eine langjährige Schuldnerin der Grameen Bank, die jedoch nicht mit der ersten Kundin des Nobelpreisträgers verwandt oder verschwägert ist.⁹ Sie kommt aus dem Distrikt Tangail, wo die Mehrfachverschuldung von Kleinstkreditnehmerinnen schon in den 1990er-Jahren zur Überschuldung führte. Die 45 Jahre alte Witwe, mit der Gerhard Klas bei einem Besuch in Bangladesch sprach, hat vier Kinder großgezogen und kam (nachdem sie jahrelang regelmäßig ihre Raten abbezahlt hatte) nach dem Tod ihres Mannes in Zahlungsschwierigkeiten. »Den meisten in unserem Dorf bringen die Mikrokredite überhaupt nichts«, erklärt Sufia Begum. Zusammen mit ihren Nachbarinnen hat sie Lieder gedichtet, die von den Mikrokrediten handeln und deren melancholische Texte immer ein Thema variieren: Von hundert sind es zehn, die überleben. Die anderen sterben: Küken, Kinder – und Mikrokreditnehmerinnen. »Ich kann nicht verstehen, wie dafür jemand den Friedensnobelpreis bekommen kann«, sagt die Schuldnerin über Yunus und seine Grameen Bank im Interview für den deutschen Hörfunk. Auch die offiziellen Zahlen sind deutlich: Mehr als 70 Prozent der etwa 30 Millionen Kreditnehmerinnen in Bangladesch sind bei mehr als einer MFI verschuldet, so die

⁹ Viele Frauen heißen so oder ähnlich in Bangladesch, was auch die wahre Identität von Yunus' erster Kreditnehmerin schleierhaft macht (siehe hierzu Mader 2013a: 251–256).

Direktorin der Mikrokredit-Aufsichtsbehörde, die seit 2006 existiert, personell aber völlig unterbesetzt ist und kaum Kompetenzen hat. »Das macht uns wirklich Sorgen«, sagt sie. Denn Mehrfachverschuldung steht immer am Anfang der Überschuldung (Klas 2010).

Unzumutbare Opfer

Die Reputation der Mikrofinanz bei Investoren, MFI und Entwicklungspolitikern einerseits und den Empfängern der Mikrokredite andererseits könnte also unterschiedlicher kaum sein. Das spiegelt sich auch im Umgang mit der Krise der Mikrofinanz wider. Immerhin hat das Desaster in Indien sogar die der Weltbank nahestehende CGAP dazu gebracht, gravierende Fehlannahmen einzugestehen. Seit nunmehr dreißig Jahren werden Mikrokredite vergeben, doch all die Jahre habe man nur auf die Rückzahlungsquote als Beleg für den Erfolg geschaut. Aber, so Richard Rosenberg von der CGAP, »niedrige Kreditausfälle bedeuten nicht, dass alles in Ordnung ist, sogar dann nicht, wenn die Berichte ehrlich und kompetent sind – auch dann zahlen die Schuldner möglicherweise nur zurück, indem sie unzumutbare Opfer auf sich nehmen« (Rosenberg 2011; eigene Übersetzung).

Damit gesteht die CGAP heute endlich ein, worauf Kritiker der Mikrofinanz – vor allem Anthropologen, Soziologen, Ethnologen und Analytiker der politischen Ökonomie – schon seit den 1990er-Jahren hinweisen und worüber einige Journalisten immer wieder berichtet haben: Viele Kreditnehmerinnen verschulden sich weiter bei Nachbarn, Familienangehörigen, anderen MFI, um die Mikrokredite (mit denen sie sich ja eigentlich aus der Armut und ihren Schulden befreien sollten) abzahlen zu können, und landen schließlich doch wieder bei den lokalen Geldverleihern. Sie schicken ihre Kinder zur Arbeit statt in die Schule und verkaufen ihr kleines Stückchen Land, ihre paar Hühner oder Ziegen, die sie für die Ernährung ihrer Familie dringend benötigen, nur um die Ratenzahlungen an die MFI zu stemmen (siehe Rahman in diesem Buch). Im Herbst 2013 berichtete die BBC News Asia (2013), dass Kreditnehmer in Bangladesch ihre Organe verkauften, um

Kredite abzuführen. Im indischen Bundesstaat Andhra Pradesh hatten im Sommer 2010, kurz vor dem Platzen der Mikrokreditblase, mehr als die Hälfte aller Haushalte vier ausstehende Kredite oder mehr (Mader 2013b). Sie hatten sich neben MFI auch bei Kredithaien, Banken und Selbsthilfegruppen verschuldet.

Die seltenen klaren Worte einzelner Vertreter der Branche dürfen allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass die institutionellen Investoren weiter am Konzept der »finanziell nachhaltigen Mikrofinanz« – die ein Wachstum der Kreditportfolios bei gleichzeitiger Kostendeckung voraussetzt – festhalten und daran glauben, mit freiwilligen Selbstverpflichtungserklärungen¹⁰ und Zusatzprodukten wie Mikroversicherungen (siehe Degens in diesem Buch) oder Mikrosparen die Probleme in den Griff zu bekommen. Sie suchen die Lösungen für die immer deutlicher werdenden Probleme der Mikrofinanz in einer neuerlichen Erweiterung der Mikrofinanz und in kleinen Reformen am bestehenden Geschäftsmodell.

Zum Inhalt dieses Buches

Die erste kritische Fachtagung im deutschsprachigen Raum zum Thema Mikrofinanzen unter dem Dach des Kölner Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung (MPIfG) im August 2013, aus der dieses Buch entstand, war ein wichtiger Schritt, die Stimmen der Skeptiker und Kritiker zu vereinen und ihnen in der Öffentlichkeit mehr Gehör zu verschaffen. Wir haben Beiträge der Referentinnen und Referenten der Tagung in diesem Buch gebündelt, um sie einem breiteren Publikum zugänglich zu machen und einen Prozess des Umdenkens anzustoßen. Wir danken den Autorinnen und Autoren für ihre Bereitschaft, durch sämtliche Redaktionsschritte geduldig mit uns zusammenzuar-

10 Wie beispielsweise die Prinzipien der Smart Campaign (www.smartcampaign.org), denen sich die MFI verpflichten sollen. Sie dürfen sich dann als Unterstützer einer globalen Kampagne zum Schutz von Mikrofinanzkunden und zur Umsetzung »guter Ethik und smarterer Geschäfte« bezeichnen. Ob sie die Prinzipien einhalten, wird nie überprüft.

beiten. Unser Dank gilt auch allen weiteren Teilnehmern der Tagung am MPIfG für ihre wertvollen Ideen und Wortbeiträge, die in dieses Buch einfließen. Ohne das Zutun von Christoph Fleischmann wäre all dies vermutlich nie möglich geworden. Den Direktoren des MPIfG, Wolfgang Streeck und Jens Beckert, danken wir sehr herzlich für ihre großzügige Unterstützung dieses Projekts. Christel Schommertz und Astrid Dünkelfmann haben mit Rat und Tat die Fachtagung vorbereitet und damit das vorliegende Buch erst möglich gemacht, Thomas Pott hat die Endredaktion übernommen – vielen Dank.

Als Herausgeber haben wir unseren Autorinnen und Autoren viel abverlangt mit der Bitte, sehr kurze Kapitel zu komplexen Sachverhalten zu schreiben. Sie vermitteln dem allgemein interessierten Leser prägnante Einblicke in spezifische Probleme und Sachverhalte im Bereich der Mikrofinanz und der neoliberalen Entwicklungspolitik. Das Buch ist in drei thematische Abschnitte untergliedert, die den einzelnen Kapiteln Zusammenhang geben. Die Kapitel lassen sich aber auch ohne Weiteres für sich genommen lesen. Leserinnen und Leser, die zunächst Antworten auf einige spezifische und grundlegende Fragen zum Thema haben wollen, finden in dem Abschnitt mit häufig gestellten Fragen eine Orientierung.

Im ersten Kapitel von Teil I (»Versprechen und Realitäten der Mikrofinanz«) beschreibt *Maren Duvendack*, mit welchen Methoden die Mikrofinanzforschung bisher gearbeitet hat, und erläutert die wegweisende Studie ihrer Forschungsgruppe, die 2011 alle verfügbaren Untersuchungen auswertete und zum Schluss kam: Es ist unklar, ob und unter welchen Umständen Mikrofinanz einen Nutzen hat. Duvendack hinterfragt, wie robust und zuverlässig die Ergebnisse viel zitierter Forschungsarbeiten sind, auf die Mikrofinanzanhänger ihre Behauptungen der Armutsreduktion und der Frauenemanzipation stützen.

Anschließend diskutiert *Christa Wichterich* die Ursachen und Folgen der jüngsten Mikrofinanzkrise in Indien. Kein anderes Land – mit Ausnahme von Bangladesch – verkörperte so sehr die vermeintlichen Erfolge der kommerziellen Mikrofinanz, bis die Selbstmorde zahlreicher Schuldnerinnen und Schuldner dem Goldrausch Ende 2010 ein Ende setzten. Die Überschuldung und Verzweiflung der Kreditnehmer, so Wichterich, waren aber keine indischen Sonderentwicklungen, son-

dern haben systemische Ursachen, die auch in anderen Ländern und Kreditprogrammen vorhanden sind.

Andrea Rahaman, die seit einigen Jahren in der Geschäftsführung einer lokalen NGO arbeitet, widerlegt in Kapitel 3 einige Mythen, die sich um die Grameen Bank und die anderen großen Mikrofinanzierer in Bangladesch ranken. Sie beschreibt vor dem Hintergrund des Lebensalltags der Bevölkerung die zum Teil destruktive Wirkungsweise der Mikrokredite und reflektiert deren Funktion in der Gesellschaft. Mikrokredite, so Rahaman, ersetzen in Bangladesch die Umsetzung von Menschenrechten und entlassen den Staat aus seiner Fürsorgepflicht.

Kapitel 4 setzt sich mit den nur selten beachteten lokalen Finanzinstitutionen auseinander, die schon existieren. Wie *Gihan Abdalla und Ulrike Schultz* zeigen, höhlen Mikrokreditprogramme nicht nur bestehende informelle Institutionen aus, sondern treiben Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer auch oft tiefer in die Schuld bei Geldverleihern – oder ins Gefängnis. Mikrokreditprogramme hatten in dem von ihnen vorgestellten Dorf im Sudan komplexe, aber nicht überwiegend positive Auswirkungen; kein Wunder, dass viele Dorfbewohner sie moralisch fragwürdig finden und sich an die »schwere Zeit« erinnern, als sie einen Mikrokredit hatten.

Gerhard Klas beschreibt im fünften Kapitel auf Basis von Vor-Ort-Recherchen die Krisendynamiken im indischen Bundesstaat Andhra Pradesh. Klas vertieft einige Aspekte der Krisenanalyse von Christa Wichterich und macht darauf aufmerksam, dass es in Andhra Pradesh schon 2006 mehrere Selbstmorde überschuldeter Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer gab, die von der internationalen Öffentlichkeit kaum zur Kenntnis genommen wurden. Er zeichnet die Reaktionen von MFI und Investoren auf die Krise im einstigen Mekka der Mikrofinanz nach.

Werner Raza rechnet in Kapitel 6 mit der Vorstellung ab, die Mikrofinanz könne lokale wirtschaftliche Entwicklung vorantreiben. Denn sie lenkt Finanzmittel in die falschen Wirtschaftsaktivitäten: Betriebe mit geringer Wertschöpfung, wenig Innovation und niedriger Produktivität. Entsprechend überleben Kleinstunternehmen nur selten, schaffen kaum neue Jobs und leiden unter harter Konkurrenz. Die verspro-

chene *Bottom-up*-Entwicklung scheitert zudem, so Raza, weil die notwendige Rolle des öffentlichen Sektors systematisch ignoriert wird.

Teil II des Buches (»Neue Entwicklungen und falsche Alternativen«), der sich mit dem Wandel der Mikrofinanzindustrie befasst, beginnt mit einem auf eigenen Recherchen in Bangladesch basierenden Beitrag von *Kathrin Hartmann* (Kapitel 7). Sie kritisiert die neue Welle sogenannten sozialen Unternehmertums, die es großen Konzernen ermöglicht, neue Märkte zu erschließen – unter dem Vorwand, die Armut reduzieren zu wollen. Projekte wie eine »soziale Joghurtfabrik« von Grameen-Danone hätten keinen Nutzen für die Armen, so Hartmann.

Sophia Cramer untersucht in Kapitel 8 die Kommerzialisierung des Mikrofinanzsektors. Die zunehmende Profitorientierung der MFI wird damit begründet, dass nur mit dem Geld renditeorientierter Investoren der Sektor allen Menschen den Segen der Mikrofinanz bringen könnte. Doch wie Cramer zeigt, führt die Kommerzialisierung zu einem Konflikt mit dem Ziel der Armutsreduzierung, weil nur noch betriebswirtschaftliche Leistungsindikatoren als Maß des Erfolgs zählen.

Im neunten Kapitel bietet *Philipp Degens* einen Überblick über den Markt der Mikroversicherungen. Der Schwerpunkt liegt bis heute bei Kreditausfallversicherungen, die hauptsächlich den Gläubigern Schutz bieten, doch auch der Nutzen anderer Versicherungsprodukte für die Armutsreduktion bleibt unklar. Degens plädiert für den Ausbau mutualistischer Modelle der gegenseitigen Absicherung, die mehr Wert auf soziale Sicherung statt auf Rentabilität oder Ausbau des Staates legen.

Sophia Sabrow untersucht in Kapitel 10 das diffuse Ziel der »finanziellen Inklusion«. Der Misserfolg bei der Armutsreduzierung, die wachsende Kritik an Mikrokrediten, das weltweite Wachstum der Finanzmärkte sowie das Auftauchen eines mächtigen neuen Akteurs, der Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) – all dies setzt Mikrofinanzakteure unter Druck, sodass sie ihre Arbeit vermeintlich verbessern wollen. Doch wie Sabrow zeigt, dient ihnen das neue Ziel der finanziellen Inklusion dazu, ihre Legitimität zu wahren, tatsächlich aber verändern sie ihr Verhalten kaum.

Aus seiner langjährigen Erfahrung in Kambodscha schildert *Heino Güllemann* in Kapitel 11 die Probleme neoliberaler Geschäftspraktiken im Sanitär- und Gesundheitsbereich, die zunehmend von Mikrokredi-

ten Gebrauch machen. Anstatt erfolgreiche Modelle der Regulierung und öffentlichen Intervention aus reicheren Ländern zu übernehmen, werden für arme Kommunen erfolglose Rezepte der Eigenverantwortung entworfen, so Güllemann, die mit der Exklusion und Beschämung von Menschen, die sich keine Toilette leisten könnten, einhergehen. Die Armen müssen im Namen marktwirtschaftlicher »Lösungen« Stigma, Schuld und Korruption ertragen.

Den dritten und zugleich politischsten Teil dieses Buches (»Schulden und die neoliberale Kolonialisierung von Lebenswelten«), dessen Thema sich auf Habermas' Theorie der modernen Kolonialisierung der Lebenswelt bezieht, eröffnet *Thomas Gebauer*. Er analysiert im zwölften Kapitel, wie seit den 1970er-Jahren die Idee gesellschaftlicher Verantwortung durch eine überhöhte Form von Eigenverantwortung vertrieben wurde, die selbst den Ärmsten der Armen unternehmerische Rationalität abverlangt. Mikrokredite verstärken die Vereinzelung der Menschen, privatisieren gesellschaftlich verursachte Not und unterminieren Formen gemeinsamen Bemühens um politische Einflussnahme. Das Prinzip der Solidarität, so Gebauer, ersetzen sie durch das Prinzip der Konkurrenz.

In Kapitel 13 untersucht *Daniel Mertens* die Mikrofinanz als Teil des finanzmarktgetriebenen Kapitalismus der vergangenen Jahrzehnte. Er bespricht die These, dass Kredite seit den 1980er-Jahren systematisch im Norden und Süden genutzt wurden, um Sozialprogramme zurückzuführen und den öffentlichen Sektor zu privatisieren. Mertens fragt auch, wo wohl die Grenzen einer solchen Politik der Kompensation durch Schulden liegen.

Philip Mader erklärt in Kapitel 14, warum trotz des idealistischen Wunsches, Menschen zur Selbsthilfe zu ermächtigen, das Mikrofinanzsystem Disziplinierung und Unterdrückung bewirkt. Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer müssen sich gegenseitig überwachen und bestrafen, um regelmäßige – und inzwischen besorgniserregend große – Finanzflüsse an die Kapitalgeber zu bewerkstelligen. Statt die Armut abzuschaffen, so Mader, finanzialisieren Mikrofinanzen die Armut.

Aram Ziai fragt in Kapitel 15 provokativ: »Wer braucht überhaupt ›Entwicklung?‹« Er kritisiert »Entwicklung« als schwammigen Begriff, mit dem man Armut und Ungleichheit nicht verstehen könne und in

dessen Namen zahlreiche Interventionen mit katastrophalen Folgen durchgeführt worden seien. Die technokratische und projektorientierte staatliche Entwicklungszusammenarbeit, so Ziai, habe noch nie ungleiche Machtverhältnisse infrage gestellt; doch die neoliberale Entwicklungspolitik habe sich darüber hinaus völlig von einer Vision globaler Gleichheit verabschiedet.

Anu Muhammad, ein Ökonomieprofessor und politischer Aktivist aus Südasien, der den Aufstieg der Mikrofinanz von Anfang an kritisch begleitet hat, steuert das Schlusswort bei. Bangladesch, so Muhammad, ist dank seiner Mikrofinanz-NGOs ein Modellland des Neoliberalismus geworden. Mikrokredite ermöglichten Wirtschaftswachstum ohne Umverteilung von Wohlstand oder Linderung elementarer Probleme wie Hunger. Ganz im Gegenteil: Die Mikrofinanz-NGOs in Bangladesch, so Muhammad, etablieren im Interesse lokaler Eliten und westlicher Organisationen einen »Neoliberalismus für die Armen« mitsamt Vertriebs- und Anlagemöglichkeiten für Weltkonzerne – aber ohne Möglichkeit für die Armen, solidarisch für eine wirkliche Entwicklung zu kämpfen.

Die »Freiheit« des Schuldvertrags

Häufig konfrontiert man uns mit der Frage: »Was ist das Problem? Schließlich handelt es sich um freiwillige Verträge – niemand wird gezwungen, einen Mikrokredit aufzunehmen.« Um diese Frage zu beantworten, ist es nötig, Mikrokredite in den Kontext globaler Entwicklungen einzuordnen, wie wir und die Autorinnen und Autoren in diesem Buch es tun. Denn von Anfang an hing der Aufschwung der Mikrofinanz mit Umwälzungen in der politischen Ökonomie der Entwicklungsländer zusammen. Die Staatsverschuldung in den 1980er-Jahren (getrieben durch die Ölkrise und Jahrzehnte der verfehlten Entwicklungshilfe) brachte die meisten Länder des globalen Südens in direkte Abhängigkeit von Geberländern aus dem Norden und ihren Finanzinstitutionen, wie Weltbank und Internationalem Währungsfonds (IWF). Die von diesen Institutionen durchgesetzten Strukturanpassungspro-

gramme zwangen die Regierungen vieler Länder dazu, ihre staatliche Fürsorge – zum Beispiel im Gesundheits- und Bildungsbereich – sowie Beschäftigungsprogramme und Nahrungsmittelsubventionen abzubauen. Ehemals öffentliche Aufgaben übernahm nach und nach der Privatsektor. Für die Bevölkerung ist es seitdem kaum noch möglich, ohne Geldmittel eine angemessene Schulbildung oder grundlegende medizinische Behandlung zu erhalten. Ehemalige Angestellte öffentlicher Betriebe und ruinierte Kleinbauern waren gezwungen, sich in irgendeiner Weise im informellen Sektor zu verdingen.

In diesem Kontext kamen erstmals Mikrokredite gezielt als entwicklungspolitisches Instrument zum Einsatz – zuerst in Lateinamerika, das zur Pionierregion in der kommerziellen Mikrofinanz wurde (Rhyne/Busch 2006: 8), und dann auch in anderen Regionen. So dienten Mikrokredite, der sri-lankischen Entwicklungsforscherin Heloise Weber (2002: 541) zufolge, den internationalen Finanzinstitutionen in einer »doppelte[n] Rolle« bei der Liberalisierung von Entwicklungsländern: Erstens mussten diese ihren Finanzsektor deregulieren, um Mikrofinanzbanken das Geschäft zu ermöglichen; zweitens lieferten sie ein wichtiges Argument, um den Raubbau an den Sozialsystemen zu rechtfertigen, indem Regierungen die Forderungen ihrer Bürger mit Verweis auf die bereitstehende Hilfe per Kredit ablehnen konnten (siehe Merrens in diesem Buch zur Kompensation via Kredit).

Der Washington Consensus – das neoliberale politische Konsensprogramm der westlichen Geberländer, das mithilfe von Struktur Anpassungsprogrammen des IWF und der Weltbank in den 1980er- und 1990er-Jahren Deregulierung und Privatisierung durchsetzte – schuf zusammen mit internationalen Handelsverträgen die Grundlagen für eine radikale Strategie der Ausweitung der kapitalistischen Marktwirtschaft. Mikrokredite stellen also nicht – wie so oft behauptet¹¹ – einen Bruch mit der (selbst in Insiderkreisen als gescheitert angesehenen) Entwicklungspolitik in den Jahren der Struktur Anpassung dar, sondern waren ein integraler Bestandteil derselben. Die heutige Förderung einer noch umfassenderen Mikrofinanzindustrie, die die volle finanzielle Inklusion aller Menschen anstrebt, ist die konsequente Fortsetzung. So

11 Beispielsweise der Bonner Aufruf »Eine andere Entwicklungspolitik«, verfasst von Rupert Neudeck, Winfried Pinger und anderen (September 2008).

veröffentlichte die Weltbank-Tochter International Finance Cooperation (IFC) 2007 einen wegweisenden Bericht, in dem sie den Privatsektor aufforderte, die Kaufkraft der Armen in ihrem eigenen Interesse zu nutzen: Vier Milliarden Arme in der Welt verfügten über Werte von unvorstellbaren 5.000 Milliarden US-Dollar. Mikrofinanzen, das wird in diesem Bericht ausdrücklich und mehrfach hervorgehoben, sind ein Weg, um diese Ressourcen der Armen in Wert zu setzen und der Privatwirtschaft zugänglich zu machen (IFC/WRI 2007).

Ein weiterer Faktor für die zunehmende Nachfrage nach Mikrokrediten sind die Folgen der Handels- und Wirtschaftsabkommen, die viele Länder des globalen Südens dazu zwingen, ihre Märkte für Nahrungsmittel, Gentechnologie und andere Produkte westlicher Konzerne zu öffnen. Im Gegenzug sollen diese Länder ihre Handelsbilanzen durch vermehrte Exporte ausgleichen, wie zum Beispiel Shrimps, Baumwolle, Schnittblumen oder Energiepflanzen, deren Aufzucht und Anbau nur auf großen Flächen und als Monokultur finanziell ertragreich ist. So wird das westliche Modell der Landwirtschaft – hoch technisiert und von Großgrundbesitzern mit wenig Bedarf an Arbeitskräften betrieben – in traditionellen Agrargesellschaften implementiert, in denen bis heute (zumindest in Afrika und Asien) noch die Mehrheit der Bevölkerung direkt oder indirekt vom Subsistenzanbau oder der Viehzucht lebt. Über Lockangebote werden kleinbäuerliche Betriebe dazu gebracht, sogenannte *cash crops* – Feldfrüchte für den Verkauf – anzubauen, und das Kapital für die Umstellung bekommen sie oft per Mikrokredit.¹² Spätestens wenn der Markt gesättigt ist, oder wenn durch Billigimporte aus den Industrieländern die Preise in den Keller sinken, fängt das Elend an. Dann übersteigen die Input-Kosten für Kunstdünger, Insektizide, Pestizide und Saatgut den Ertrag, den sie durch den

12 So Calvin Miller von der Food and Agriculture Organization der UN (FAO) in seinem Beitrag für den internationalen Mikrokreditgipfel 2011 im spanischen Valladolid: »Landwirtschaft muss als Geschäft gedacht werden. Anbau für die Subsistenz reicht nicht, die Mikro- und Kleinbauern müssen in ihrem Denken und Handeln weiter gehen. [...] Mikrokredite in der Landwirtschaft müssen helfen, ein Einkommen zu generieren, um die Zinskosten zu bezahlen und Reserven für Eventualitäten aufzubauen. [...] Um zukünftig wettbewerbsfähig zu sein, müssen Kleinbauern verbessertes Saatgut und Technologien nutzen und so die Produktionsanforderungen erfüllen« (Miller 2011; eigene Übersetzung).

Verkauf der Ernte erzielen können. Die Kleinbauern verschulden sich weiter, machen schließlich Pleite, verpfänden oder verkaufen ihr Ackerland. Durch diesen Prozess werden bisherige Subsistenz- und Teilsubsistenzstrukturen – also Selbstversorgungsstrukturen – zerstört. Das Land der Kleinbauern gelangt in andere Hände.¹³

Durch derlei Veränderungen sind in den Ländern des globalen Südens immer mehr Menschen darauf angewiesen, ihre Lebensmittel käuflich zu erwerben – und das bei einer oftmals zweistelligen Inflationsrate für Grundnahrungsmittel, wie in Südasien. Ob medizinische Behandlung, Bildung oder Ernährung: Der Zugang zu Bargeld wird zu einer Frage des täglichen Überlebens. Die »Freiwilligkeit« des Vertragsabschlusses für einen Mikrokredit relativiert sich also, wenn die sozio-ökonomischen Alltagszwänge mit in den Blick genommen werden. Wer kann es einer mittellosen Tagelöhnerin verdenken, wenn sie, um heute ihre Kinder zu ernähren oder ihnen eine notwendige medizinische Behandlung zu finanzieren, einen Mikrokredit aufnimmt, auch auf die Gefahr hin, anschließend die Bürde der Ratenzahlungen nicht meistern zu können und übermorgen hoffnungslos überschuldet zu sein? Es ist eine im tiefsten menschlichen Sinne nachvollziehbare Entscheidung. Die Mikrofinanzbank verlangt aber so oder so die Rückzahlung mit samt Zinsen. Kredite sind grundsätzlich Verträge auf eine (besonders bei armen Menschen) unsichere Zukunft: Wer heute glaubt, er könne übermorgen zurückzahlen, ist noch lange nicht gegen Schicksalsschläge gewappnet. Deswegen gibt es in Europa gesetzliche Pfändungsgrenzen, die überschuldete Privathaushalte vor dem völligen Ruin bewahren sollen. In den meisten Entwicklungsländern fehlen sie jedoch. Das wissen auch die MFI.

»Mikrokredite sind wie schmutziges Wasser, das man an Verdurstende verkauft«, resümiert passend dazu Malcolm Harper. Die Not der Armen werde vielfach ausgenutzt, um Verträge mit ihnen abzuschließen, die nur scheinbar fair und frei sind (Harper/Downing 2012). Harper ist Managementprofessor und war Gründer der ersten großen Mikrofinanzinstitution im indischen Andhra Pradesh, BASIX. Er hat aber Abstand

13 Diesen Zusammenhang hat der britische Entwicklungswissenschaftler Marcus Taylor in seiner Studie der Mikrofinanzkrise im indischen Bundesstaat Andhra Pradesh hervorragend herausgearbeitet.

vom Sektor genommen. Harper bezeichnet heute die Mikrofinanz sogar, im Gegensatz zur traditionellen industriellen Beschäftigung etwa in *sweatshops*, als »ein subtileres und möglicherweise dauerhafteres Mittel für jene, die Kapital besitzen, diejenigen auszubeuten, die nur ihre Arbeitskraft zu verkaufen haben« (Harper, in Bateman 2011: 59).

Fragen und Antworten – Wissen und Unwissen

Im Namen von »Entwicklung« sind schon Dämme gebaut, Bauern enteignet, Frauen zwangssterilisiert, Urwälder zerstört, ganze Staaten für Großprojekte in die Schuldenabhängigkeit getrieben worden (siehe Ziai in diesem Buch). Die Mikrofinanz versprach eine sanftere Form der Entwicklungsförderung, die die Armen direkt erreichen sollte. Sie entdeckte im täglichen Überlebenskampf der Armen ihre Kreativität, in der Jagd nach den Resten der Wohlstandsgesellschaft ihren »unternehmerischen Geist«, in ihrer unfreiwilligen Askese Sparsamkeit, in ihren Notbehelfen Lösungskonzepte für die Entwicklung. Auf der Erkenntnis, dass die Armen schon jetzt für sich selbst sorgen, gründete das neue, universell einsetzbare Konzept der Armutsbekämpfung: kleine Finanzdienstleistungen. Die Armen erschienen nicht länger als Bittsteller, sondern als Architekten ihres eigenen Glückes, wenn sie denn nur ein wenig Kredit erhielten. Ganz ohne Bevormundung und auf freiwilliger Basis: Er oder sie selbst konnte eigenmächtig entscheiden, Schulden aufzunehmen und das Beste aus den Umständen zu machen. Auf dieser Grundlage der veränderten Wahrnehmung der Armen, die sie nicht nur als Objekte, sondern (zu Recht) als handelnde Subjekte identifizierte, wurden eine Finanzindustrie aufgebaut und neue Geschäftsmodelle entwickelt. Es entstand ein Entwicklungsparadigma der Hilfe zur Selbsthilfe auf kostendeckender oder sogar gewinnbringender Basis.

Doch was, wenn das Entdeckte – nüchtern betrachtet – doch nur ein verzweifelter Überlebenskampf, eine erniedrigende Jagd nach Resten, eine schmerzhaft Askese, eine Reihe von Notbehelfen ist? Was, wenn die positive Sicht der Armut diese verklärt und die Frage nach ihren Ursachen verschleiert? Wenn die neuen Geschäftsmodelle und das

neue Paradigma nicht den Armen, sondern den Reichen, der Finanzindustrie und den Geschäftemachern nützen? Diese schwierigen Fragen wirft das vorliegende Buch auf und kommt zu folgenden Ergebnissen.

1. Nach einer kritischen Betrachtung bleibt, wie die zahlreichen Kapitel in diesem Buch nachweisen, nicht viel von den Versprechungen der Mikrofinanz übrig. Der Ansatz in der heutigen Entwicklungspolitik, den Armen durch Schulden Hilfe zur Selbsthilfe zu leisten, verschleiert die Ursachen der Armut. Das neue Geschäftsmodell nützt nur selten den Armen, meistens der Finanzindustrie und ihren Investoren. Die Wissenschaft kann bis heute keine systematische Armutslinderung belegen. Dagegen ist es unbestritten, dass die jährlich um 40 Prozent wachsende Mikrofinanzbranche teils ansehnliche Renditen für ihre Geldgeber abwirft, den Vorständen stolze Gehälter zahlt und Zinsen von den Armen nimmt, die wohl nur einen Kredithai nicht erschrecken dürften. Unterdessen treibt die Mikrofinanz eine Kolonisierung von Lebenswelten durch den Markt an, die die Menschen und die von ihnen geschaffenen Institutionen dem Diktat des Wirtschaftsgeschehens unterwirft (siehe Gebauer in diesem Buch). Die ausweglose Lage vieler Menschen am Existenzminimum, deren Lebensbedingungen sich durch die neoliberale Wende zusätzlich verschlechtert haben, wird ausgenutzt, um ihnen Zinszahlungen an eine internationale Finanzindustrie aufzunötigen, die sie unter anderen Umständen zurückweisen würden. Der bisher einzige wirklich nachprüfbare Erfolg der Mikrofinanz nach drei Jahrzehnten ist ihr Wachstum gewesen.

2. Ideologisch entstammt das Konzept der Mikrofinanz dem neoliberal-kapitalistischen Politikverständnis, das sich als sehr anpassungsfähig erwiesen hat. Die berechtigte Kritik der Liberalen an der brutalen Entwicklungspolitik vieler Industriestaaten hat, anstatt neue Freiräume für Selbstverwaltung und Emanzipation zu öffnen, dem Kapital größere Freiheiten eingeräumt. Das Konzept gipfelt in der Behauptung, dass es keine soziale Inklusion ohne finanzielle Inklusion geben könne (Trivelli 2013). Das aus dem NGO-Sektor entsprungene Modell der Mikrokontakte hat der neoliberalen Entwicklungspolitik zu einem menschlichen – auch einem feminisierten – Antlitz verholfen, während es gleichzeitig neue Marktchancen wie den Aufbau eines umfassenden Mikrofinanzsystems und des *Social-Business*-Sektors eröffnete. In den letzten Jahren

wurde, so die feministische Politikwissenschaftlerin Nancy Fraser, auch vermittelt durch Mikrokredite, »der Traum der Frauenbefreiung an den Motor der kapitalistischen Akkumulation gefesselt« (Fraser 2013). Die neoliberale Entwicklungspolitik ging nicht in den 1990er-Jahren mit den Reformen der Kreditvergabepaxis von Weltbank und Internationalem Währungsfonds zu Ende, sondern konnte ganz im Gegenteil subtilere und weiter in den Alltag hineinreichende Formen der Ausbeutung annehmen. Der Rückbau des Staates ging einher mit dem Ausbau des Marktes. Mikrokredite sind dabei ein wichtiges Mittel, mehr Menschen in Konsum und Kapitalvermehrungskreisläufe einzubeziehen. Die vermeintlich guten Absichten westlicher Geldgeber und Nichtregierungsorganisationen, durch »demokratischeren« Zugang zu Kapital eine bessere Welt zu schaffen, spielen hierbei eine zentrale Rolle und zeugen von der Sogkraft des Neoliberalismus und seiner Fähigkeit, reformorientierte Kritiken einzubauen.

3. Sollte der ursprüngliche Zweck der Mikrofinanz einmal die Armutsbekämpfung gewesen sein, so ist sie es nicht mehr. Die Kommerzialisierung hat das Ziel der Armutsreduktion in die ferne Zukunft verlagert, um unter dem Slogan der »finanziellen Nachhaltigkeit« Wachstum und Rentabilität erste Priorität zu geben. Des Weiteren hat das heute proklamierte Ziel der finanziellen Inklusion aller armen Menschen sogar die messbare Verbesserung ihrer Lebensumstände gänzlich als Ziel ersetzt – wer einen Kredit bekommt oder ein Sparbuch anlegen darf, dem ist schon geholfen, und demnach ist das Wachstum der Mikrofinanz intrinsisch gut. Dabei unterstellen wir nicht, dass die meisten Entscheidungsträger im Bereich der Mikrofinanz bewusst über ihre Absichten täuschen würden oder gar die Ausbeutung der Armut zum Ziel hätten. Im Gegenteil: Ihre Entscheidungskriterien sind so sehr durchdrungen von den Logiken des Finanzsektors, ihr Habitus so stark vom Glauben an die gütige Macht des Marktes geprägt, ihre Büros so weit von den Lebenswelten ihrer vermeintlichen Hilfsobjekte entfernt, dass ihnen die Frage nach dem Nutzen ihres Tuns wohl gar nicht mehr in den Sinn kommt.

4. Die Mikrofinanzindustrie bedarf nicht einer Reform, sondern einer geordneten Abwicklung. Wir wenden uns mit dieser provokanten These dezidiert gegen jene Form der salonfähigen Kritik, die zu zahllo-

sen Reförmchen und unverbindlichen Besserungsversprechen der Mikrofinanz geführt hat, und rufen zu einem grundsätzlichen Überdenken der Prämissen und Chancen finanzbasierter Entwicklungsprogramme auf. Wir sagen: Mehr als dreißig Jahre sind Zeit genug, um Fehler zu machen und aus ihnen zu lernen. Wäre etwa nach drei Jahrzehnten noch immer nicht nachweisbar, dass ein bestimmtes Medikament Menschen von einer Krankheit heilt oder zumindest deren Symptome lindert, während die Pharmaindustrie es stets als Wunderwaffe gepriesen hat, wäre dies ein Skandal und das Medikament würde vom Markt genommen, insbesondere, wenn es nachweislich starke, manchmal sogar fatale Nebenwirkungen für den Patienten hätte. Eine Erklärung der Industrie, dass sie statt Heilung ja eigentlich nur das Ziel der »medikamentösen Inklusion« verfolge, würde zynisch klingen; die Beteuerung, man feile weiter daran, um es zu verbessern, wäre offensichtlich eigennützig. Es ist an der Zeit, die Mikrofinanz sicherheitshalber vom Markt zu nehmen oder ihr zumindest jede weitere staatliche Unterstützung zu entsagen und die frei werdenden Ressourcen in die Suche nach neuen, besseren Mitteln der Armutsbekämpfung zu leiten. Es muss auch denjenigen, die in Abhängigkeit vom vermeintlichen Wundermittel Schulden geraten sind, geholfen werden. Daher gilt es, Schuldnervereinigungen, Schuldenerlasse, Kreditkooperativen und Systeme der öffentlichen Daseinsvorsorge zu unterstützen, damit ein etwaiges Ende der Mikrofinanz den Betroffenen nicht zusätzlich schadet.

5. Wir müssen Alternativen diskutieren und probieren. Die Mikrofinanzierung hat nicht das Ende der Armut gebracht – schade. Der neoliberale Kapitalismus war nicht das Ende der Geschichte – gut so. Wir glauben, dass eine andere Welt möglich ist, und treten programmatisch für Konzepte ein, die eine andere Welt möglich machen wollen. Dazu gehört, Systeme öffentlicher Daseinsvorsorge aufzubauen (selbstverständlich mittels progressiv erhobener Steuermittel) sowie Gemeingüter auf Basis von Solidarität und Umverteilung zu verteidigen und auszubauen. Anrechtsbasierte Hilffsysteme wie Grundeinkommen zu schaffen und auf eine Umsetzung des Rechts auf menschenwürdige Arbeit hinzuarbeiten wird helfen, insbesondere Frauen vor Ausbeutung und bitterster Armut zu schützen. Möglicherweise entscheiden sie sich sogar für eine selbstständige Tätigkeit – aber aus freien Stücken statt aus öko-

nomischen Zwängen. Mit diesen Ideen für eine Welt, in der sich Freiheit von Armut aus Grundrechten und nicht aus dem Verkauf eines Finanzprodukts ableitet, können wir an derzeit vielerorts stattfindende Prozesse des Wandels und der Kritik an der Ungerechtigkeit der aktuellen Wirtschaftsweise und der politischen Verhältnisse anknüpfen: von New Yorks Zuccotti Park über Kairos Tahrir-Platz bis hin zu den Straßen von Rio de Janeiro, dem Omonia-Platz in Athen, dem Gezi-Park in Istanbul und den Blockupy-Protesten in Frankfurt am Main.

Literatur

- BBC News Asia, 2013: *The Bangladesh Poor Selling Organs to Pay Debts*, 28. Oktober 2013.
- Beck, Steve/Tim Ogden, 2007: Beware of Bad Microcredit. In: *Harvard Business Review*, September 2007.
- Collins, Daryl, et al., 2009: *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton: Princeton University Press.
- Frankfurter Allgemeine Zeitung, 2008: *Gewissenhafte Anlage: Mit Mikrokreditfonds entsteht eine neue Nischenanlageklasse, die soziales Engagement mit Rendite verbindet*, 11. Januar 2008, 21.
- Fraser, Nancy, 2013: How Feminism Became Capitalism's Handmaiden – and how to Reclaim It. In: *The Guardian*, 14. Oktober 2013. <<http://www.theguardian.com/commentisfree/2013/oct/14/feminism-capitalist-handmaid-neoliberal>>
- Harper, Malcolm/Jeanne Downing, 2012: Crossfire: Microfinance Has Upstaged Enterprise Development, and Finance Is Now in Danger of Doing the Same to Value Chain Interventions. In: *Enterprise Development and Microfinance* 19, 268.
- Heinemann, Tom, 2010: *Fanget i mikrogjeld (The Micro Debt)*. Fernsehdokumentation, produziert für den Norwegischen Rundfunk (NRK), Erstausstrahlung am 30. November 2010.
- International Finance Corporation (IFC)/World Resources Institute (WRI), 2007: *The Next Four Billion: Market Size and Business Strategy at the Base of the Pyramid*. Washington, DC: IFC/WRI.
- Klas, Gerhard, 2010: *Ein Märchen aus Bangladesch: Mikrokredite gegen Armut*. Radiofeature, produziert für Deutschlandfunk, Südwestrundfunk und Saarländischen Rundfunk, Erstausstrahlung 20. Juli 2010.

- , 2011: *Die Mikrofinanz-Industrie: Die große Illusion oder das Geschäft mit der Armut*. Berlin: Assoziation A.
- Mader, Philip, 2013a: The State of Microfinance: In Research and in the Real World. In: Leonhard Dobusch/Philip Mader/Sigrid Quack (Hg.), *Governance across Borders: Transnational Fields and Transversal Themes*. Berlin: epubli, 237–272.
- , 2013b: Rise and Fall of Microfinance in India: The Andhra Pradesh Crisis in Perspective. In: *Strategic Change* 22, 47–66.
- Miller, Calvin, 2011: *Microcredit and Crop Agriculture: New Approaches, Technologies and Other Innovations to Address Food Insecurity among the Poor*. <<http://www.microcreditsummit.org/resource/34/microcredit-and-crop-agriculture-new.html#sthash.1CT6Ryrg.dpuf>>
- Oikocredit, 2004: *Oikocredit Info 2/2004, Sonderausgabe Mikroredit*. <http://www.oikocredit.org/documents/Newsletter_Oikocredit_DU.pdf?&hit=no>
- , 2012: *Infoblatt zur Zinsgestaltung*. Oikocredit Förderkreis Bayern e.V., 28. April 2012. <http://www.oikocredit.org/documents/sa/bayern/f-a_zinsen%20mv%202012_endg.pdf?&hit=no>
- , 2013: *Partnerdatenbank*. <<http://www.oikocredit.de/partnerdatenbank/list>>
- Rhyné, Elisabeth/Brian Busch, 2006: *The Growth of Commercial Microfinance 2004–2006: Characteristics of Equity Investments in Microfinance*. Council of Microfinance Equity Funds, April 2004. <<https://www.cmef.com/Document.Doc?id=573>>
- Rosenberg, Richard, 2011: *Flying Blind on Over-indebtedness?* CGAP Blog, 25. Januar 2011. <<http://www.cgap.org/blog/flying-blind-over-indebtedness>>
- Roy, Ananya, 2010: *Poverty Capital: Microfinance and the Making of Development*. New York: Routledge.
- Sinclair, Hugh, 2012: *Confessions of a Microfinance Heretic: How Microlending Lost Its Way and Betrayed the Poor*. San Francisco: Berrett-Koehler.
- Taylor, Marcus, 2011: Freedom from Poverty is not for Free: Rural Development and the Microfinance Crisis in Andhra Pradesh, India. In: *Journal of Agrarian Change* 11, 484–504.
- Trivelli, Carolina, 2013: *Social Inclusion Cannot Be Achieved without Financial Inclusion*. CGAP Blog, 6. August 2013. <<http://www.cgap.org/blog/social-inclusion-cannot-be-achieved-without-financial-inclusion>>
- Weber, Heloise, 2002: The Imposition of a Global Development Architecture: The Example of Microcredit. In: *Review of International Studies* 28, 537–555.
- Yunus, Muhammad, 2008: *Die Armut besiegen: Das Programm des Friedensnobelpreisträgers*. München: Carl Hanser.

Teil I
Versprechen und Realitäten
der Mikrofinanz

Wir wissen nur, dass wir nichts wissen: Zur Beweislage über die Wirksamkeit von Mikrofinanzen

Maren Duvendack

Anekdoten und inspirierende Geschichten haben den Glauben an die Mikrofinanz als eine Art Wunderwaffe zur Armutsbekämpfung und Frauenförderung bestärkt. Hinter der Oberfläche der Hochglanzbroschüren und Youtube-Videos tobt aber eine hochtechnische und teils hitzige Debatte darüber, was eigentlich an Wirkungen nachweisbar ist. Ein genauerer Blick verrät Ernüchterndes: Nach drei Jahrzehnten gibt es keine wirklich stichhaltigen Beweise, dass Mikrofinanzen den Armen systematisch von Nutzen sind. Bedrohlich ist vor allem die sich in der Forschung abzeichnende Verengung auf eine bestimmte Methode: randomisierte kontrollierte Studien.

Allen Positivberichten zum Trotz warnen seit Ende der 1990er-Jahre verschiedene kritische Stimmen (zum Beispiel Fernando 1997; Dichter/Harper 2007; Bateman 2010; Roy 2010; Sinclair 2012), dass die Mikrofinanz eigentlich keine Wunderwaffe ist und sie eventuell sogar der Entwicklung schaden könnte. Diese Sichtweise wird vor allem von drei jüngst erschienenen Studien gestützt, die die Wirksamkeit von Mikrofinanz gründlich anhand der über die Jahre angehäuften Empirie untersucht haben und ihre Wirkung infrage stellen (Stewart et al. 2010, 2012; Duvendack et al. 2011). Diese Metastudien wurden vom britischen Entwicklungshilfeministerium finanziert und nahmen ihre Inspiration aus der medizinischen Forschung, wo »systematic reviews« regelmäßig eingesetzt werden, um unterschiedliche Behauptungen zur Wirksamkeit eines bestimmten Medikaments oder Verfahrens systematisch zu überprüfen.

Die Metastudien zur Mikrofinanz begutachteten etwa 15.000 Forschungspapiere und kamen zu dem Schluss, dass es bislang weder für positive noch für negative Effekte überzeugende Beweise gibt. Eine weitere Studie, die demnächst veröffentlicht wird, hat sich mit dem Thema

Mikrofinanz und Frauenförderung beschäftigt (Vaessen et al., im Erscheinen); sie bestätigt die Ergebnisse der drei zuvor erschienenen Studien, nach denen keine deutlichen Wirkungen im Sinne der Förderung und Emanzipation von Frauen nachzuweisen sind.

In der Metastudie, die Duvendack et al. (2011) durchgeführt haben, wurden zunächst etwa 3.000 Forschungsarbeiten zur Auswertung herangezogen. Nach einem gründlichen Auswahlverfahren wurden aber die meisten dieser Studien wieder herausgefiltert, da sie verschiedene Mängel aufwiesen, beispielsweise Mängel im Forschungsdesign oder bei der Auswahl und Implementierung der analytischen Methode, sodass ihre Ergebnisse keine Beweiskraft haben konnten. Diese Mängel haben gravierende Auswirkungen auf die Glaubwürdigkeit vieler Studienergebnisse. Nach unserer Auswahl blieben nur noch jene 58 Studien übrig, die das geringste Risiko einer Ergebnisverzerrung aufwiesen. Diese haben wir dann im Detail untersucht.

Scheuklappen fördern das Unwissen

Meine Koautorinnen und Koautoren und ich kamen nach unserer systematischen Untersuchung zu dem Schluss, dass die 58 Forschungsarbeiten, die überhaupt dazu geeignet waren, im Detail untersucht zu werden, ebenfalls unter empirischen Mängeln und schlechter Datenqualität litten. In erster Linie stellt das die Glaubwürdigkeit der bisherigen Versuche der Mikrofinanz-Wirkungsmessung infrage, denn die vier Metastudien (Stewart et al. 2010, 2012; Duvendack et al. 2011; Vaessen et al., im Erscheinen) kommen zu dem Ergebnis, dass es bis heute keine eindeutige Antwort auf die Frage gibt, wie wirksam Mikrofinanz tatsächlich ist.

Auf Basis der bisherigen Untersuchungen können wir als Forscher die These, dass Mikrofinanz Armut reduziert und Frauen fördert, wie häufig in Presseberichten und Anlegerbroschüren suggeriert wird, weder unterstützen noch ablehnen. Mit anderen Worten: Es ist immer noch unklar, unter welchen Umständen Mikrofinanz für wen einen Nutzen hat – wir wissen nur, dass wir es nicht wissen. Was sollten wir

also tun, um mehr Klarheit zu gewinnen? Zunächst sind mehr und vor allem bessere Studien nötig, die die zugrunde liegenden Mechanismen zu verstehen helfen; beispielsweise müssen wir verstehen, wer sich unter welchen Umständen dafür entscheidet, einen Mikrokredit aufzunehmen. Angenommen, es sind hauptsächlich Menschen mit einem großen Hang zu Unternehmertum und Risiko, dann ist die Wirkungsweise der Kredite eine ganz andere, als wenn Menschen ohne diese Voraussetzungen sich mit Mikrokrediten verschulden.

Die Metastudien haben vor allem untersucht, wie robust und zuverlässig die Ergebnisse einiger viel zitierter Forschungsarbeiten sind, auf die Mikrofinanzanhänger ihre Behauptungen stützen, Mikrofinanz würde Armut reduzieren und zur Emanzipation der Frauen beitragen. Muhammad Yunus etwa beruft sich gerne auf eine Studie (Pitt/Khandker 1998), der zufolge jedes Jahr fünf Prozent der Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer seiner Grameen Bank der Armut entkämen. Doch die Ergebnisse dieser Studie sind von verschiedenen Wissenschaftlern wegen Problemen mit dem Studiendesign und den angewandten analytischen Methoden infrage gestellt worden; schon bei kleinsten Änderungen in der Analysemethode verschwindet der behauptete Effekt (nachzulesen bei Roodman/Morduch 2009; Duvendack/Palmer-Jones 2012).

Besonders verheerend an der aktuellen Forschung ist aber, dass die meisten Arbeiten keinen Vergleich der Mikrofinanz mit möglichen Alternativen anstellen. Tatsächlich stehen armen Menschen durchaus andere formelle und informelle Finanzierungsquellen zur Verfügung, wie zum Beispiel Verwandte und Bekannte, andere Banken, staatliche Kreditprogramme, Genossenschaften, Geldverleiher usw. Daher sollte der Nutzen von Mikrofinanzprogrammen auch mit dem Nutzen dieser anderen Quellen verglichen werden, was jedoch selten geschieht. In der medizinischen Forschung dagegen ist es die Norm, dass die Wirkung von Medikament A mit der Wirkung von Medikament B mit einer Kontrollgruppe verglichen wird. Dass der Vergleich mit anderen Zugängen zu Finanzmitteln nicht gesucht wird, weist auf intellektuelle Scheuklappen hin, die viele Forscher offenbar gegenüber möglichen Alternativen zur Mikrofinanz haben.

Neuer Forschungsansatz – *randomised control trials*?

Momentan herrscht Begeisterung für die aus der Medizin übernommene Methodik der randomisierten kontrollierten Studien (RCT). Dabei handelt es sich um experimentelle Studien zur Wirkungsmessung, in denen Forschungsteilnehmer nach dem Zufallsprinzip in Behandlungs- und Kontrollgruppen eingeteilt werden. RCT werden zurzeit als »Goldstandard« der Wirkungsmessung gehandelt, und viele Wissenschaftler halten Randomisierung für den einzigen Ansatz, die Kausalität überzeugend nachzuweisen. Allerdings mehren sich kritische Stimmen, die die Angemessenheit dieser Methode außerhalb der Medizin infrage stellen (siehe Stern et al. 2012).

Befürworter der RCT behaupten, mit dem Zufallsprinzip könnten sie sowohl *selection bias* (Verzerrung bei der Auswahl der Teilnehmer) verhindern als auch simulieren, was passiert wäre, wenn eine Person *keinen* Kredit bekommen hätte – und somit korrekt ermitteln, was genau der Mikrokredit bringt. Voraussetzung ist natürlich, dass die Methode korrekt angewandt und umgesetzt wird, dass Forschungsteilnehmer also auch wirklich nach Zufallsprinzip in Behandlungs- und Kontrollgruppen eingeteilt werden. Kritiker sehen allerdings grundlegende Probleme bei der Übertragung der Methode von der Medizin in die Entwicklungshilfe: Erstens ist eine wirklich zufällige Vergabe nicht einfach wie im Krankenhaus möglich; zweitens wissen sowohl die »Behandelten« als auch der Behandelnde, wer die »Medizin« (den Kredit) und wer das Placebo (gar nichts) bekommen hat; drittens verschwinden Kreditnehmer, die mit ihrem Kredit in Schwierigkeiten geraten und wegziehen oder sterben, einfach aus dem Datensatz; viertens ist die Ethik der Zufallsvergabe von Krediten fraglich.

Bis heute bieten die RCT nur wenige überzeugende Ergebnisse. Die ersten beiden Mikrofinanz-RCT etwa (Banerjee et al. 2009; Karlan/Zinman 2010) fanden kaum signifikante Effekte. Zwar wiesen ihre Ergebnisse darauf hin, dass Mikrofinanz möglicherweise die Geschäftsaktivität der Armen steigert (zum Beispiel, dass Inventar und Profite etwas stiegen), es ließ sich aber nur wenig Einfluss auf die maßgeblichen Indikatoren des Wohlbefindens der Zielbevölkerung nachweisen: Gesundheit, Bildung, subjektives Wohlbefinden oder Einkommen und Konsum-

mausgaben. Wir können daraus schließen, dass weder Mikrofinanzen eine Wunderwaffe bei der Verbesserung der Lebensumstände noch RCTs eine Wunderwaffe der Wirkungsmessung sind, da sie bisher keine eindeutigen Belege für Nutzen oder Nutzlosigkeit von Mikrofinanz erbringen konnten.

Wir brauchen Verfahren, die uns helfen, unabhängig, gründlich und unvoreingenommen die Behauptungen der Mikrofinanzindustrie zu überprüfen. Vor allem muss, aufgrund der oben skizzierten Probleme, die zunehmende Fokussierung auf nur eine Methode (RCT) vermieden werden und komplementäre – auch qualitative – Forschungsmethoden müssen gestärkt werden. Abschließend können wir anhand der bisherigen Wissenslage nur feststellen, dass Mikrofinanz für sich genommen nicht wirksam ist: Um armutsminderndes Wachstum zu generieren, ist ein angemessenes mikro- und makroökonomisches Umfeld entscheidend. Mikrofinanz wird niemals im Alleingang die Armut beseitigen können, aber vielleicht dann einen Beitrag zur Armutsreduzierung leisten, wenn sie Teil weiterreichender Strategien ist.

Fazit

Die Begeisterung für den Mikrofinanzsektor sollte Investitionen in andere Sektoren, zum Beispiel in die Förderung kleiner und mittlerer Unternehmen, nicht verdrängen. Selbst im Mikrofinanzsektor bezweifelt niemand die Bedeutung dieser Unternehmen, doch leider werden noch immer fast ausschließlich Kredite an Mikrounternehmen vergeben. Auch gibt es andere Bereiche der Entwicklungszusammenarbeit, die gerade wegen des Hypes um die Mikrofinanz vernachlässigt wurden. Wir werden wohl nie mit Sicherheit wissen, was anstelle des Aufbaus eines riesigen globalen Mikrofinanzsektors mit dem Entwicklungshilfegeld möglich gewesen wäre, aber wir können versuchen, aus den Erfahrungen zu lernen und zukünftigen Modeerscheinungen mit angemessener Skepsis begegnen. Sicherlich wäre es sinnvoll gewesen, alternative Ansätze der Entwicklungszusammenarbeit im Laufe der letzten Jahrzehnte zu testen, die vielleicht eher Armut reduzieren und Frauen hätten helfen

können, anstatt immer wieder aufs Neue zu testen, ob Mikrofinanzen dies irgendwie doch leisten können.

Literatur

- Banerjee, Abhijit, et al., 2009: *The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation*. <<http://econ-www.mit.edu/files/4162>>
- Bateman, Milford, 2010: *Why Microfinance Doesn't Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. London: Zed Books.
- Dichter, Thomas/Malcolm Harper (Hg.), 2007: *What's Wrong with Microfinance?* Warwickshire: Practical Action Publishing.
- Duffo, Esther/Rachel Glennerster/Michael Kremer, 2008: Using Randomization in Development Economics Research: A Toolkit. In: T. Paul Schultz/John Strauss (Hg.), *Handbook of Development Economics, Volume 4*. Amsterdam: Elsevier.
- Duwendack, Maren, et al., 2011: *What is the Evidence of the Impact of Microfinance on the Well-Being of Poor People?* London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London. <http://www.givedirectly.org/pdf/DFID_microfinance_evidence_review.pdf>
- Duwendack, Maren/Richard Palmer-Jones, 2012: High Noon for Microfinance Impact Evaluations: Re-investigating the Evidence from Bangladesh. In: *Journal of Development Studies* 48, 1864–1880.
- Fernando, Jude L., 1997: Nongovernmental Organizations, Micro-Credit, and Empowerment of Women. In: *The ANNALS of the American Academy of Political and Social Science* 554, 150–177.
- Karlan, Dean/Jonathan Zinman, 2010: Expanding Credit Access: Using Randomized Supply Decisions to Estimate the Impacts. In: *Review of Financial Studies* 23, 433–464.
- Pitt, Mark M./Shahidur R. Khandker, 1998: The Impact of Group-based Credit Programs on Poor Households in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter? In: *Journal of Political Economy* 106, 958–996.
- Roodman, David/Jonathan Morduch, 2009: *The Impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh: Revisiting the Evidence*. Center for Global Development Working Paper No. 174, June. Washington, DC: Center for Global Development.
- Roy, Ananya, 2010: *Poverty Capital: Microfinance and the Making of Development*. London: Routledge.

- Sinclair, Hugh, 2012: *Confessions of a Microfinance Heretic: How Microlending Lost Its Way and Betrayed the Poor*. San Francisco: Berrett-Koehler.
- Stern, Elliot, et al., 2012: *Broadening the Range of Designs and Methods for Impact Evaluations: Report of a Study Commissioned by the Department for International Development*. DFID Working Paper 38. London: Department for International Development. <<http://www.dfid.gov.uk/Documents/publications1/design-method-impact-eval.pdf>>
- Stewart, Ruth, et al., 2010: *What Is the Impact of Microfinance on Poor People? A Systematic Review of Evidence from Sub-Saharan Africa*. Technical Report, EPPI-Centre, Social Science Research Unit, University of London. <http://r4d.dfid.gov.uk/PDF/Outputs/SystematicReviews/MicroFinance_ForWeb.pdf>
- , et al., 2012: *Do Micro-Credit, Micro-Savings and Micro-Leasing Serve as Effective Financial Inclusion Interventions Enabling Poor People, and especially Women, to Engage in Meaningful Economic Opportunities in Low- and Middle-Income Countries? A Systematic Review of the Evidence*. Technical Report, EPPI-Centre, Social Science Research Unit, University of London. <<http://www.dfid.gov.uk/r4d/pdf/outputs/systematicReviews/Microcredit2012StewartReport.pdf>>
- Vaessen, Jos, et al. (im Erscheinen): *The Effects of Microcredit on Women's Control over Household Spending in Developing Countries*. 3ie Working Paper.

Kleine Kredite, große Geschäfte und die andere Finanzkrise: Finanzialisierung des Alltags durch Mikrokredite für Frauen in Indien

Christa Wichterich

Der kürzliche Einbruch des Mikrokreditsektors in Indien brachte gleich zwei Blasen zum Platzen: zum einen die durch Konkurrenz und Expansion von Mikrofinanzinstitutionen (MFI) verursachte Kreditschwemme in den ländlichen Regionen der südindischen Bundesstaaten, zum anderen die Begeisterung, die seit drei Jahrzehnten das entwicklungspolitische Instrument der Mikrokredite für Frauen als Patentrezept zur Armutsreduktion, zum Frauen-Empowerment und zu Entwicklung schlechthin umrankt. Wie die Schwemme von Subprime-Hypothekenkrediten in den USA löste das Wachstum der Mikrofinanzinstitutionen und das Überangebot von Kleinkrediten in den Dörfern Indiens eine Krise aus. Sie ist ein Beleg dafür, dass die Kommerzialisierung von Spar- und Kreditprogrammen und – auch wenn es nur um kleine Summen geht – diese zwangsläufig der Renditelogik der Finanzmärkte unterwirft und die sozialen Prozesse torpediert.

Von der solidarischen Spargemeinschaft zur Renditejagd

In Indien lassen sich drei Typen oder Generationen von Spar- und Kreditinstitutionen unterscheiden, die überwiegend für arme Frauen vorgesehen sind (Sriram 2010). Der erste Typus war das Sangham-Modell. Dorffrauen schlossen sich, teils unterstützt durch Nichtregierungsorganisationen (Non-Governmental Organizations, NGOs), seit den 1970er-Jahren in Gruppen zusammen, um gemeinsam ihre Probleme – von

Gesundheit bis hin zu sexueller Gewalt – anzugehen. Ein zentrales Element dieser Organisierung auf der Grundlage von Solidarität war das Sparen und die Vergabe von Krediten an Sangham-Mitglieder im Notfall oder für besondere Anlässe. Diese Gruppen hatten ein politisches Selbstverständnis: Armut, Kastensystem und Frauenunterdrückung wurden hier im Kontext von Themen wie der Zugang zu Land, Wasser und Wald bis hin zu der Frage, wie Kredite verwendet werden sollten, diskutiert.

Der zweite Typus sind von der Regierung teils in Kooperation mit NGOs und unterstützt durch die Weltbank oder andere ausländische Geber organisierte Selbsthilfeprogramme für Frauengruppen. Im Wesentlichen bestanden diese Regierungsprogramme aus Krediten, die meist durch die staatliche Entwicklungsbank NABARD vermittelt wurden. Vorbild war das Grameen-Modell des bangladeschischen Ökonomen Muhammad Yunus: Dieser hatte die nobelpreisgekürte Idee, dass die Bank zu den armen Frauen in die Dörfer gehen muss, wenn die Frauen nicht zur Bank gehen können. Mit der Kreditvergabe verband die Grameen Bank die Einübung der Frauen in die marktökonomische Disziplin und eine Modernisierung der Frauenrolle. Die Gruppe verpflichtet sich feierlich, nicht nur für die Kreditrückzahlung mit stattlichen effektiven Zinsen von 25 Prozent zu bürgen und ein Einkommen zu erwirtschaften, sondern sich auch als Entwicklungsakteurin im Dorf zu betätigen, Familienplanung zu betreiben, die Kinder zur Schule zu schicken usw. Entscheidend ist die zwillingshafte Verkoppelung der Mikrofinanzierung mit dem Konzept der »einkommenschaffenden Tätigkeit«, das heißt der wirtschaftlichen Eigeninitiative wie Selbstbeschäftigung oder Kleinunternehmen. Muhammad Yunus rief ein »Menschenrecht auf Kredit« aus und verknüpfte das Menschenrechtspapradigma der Vereinten Nationen mit der modernen Finanzwirtschaft und dem neoliberalen Mainstream, indem er große Banken und Fondsgesellschaften explizit aufforderte, in das kommerzielle Geschäft mit den Kleinkrediten einzusteigen.

Seit der Liberalisierung des Finanzsektors in Indien Anfang der 1990er-Jahre entstanden dann als dritter Typus Mikrofinanzinstitutionen (MFI), zunächst aus NGOs, dann als Privatunternehmen, die sich als Vermittler zwischen den Kreditnehmerinnen an der Basis und kom-

merziellen Banken anboten. Da ein Gesetz ihre Dienstleistungen auf Kreditvergabe beschränkt, nahmen sie bei indischen und immer häufiger auch bei ausländischen Banken – sehr prominent darunter die deutsche Kreditanstalt für Wiederaufbau – Kredite zum üblichen Zinssatz von 12 Prozent auf, die sie mit einem Zins von 28 bis 32 Prozent plus etliche Gebühren an die Frauen weiterverliehen. Damit wurde die Kreditvergabe als Finanzdienstleistung vollständig kommerzialisiert und in die Logik des Finanzmarkts integriert. Die guten Renditeaussichten lösten eine Art Goldrausch und Wachstumswahn aus. Landesweit konkurrieren inzwischen mehr als 3.000 MFI oder *non-banking finance companies* miteinander. Je stärker die MFI expandierten, desto mehr Kapital brauchten sie vom internationalen Finanzmarkt. Bizarrrerweise profitierten sie seit 2008 von der globalen Krise, denn da suchte nomadisierendes Kapital neue Anlagemöglichkeiten – und trug zum Aufbau einer neuen Blase bei.

Zudem wurden die MFI zu einem gigantischen Beschäftigungsfeld mit Zigtausenden Angestellten. Die meist männlichen Agenten versuchten, sich gegenseitig die Kundinnen in den Dörfern abzujagen, um Erfolgsprämien zu kassieren. Sie motivierten die Frauen, neben den Selbsthilfegruppen jeweils zu fünf eine Lasten-Gemeinschaft zu gründen, und drängten ihnen die Darlehen mit zunehmend höheren Summen förmlich auf. Darunter waren immer mehr Frauen unter der Armutsgrenze, die keine realistische Chance hatten, ihren Kredit zurückzuzahlen. Einmal pro Woche wurden die Zinsen eingetrieben, meist mit einer Smartcard, mit der die Agenten als mobile Bank an der Haustür Einzahlungen und Auszahlungen vornehmen können.

Im Zeitraum von 2008 bis 2009 erreichten die MFI 8,5 Millionen Kundinnen und Kunden, ein Wachstum gegenüber dem Vorjahr von 60 Prozent, während die Zahl der Selbsthilfegruppen abnahm. Ausstehende MFI-Kredite beliefen sich auf 360 Milliarden Rupien (circa 20 Milliarden Euro; Srinivas 2009). Alle Beteiligten meldeten bis 2010 eine Rückzahlungsquote von über 95 Prozent. Diese erklärt sich damit, dass viele Frauen mehrere Kredite von mehreren Anbietern aufnahmen und bei Rückzahlungsengpässen zusätzlich zum lokalen Geldverleiher gingen, um alle Zahlungen prompt leisten zu können. Die MFI nutzten die hohe Rückzahlungsquote der Frauen als Faustpfand gegenüber in-

ländischen und ausländischen Kreditgebern und als entscheidende Sicherheit für Investoren.

Das Ende des Goldrauschs

Die Frauen jonglierten in einem komplexen System von Kreditierung und Verschuldung mit mehreren formellen und informellen Geldquellen gleichzeitig, immer dem Drängen der zinseintreibenden Mikrofinanzagenten ausgesetzt. Als 2010 die Zahl der Selbsttötungen von überschuldeten Frauen zunahm und insgesamt auf etwa 50 binnen eines Monats anstieg, war der Mythos der Armutsbekämpfung endgültig demontiert. Die MFI stritten einen Zusammenhang ab und rechtfertigten die Zinsen und Gebühren bis zu 38 Prozent mit hohen Transaktionskosten wegen der arbeitsintensiven Kreditvergabe und Zinseintreibung und mit Verlusten. Die Regierung von Andhra Pradesh, die ihr Selbsthilfeprogramm durch die MFI zunehmend an den Rand gedrängt sah, warf den MFI im Gegenzug vor, ein neues intransparentes System der Wucherei aufgebaut zu haben und »Hyperprofite« einzufahren. In dieser Konkurrenzsituation forderten Politiker die Frauen sogar auf, die Kredite an die MFI nicht zurückzuzahlen.

Der Vorwurf privater Bereicherung auf Kosten von Frauen unterhalb der Armutsgrenze wurde gestärkt, als eine der größten MFI, SKS Microfinance, als weltweit zweites Unternehmen der Branche an die Börse ging und gleich – grandios überzeichnet – 350 Millionen Dollar frisches Kapital realisieren konnte. SKS verbuchte in den vergangenen fünf Jahren ein durchschnittliches Umsatzwachstum von 162 Prozent und zahlte seinen Managern die höchsten Gehälter der gesamten Branche nebst fürstlichen Boni. Die Zeit dieses Goldrauschs endete aber mit dem Absturz der Rückzahlungsquote nach der Selbstmordwelle.

Die indische Regierung steht in der Kritik, »finanzielle Inklusion« zum Ziel erklärt zu haben, weil nur 50.000 der 600.000 Dörfer Indiens Zugang zu Finanzdienstleistungen hatten, dabei aber eine gesetzliche Regulierung des wildwüchsigen Sektors versäumt zu haben. Zudem fuhr sie ihre Investitionen in den kleinbäuerlichen Sektor in den ver-

gangenen zwanzig Jahren um mehr als ein Drittel zurück. Die kleinbäuerlichen Einkommen sanken um 20 Prozent, die Hälfte der Haushalte ist überschuldet, was insgesamt zu mehr als 200.000 Selbsttötungen von Bauern führte. Zugang zu Krediten wurde für Klein- und Mittelbauern schwieriger, während die Subsistenzbäuerinnen mit Mikrokrediten überschüttet wurden.

In Andhra Pradesh, dem indischen Bundesstaat, der zum weltweiten Musterland der Kredit-»Penetration« avancierte, hatte all dies zur Folge, dass schließlich 82 Prozent der bäuerlichen Haushalte hoch verschuldet waren.¹ Rein statistisch flossen an jeden armen Haushalt in Andhra Pradesh acht Kredite. Cashflow und Konsum nahmen in den Dörfern bei wachsender Verschuldung zu. Die Armen substituieren mit den Krediten geringere Einkommen auf dem Land. So fand eine Finanzialisierung des Alltags (wie Froud/Leaver/Williams [2007] dies für die USA nannten) statt, die mit der ursprünglich intendierten Armutsbeseitigung nichts mehr zu tun hat. Vielmehr ist der Profit zum Selbstzweck dieses komplexen Systems finanzieller Transaktionen geworden, in dessen Zentrum immer noch arme Frauen stehen. Es handelt sich also um eine Feminisierung der Finanzialisierung durch Mikrokredite (Kannabiran 2005). Aus einer Foucault'schen Perspektive sind die kleinen Darlehen eine neoliberale Herrschaftstechnik, mit der Frauen Selbstregulierung erlernen und in die Finanzmärkte als selbstverantwortliche Subjekte integriert werden.

Diskurswechsel

Die Krise des Mikrokreditsektors in Andhra Pradesh löste einen erstaunlichen Wechsel in der Sprache und eine Diskurswende über die Kleinkredite aus. Nach mehr als zwei Jahrzehnten des hymnischen Lobes der Armutsbekämpfungseffekte und des Rückzahlungsethos der Frauen ist die Begrifflichkeit von Armut, Frauen-Empowerment oder

¹ Der indische Durchschnitt verschuldeter Haushalte liegt bei 49 Prozent. Die Schuldenlast in Andhra Pradesh lag achtmal höher als der indische Durchschnitt (Srinivas 2009: 4).

gar Gruppensolidarität fast vollständig verschwunden. Der gesamte Kritikcatalog, der auch in Indien seit Jahren geäußert wird (Kalpana 2004; Singh 1997; Kabeer 2005; Kannabiran 2005, Batliwala/Dhanraj 2006), aber von großen NGOs und MFI ebenso ignoriert wurde wie von westlichen Gebern, wird plötzlich von einer breiten Öffentlichkeit bestätigt.

Nun ist es einsichtig, dass das beste Mikrokreditsystem kein Ersatz sein kann für Sozial- und Umverteilungspolitik sowie strukturelle Veränderung der Armutsverhältnisse. Kritikerinnen und Kritiker hatten seit Langem nachgewiesen, dass das simple Kalkül von Kredit, produktiver Investition und Einkommenssteigerung nicht aufgeht. Schon immer benutzten viele Frauen den Kredit für die Begleichung anderer Schulden, für Notfälle wie zum Beispiel eine Operation oder Medikamente oder für konsumtive Zwecke, etwa die Anschaffung von Gebrauchsgütern, meist für den Mann, aber auch für die Ausrichtung von Hochzeiten oder die Zahlung der Mitgift (Chatterjee 2010). Bateman kalkuliert, dass mehr als die Hälfte aller Kredite für nicht produktive Zwecke benutzt werden (Bateman 2010:136).

Feministische Sozialwissenschaftlerinnen schätzen das soziokulturelle Empowerment von Frauen im Allgemeinen höher ein als die Armutreduktionseffekte durch Mikrokredite. Für die Grameen Bank ist allerdings empirisch nachgewiesen, dass häufig die Männer die Entscheidungsmacht über das Geld behalten und außerdem die Gewalt gegen Frauen zunahm (Goetz/Sengupta 1996).

Fazit

Die hier dargestellten Entwicklungen sind keine indischen Fehl- oder Sonderentwicklungen. Sie haben systemische Ursachen, die sich auch in anderen Ländern und Kreditprogrammen finden. Nach dem Crash führte die Regierung von Andhra Pradesh eine Verordnung ein, die die MFI und ihre überhöhten Zinsen regulieren soll. Aufgrund des Glaubwürdigkeitsverlusts haben die MFI in Andhra Pradesh ihre Geschäfte jedoch nicht wieder in den alten Schwung bringen können und kon-

zentrieren sich jetzt auf andere Bundesländer. Bei staatlichen und privaten Banken bestehen jedoch weiterhin die alten Zugangsprobleme für arme und informell arbeitende Frauen und Selbsthilfegruppen. Deshalb sieht die indische Zentralregierung im Budget für 2013/14 den Aufbau einer separaten Frauenbank vor.

Aus feministischer Sicht gab es reichlich Widerspruch gegen diese »Gettoisierung«. Ela Bhatt, die Gründerin der Frauengewerkschaft SEWA, die seit 1975 eine eigene Bank betreibt, bezieht aufgrund ihrer Erfahrungen eine klare Position gegen das Konzept der »finanziellen Inklusion von oben« und des Frauen-Empowerments allein durch Kreditvergabe.² Die SEWA-Bank gehört den Frauen selbst, sie brachten das Startkapital auf, treffen alle Entscheidungen und sehen Sparen und Kredit als nur eine bedürfnisgerechte Säule neben dem Aufbau von Produktionskooperativen und eines eigenen Versicherungssystems. SEWA insistiert auf dem Non-Profit-Ansatz – und war von der Mikrofinanzkrise nicht betroffen. Bei ihr stehen Überlegungen im Vordergrund, wie Sparen und Kreditvergabe in Sozialverträge und Strukturen einer solidarischen Ökonomie zurückgebetet werden können. Zentral ist, dass das von den Armen erwirtschaftete Surplus nicht von außen abgeschöpft wird, sondern in den lokalen Kreisläufen von Existenzsicherung bleibt.

Literatur

- Bateman, Milford, 2010: *Why Microfinance Doesn't Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. London: Zed Books.
- Batliwala, Srilatha/Deepa Dhanraj, 2006: Gender-Mythen, die Frauen instrumentalisieren. In: *Peripherie* 103, 373–385.
- Chatterjee, Amrita, 2010: *Institutionalization of Micro Finance as a Menace towards an Integrated Development of Women Surviving Severe Poverty in India: A Study*. Kolkata: South Asian Forum for Environment.

² Interview Ela Bhatt: »A women's bank cannot be just another bank«, in: Civil Society, April 2013, 6f.

- Froud, Julie/Adam Leaver/Karel Williams, 2007: New Actors in a Financialised Economy and the Remaking of Capitalism. In: *New Political Economy* 12, 339–347.
- Goetz, Anne Marie/Rina SenGupta, 1996: Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh. In: *World Development* 24, 45–63.
- Kabeer, Naila, 2005: Is Microfinance a 'Magic Bullet' for Women's Empowerment? Analysis of Findings from South Asia. In: *Economic & Political Weekly*, 29. Oktober 2005, 4709–4719.
- Kalpana, K., 2004: *A Critical Reading of the Anti-Poverty Dimensions of Micro-credit Programmes*. Working Paper No. 189. Chennai: Madras Institute of Development Studies (MIDS).
- Kannabiran, Vasanth, 2005: Marketing Self-Help, Managing Poverty. In: *Economic & Political Weekly*, 20. August 2005, 3716–3719.
- Singh, Kavaljit, 1997: *Women's Empowerment and the New World of Microcredit Evangelism*. New Delhi. <<http://www.madhyam.org.in/admin/tender/Women%27s%20Empowerment%20and%20the%20New%20World%20of%20Microcredit%20Evangelism.PDF>>
- Srinivasan, Narasimhan, 2009: *Microfinance India: State of the Sector Report 2009*. New Delhi: ACCESS Development Services.
- Sriram, Mankal Shankar, 2010: *Commercialisation of Microfinance in India: A Discussion on the Emperor's Apparel*. Indian Institute of Management Working Paper No 2010/03–04. Ahmedabad: Indian Institute of Management.

Mikrokredite gegen Armut: Dichtung und Wahrheit in Bangladesch

Andrea Rahaman

Das südasiatische Land Bangladesch gilt als Wiege der Mikrokredite, die durch Muhammad Yunus und seine Grameen Bank internationale Bekanntheit erlangten. Im Jahr 2006 wurde Yunus sogar mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichnet und ließ sich als »Banker der Armen« bejubeln.¹ Doch nicht alle stimmten in die Jubelgesänge ein. Schon 2006 befürchtete eine Reihe deutscher Geberorganisationen,² dass der Nobelpreis die leisen Stimmen der Kritik am Konzept der Mikrokredite in Bangladesch, die sich gerade formierten, im Keim ersticken würde.

Die ersten Experimente mit Mikrokrediten machte Muhammad Yunus in den 1970er-Jahren. Seit der Jahrtausendwende expandiert der Mikrokreditmarkt stark, bis zu 25 Prozent jährliches Wachstum erwartete man in den Jahren 2009 bis 2012 (vgl.: <http://www.samn.eu/?q=mfbangladesh>). Im Jahr 2009 zählt das South Asian Microfinance Network (SAMN) 38 Millionen Einzelkundinnen und -kunden in Bangladesch. 90 Prozent der Kreditnehmer sind weiblich, die Mehrheit (89 Prozent) lebt in ländlichen Gebieten. Die großen Player im Mikrokreditbusiness in Bangladesch sind die Grameen Bank, BRAC, ASA und Proshika/Buro. Sie teilen sich 80 Prozent des Marktes. Interessanterweise waren beziehungsweise sind alle vier Unternehmen ursprünglich keine Banken, sondern in erster Linie NGOs (Non-Governmental Organizations; deutsch: Nichtregierungsorganisationen, NRO). Daher kann man den Siegeszug der Mikrokredite in Bangladesch auch als »Kapitalisierung« oder »Profitisierung« der sozialen Akteure bezeichnen; denn Bangladesch ist auch das Land mit der höchsten NGO-

¹ Angelehnt an den gleichnamigen Buchtitel von Muhammad Yunus: *Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle Against World Poverty* (1999).

² Aktiv im deutschen Netzwerk »Bangladesh Forum«.

Dichte, in keinem anderen Land sind so viele NGOs aktiv. Und fast alle arbeiten mit Mikrokrediten, immer mehr sogar ausschließlich mit Mikrokrediten.

Die Theorie – der Weg aus der Armut

Es klingt so verlockend einfach: Mit Beträgen zwischen 50 und 150 Euro die Armut einer Familie dauerhaft beenden, und dies auch noch auf wirtschaftlich (sehr) profitable Weise für die »Geldgeber«. ³ Albert Einstein würde dazu sagen: »Probleme kann man nie mit derselben Denkweise lösen, durch die sie entstanden sind.«

Generell funktioniert das Mikrokreditwesen in Bangladesch folgendermaßen: Eine Frau erhält einen Kredit zwischen 50 Euro und 250 Euro mit einer offiziellen Verzinsung zwischen 12 und 20 Prozent. ^{4,5} Der Theorie nach investiert sie diesen Kredit in eine Einkommen schaffende Maßnahme und zahlt dann mit ihrem Gewinn den Kredit in 46 Wochenraten an die Bank zurück. Angaben der diversen Mikrokreditinstitutionen zufolge liegt die Rückzahlungsquote bei über 98 Prozent, die meisten Frauen bekommen anschließend einen weiteren Kredit und können in weitere Erfolgsmaßnahmen zur Einkommenssteigerung investieren. Die Mikrokreditorganisation bietet Schulungen in diversen Bereichen wie Hygiene oder Bildung an. So verbessert sich kontinuierlich der Lebensstandard der Familie. Soweit die Theorie.

Befürworter der Mikrokredite sehen sie als das Allheilmittel, um der Armut zu entkommen, als sozialverträgliche Profitmöglichkeiten für Banken, NGOs und Geberinstitutionen und als Vehikel für Frauenempowerment. Im Westen werden sie gefeiert, doch in Bangladesch

3 Immer mehr NGOs haben Mikrokredite als gute Einnahmequelle für ihre Organisation entdeckt, die Zinsen finanzieren ihre luxuriöse Infrastruktur. Die wirklichen Bedürfnisse der Zielgruppe werden im Angesicht der möglichen Profite aus dem Blickfeld verloren.

4 In Bangladesch haben die meisten Mikrokreditinstitutionen Frauen als Zielgruppe, vermutlich, weil diese sozial leichter unter Druck zu setzen sind, wenn es um die Rückzahlungen geht.

5 Diese Zahlen basieren auf Angaben der MFI (Mikrofinanzinstitution).

und Indien von immer mehr armen Menschen als Werk des Teufels gesehen. Wie kommt es zu diesen Unterschieden in der Wahrnehmung?

Bangladesch ist nicht nur das Geburtsland der Mikrokredite, sondern auch das am dichtesten besiedelte Flächenland der Welt. Lange wurde es von Entwicklungsprognostikern als »bottomless basketcase« (Zitat Henry Kissinger, 1971) gehandelt – als absolut hoffnungsloser Fall. Auch wenn heute die Lage im Land in vielen Bereichen nicht mehr ganz so hoffnungslos ist wie anno 1971, gibt die folgende Bilanz doch ein klares Bild, was Armut in Bangladesch bedeutet: Das durchschnittliche Pro-Kopf-Jahreseinkommen beträgt 770 US-Dollar. Je nach Quelle leben zwischen 40 und 50 Prozent der 160 Millionen Einwohner unterhalb der von der UN definierten Armutsgrenze.⁶ In den ländlichen Gebieten sind es sogar über 80 Prozent. Drei Viertel der Bevölkerung leben fast ausschließlich von landwirtschaftlichen Tätigkeiten. Mehr als die Hälfte der Familien hat kein eigenes Ackerland, sondern muss anderes Land in Tagelöhner- und Pächterverhältnissen bearbeiten. Ein Paradoxon: Die Lebensmittelproduzenten hungern. Diese Familien leiden neben der städtischen Slumbewölkerung am stärksten unter Ernährungsunsicherheit; 35 Prozent hungern chronisch. Die Alphabetisierungsrate liegt bei 55 Prozent und Bangladesch ist mit über 65 Prozent trauriger Rekordhalter der höchsten Kinderheiratsrate in Südasien (Pornchai Suchitta, in: *The Daily Star*, 30. Oktober 2013, 6).

Die Praxis – der Weg in Überschuldung⁷ und Abhängigkeit

Im Jahr 2005 habe ich für die NGO MATI, in deren Geschäftsführung ich arbeite, eine vergleichende Haushaltsanalyse mit fünfzig extrem armen Frauen und Familien im Raum Huzurikanda/Sherpur-Distrikt im Norden Bangladeschs durchgeführt. Ich wollte wissen, ob es irgendwel-

⁶ Das heißt: von weniger als 1,25 US\$ PPP am Tag.

⁷ Überschuldung bedeutet im Gegensatz zu einfacher Verschuldung, dass die Haushalte so hoch belastet sind, dass sie kaum mehr eine realistische Chance haben, diese Schulden auch wieder abzubezahlen.

che auffälligen Übereinstimmungen in den Lebenssituationen gibt, die wichtige Hinweise liefern könnten, welche Art von Intervention für diese ärmsten Familien hilfreich sein könnte. Alle Familien waren landlos und hatten ein Tageseinkommen von höchstens 10 Cent pro Kopf. Es kristallisierte sich schnell folgendes Bild heraus: Alle hatten nacheinander mehrere Mikrokredite bei verschiedenen ansässigen Organisationen wie Grameen, BRAC oder ASA aufgenommen und in die verschiedensten Dinge investiert: eine Kuh, eine Rikscha für den Mann, Hausreparaturen, Behandlungskosten in Krankheitsfällen, die Mitgift für die Tochter. Viele hatten auch den Kredit genutzt, um damit andere Kredite zurückzuzahlen. Etwa 80 Prozent der Haushalte waren mehrfach verschuldet, das heißt, sie hatten ausstehende Kredite bei mehreren Quellen gleichzeitig. Hierfür gibt es in Bangladesch mittlerweile den feststehenden Begriff »NGO-Shopping«.⁸

Bei den Familien konnten wir keine nennenswerte »Entwicklung« feststellen: Sie waren alle bei diversen Kreditvergabeinstitutionen hoch verschuldet, konnten sich weiterhin nur maximal zwei Mahlzeiten täglich leisten, denn jeder zusätzlich verdiente Taka floss in den Schuldendienst. Die Kuh oder die Rikscha, die sie mit dem Kredit angeschafft hatten, war aus Not meist schon wieder verkauft worden. Oft arbeiteten Kinder irgendwo in der Textilindustrie, als Dienstmädchen oder in Werkstätten, da immer mehr Geld für die Rückzahlungen benötigt wurde. Viele Frauen erzählten uns von den rabiatischen Methoden, die gegen sie eingesetzt wurden, wenn sie zahlungsunfähig waren. Die Frauen wurden gerne spät abends auf die Polizeiwache geschleift. Oder man baute ihnen das Hüttendach über dem Kopf ab. Oft reichte schon die Androhung des einen oder des anderen.

In Bangladesch führen Mikrokredite eher zur Einschüchterung als zum Empowerment der Armen. Alle Familien, die wir befragt haben, waren extrem arm. Schon ihre Ausgangssituation legte nahe, dass sie

⁸ Die Frauen erklärten, wenn sie den ersten Kredit nicht zurückzahlen konnten, habe ihnen die Bank nach Jahresablauf einen weiteren angeboten, von dem dann erst die Ausstände plus Zinsen zurückgezahlt wurden. Den Restbetrag konnten sie dann nutzen. Einige sagten, dass ihnen der nächste Kredit von den Mitarbeitern der MFI aufgenötigt worden sei, denn eigentlich hätten sie nach den schlechten Erfahrungen mit dem ersten Kredit keinen weiteren nehmen wollen.

ihre Raten für einen Mikrokredit unter den gegebenen Konditionen gar nicht bezahlen konnten. Da sie trotzdem Mikrokredite erhalten hatten, liegt der Verdacht nahe, dass man sie bewusst in die Schuldenfalle lockte, um Gewinne um jeden Preis zu machen.

Entzauberung eines Mythos

Je länger ich vor Ort war, desto bewusster wurde mir, dass die Mythen im Westen über die Mikrokredite mit der Realität in Bangladesch nicht viel zu tun haben. Mikrokredite dienen nicht, wie oft unreflektiert behauptet wird, automatisch dem Empowerment von Frauen, sie sichern nicht per se soziale und ökonomische Teilhabe: dass sie es sind, denen der Kredit in die Hand gedrückt wird, bedeutet nicht unbedingt, dass sie das Geld auch letztlich nutzen. Oftmals werden die Frauen einfach nur von ihren Männern zum Geldholen geschickt und wissen auch gar nicht, zu welchen Konditionen sie die Kredite aufgenommen haben. Ihre Kontobücher können sie nicht lesen. Sie sind nicht automatisch die Profiteure des Kredits, sondern oft nur die verlässlicheren Rückzahlerinnen.

Die »moderaten« Zinsen in Bangladesch von 12,5 bis 20 Prozent entpuppen sich bei genauerem Hinsehen zudem als Augenwischerei, denn wenn man alle zusätzlich anfallenden Bearbeitungsgebühren hinzurechnet, steigen die Zinssätze auf 30 bis 40 Prozent. Damit können die Mikrofinanzinstitute (MFI) dann für sich beanspruchen, immerhin noch günstiger zu sein als die örtlichen Kredithaie, die an der endlosen Not bis zu 150 Prozent verdienen. Doch was ist das für ein Vergleich? Ob Mikrokredite dann noch als sozial verträgliche Maßnahme bezeichnet werden können, ziehe ich stark in Zweifel, besonders wenn man die dünnen Profitmargen in den klassischen, landwirtschaftlichen Investitionsfeldern in Betracht zieht, in die diese Kredite überwiegend fließen. Ein günstiges Bankingmodell für die Armen sind Mikrokredite jeden-

falls nicht, denn bei Banken liegen die Kreditzinsen für die Mittelschicht in Bangladesch um 18 Prozent.⁹

Obwohl viele MFI mit der Betreuung und ihren Trainingseinheiten werben, die die Kreditmaßnahme angeblich begleiten, war die Aussage der von MATI befragten Frauen einhellig, dass sie die Mitarbeiter der MFI nur zum Abholen der wöchentlichen Rate zu Gesicht bekämen und keine Trainings erhalten hätten. Auch die Mitarbeiter der MFI selbst wussten nichts von Trainings.

Einerseits sprechen die MFI von sorgfältiger Kundenprüfung, die verhindern soll, dass Menschen Geld bekommen, die aufgrund ihrer extremen Armut voraussehbar nicht zur Rückzahlung in der Lage sein werden. Andererseits erzählen die Kreditnehmerinnen davon, wie sie genötigt werden, weitere Kredite aufzunehmen. Dies ist aus der Wachstumslogik der MFI heraus auch unumgänglich. Das Ziel ist permanentes Wachstum und inzwischen machen immer mehr MFI einander den Markt streitig.¹⁰ Mitarbeitergehälter sind oft an Rückzahlungsquoten und Neukundenakquise gekoppelt. Dieser Druck wird nach unten an die Kreditnehmerinnen weitergegeben.

Die Profitisierung sozialer Akteure und der Rückzug des Staates

Problematisch an der Darstellung von Mikrokrediten als förderungswürdige armutsreduzierende Maßnahme ist auch, dass in der Folge Gelder aus wichtigen sozialen Programmen in Mikrokreditfonds umgeleitet werden. Laut SAMN, das Mikrokrediten nicht kritisch gegenübersteht und auf seiner Webseite Daten über die Entwicklung der Mikrofinanz

⁹ Die hohe soziale Hemmschwelle verhindert, dass die Armen zur Bank gehen, um dort einen Kredit aufzunehmen. Die wenigen, die es dennoch wagen, machen oft schlechte Erfahrungen mit skrupellosen Brokern, die ihnen 50 Prozent des Kredits als »Vermittlungsgebühr« berechnen.

¹⁰ Laut SAMN waren 2007 745 NGOs als MFI registriert, 2009 erhöhte sich diese Anzahl auf etwa 1.500 und weitere 3.736 NGOs warteten auf ihre Zulassung als MFI durch die zentrale Regulierungsbehörde MRA.

in südasiatischen Ländern publiziert, wurde die Mikrokreditvergabe für viele NGOs in Bangladesch zum bevorzugten Programm und verdrängte andere Sozialprogramme,¹¹ die vorher von der NGO betreut wurden.¹² Die Armen bezahlen nun ihre oft zweifelhafte Entwicklung aus eigener Tasche und Investoren aus dem Westen können mit daran verdienen.

Die Grameen Bank bezeichnet Mikrokredite als Menschenrecht. Genau hier liegt ein zentrales Problem: Mikrokredite ersetzen in Bangladesch die Umsetzung von Menschenrechten und entlassen den Staat aus seiner Fürsorgepflicht. Wer krank ist, nimmt einen Kredit auf, um sich behandeln zu lassen. Wer seinen Kindern eine Schulausbildung finanzieren will, nimmt einen weiteren Kredit auf. Mikrokredite zementieren Ausbeutung, Ungerechtigkeit und Ungleichheit: Wer den ganzen Tag schuftet, aber immer noch zu wenig Geld für drei Mahlzeiten verdient, nimmt einen Kredit auf, um nicht zu verhungern. Gefangen im Hamsterrad der Rückzahlung haben die Kreditnehmer auch keine Energie mehr, von den politischen Eliten die Etablierung eines inklusiven Gesundheits- und Bildungssystems oder sozialverträgliche Arbeitsbedingungen zu fordern.

Fazit

Mikrokredite sind kein Menschenrecht, sondern ein Finanzwerkzeug. Mikrokredite allein schaffen nicht die Armut ab, sondern verschärfen sie sogar häufig – denn das Problem ist kein rein finanzielles Analphabetentum. Unwissenheit, Kinderheirat, aber vor allem ungerechte Besitzverhältnisse und soziale, ökonomische und politische Strukturen, die immer die Mächtigen bevorzugen, lassen sich in Ländern wie Ban-

11 Diese Entwicklung wird auch dadurch forciert, dass immer mehr Geberorganisationen der Entwicklungshilfe von den NGOs finanzielle Nachhaltigkeit in ihren Programmen fordern. Die NGOs brauchen nun Einnahmequellen, und das sind die Mikrokredite zweifelsfrei. Mit Sozialprogrammen lässt sich meist kein Geld verdienen.

12 <<http://www.samn.eu/?q=bangladesh>> (9.8.2013)

gladesch nicht mit Geld allein auflösen – erst recht nicht mit geliehenem. Hierzu bedarf es grundlegender politischer und gesellschaftlicher Reformen. Es ist höchste Zeit, die Legende der zahlungskräftigen Armen, die sich allen strukturellen Widerstände zum Trotz, mangelernährt und unterbezahlt dank Mikrokrediten fast mühelos selbst aus der Armut befreien, endlich ins Märchenreich zu verbannen und sich realistischeren Methoden der Armutsbekämpfung zuzuwenden.

Literatur

- Auswärtiges Amt, 2013: *Länderinformationen Bangladesch*. <http://www.auswaertigesamt.de/DE/Aussenpolitik/Laender/Laenderinfos/01-Nodes_Uebersichtsseiten/Bangladesch_node.html> (9.8.2013)
- Klas, Gerhard, 2011: *Die Mikrofinanz-Industrie: Die große Illusion oder das Geschäft mit der Armut*. Berlin: Assoziation A.
- Suchitta, Pornchai, 2013: Motherhood in Childhood: Facing the Challenge of Adolescent Pregnancy. In: *The Daily Star*, 30. Oktober 2013, 6.
- Yunus, Muhammad/Alan Jolis, 1991: *Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle against World Poverty*. New York: Public Affairs.

Erinnerung an eine schwere Zeit: Widerstand und lokale Aneignung von Mikrofinanzprojekten im Sudan

Gihan Adam Abdalla und Ulrike Schultz

In diesem Beitrag geht es uns nicht darum, zu erörtern, ob Mikrofinanzprojekte einen Beitrag zur Armutsbekämpfung leisten können oder aber eine Armutsfalle darstellen. Wir stellen vielmehr einige Annahmen infrage, auf denen Mikrofinanzprojekte beruhen: In welchen lokalen Kontexten werden Mikrofinanzprojekte implementiert und welchen Interessen dienen sie dort? Wer sich mit dem lokalen Kontext beschäftigt, kommt um die informellen Finanzinstitutionen und die damit verbundenen sozialen Beziehungen nicht herum. Anders als in klassischen Wirkungsstudien (vgl. Duvendack in diesem Buch) wollen wir in diesem Kapitel die Auswirkungen von Mikrofinanzprojekten auf bestehende soziale Beziehungen und Institutionen aufzeigen und nicht anhand von Indikatoren für einzelne Haushalte ihren Beitrag zur Bekämpfung von Armut berechnen.

Trotz oder gerade wegen dieser Herangehensweise zeigt sich, dass Mikrofinanzprojekte im Kontext ländlicher Armut im Sudan nur einen sehr begrenzten Beitrag zur Sicherung des Lebensunterhalts leisten können und in einigen Fällen durch sie prekäre Existenzen weiteren Risiken ausgesetzt werden. Einerseits konnten wir beobachten, dass in anderen Fällen die Armutsfalle zuschlägt und durch Mikrokredite neue Machtbeziehungen und Abhängigkeiten konstituiert werden. Andererseits waren viele Schuldnerinnen und Schuldner in der Lage, durch ihre bestehenden sozialen Beziehungen den Verlust an Ressourcen abzufedern und den Absturz in die absolute Armut zu verhindern. Allerdings zeigt sich, dass die sozialen Mechanismen – wie gegenseitige Hilfe, rotierende Spar- und Kreditgruppen und finanzielle Unterstützung durch bestehende soziale Beziehungen –, die einen Absturz verhindern können, durch Mikrokreditprogramme in Mitleidenschaft gezogen werden können (Dichter 2007: 10). Auch das muss bei der Beurteilung von Projek-

ten berücksichtigt werden. Im Folgenden beziehen wir uns überwiegend auf eine Studie, die Gihan Adam Abdalla (2013) in dem Dorf Al Dagag in Nordkordofan im Westsudan durchgeführt hat.

Mythen im Mikrofinanzdiskurs

Einer der wichtigsten Mythen im Mikrofinanzdiskurs besagt, dass eine ungedeckte Kreditnachfrage aus dem Kreis armer Menschen besteht (Bateman 2010; Dercon 2005; Bouman/Hospes 1994). Damit einher geht die Vorstellung, dass es keine adäquaten informellen Institutionen gebe, die diese Nachfrage decken könnten. Darüber hinaus wird häufig konstatiert, dass informelle Finanzinstitutionen Arme abhängig machen und eine Armutsfalle darstellen würden; immer wieder stehen vor allem informelle Geldverleiher in der Kritik (Elhiraika 2003). Andere Institutionen, wie rotierende Spar- und Kreditgruppen (Rotating Savings and Credit Associations, ROSCAs), so wird behauptet, seien nicht flexibel genug und könnten nicht auf die Kreditbedürfnisse der Armen eingehen. Sie werden zwar häufig als Beispiel dafür herangezogen, dass arme Menschen sparen und dass dieses Potenzial im Mikrofinanzsektor mobilisiert werden kann (und soll), die Kreditfunktion der Gruppen wird jedoch übersehen.

In einer empirischen Studie zu informellen Finanzinstitutionen im Sudan zeigt sich, dass einige ROSCAs (im Sudan *sandouqs*) aus einem konkreten Kreditbedarf Einzelner und weniger aus dem Wunsch zu sparen entstanden sind (Schultz/Makkawi/El Fatih 2006, 2008). Frauen in armen Nachbarschaften in Khartum mobilisieren im Fall eines Kreditbedarfs ihre Nachbarinnen und gründen einen *sandouq*. Im festgelegten Auszahlungsturnus sind sie die Ersten, sodass sie de facto einen zinslosen Kredit erhalten. Auch ist die Reihenfolge der Auszahlung in ROSCAs häufig flexibel, dadurch können einzelne Mitglieder bei Bedarf über einen günstigen Kredit verfügen (Schultz 2005).

Neben der Vorstellung, Arme hätten keinen Zugang zu Krediten, spielt der Rückzahlungsmythos (Hulme 2007: 19) eine große Rolle im Mikrofinanzdiskurs. Zum einen wird behauptet, arme Menschen (und

insbesondere arme Frauen) seien besonders gute Schuldner, da sie eine hohe Rückzahlungsmoral aufweisen. Zum anderen wird auch davon ausgegangen, dass hohe Rückzahlungsquoten den wirtschaftlichen Erfolg von den mit den Krediten initiierten kleinen Unternehmen beweisen. Kritische Beobachter beschreiben hingegen eine Verschuldungsfalle: Arme Menschen müssen sich weiteres Geld leihen, um ihre Mikrokredite zurückzahlen zu können (Bateman 2010; Dercon 2005).

Hohe Rückzahlungsquoten können jedoch auch auf funktionierende informelle Finanzinstitutionen zurückzuführen sein. Menschen zahlen ihre Mikrokredite zurück, indem sie Geld aus einem *sandoug* nehmen, ihre Verwandten um einen Kredit bitten oder auch zum Geldverleiher gehen, dessen Handeln zudem weit häufiger als angenommen in die Moralökonomie eingebettet bleibt. Geltende Normen über richtiges und gutes Wirtschaften und die gegenseitige Abhängigkeit führen dazu, dass es schwer ist, individuelle Profitinteressen gegen die Interessen anderer durchzusetzen. Informelle Geldverleiher sind häufig konfrontiert mit dem »Traders Dilemma« (Evers/Schrader 1994). Sie haben einerseits das Interesse, Gewinne zu erzielen, andererseits müssen sie sich den Regeln der häufig auf Reziprozität basierenden lokalen Ökonomie gemäß verhalten, um ökonomisch und sozial zu überleben. Damit können informelle Finanzinstitutionen die negativen Auswirkungen von Kleinkreditprogrammen abfedern. Hohe Rückzahlungsquoten verweisen in diesem Kontext darauf, dass informelle Finanzinstitutionen leistungsfähig sind und die soziale Logik, aufgrund deren sie funktionieren, Bestand hat. Allerdings geraten diese Systeme an Grenzen, wenn zu viele Kleinkreditnehmerinnen und -nehmer auf sie angewiesen sind.

Mikrokredit in Al Dagag

Al Dagag ist ein kleines Dorf mit circa 700 Einwohnerinnen und Einwohnern. Diese gehören überwiegend einer ethnischen Gruppe, den Gawamaa, und innerhalb dieser Gruppe dem Klan der Gamreea an. Sie leben von Regenfeldbau und Viehzucht. Der Ort hat eine Grundschule

und eine kleine Gesundheitsstation. Obwohl die Bevölkerung in Al Dagag relativ homogen ist, gibt es neben einer großen Gruppe von Menschen, die sich als arm bezeichnen, eine kleine Gruppe, die als wohlhabend (*murtabeen*) betrachtet wird. Innerhalb der Gruppe der Armen (*miskeen*) sticht eine Gruppe von Armen (*modan*) heraus, die sich dadurch auszeichnen, dass sie absolut nichts besitzen und besonders in der langen Trockenzeit verletzlich sind (Abdalla 2013: 14). Im Jahr 2001 begann der IFAD (International Fund for Agricultural Development) im Rahmen eines groß angelegten ländlichen Entwicklungsprogramms mit der Kleinkreditvergabe in Al Dagag, die auf dem Prinzip einer Village Bank basierte; später wurden aber auch Kredite der sudanesischen Agricultural Bank an einzelne Kreditnehmerinnen verteilt. Nutznießer der Kreditprogramme waren ausschließlich Angehörige der Gawamaa, während die am Ortsrand als Minderheit lebenden ehemaligen Pastoralisten, die während der langen Dürreperiode und Hungersnot in den 1980er-Jahren nach Al Dagag gekommen waren, nicht nur von Kleinkreditprogrammen ausgeschlossen blieben, sondern auch nicht Teil der dörflichen sozialen Netzwerke sind und damit keinen Zugang zu informellen Finanzinstitutionen hatten.

Bevor das Kleinkreditprogramm nach Al Dagag kam, deckten die Menschen ihren Kreditbedarf durch zinslose Kredite von Verwandten und Nachbarn, durch Anschreiben in einem der kleinen Dorfläden, durch Spar- und Kreditgruppen (*sandouqs*) und besonders in der schwierigen Übergangszeit im September auch durch *shail* ab (Notkredite, die auf Naturalien basieren). Informelle Finanzinstitutionen sind in Al Dagag flexible Institutionen, die ganz unterschiedliche Bedürfnisse erfüllen: So gibt es *sandouqs* in unterschiedlichen Größenordnungen, je nach Sparpotenzial und Kreditbedarf der Mitglieder. *Shail* wird in Al Dagag von einem Bewohner als »eine kleine Summe Geld, die wir im September erhalten, wenn wir dringend Geld brauchen« beschrieben. Dieses Geld wird mit der im Oktober zu erwartenden Ernte zurückgezahlt. Ein *Shail*-Händler beschrieb einen typischen *Shail*-Kredit im Jahr 2009 folgendermaßen: Ein Bauer leiht sich von ihm im September 50 Sudanesische Pfund (SP), weil eines seiner Kinder krank geworden ist und er eine Krankenhausrechnung begleichen muss. Er verspricht dem *Shail*-Händler dafür einen Sack Sesam von der im Oktober zu erwar-

tenden Ernte. Im Oktober liefert der Bauer den Sack Sesam ab, den der Händler für 105 SP verkaufen konnte. Die Schuld ist beglichen und der Händler hat einen großen Profit erzielt.

Obwohl *Shail*-Händler große Gewinne machen und dies auch häufig von den Kreditnehmerinnen und Kreditnehmern angesprochen wird, besteht Einigkeit darüber, dass es im September, wenn alle im Dorf auf die nächste Ernte warten, keine Alternative zu dieser Kreditform gibt. Die Ladenbesitzerinnen können nicht noch mehr auf Kredit verkaufen, auch Freunde und Verwandte haben kein Geld übrig, um auszuhelfen. Mit der Einführung von Mikrokrediten hat sich diese Situation in Al Dagag nicht geändert. Viele Dorfbewohner bleiben weiter von *Shail*-Krediten abhängig und müssen bereits im September einen großen Teil ihrer Ernte an die *Shail*-Händlerinnen zu einem niedrigen Preis verkaufen. Mikrokredite werden hier nur für Projekte vergeben, die Einkommen schaffen, zudem sind die Transaktionskosten insbesondere bei Krediten durch die Bank recht hoch und die Kredite haben lange Vorlaufzeiten (bis zu drei Monate).

Wie in der Literatur zur Mikrofinanz häufig konstatiert wird (Ledgerwood/White 2006; Zeller/Meyer 2002), haben auch in Al Dagag die Ärmsten der Armen (*modam*), die besonders auf *shail* im September angewiesen sind, überwiegend keinen Zugang zu Mikrokrediten. Sie können sich die hohen Transaktionskosten nicht leisten und verfügen nicht über Bürgen. Die sind jedoch Voraussetzung bei einem Mikrokredit von der Bank. Zudem wurden einige *modam* beim Auswahlverfahren durch den Village Fund, das alles andere als transparent ist, nicht berücksichtigt. Abdalla (2013:174–175) spricht in diesem Zusammenhang von »elite capturing«. Vielen Menschen in Al Dagag ist jedoch auch bewusst, dass die Aufnahme eines Kleinkredits mit großen Risiken verbunden ist. Für sie liegen diese Risiken nicht nur in den Kreditbedingungen (hohe Zinsen beziehungsweise Profitaufschlag, sofortiger Beginn der Rückzahlung, Verpflichtung zum Sparen), sondern auch darin, dass die Kreditgeber anders als bei den im Dorf ansässigen *Shail*-Händlerinnen und -händlern nicht in die dörfliche Moralökonomie eingebunden sind. Während die *Shail*-Gewinne zumindest teilweise durch existierende Umverteilungsmechanismen wieder in die Dorf-

gemeinschaft zurückfließen, sind die Zinszahlungen an IFAD und an die Bank »verlorenes Geld«¹ (Abdalla 2013: 178).

Für viele Menschen sind die Kredite »moralisch« auch nicht einwandfrei. Zum einen beruht diese Sichtweise auf dem islamischen Zinsverbot, das zwar formal eingehalten werden muss – im Sudan gilt dies für alle Banken und Kreditgeschäfte –, das aber durch die im Mikrofinanzwesen üblichen Murabaha-Verträge umgangen wird. In Murabaha-Verträgen erhält die Schuldnerin oder der Schuldner Güter – im Fall der Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer in Al Dagag sind das zum Beispiel Ziegen, verbessertes Saatgut, ein Generator oder eine Wasserpumpe – und muss diese in Raten bezahlen. Der Kreditnehmer bezahlt den Preis der Ware plus einen sogenannten Profitaufschlag, den viele in Al Dagag als versteckten Zins ansehen. Darüber hinaus zeigt sich die mangelnde »Moral« des Kreditprogramms und insbesondere der Bank darin, dass diese, um ihre Schulden einzutreiben, Menschen ins Gefängnis stecken lässt. Das ist zuvor – im informellen Kreditsektor des Dorfes – nie geschehen.

Diese Vorfälle nehmen in den Erzählungen der Dorfbewohnerinnen und -bewohner einen großen Raum ein. Sie zeigen, dass die hohe Rückzahlung eher auf das Funktionieren sozialer Netzwerke und bestehender informeller Finanzinstitutionen als auf den wirtschaftlichen Erfolg der Kreditnehmer hinweist. Wird ein säumiger Schuldner ins Gefängnis gesperrt, bezahlen Verwandte oder Nachbarn die ausstehenden Raten. Dazu verkaufen diese Getreide und Vieh oder nutzen in einem *sandoug* angespartes Geld – und greifen somit auf informelle Finanzinstitutionen zurück. Um einen Bruder, eine Schwester, Vater oder Mutter aus dem Gefängnis zu holen, wird sogar in einigen Fällen ein *Shail*-Kredit aufgenommen. Hier zeigt sich die Bedeutung von sozialen Netzwerken und gegenseitiger Hilfe. Der Rückgang der Rückzahlungsquote von 100 Prozent im Jahr 2003 auf 77 Prozent im Jahr 2006 verweist nicht unbedingt auf ein Nachlassen der Zahlungsmoral, sondern könnte auch ein Indiz dafür sein, dass die existierenden sozialen Netzwerke mittlerweile überfordert sind und daher die Überschuldung durch Mikrokredite nicht mehr abfedern können (Abdalla 2013: 170).

¹ Als »verlorenes Geld« bezeichnet Abdalla, ein Bauer und Kreditnehmer aus Al Dagag, die Zinszahlungen an IFAD.

Bilanz: Erfolgsgeschichten und Erinnerungen an eine schwere Zeit

Auch in Al Dagag gibt es Erfolgsgeschichten von Frauen, die gerne herangezogen werden, wenn das Projekt Besuchern vorgestellt wird. Aisha Al Daw ist eine dieser Frauen. Sie hat mehrere Kredite durch den Village Fund und von der Bank erhalten. Ihren ersten Kredit erhielt sie 2003 in Form von Ziegen, obwohl sie das Dorfkomitee um einen Kredit für einen Kühlschrank gebeten hatte. Den ersten Kredit konnte Aisha nicht zurückzahlen – sie landete sogar im Gefängnis –, da die Ziegen starben und sie kein zusätzliches Einkommen durch den Kredit erwirtschaften konnte. Aisha zahlte den Kredit schließlich mit Ernteeinnahmen zurück und erhielt ein Jahr später einen weiteren Kredit, den sie diesmal benutzen »durfte«, um Kuchen und Obstsaft herzustellen. Dieses Geschäft brachte ihr zusätzliche Einnahmen. Sukzessive gelang es Aisha durch weitere Kredite und durch gute Geschäftsideen, einen Verkaufsladen mit einem Kühlschrank – dem ersten im Dorf – aufzubauen. Heute besitzt sie eine Bäckerei, einen Generator und hat auch ein Wasserbassin angelegt, sodass sie und ihre Nachbarinnen nicht mehr außerhalb des Dorfes Wasser heranschleppen müssen. Aishas Erfolg kommt somit dem ganzen Dorf zugute. Gleichzeitig ist Aisha jedoch auch mithilfe der Kleinkredite selbst eine *Shail*-Händlerin geworden, was angesichts der hohen Profite im *Shail*-Handel nicht verwunderlich ist.²

Aisha verdankt ihren Erfolg nicht nur ihren unternehmerischen Fähigkeiten, sondern auch ihren sozialen Bindungen im Dorf. Ihr Laden ist nur deshalb erfolgreich, weil ihre Nachbarinnen bei ihr einkaufen und aus Erfahrung wissen, dass man bei ihr anschreiben kann. Um weiter in das Dorfleben integriert zu bleiben, muss Aisha deshalb sorgfältig darauf achten, den moralischen Regeln der Dorfökonomie gemäß zu handeln. Obwohl ihr gestiegenes Einkommen auch auf *Shail*-Handel beruht, der generell als ausbeuterisch bezeichnet wird, hat ihr Image im Dorf nicht gelitten. Im Gegenteil: Aisha betont, dass sich ihre Stellung im Dorf nicht nur finanziell, sondern auch im Hinblick auf ihren sozi-

2 Durch erfolgreiche Kleinkreditnehmerinnen und Kleinkreditnehmer ist die Anzahl der *Shail*-Händlerinnen und -händler im Dorf beträchtlich gestiegen (Abdalla 2013).

alen Status verbessert hat. Dabei fällt auf, dass sie, um ihr gutes Image zu bewahren, auf bestimmte Strategien zurückgreift. Zum Beispiel gibt Aisha ihren Schuldnerinnen und Schuldnern Zeit, ihren Kredit zurückzuzahlen, oder erlässt die Schulden, wenn die Ernte geringer ausfällt, als erwartet. Eine andere *Shail*-Händlerin vergibt neben *shail* auch zinslose Kredite. In einigen Fällen zahlt sie sogar die Schulgebühren für besonders bedürftige Familien. Aishe hat auch einen *sandouq* für besonders arme Frauen gegründet, die bisher von diesem Spar- und Kreditsystem ausgeschlossen waren. In der Nomenklatur der Mikrofinanzindustrie würde sie wohl als eine der vielfach verteuflten *local moneylenders* gelten.

Einzelnen Erfolgsgeschichten stehen Fälle gegenüber, in denen sich die Situation der Menschen durch die Aufnahme von Mikrokrediten dramatisch verschlechtert hat; ein Beispiel ist Omer Al Obied. Er hat im Zeitraum von 2003 bis 2005 drei IFAD-Kredite aufgenommen. Die ersten beiden Kredite (vier Schafe und ein Sack verbessertes Saatgut), die er durch den Village Fund erhalten hatte, konnte er noch zurückzahlen, indem er das letzte ihm noch verbliebene Schaf verkaufte und Geld von Freunden und Verwandten auslieh. Beim dritten Kredit – diesmal von der Agricultural Bank – scheiterte er. Sein geplanter Einstieg in den Getreidehandel gelang nicht und Omer konnte seine Schulden nicht begleichen. Aus dem Gefängnis, wo er zunächst landete, wurde er entlassen, nachdem er versprochen hatte, in der nächsten Erntezeit zurückzuzahlen. Dafür musste er einen Teil seines Landes verkaufen und einen *Shail*-Kredit aufnehmen, den er bis heute nicht abgeben konnte.

Aishe und Omer repräsentieren die gegensätzlichen Bilder über Kleinkreditnehmerinnen und Kleinkreditnehmer mitsamt einer damit verbundenen Einstellung zur Mikrofinanz. Während Befürworterinnen und sogar die Mikrofinanzindustrie Fälle wie Aisha auf ihren Webseiten präsentieren (ohne dabei natürlich ihre profitablen Kreditgeschäfte zu erwähnen), hat die Welle von Selbstmorden in Andra Pradesh Fälle wie die von Omer an die Öffentlichkeit gebracht. Mikrokredite werden nun zunehmend auch als Armutsfalle betrachtet (Lont/Hospes 2004; Bateman 2010; Roy 2010). In ihrer Feldstudie kommt Abdalla (2013: 183) zu dem Ergebnis, dass sich 40 Prozent der Kreditnehmerinnen und

Kreditnehmer in Al Dagag ökonomisch verschlechterten, während sich nur für 20 Prozent die Situation verbesserte. Für viele Menschen in Al Dagag (weitere 40 Prozent) dagegen hat sich durch das IFAD-Projekt kaum etwas verändert; was bleibt, ist die Erinnerung an eine schwere Zeit, was in der Aussage von Mohammad Issa, einem Dorfbewohner, der einen Kleinkredit erhalten hat und zur Gruppe der *miskeen* gezählt wird, deutlich wird: »Es war eine anstrengende Zeit; jeder Monat war ein Desaster, bis ich die Rate bezahlen konnte [...] ich schließlich den ganzen Kredit zurückzahlen konnte« (Abdalla 2013; eigene Übersetzung).

Fazit – Mikrofinanz und Moralökonomie

Das Mikrofinanzprojekt in Al Dagag konnte keinen Beitrag zur Absicherung von prekären Existenzen leisten. Im Gegenteil: Für die meisten Menschen bedeutete die erforderliche Rückzahlung der Kredite ein weiteres Risiko in einer ohnehin prekären Lebenslage. Die Kredite haben aber nur in wenigen Fällen zu einer dauerhaften Verschuldung und Abhängigkeit geführt. Dies kann damit erklärt werden, dass informelle Finanzinstitutionen und gegenseitige Hilfenetzwerke in der Lage waren, die negativen Auswirkungen von Mikrokrediten abzufedern. Der häufig als ausbeuterisch bezeichnete *Shail*-Vertrag hat an Bedeutung gewonnen, bleibt aber in die dörfliche Moralökonomie eingebettet. Nur wenige Dorfbewohnerinnen und -bewohner haben an Status und Einfluss gewonnen, einzelne Neuerungen sind in das Dorfleben eingeführt worden (wie zum Beispiel Aishas Kühlschränke), mehrere Menschen haben an Ressourcen verloren und sind von anderen abhängig geworden. Vorstellungen von einem »guten« Wirtschaften beschränken jedoch die Möglichkeiten informeller Gläubiger, diese Abhängigkeiten auszunutzen, so sind zum Beispiel den *Shail*-Händlerinnen und -Händlern bestimmte Grenzen gesetzt.

Es zeigt sich deutlich, dass der Resilienz lokaler Systeme Grenzen gesetzt sind. Während sich die Menschen in Al Dagag jetzt von der schwierigen Zeit des Mikrofinanzprojekts erholen können, bleibt abzu-

warten, ob die neue Mikrofinanzoffensive im Sudan, initiiert durch den sudanesischen Staat (Abdalla 2013: 107–112; UNICONS 2007; GOS/UNDP 2002), demnächst wieder Mikrokredite nach Al Dagag bringen wird, und ob dann die sozialen Netzwerke und informellen Finanzinstitutionen weiter in der Lage sein werden, negative Folgen wie Überschuldung durch Mikrofinanzprojekte abzufedern.

Literatur

- Bateman, Milford, 2010: *Why Microfinance Doesn't Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. London: Zed Books.
- Bouman, Frits J. A./Otto Hospes (Hg.), 1994: *Financial Landscapes Reconstructed: The Fine Art of Mapping Development*. Boulder, CO: Westview Press.
- Dercon, Stefan, 2005: *Insurance Against Poverty*. Oxford: Oxford University Press.
- Dichter, Thomas, 2007: Can Microcredit Make an Already Slippery Slope More Slippery? Some Lessons on the Social Meaning of Debt. In: Thomas Dichter/Malcolm Harper (Hg.), *What's Wrong with Microfinance?* Warwickshire: Practical Action, 9–17.
- Elhiraika, Adam B., 2003: *On the Experience of Islamic Agricultural Finance in Sudan: Challenges and Sustainability*. Islamic Research and Training Institute Research Paper No. 63. Jeddah: Islamic Development Bank.
- Evers, Hans-Dieter/Heiko Schrader (Hg.), 1994: *The Moral Economy of Trade: Ethnicity and Developing Markets*. London: Routledge.
- Government of Sudan/United Nations Development Programme (UNDP)/United Nations Human Settlements Programme (UN-Habitat), 2002: *Microfinance Policy for Sudan*. Prepared by Anuradha Khati Rajivan and Mustafa Jamaluddeen Abukasawi. Project Report No. SUD/02/003.
- Helms, Brigit, 2006: *Access for All: Building Inclusive Financial Systems*. Washington, DC: The International Bank for Reconstruction and Development.
- Hulme, David, 2007: Is Microcredit Good for Poor People? A Note on the Dark Side of Microfinance. In: Thomas Dichter/Malcolm Harper (Hg.), *What's Wrong with Microfinance?* Warwickshire: Practical Action, 19–22.
- Ledgerwood, Joanna/Victoria White, 2006: *Transforming Microfinance Institutions: Providing Full Financial Services to the Poor*. Washington, DC: World Bank Publications.

- Lont, Hotze/Otto Hospes (Hg.), 2004: *Livelihood and Microfinance: Anthropological and Social Perspectives on Saving and Debt*. Delft: Eburon.
- Roy, Ananya, 2010: *Poverty Capital: Microfinance and the Making of Development*. London: Routledge.
- Schultz, Ulrike, 2005: Itega und Sandug: Spar- und Kreditgruppen als Teil der Frauenökonomie in Kenia und Sudan. In: Steffen Wippel (Hg.), *Wirtschaft im Vorderen Orient*. Berlin: Klaus Schwarz Verlag, 261–182.
- Schultz, Ulrike/Asia Makkawi/Tayseer El Fatih, 2006: The Credit Helps Me to Improve My Business: The Experiences of Two Microcredit Programs in Greater Khartoum. In: *Ahfad Journal* 23, 50–65.
- Schultz, Ulrike/Asia Makkawi/Tayseer El Fatih, 2008: *Women and Finance in Rural and Urban Sudan: A Case Study in Greater Omdurman and Khartoum*. Working Paper 87. Berlin: Humboldt-Universität zu Berlin, Institut für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften des Landbaus.
- UNICONS Consultancy, 2007: *Microfinance in Sudan: An Assessment of the Current Status of the Industry for the First National Consultative Forum on Microfinance Khartoum, 12.–14. November 2007*.
- Zeller, Manfred/Richard L. Meyer (Hg.), 2002: *The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach and Impact*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

Indien: Nach der Krise ist vor der Krise

Gerhard Klas

»Wir wollten uns eine Kuh kaufen, um etwas Geld mit der Milch zu verdienen«, erzählt der Landarbeiter Nagendra Jyothi aus dem Dorf Bandaragudem im südindischen Bundesstaat Andhra Pradesh. »Deshalb hat meine Frau 2005 einen Kredit bei der Mikrofinanzorganisation Spandana aufgenommen. Sechzehn Wochen haben wir pünktlich zurückgezahlt. Dann hatte unser Sohn einen Unfall. Um den Arzt und die Medikamente zu bezahlen, mussten wir die Ratenzahlungen zwei Wochen lang aussetzen. Dann stürzten wir ins Unglück.« Laxmi, die Frau von Nagendra Jyothi, war eine von vielen Millionen Kreditnehmerinnen in Indien. Die Krise der Mikrofinanz, die sich dort im Herbst 2010 ereignete und von der internationalen Presse verfolgt wurde (siehe Wichterich in diesem Buch), war nicht die erste ihrer Art. Der Bundesstaat Andhra Pradesh war – als Mekka der Mikrofinanz in Indien – zuvor schon häufiger Schauplatz solcher Krisen. Im Jahr 2006, nur wenige Monate bevor Muhammad Yunus den Friedensnobelpreis erhielt, kam es vor allem im Krishna-Distrikt des Bundesstaates zu mehreren Selbsttötungen überschuldeter Kreditnehmer und Kreditnehmerinnen von Mikrofinanzinstituten (MFI). Damals erschienen nur in der indischen Presse und internationalen Fachmagazinen kleinere Berichte; die internationale Öffentlichkeit hat auf diese Ereignisse nicht reagiert.

Nagendra Jyothi ist hager, von der langjährigen Plackerei als Landarbeiter ausgemergelt. Wie 90 Prozent der insgesamt 1.200 Bewohner seines Dorfes lebt er unterhalb der Armutsgrenze, von umgerechnet weniger als zwei Dollar am Tag. Rund um den staubigen Dorfplatz von Bandaragudem stehen einfache Lehmhütten, ein Verkaufsstand mit Teestube und ein kleines Versammlungshaus, das nur aus einem Raum besteht. Dort versammelten sich die Dorfbewohner auch vor einigen

Jahren, als erstmals Vertreter von MFI auftauchten. Sie versprachen, den Ärmsten der Armen helfen zu wollen. Mit kleineren Geldsummen sollten vor allem Frauen eine Starthilfe erhalten, um dann geschäftlich tätig zu werden: im Gemüsehandel, als Schneiderin oder um eigene Tiere zu halten. Die Bedingung: Die Frauen mussten sich in Kleingruppen zusammenschließen und füreinander haften. Auch Laxmi schloss sich einer solchen »Selbsthilfegruppe« an, um den Kredit für den Erwerb einer Kuh zu erhalten. Aber als sie wegen des Unfalls ihres Sohnes den Ratenzahlungen nicht mehr nachkommen konnte, wurde der Druck der Frauengruppe unerträglich.

»Die Frauen aus der Gruppe sind in unser Haus eingedrungen, haben unser Geschirr und unsere Haushaltswaren auf die Straße geworfen und die brauchbaren Gegenstände eingesammelt, um sie später zu verkaufen«, berichtet der 52-jährige Nagendra Jyothi. »Sie beschimpften meine Frau, nannten sie sogar eine Hure. Sie sagten, sie stünden jetzt unter Druck, das Geld zurückzahlen zu müssen.« Dem Landarbeiter stehen die Tränen in den Augen, als er fortfährt: »Wenige Minuten später erlitt meine Frau einen Herzinfarkt und starb daran.« Nach dem Tod seiner Frau musste er die Kuh verkaufen, denn er konnte die verbliebenen Schulden nicht zurückbezahlen. Die Geldverleiher hatten nicht nur seine Familie zerstört, sondern auch den Zusammenhalt in der Dorfgemeinschaft, meint Nagendra Jyothi. »Bevor die Frauen wegen der Kredite in Streit gerieten, waren sie gute Nachbarinnen und Freundinnen, schließlich kannten sie sich alle von Kindheit an« (Klas 2011: 189).

Vorbild Grameen Bank

Die meisten MFI in Indien arbeiten nach dem Vorbild der Grameen Bank aus Bangladesch. Sie haben wohlklingende Namen wie Share (Teilen), Asmitha (Stärke), Spandana (Herzschlag). Diese Mikrofinanzinstitute haben sich inzwischen in vielen indischen Bundesstaaten ausgebreitet. Wie Grameen arbeiten sie hauptsächlich mit dem Gruppen-

modell, das heißt, wenn eine Frau in Zahlungsschwierigkeiten gerät, gilt die ganze Gruppe fortan als kreditunwürdig.

Laxmi Jyothis Herzinfarkt war nicht der einzige Todesfall im Jahr 2006, den die Bewohnerinnen und Bewohner von Bandarugudem den MFI anlasten. An einem frühen Freitagmorgen im Januar 2006 verbreitete sich im Dorf die Nachricht, dass sich ein Mann an einem Ast des Tamarindbaums mitten auf dem Dorfplatz erhängt hatte. Anand Rao war dreißig Jahre alt. Meru Malleswery vom Frauenkomitee in Bandarugudem kann den schrecklichen Anblick nicht vergessen: »Er ist hier im Dorf geboren«, erzählt sie. »Seine Frau Jojamma kam aus dem Nachbardorf Chandrala und war gleich in zwei Kleinkreditgruppen: Spandana, von der sie sich 3.000 Rupien geliehen hatte, und Asmitha, die ihr 7.000 Rupien borgte«, insgesamt etwa 150 Euro. »Als Jojamma schwanger wurde, konnte sie nicht mehr arbeiten, also auch nicht mehr ihre Schulden zurückzahlen. Die anderen Frauen aus ihren Gruppen setzten sie so sehr unter Druck, dass sie schließlich zurück nach Chandrala floh, um den Anfeindungen zu entkommen«, erzählt Malleswery. An dem besagten Freitagmorgen im Januar hätte sie ihre nächste Rate abzahlen müssen. »Anand Rao, ihr Mann, besuchte sie deshalb am Donnerstag in Chandrala und versuchte dort, das Geld aufzutreiben. Aber er kehrte am Abend unverrichteter Dinge zurück. Die Frauen aus den Kreditgruppen machten ihm deshalb schwere Vorwürfe. Am nächsten Morgen fanden wir ihn auf dem Dorfplatz.«

Auch eineinhalb Jahre nach dem Herzinfarkt von Laxmi Jyothi und dem Suizid Anand Raos, als ich das Dorf besuche, ist die Erregung der Dorfbewohner noch deutlich spürbar, wenn die Sprache auf die MFI kommt. Tragische Ereignisse wie die von Bandarugudem haben diese Unternehmen in Verruf gebracht. »Viele der MFI haben früher einmal als NGO begonnen«, erinnert sich Jamuna Puruchuru, die bei der halbstaatlichen Gesellschaft zur Beseitigung der ländlichen Armut SERP das Frauenprogramm leitet. »Sie haben sich mit staatlichen Geldern aufgebaut, aber heute akquirieren sie kommerzielles Kapital aus dem Ausland und machen mit ihren Kleinkrediten Geschäfte – zum Beispiel Spandana und Share.«

Ratenzahlung, Selbstmord und Subventionen

»Insgesamt haben wir zwölf Selbstmorde registriert, die aufgrund des Drucks der MFI begangen wurden«, zählt Bhanu Prasad, Leiter von SERP im Krishna-Distrikt, zu dem auch der Bezirk Gannavaram gehört, die Opfer der Krise von 2006 auf.¹ Im Krishna-Distrikt, in dem mehr als zehn kommerzielle MFI tätig waren, mussten im März 2006 auf Geheiß der Bundesstaatsregierung drei Unternehmen vorübergehend ihre Türen schließen: Share, Spandana und Asmitha. Die Distriktverwaltung und zahlreiche Medienberichte warfen ihnen vor, Wucherszinsen zu verlangen, ausstehende Zahlungen mit unethischen Methoden einzutreiben und ihre Schuldnerinnen, meist Kleinbäuerinnen und landlose Arbeiterinnen, in die Überschuldung getrieben zu haben. Die Organisation SERP hat daraufhin ihr eigenes Kreditprogramm erweitert. Der Zinssatz macht den Unterschied: »Für diese Kredite, die wir über Banken vergeben, verlangen wir nur drei Prozent Zinsen im Jahr. Viele haben deshalb Kredite von uns genutzt, um ihre Kredite bei den MFI abzuzahlen«, erklärt Prasad. Diese vergleichsweise günstigen Konditionen sind nur möglich, weil die Regierung des Bundesstaates Andhra Pradesh die Kreditvergabe durch SERP subventioniert.

Doch die indische Zentralregierung und Vertreter kommerzieller Kreditunternehmen betrachten solche Subventionen als Wettbewerbsverzerrung. Der damalige und heutige Finanzminister, Palianappan Chidambaram, erklärte, dass Zinssätze von 25 Prozent für Mikrokredite völlig berechtigt seien (Times of India 2006). »Der beste Weg, Zinsen zu senken, wäre es, noch mehr MFI zu ermutigen. Je mehr Konkurrenz, umso mehr werden die MFI ihre Zinsen senken«, behauptete damals Vikram Akula, Geschäftsführer der seit 2010 an der Börse gelisteten MFI SKS Microfinance (Economic Times 2006).

¹ Insgesamt nahmen sich 2006 etwa 60 Schuldnerinnen von MFI das Leben, wie die indische Tageszeitung The Hindu berichtet (The Hindu 2006).

Freiwillige Verhaltenskodizes

Die beiden Branchenverbände der Mikrofinanz, Sa-Dhan und MFIN, verabschiedeten als Reaktion auf die Vorfälle im Krishna-Distrikt jeweils einen Verhaltenskodex für MFI. Für die Überwachung der Verhaltensrichtlinien waren jedoch die Geschäftsführungen der MFI selbst verantwortlich. Vielen indischen Frauenorganisationen reichte das nicht, sie forderten eine strikte gesetzliche Regulierung durch die Zentralregierung. Aber ein verbindliches Mikrofinanzgesetz der indischen Zentralregierung gab es auch Ende 2013 noch nicht. Die großen Dachverbände unterhalten enge Kontakte zur Zentralregierung und dem Finanzministerium in Neu Delhi. Im September 2006 durften im Krishna-Distrikt alle MFI wieder regulär ihren Geschäften nachgehen. Die Rückendeckung der indischen Zentralbank RBI (Reserve Bank of India), die von einer »Diskriminierung der MFI« sprach, wirkte (Deccan Chronicle 2006).

Schon ein Jahr später, 2007, gab es für die MFI Grund zu jubeln. Das Geld internationaler Investoren sprudelte wie nie zuvor. Befeuert durch den Friedensnobelpreis für Muhammad Yunus und seine Grameen Bank, und vor allem durch die dreistelligen Wachstumsquoten in Andhra Pradesh, investierten fast alle großen Finanzmarktakteure – von George Soros bis hin zur Deutschen Bank – in jene großen indischen MFI, die zuvor Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer in die Überschuldung und den Ruin getrieben hatten. Auch sogenannte nichtkommerzielle Geldgeber wie Oikocredit ließen nicht ab vom Geschäft und steckten Millionen von Euro in MFI wie Share Microfin, Spandana und Asmitha. Angesprochen auf die Krise von 2006 in Andhra Pradesh und die moralische Verpflichtung gegenüber den Armen, die sich christlich inspirierte Organisationen wie Oikocredit auf die Fahnen schreiben, verwies die damalige Geschäftsführerin in Deutschland auf die freiwilligen Selbstverpflichtungserklärungen. Investoren wie Oikocredit wollten künftig darauf achten, dass der dort definierte Kundenschutz eingehalten werde (Publik Forum 2009).

Neben den Investoren bereicherte sich in diesen Jahren vor allem das geschäftsführende Management der MFI. Udaia Kumar, der geschäftsführende Direktor von Share Microfin, erzielte 2009/2010 um-

gerechnet mehr als 1,6 Millionen US-Dollar Jahresgehalt. Das ist doppelt so viel, wie die Vorsitzenden kommerzieller Großbanken in Indien verdienen (Economic Times 2011). Seine Frau Vidya Sravanthi ist Geschäftsführerin der MFI Asmitha Microfin und bringt es immerhin auf die Hälfte des Jahreseinkommens ihres Ehemannes (ebd.).

Grameen unterstützte Börsengang

Aber damit nicht genug. Share Microfin plante spätestens seit 2007, also unmittelbar nach der ersten Krise in Andhra Pradesh, in die sie selbst maßgeblich verwickelt war, den Börsengang. Legatum, ein Mikrofinanzinvestor mit Sitz in Dubai, hatte unter der Voraussetzung, dass Share spätestens innerhalb von fünf Jahren an die Börse gehe, 25 Millionen Dollar investiert (Financial Times 2007). Mit dem geplanten Börsengang wollte Share Microfin weitere 220 Millionen US-Dollar akquirieren (Bloomberg 2010). Auch Spandana hatte vor, mit einem Börsengang 400 Millionen US-Dollar einzuspielen (Reuters 2010).

Share Microfin und SKS, die beiden indischen Partner der Grameen Foundation des Nobelpreisträgers Muhammad Yunus, konnten sich dabei der Rückendeckung ihrer Förderer sicher sein. »Wir sind davon überzeugt, dass Börsengänge [...] den Kapitalbedarf von Mikrofinanzinstituten befriedigen können«, assistierte Camilla Nestor, Sprecherin der Grameen-Foundation, und widersprach damit offen dem Nobelpreisträger, der den Börsengang von SKS in der Öffentlichkeit kritisierte (Microfinance insights 2010). Völlig klar ist dabei, dass die künftige Rendite der Aktionäre mit den Zinszahlungen der armen Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer finanziert werden muss. Auch Oikocredit, dem »Partner« von Share Microfin und Spandana, waren die Pläne bekannt, wie Ben Simmes, Direktor von Oikocredit, in einer E-Mail an den Autor am 29. Juni 2011 schrieb.

Im August 2010 war es dann so weit: SKS ging als erste indische MFI an die Börse und emittierte Papiere im Wert von 350 Millionen US-Dollar. Drei Monate später, im Oktober 2010, kam es zur erneuten Krise: Der Markt war überhitzt, die Kreditnehmerinnen und Kredit-

nehmer überschuldet und die Geldeintreiber setzten zum Teil brachiale Mittel ein, um die Zahlung der Raten zu erzwingen (Arunachalam 2010). Wieder begingen mehrere Dutzend Schuldnerinnen Selbstmord. Die Aktienkurse von SKS fielen nach den Selbstmorden weit unter den Ausgabewert. Nach dem Ausbruch der Krise im Herbst 2010 sank die Rückzahlungsquote bei sämtlichen MFI in Andhra Pradesh zeitlich auf weniger als 30 Prozent. Die Branche stand kurz vor dem Zusammenbruch und nicht wenige fühlten sich an die US-Hypothekenkrise erinnert (Klas 2011).

Fazit

Krise ist ein häufig gebrauchtes Wort in unseren Zeiten. Es stellt sich aber immer die Frage, für wen eine Krise tatsächlich eine Krise ist. Wie die US-Banken während der Immobilienkrise konnten auch die MFI – und damit auch ihre Investoren – 2010 mit staatlicher Hilfe rechnen. Mitte November forderte MFIN (Micro Finance Institutions Network), der größte indische Dachverband der MFI, ein Rettungspaket über 220 Millionen Dollar. Weil das der Bevölkerung in Andhra Pradesh nur schwer zu vermitteln gewesen wäre, half die indische Zentralbank RBI auf andere Weise: Im Januar kündigte sie die Restrukturierung der Bankkredite der MFI an. Die Aktienkurse von SKS-Microfinance stiegen noch am gleichen Tag um 6,1 Prozent (Wall Street Journal 2011). Die Gläubigerbanken – darunter die indische Staatsbank SBI – konnten demzufolge die Laufzeit ihrer Kredite an die MFI verlängern, eine vorübergehende Aussetzung der Ratenzahlungen vereinbaren und die Zinssätze senken. Vijay Mahajan, Präsident des Dachverbandes, begrüßte die Entscheidung, deren Gegenwert für die MFI er auf 1,5 Milliarden US-Dollar bezifferte (Wall Street Journal 2011). Von solchen Zugeständnissen konnten die Kleinkreditnehmerinnen nur träumen. Für sie gab es keinen staatlichen Rettungsschirm.

Anders als 2006 berichteten 2010 aber internationale Zeitungen und Magazine über die tragischen Schicksale der Schuldnerinnen. Erstmals nahm auch eine breitere Öffentlichkeit in Europa und den USA

die Probleme der Mikrofinanz wahr. Die Reaktionen der Verursacher klangen vertraut und gingen kaum über die Beteuerungen nach der Krise 2006 hinaus: Freiwillige Kundenschutzrichtlinien, UN-Siegel und Programme zur »finanziellen Bildung« sollten Abhilfe schaffen. »Es gibt ja Kundenschutzrichtlinien«, sagte Florian Grohs, 2011 Geschäftsführer von Oikocredit in Deutschland, »wo endlich mal festgelegt wird, dass MFI ihr Geld nicht mit unethischen Mitteln eintreiben, die Rückzahlungskapazität ihrer Kreditnehmer sauber und gut prüfen und ihre Zinssätze transparent darstellen sollen, [...] damit sich diese Situation in Andhra Pradesh nicht wiederholt.« Um seine Ernsthaftigkeit zu unterstreichen, machte er außerdem noch eine Ankündigung. »Wenn dieser Kredit ausgelaufen ist, werden wir keinen neuen Kredit mehr an Share vergeben«, versprach Florian Grohs (Klas 2011). Bei MIX, dem maßgeblichen Datenpool der Mikrofinanzinvestoren, ist Oikocredit aber bis heute als Partner von Share Microfin aufgeführt (MIX 2013). Auf der Internetseite von Oikocredit ist Share nicht mehr zu finden, sehr wohl aber sind es Spandana und Asmitha (Oikocredit 2013).

Der »ethische Investor« hat einen guten Riecher bewiesen und sein Geld bei zwei weiteren aufstrebenden MFI in Indien investiert: Equitas und Bandhan. Beide machen ihre Geschäfte vor allem außerhalb von Andhra Pradesh, wo die Geschäftstätigkeit der MFI nicht wie in diesem Bundesstaat durch Verordnungen bis heute eingeschränkt ist. Mit einer Tochterfirma ist Equitas in Tamil Nadu gerade ins Hypothekengeschäft mit den Armen eingestiegen und Bandhan plant ebenfalls den Einstieg in diese Branche im Bundesstaat Westbengalen. Die Mikrofinanzindustrie in Indien ist »wiederauferstanden«, schreibt deshalb das Wirtschaftsmagazin Economist. Sogar SKS macht heute wieder Gewinne; nicht in Andhra Pradesh, aber in anderen Bundesstaaten (The Economist 2013). Den Preis dafür bezahlen die Armen.

Literatur

Arunachalam, Ramesh S., 2010: *What Is Coercion in Repayment: A Client Perspective from Indian Micro-Finance*. Candid Unheard Voice of Indian Mi-

- crofinance, 12. November 2010. <<http://microfinance-in-india.blogspot.de/2010/11/what-is-coercion-in-repayment-client.html>>
- Asian Development Bank (ADB), 2010: *250 Million Dollar Risk Program to Help Expand Microfinance to the Poor*, 13. Dezember 2010.
- Bloomberg, 2010: *Billionaire Chandler-backed Microfinance Firm Delays India IPO on Turmoil*, 19. November 2010. <<http://www.bloomberg.com/news/2010-11-19/billionaire-chandler-backed-microfinance-firm-delays-india-ipo-on-turmoil.html>>
- Deccan Chronicle, 2006: *Back off MFIs, RBI Warns State*, 21. April 2006.
- Economic Times, 2006: *Cap the Interest Rate on Microfinance?*, 21. März 2006.
- , 2011: *Share Microfin MD Takes Home 7,4 cr, more than Double HDFC Bank MD's Salary*, 1. Februar 2011.
- Financial Times, 2007: *Investing in India: High Returns Boost Interest in Micro-financiers*, 30. Mai 2007. <<http://www.ft.com/cms/s/2/ca6d47b4-0def-11dc-8219-000b5df10621.html#axzz2lphKvDvu>>
- Klas, Gerhard, 2011: *Die Mikrofinanz-Industrie: Die große Illusion oder das Geschäft mit der Armut*. Berlin: Assoziation A.
- Microfinance Insights, 2010: *Maintain Metrics to Ensure Effectiveness – Grameen Foundation's Camilla Nestor in the SKS IPO*, 10. August 2010. <<http://68.171.210.219/microfinanceinsights.com/blog-details.php?bid=180>>
- Mixmarket, 2013: *MFI Report*. <<http://www.mixmarket.org/mfi/sml>> (6.12.2013)
- Oikocredit, 2013: *Partnerdatenbank*. <<http://www.oikocredit.de/partnerdatenbank>> (6.11.2013)
- Publik Forum, 2009: *Ohne Wucher und Zwang: Wie kann man den Missbrauch von Mikrokrediten verhindern?* Fragen an Brigitta Herrmann von Oikocredit, 27. März 2009. <<http://www.publik-forum.de/Publik-Forum-6-2009/ohne-wucher-und-zwang>>
- Reuters, 2010: *Spandana Shortlists Banks for 400 Million US-Dollar IPO*, 19. August 2010.
- The Economist, 2013: *Microfinance in India – Road to Redemption: The Industry is Starting to Revive*, 12. Januar 2013. <<http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21569447-industry-starting-revive-road-redemption>>
- The Hindu, 2006: *MFI Harassment: 60 Suicide Cases Reported*, 17. April 2006. <<http://www.hindu.com/2006/04/17/stories/2006041709620400.htm>>
- Times of India, 2006: *Chidu Has a Macro View on Micro Fin – Says 25% Interest Rate Is Fine*, 11. April 2006.
- Wall Street Journal, 2011: *RBI Moves to Help Microlenders*, 20. Januar 2011. <<http://online.wsj.com/news/articles/SB10001424052748704590704576091370042384258>>

Lokale wirtschaftliche Entwicklung dank Mikrofinanz: Fehlanzeige

Werner Raza

Im Konzept und in der Praxis verfolgt die Mikrofinanz – neben dem vordergründigen Motiv der Armutsbekämpfung – auch das Ziel, die lokale Wirtschaft in Entwicklungsländern voranzubringen. Mithilfe der Mikrofinanz soll eine lokale Unternehmerklasse (*microentrepreneurs*) entstehen, die sich aus der armen Bevölkerung des informellen Sektors rekrutiert. Einer der Vorreiter dieser Theorie einer kapitalistischen Entwicklung »von unten« ist der peruanische Ökonom Hernando de Soto (1986, 2002). Er und andere propagierten, dass das unternehmerische Potenzial der armen Bevölkerungsschichten sich erfolgreich entfalten würde, wenn nur bestehende Blockaden beiseite geräumt würden. Dazu zählte er neben fehlenden Eigentumsrechten und staatlichen Verwaltungshürden insbesondere den Mangel an zugänglichem und erschwinglichem Kapital. Die Schlussfolgerung: Die Armen bräuchten keine Almosen, sondern lediglich einen effizienten ordnungspolitischen Rahmen für eine funktionierende Marktwirtschaft.

Dieser Gedanke erwies sich vor allem in den Industrieländern als äußerst populär, erlaubte er doch die Umgestaltung einer zunehmend als bevormundend und ineffektiv empfundenen Entwicklungszusammenarbeit. Die Förderung des Privatsektors wurde daher in den letzten zwanzig Jahren zu einer zentralen Maxime der Entwicklungspolitik (zum Beispiel The World Bank 2004). Sie gründet auf der Überzeugung, dass wirtschaftliche Entwicklung und nachhaltige Wachstumsdynamik allein aus dem privaten, gewinnorientierten Sektor kommen könne, dessen Rückgrat eine möglichst große und dynamische Klasse von Unternehmerinnen und Unternehmern bildet. Dem Staat beziehungsweise dem öffentlichen Sektor kommt lediglich die Rolle zu, eine effiziente Rechtsordnung bereitzustellen und für eine adäquate Basisin-

frastruktur zu sorgen, wobei auch diese möglichst an private Unternehmen auszulagern sei (vgl. Altenburg/Drachenfels 2006).

Dieser *new minimalist approach* lehnt jedwede wirtschaftspolitische Intervention zum Aufbau eines Sektors oder zugunsten spezifischer Akteure als Marktverzerrung ab. Auch hinsichtlich der Versorgung der Wirtschaft mit Investitionskapital wird einem privaten Finanzsektor das Wort geredet; der Staat soll nur den regulatorischen Rahmen setzen, nicht aber selbst, zum Beispiel über öffentliche Banken, tätig sein. Die Kreditversorgung der armen Bevölkerungsschichten sollen dabei kommerziell orientierte Mikrofinanzinstitutionen (MFI) übernehmen.

Ergebnisse mikrofinanzierter lokaler Wirtschaftsentwicklung

Will man die Ergebnisse dieses Modells von Privatsektorentwicklung nach rund zwanzig Jahren evaluieren, kommt man zu einem enttäuschenden Resultat: In Ländern, in denen kommerziell organisierte MFI stark engagiert waren, kam es erstens zu Mikrofinanzkrisen mit hohen sozialen Kosten (vgl. Wichterich in diesem Buch), zweitens konnte keine signifikante Armutsreduktion festgestellt werden (vgl. Duvendack in diesem Buch) und drittens sind wenig positive wirtschaftliche Entwicklungs- und Struktureffekte sichtbar (vgl. Bateman/Chang 2012). Positive wirtschaftliche Effekte würden vor allem Folgendes bedeuten:

1. stabile Einkommensquellen für von Armut betroffene Menschen;
2. Arbeitsplätze mit guten Arbeitsbedingungen und angemessenen Löhnen (*decent jobs*);
3. nachhaltiges Wachstum durch
 - Fokus auf Aktivitäten mit höherer Wertschöpfungsintensität;
 - technologische Innovation und Stärkung wissensintensiver Produktionszweige;
 - Diversifikation der Wirtschaftsstruktur.

Ad 1.: Ein einigermaßen stabiles Einkommen ist sowohl für die einzelne Person und deren Wohlfahrt als auch makroökonomisch für die Stabi-

lisierung der Nachfrage von Bedeutung. Die empirischen Befunde zeigen jedoch, dass Mikrokredite in diesem Sinne für den ärmsten Teil der Bevölkerung nicht zielführend sind. Ein hoher Prozentsatz an Mikro-Unternehmerinnen und Mikrounternehmern verschwindet innerhalb der ersten ein bis zwei Jahre wieder, meist wegen starker Konkurrenz und/oder zu niedriger Einkünfte (vgl. Shane 2008). Mikrokredite führen daher oft nur vorübergehend zu Einkommen oder dienen zum Ausgleich von Einkommensschwankungen (*consumption-smoothing*; Bateman 2010; Collins et al. 2009).

Ad 2.: Wenn Mikrounternehmen am Markt erfolgreich aufträten, dann sollten sie im Lauf der Zeit auch neue Jobs schaffen. Der Vergleich mit dem beschäftigungsintensiven Sektor kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU-Sektor) in Industrieländern würde zudem nahelegen, dass gerade in diesem Bereich eine besondere Chance besteht. Doch hier stellt sich die Lage empirisch ambivalent dar: Zwar gibt es durchaus Beispiele von erfolgreichen Mikrounternehmen, die einigermaßen stabile Beschäftigungsverhältnisse geschaffen haben (zum Beispiel exportorientierte Betriebe im Bekleidungs- und Kunsthandwerksbereich), jedoch ist der Beschäftigungsmultiplikator insgesamt wesentlich geringer als erwartet. Meist bleibt die Mikrounternehmerin oder der Mikrounternehmer allein und es entstehen keine neuen Jobs. Werden Beschäftigungsverhältnisse geschaffen, ist die große Mehrzahl der Jobs prekär.

Ad 3.: Die durch Mikrofinanzen geförderten Aktivitäten entfallen großteils auf den Klein- beziehungsweise den Straßenhandel, auf Gar-küchen, persönliche Dienstleistungen und kleines Handwerk: alles Tätigkeiten mit niedrigem Know-how-Gehalt, geringer Wertschöpfung und Kapitalintensität. Es kommt zu sogenanntem *copycat-behaviour* und in der Folge zu Verdrängungseffekten auf den lokalen Märkten (vgl. Bateman/Chang 2012). Vereinfacht gesprochen: Verdoppelt sich durch Mikrofinanz die Zahl der Gemüsehändlerinnen und Gemüse-händler mit vergleichbarem Angebot, dann geht bei gleichbleibender Nachfrage der Umsatz der Neuankömmlinge zulasten der alteingesessenen Händler. Reagieren die Alteingesessenen auf die neue Konkurrenz mit Preissenkungen, resultiert daraus ein Preiskampf, der allen schadet und einige Gemüsehändler sogar wieder aus dem Markt drängt. Das Gros der Mikrounternehmerinnen und Mikrounternehmer konzent-

riert sich aber auf solche schon bestehende Wirtschaftsaktivitäten mit niedriger Kapitalintensität, kurzer Umschlagszeit des Kapitals und hohen Umsatzrenditen. Hingegen werden Geschäftsbranchen mit hohen Anfangsinvestitionen und langfristigen Amortisationszyklen, wie etwa im produzierenden Gewerbe, kaum mit Mikrokrediten gefördert. Doch gerade sie könnten vergleichsweise hohe Wertschöpfungsintensität und Skaleneffekte in der Produktion (*economies of scale*) erzielen und somit zu einer strukturellen Transformation von Entwicklungsökonomien beitragen (vgl. Chang 2002; Reinert 2007).

Konstruktionsfehler des herrschenden Mikrofinanzmodells

Die hier beschriebenen Probleme sind zu einem nicht geringen Teil Konstruktionsfehler des kommerzialisierten Mikrofinanzsystems selbst. Zu diesen zählen insbesondere das Prinzip des *full cost recovery*: Dieses Prinzip, nach dem die Mehrzahl der MFI funktioniert, bedeutet, dass alle Kosten einer MFI durch die Erträge aus der Geschäftstätigkeit gedeckt sein müssen. Zudem wird von den meisten MFI ein Gewinn angestrebt, insbesondere wenn sie börsennotiert oder im Besitz anderer gewinnorientierter Finanzinstitutionen (Banken, Fonds) sind. Die Eckpfeiler dieses Geschäftsmodells sind:

- sehr hohe Zinssätze, in der Regel von 10 bis 70 Prozent p. a., wobei rund 50 Prozent der Kredite Zinssätze zwischen 20 und 40 Prozent aufweisen (CGAP 2009). Durch Gebühren, unverzinsten Spareinlagen und ähnliches können die Zinssätze effektiv jedoch 100 Prozent p. a. oder mehr betragen (Sinclair 2012);
- relativ kurzfristige Laufzeiten (oft nur wenige Wochen oder Monate), die Investitionen in längerfristig sinnvolle, aber kurzfristig wenig ertragreiche Projekte unmöglich machen;
- keine Lenkung der Kreditvergabe in investive Tätigkeiten, sondern meist unhinterfragte Vergabe zu Konsumzwecken;

- relativ geringe Kreditsummen, die auch in Entwicklungsländern nur für geringfügige Anschaffungen, nicht aber für die Anschaffung von teureren Kapitalgütern ausreichen.

Dieses Geschäftsmodell, das darauf abzielt, möglichst hohe Gewinne bei möglichst geringem Risiko zu erzielen, kann keine langfristig wünschenswerte ökonomische Entwicklung fördern. Wenn Zinssätze dauerhaft über dem nominellen Wirtschaftswachstum (Wachstum des BIP plus Inflation) liegen wie in der Mikrofinanz, dann können die Zinszahlungen nicht aus dem laufenden Mehrprodukt einer Volkswirtschaft finanziert werden, sondern nur durch Vermögensumverteilung und Verschuldung.¹ In der Tat führt das derzeitige Mikrofinanzsystem zur massiven Umverteilung von Schuldnern an Gläubiger. Mader (2012) schätzt, dass allein im Jahr 2010 mindestens rund 19,5 Milliarden US-Dollar an Kreditrückzahlungen anfielen.

Ein weiteres Defizit des kommerzialisierten Mikrofinanzmodells besteht in seiner geringen lokalen Verankerung. Der Erfolg lokaler Finanzierungssysteme, das zeigt die Geschichte genossen- beziehungsweise gemeinwirtschaftlich organisierter Finanzsysteme in vielen Ländern, gründet auf deren Einbettung in die lokale Ökonomie und Gesellschaft. Das Wissen um die Stärken und Schwächen der lokalen Wirtschafts- und Gesellschaftsstruktur ist wesentlich, nicht nur für eine sinnvolle Kreditvergabe, sondern auch für eine langfristige und organische Beziehung zwischen Kreditwirtschaft und lokaler Ökonomie.

Fazit

Die bisherigen Erfahrungen mit mikrofinanzbasierter Entwicklung im globalen Süden sind insgesamt enttäuschend. Daran ändern auch die von den MFI bemühten Erfolgsbeispiele wenig. Auf der Habenseite anzufüh-

¹ Zur Illustration: Die durchschnittliche Wachstumsrate der Schwellen- und Entwicklungsländer von 2000 bis 2010 betrug 6,2 Prozent p. a., die Inflationsrate 6,7 Prozent p. a. Liegt der durchschnittliche Kreditzins also bei mehr als 12,9 Prozent p. a., ist er aus dem laufenden Mehrprodukt nicht mehr finanzierbar.

ren ist sicherlich, dass Mikrokredite in Einzelfällen eine kurzfristige Einkommens- oder Konsumstabilisierung bewirken können; allerdings oft zum Preis der längerfristigen Verschuldung armer Haushalte. Sinnvoller wären für diese Zwecke sicher Sozialtransfers. Die Mikrofinanz lenkt – das ist ihr gravierender Nachteil – Finanzmittel in die falschen Wirtschaftsaktivitäten, das heißt solche mit geringer Wertschöpfungsintensität, geringem Innovationsgehalt und niedriger Produktivität. Letztlich fördert die Mikrofinanz die Bedeutung des informellen Sektors in Entwicklungsländern, statt einen Beitrag zur Transformation der Wirtschaft und des Arbeitsmarktes zu leisten.

Marktbasierte *Bottom-up*-Entwicklungsstrategien funktionieren auch deshalb nicht, weil die notwendige Rolle eines aktiven und langfristig agierenden öffentlichen Sektors systematisch unterschätzt wird. Ein aktiver Staat, der für gute Bildung, Gesundheit und eine funktionierende Infrastruktur sorgt, ist unerlässliche Voraussetzung für erfolgreiche Entwicklung. Darüber hinaus ist aber auch eine Wirtschaftspolitik notwendig, die durch strategische Investitionslenkung den Aufbau innovativer Industrien und Unternehmen fördert. Das beinhaltet auch die Förderung kleiner und mittlerer Betriebe; allerdings solcher, die neue und bessere Produkte und Dienstleistungen erzeugen, nach Produktivitätsgewinnen streben und Arbeitsplätze schaffen. Zudem muss der Staat auch die gesamtwirtschaftliche Nachfrage durch eine umverteilende Steuer- und Ausgabenpolitik erhöhen, denn das – wie auch immer sinnvoll geförderte – Angebot schafft sich seine Nachfrage eben nicht von selbst (vgl. Amsden 2012). All dies ist natürlich leichter gesagt als getan, aber aufgrund der historischen Erfahrungen mit nachholender Entwicklung ist es der einzig erfolversprechende Weg. Ein reformierter Finanzsektor, der lokal eingebettet ist, auf langfristige strukturelle Transformation orientiert und um genossen- oder gemeinwirtschaftliche Elemente ergänzt ist, kann einen wichtigen Beitrag für lokale Entwicklung leisten. Ein grundlegender Wandel der heutigen Mikrofinanzindustrie wäre dazu eine unabdingbare Voraussetzung.

Literatur

- Altenburg, Tilman/Christian von Drachenfels, 2006: The 'New Minimalist Approach' to Private Sector Development: A Critical Assessment. In: *Development Policy Review* 24, 387–411.
- Amsden, Alice H., 2012: Grass Roots War on Poverty. In: *World Economic Review*, Vol. 1, 114–131.
- Bateman, Milford, 2010: *Why Microfinance Doesn't Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. London: Zed Books.
- , 2013: *The Age of Microfinance: Destroying Latin American Economies from the Bottom Up*. ÖFSE Working Paper No. 39. Wien: Österreichische Forschungsförderung für Internationale Entwicklung. <http://www.oefse.at/Downloads/publikationen/WP39_microfinance.pdf>
- Bateman, Milford/Ha-Joon Chang, 2012: Microfinance and the Illusion of Development: From Hubris to Nemesis in Thirty Years. In: *World Economic Review*, Vol. 1, 13–36.
- Bateman, Milford/Dean Sinković/Marinko Škare, 2012: *The Contribution of the Microfinance Model to Bosnia's Post-War Reconstruction and Development: How to Destroy an Economy and Society Without Really Trying*. ÖFSE Working Paper No. 36. Wien: Österreichische Forschungsförderung für Internationale Entwicklung. <http://www.oefse.at/Downloads/publikationen/WP36_microfinance.pdf>
- Chang, Ha-Joon, 2002: *Kicking Away the Ladder: Development Strategy in Historical Perspective*. London: Anthem Press.
- Collins, Daryl, et al., 2009: *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton: Princeton University Press.
- De Soto, Hernando, 1986: *El Otro Sendero*. Lima: Editorial El Barranco. (Deutsche Übersetzung: *Marktwirtschaft von unten: Die unsichtbare Revolution in Entwicklungsländern*. Zürich: Orell Füssli, 1992.)
- , 2002: *Freiheit für das Kapital! Warum der Kapitalismus nicht weltweit funktioniert*. Berlin: Rowohlt.
- Duvendack, Maren, et al., 2011: *What is the Evidence of the Impact of Microfinance on the Well-Being of Poor People?* London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London. <http://www.givedirectly.org/pdf/DFID_microfinance_evidence_review.pdf>
- Mader, Philip, 2012: *Explaining and Quantifying the Extractive Success of Financial Systems: Microfinance and the Financialisation of Poverty*. Unveröffentlichtes Manuskript. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung. <<http://www.maxpo.eu/downloads/Mader.pdf>>
- Reinert, Erik S., 2007: *How Rich Countries Got Rich and Why Poor Countries Stay Poor*. London: PublicAffairs.

- Rosenberg, Richard/Adrian Gonzalez/Sushma Narain, 2009: *The New Money-lenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates?* CGAP Occasional Paper, 15. Februar 2009. Washington, DC: Consultative Group to Assist the Poor.
- Shane, Scott A., 2008: *The Illusions of Entrepreneurship: The Costly Myths that Entrepreneurs, Investors, and Policy Makers Live By*. New Haven: Yale University Press.
- Sinclair, Hugh, 2012: *Confessions of a Microfinance Heretic: How Microlending Lost Its Way And Betrayed the Poor*. San Francisco: Berrett-Koehler.
- The World Bank, 2004: *World Development Report 2005: A Better Investment Climate for Everyone*. Washington, DC: The World Bank.

Teil II
Neue Entwicklungen und
falsche Alternativen

Social Business: Können Weltkonzerne Armut bekämpfen?

Kathrin Hartmann

Social Business ist eine Form marktbasierter Entwicklungshilfe, die an das *Bottom-of-the-Pyramid*-Konzept angelehnt ist. »Bottom of the pyramid« bezeichnet das untere Drittel der Welteinkommenspyramide, das in unternehmerische Wertschöpfungsketten eingebunden werden soll. Die Idee, Arme zu Kunden und Verkäufern zu machen, geht auf den Wirtschaftswissenschaftler und Unternehmensberater C. H. Prahalad zurück, der als Erster von einem »Vermögen am unteren Ende der Pyramide« schrieb (Prahalad 2004). Arme, so könnte man zusammenfassen, sollen sich gerade so weit aus der Armut befreien, dass sie Geld für Konsum haben – aber sie sollen immer noch arm genug bleiben, um als Billigarbeitskräfte zu Diensten zu sein: eine komfortable Situation für multinationale Konzerne.

Grameens kleine und große Partner

In Shaol, einem kleinen Dorf im Zentrum Bangladeschs nahe der Stadt Bogra, steht Surina an einem brackigen Tümpel. Die kleine, gebeugte Frau im dünngewaschenen Sari sieht aus wie eine Greisin, dabei ist sie nur 55 Jahre alt – ungefähr, sagt sie. Ginge es nach Danone und Muhammad Yunus, müsste Surina eine Erfolgsgeschichte erzählen, wie sie es dank der Hilfe eines Großkonzerns geschafft hat, sich selbst aus der Armut zu befreien. Sie arbeitete drei Jahre lang als *saleslady* für Grameen Danone, ein Joint Venture des Milch-Multis und des Grameen-Bank-Gründers.

Die »soziale Joghurtfabrik« stellt aus Milch von Kleinbauern einen Joghurt her, der mit Vitaminen und Mineralstoffen angereichert ist. Der Shokti Doi (»Kraftjoghurt«) soll Kinder vor Mangelernährung schützen. Arme Frauen wie Surina sollen ihn auf den Dörfern an der Haustür verkaufen und sich ein Einkommen erwirtschaften. Grameen Danone ist ein sogenanntes Social Business – ein Unternehmen, das für die Lösung eines sozialen Problems gegründet wird und Gewinne reinvestiert, statt sie an Shareholder auszuschütten. Social Business ist die nächste gefeierte Idee von Muhammad Yunus, der 2006 für sein Mikrokreditkonzept den Friedensnobelpreis bekam. Unter anderem haben auch Adidas, BASF und Otto Joint Ventures mit Yunus. Grameen Danone, 2006 gegründet, gilt als das Vorzeigeprojekt und wurde 2009 für das »innovative, sozial und finanziell nachhaltige Unternehmenskonzept« mit dem Vision Award, einem in Deutschland verliehenen Preis für »soziale Innovationen«, ausgezeichnet.

Surina kann die Begeisterung für Grameen Danone nicht teilen. Wütend erzählt sie von stundenlangen Märschen durch die Dörfer, bei quälender Hitze und durch den Monsunregen, der die Böden zu einem Schlammbad macht. Dabei musste sie eine vier Kilo schwere Kühltasche mit sich herumschleppen. »Harte Arbeit war das«, sagt sie und fasst sich an Rücken und Beine, »aber davon zu leben, ist unmöglich.« Um den Joghurt verkaufen zu können, musste sie ihn erst einmal selbst kaufen. Ein Händler habe ihr den Joghurt geliefert, 50 Becher zu je 5,5 Taka. Sie verkaufte die Becher mit einem Aufschlag. Wäre sie alle 50 losgeworden, hätte sie 75 Taka verdient und zusätzlich eine Prämie von 40 Taka erhalten – umgerechnet 1,30 Euro für drei Tage Arbeit. Das entspricht einem Drittel des Betrags, der in Bangladesch als Grenze zur absoluten Armut gilt.

»Aber ich habe selten alle Joghurts verkauft«, sagt Surina, manchmal sei sie keinen einzigen losgeworden, »dann habe ich totalen Verlust gemacht.« In einem Land, in dem die Hälfte der Menschen unterhalb der Armutsgrenze lebt und ein Landarbeiter im Schnitt umgerechnet nur rund 50 Cent am Tag zur Verfügung hat, ist ein 30-Gramm-Joghurt-Snack für 5 bis 7 Cent, der außerdem nicht satt macht, schierer Luxus. Manche Familien kauften auf Pump und zahlten nie zurück, erzählt Surina, andere zahlten mit Eiern und Reis, andere jagten sie weg und

beschimpften sie: »Warum quälst Du uns? Du weißt doch, dass hier niemand Geld hat!« »Schrecklich«, sagt Surina und windet sich auf dem Stuhl. Soziales Ansehen gilt in der bangladeschischen Landbevölkerung als hohes Gut, offen beschimpft zu werden als große Schande. Als sie dann nicht einmal den Sari bekam, den Grameen Danone den Frauen versprochen hatte, gab sie auf. »Warum«, fragt Surina empört, »bekommen wir eigentlich kein Gehalt für unsere Arbeit?«

Genau das hatte ich ein Jahr zuvor den Chef von Danone in Deutschland, Ramin Khabirpour, in einem Interview gefragt: »Der Gedanke des Mikrobusiness ist ja gerade, dass die Frauen selbstständig werden. Sie erlernen Fähigkeiten, die sie anderweitig nutzen können und die helfen, sich zu emanzipieren.« Als ich Surina von seiner Antwort erzähle, lacht sie so laut, dass die Straßenhunde im Dorf erschreckt zu bellen anfangen. »Ja, ich habe allerdings etwas gelernt. Doch die Erfahrung, die ich gemacht habe, war sehr bitter.« Aber wie verhält es sich mit den schönen Fotos auf der Homepage von Danone, die vielen Frauen in bunten Saris, die den Joghurt in die Höhe halten? Und die niedlichen Kinder mit Milchbärtchen? Angeblich verkaufen 650 *salesladies* den Joghurt (Danone 2013), 1.600 Arbeitsplätze seien in der Umgebung der Fabrik geschaffen worden (Grameen Creative Lab 2013). Ist Surina nur ein unglücklicher Einzelfall?

Verschuldete Verkäuferinnen

Fragt man lokale Nichtregierungsorganisationen (Non-Governmental Organizations, NGOs) nach dem Vorzeigeprojekt, erhält man ernüchternde Antworten: »Ich habe meine Kollegen und deren Familien, die in und rund um Bogra leben, gefragt, was sie über Shokti Doi und über die Grameen-Ladies wissen. Eine Familie ist sogar im lokalen Joghurt-Business tätig. Niemand – ich wiederhole – niemand hat je von den Grameen-Ladies gehört, geschweige denn welche gesehen«, sagt etwa Khushi Kabir, deren NGO Nijera Kori seit mehr als dreißig Jahren für die Rechte und Selbstbestimmung von Frauen, Kleinbauern und Land-

losen in Bangladesch kämpft. Ihre Organisation sitzt in Dhaka und Bogra, nur wenige Autominuten von der Joghurtfabrik entfernt.

Im Dorf Chopinagar südlich des Zentrums von Bogra sitzt Tarabuna Lalmia vor ihrer Hütte, ihr rechtes Auge ist blind. Neben ihr steht Salim Muzzaman. »Ich bin sauer auf die Firma«, sagt er. Vier Jahre hat er für Grameen Danone als Fahrer gearbeitet und den Joghurt an *salesladies* verteilt. Auch er habe den Joghurt der Fabrik erst kaufen und für den Rikscha-Van zahlen müssen, mit dem er den Joghurt auslieferte. Doch anstatt Geld zu verdienen, habe er draufgezahlt, so wie Tarabuna: Mindestens 800 Taka – rund 8 Euro – habe sie verloren. Wie Surina, erzählt auch Tarabuna, dass sie beschimpft wurde, dass die Leute nur mit Essen oder gar nicht bezahlt hatten, dass sie den Sari, der ihr in Aussicht gestellt worden sei, nicht erhalten habe. In der Regenzeit habe ihr die »soziale Joghurtfabrik« nicht einmal einen Schirm gestellt, als sie darum bat.

Um sich den Joghurt kaufen zu können, liehen sich Surina und Tarabuna Geld von der Familie. Fast ein Viertel der *salesladies* hat einen Mikrokredit aufgenommen (Humberg 2011). Private Schulden, um einem Weltkonzern – Umsatz: 19,3 Milliarden Euro – bei der Markteinführung seiner Produkte zu helfen. Fakt ist: 80 Prozent des Joghurts werden außerhalb Bogras verkauft, fast die Hälfte davon in den Supermärkten der großen Städte (Humberg 2011). Kunden sind nicht die Armen, sondern Mittel- und Oberschichtfamilien, die 12 bis 15 Taka pro Becher hinblättern können.

Während Danone 2008 noch das ehrgeizige Ziel ausgab, fünfzig solcher Fabriken in Bangladesch bis 2016 betreiben zu wollen, stand die bis heute einzige kurz vor der Schließung. Die Herstellungskosten waren zu hoch, die Armen konnten sich den Joghurt nicht leisten, die *salesladies* fanden den Verdienst zu wenig attraktiv. Als sich der Milchpreis 2007 beinahe verdoppelte, machte Grameen Danone Verlust und erhöhte den Preis für den Joghurt, daraufhin brachen Verkauf und Vertriebsnetz völlig zusammen. Nachdem der Betrieb mit rund 1,7 Millionen Euro von Danone bezuschusst werden musste, lautete die simple marktwirtschaftliche Devise: verkaufen und Kosten sparen. In ihrer Doktorarbeit »Poverty Reduction through Social Business? Lessons Learnt from Grameen Joint Ventures in Bangladesh« fand Kerstin Humberg (2011) her-

aus, dass die Frauen im besten Fall 1,20 Euro, im schlechtesten 60 Cent am Tag verdienten. Frauen, die mindestens 24 Tage im Monat arbeiten, erhielten so umgerechnet etwa 5 Euro im Monat – ein Bruchteil des gesetzlichen Mindestlohns in Bangladesch, der ebenfalls nicht existenzsichernd ist. Auch in der Fabrik sind die Löhne niedrig: Frauen verdienen dort gerade 1,20 Euro am Tag (Humberg 2011).

Mikrokredite, die im Rahmen von Social-Business-Projekten wie Grameen Danone vergeben werden, wälzen sämtliche Risiken der Markteinführung qua Schuldknechtschaft auf die Armen ab und sparen den Unternehmen Kosten. Man kann sagen: Social Business ist eine Investition in die nachwachsende Ressource Armut, die Konzernen neue Märkte erschließt und ihnen außerdem ein soziales Image verpasst. Gefördert werden soll Social Business mit öffentlichen Mitteln: Lebensmittelkonzerne wie Danone versuchen beispielsweise, für Social Business Geld aus dem EU-Entwicklungshilfepotenzial zu bekommen (Hartmann 2010), der bangladeschische Handelsminister Faruk Khan stellte eine Steuerermäßigung von 10 Prozent für Social Businesses und *Corporate-Social-Responsibility*-Aktivitäten in Aussicht (The Daily Star 2010). Geld, das in Ländern wie Bangladesch dringend für wirkliche soziale Investitionen gebraucht würde oder um eine funktionierende Infrastruktur aufzubauen, die den Armen wirklich nützt, gerät so in private Hände.

Versuchslabor Bangladesch

All das macht Social Business für Konzerne interessant: »Das ist für uns ein völlig neuer und zudem kostengünstiger Weg für das Pre-Marketing«, erklärte der bis 2011 amtierende BASF-Vorstandsvorsitzende Jürgen Hamprecht (Rinke/Hofmann 2009). Der Chemie-Konzern hat als Joint Venture mit Muhammad Yunus eine Chemiefabrik in Dhaka gebaut: BASF will in Bangladesch insektizidbeschichtete Moskitonetze verkaufen. Die Vitamine und Mineralstoffe im »Shokti Doi« stammen ebenfalls von BASF. Doch nicht alle Joint Ventures sind erfolgreich: 2009 gab der Bekleidungskonzern Otto bekannt, in Bangladesch die

»Fabrik der Zukunft« bauen zu wollen. Diese, so Michael Otto, sollte »Vorbild werden für die Textilproduktion in Bangladesch und für ähnliche Fabriken auf der ganzen Welt« (Otto Group 2009). Bezahlen aber wollte man auch dort nur den gesetzlichen Mindestlohn. Der betrug, als Otto den Plan verkündete, 19 Euro im Monat. Die Fabrik wurde bis heute nicht gebaut und wird vermutlich nie gebaut werden (Läsker 2012).

Auch Adidas scheiterte mit seinem »Turnschuh für die Armen«: Mit großem Applaus begrüßten die Medien die Idee eines »One-Dollar-Trainer« für Arme. »Niemand muss in Bangladesch mehr barfuß laufen«, sagte Yunus 2009 (Meck 2009). Dass ein »One-Dollar-Trainer« in einem Land, in dem die Hälfte der Bevölkerung unter der Armutsgrenze lebt, so teuer ist wie bei uns ein Markenschuh, schien keiner zu bemerken. Im Jahr 2010 wurden in einer Testphase 5.000 Schuhe für 80 Cent bis 1,20 Euro verkauft. Die Schuhe wurden allerdings in einer indonesischen Zulieferfabrik hergestellt (Hauschild 2010). NGO wie die »Kampagne für saubere Kleidung«, »War on Want« und die »Christliche Initiative Romero« kritisieren seit Jahren die verheerenden Arbeitsbedingungen in diesen Zulieferfabriken. Ein »Turnschuh für die Armen« aus dem Sweatshop? Zynisch, aber logisch: Man kann nur dann Geschäfte mit Armen machen, wenn man ihnen günstige Produkte verkauft. Ware, die so billig verkauft werden soll, muss wiederum billig hergestellt werden. Dennoch waren die Produktionskosten – 3 Dollar plus 3,50 Dollar Einfuhrzoll – Adidas (Umsatz: 13,3 Milliarden Euro) am Ende zu teuer, das Projekt wurde nach Indien verlagert. Immerhin habe man »wertvolle Informationen« gesammelt, um ein Produkt zu entwickeln, das auch von den Ärmsten nachgefragt werden kann (Hartmann 2012).

Bangladesch ist ein Versuchslabor für marktliberale Entwicklungshilfe geworden – schließlich soll Social Business auch weltweit Anwendung finden: 2011 gründete Muhammad Yunus das Beratungsunternehmen Yunus Social Business Global Initiatives (YSB), das gleichzeitig als Venture Capital Fonds fungiert. YSB unterstützt und finanziert die Entwicklung von Social Businesses durch lokale nationale Inkubatoren-Fonds und ist bereits in den Ländern Albanien, Brasilien, Haiti, Togo und Tunesien aktiv.

In Haiti investiert YSB ausgerechnet in den Anbau der Energiepflanze Jatropha, die Pflanze soll zu Tierfutter und Biotreibstoff verarbeitet werden (Yunus Social Business – Global Initiatives 2013). Die Haitianische Regierung hat YSB 10.000 Hektar Land für die Jatropha-Plantagen überlassen – mit der Begründung, dass diese der Aufforstung dienen (The Daily Star 2013). Die Deutsche Bank unterstützt YSB Haiti mit einer Million Dollar Investmentkapital, die als Existenzgründungskredite an gemeinnützige Unternehmen vergeben werden sollen (Deutsche Bank 2013). Katastrophen-Kapitalismus mit sozialem Anstrich: Während sich die von YSB initiierte Jatropha-Plantage als solches gemeinnütziges Unternehmen bezeichnet, protestieren die Kleinbauern des Landes seit Jahren gegen den Anbau der Energiepflanze. Seit dem Erdbeben 2010 drängen multinationale Konzerne nach Haiti und versuchen, sich Land anzueignen und in das Agrobusiness einzusteigen. Die Jatropha-Lobby, vertreten etwa durch die Jatropha Foundation, treibt den Anbau voran. Doch in Haiti, das mehr als die Hälfte der Lebensmittel importiert, verdrängen Jatropha-Plantagen den Anbau von Nahrungsmitteln und gefährden die Ernährungsunabhängigkeit, für die die Kleinbauern vor Ort kämpfen. Zwar behaupten die Befürworter noch immer, Jatropha wachse auf unfruchtbaren Böden und brauche kaum Wasser, doch Studien belegen längst das Gegenteil (McKenna 2009).

Bereits 2009 veröffentlichte die internationale Kleinbauernbewegung La Via Campesina eine Petition gegen den Anbau von Jatropha in Haiti (La Via Campesina 2009). Darin wurde unter anderem dem CHIBAS Bio-fuels Technical & Knowledge Center und der Jatropha Foundation vorgeworfen, das fruchtbarste Land Haitis für den Anbau von Jatropha aufkaufen zu wollen. Der Direktor von CHIBAS ist wiederum ausgerechnet Gael Pressoir (Chibas Bioenergy 2013), in dessen »gemeinnütziges« Jatropha-Projekt SESA Yunus Social Business Global Initiatives investiert (SESA Haiti 2013) – *land grabbing* unter dem Deckmäntelchen des Sozialen also.

Fazit

Es ist erstaunlich, dass multinationale Konzerne hierzulande wegen ihrer Beschaffungspraxis und Niedriglöhnen heftig kritisiert werden, während Ausbeutung andernorts als Social Business große Anerkennung findet. Niemand scheint sich daran zu stören, dass sie unter dem Deckmantel des Sozialen lokalen Produzenten Konkurrenz machen und deren Vertriebskräfte verschulden. Dabei dürfte nicht nur die gandhihafte Selbstinszenierung von Muhammad Yunus eine Rolle spielen, sondern auch das positive Armutsbild, das Social Business transportiert: Arme hungern nicht mehr bloß in der Hütte vor sich hin und halten die Hand auf, sondern ziehen sich angeblich mit eigener Kraft aus der Armut. Diese ökonomische Variante des »edlen Wilden« entlastet die westliche Welt, die sich mit der Armut längst abgefunden hat und ihre Strukturen nicht mehr hinterfragen will. »Anpacken statt jammern«, »Jeder ist seines Glückes Schmied« – diese neoliberalen Mantren erfreuen sich auch dank Social Business größter Popularität.

Literatur

- Chibas Bioenergy, 2013: <http://www.chibas-bioenergy.org/index.php?option=com_content&task=blogsection&id=10&Itemid=44>
- Danone, 2013: *Grameen Danone Foods Ltd.* <<http://www.danonecommunities.com/en/project/grameen-danone-foods-ltd>>
- Deutsche Bank, 2013: *Eine Million Euro als Investmentkapital für gemeinnützige Unternehmen in Haiti.* <<https://www.db.com/cr/de/konkret-Foerderung-gemeinnuetziger-Unternehmer-in-Haiti.htm>>
- Grameen Creative Lab, 2013: *Grameen Danone.* <<http://de.grameencreativelab.com/praxisbeispiele/grameen-danone.html>>
- Hartmann, Kathrin, 2010: Joghurt für die Welt: Interview mit Danone Chef Ramin Khabirpour. In: *enorm: Wirtschaft für den Menschen* 2/2010, 56.
- , 2012: Besser Schrittweise: Interview mit Adidas-CSR-Chef Andreas Henke. In: *enorm: Wirtschaft für den Menschen* 3/2012, 56.

- Hauschild, Helmut 2010: Adidas testet den Ein-Euro-Schuh. In: *Handelsblatt*, 9. November 2010. <<http://www.handelsblatt.com/unternehmen/industrie/in-bangladesch-adidas-testet-den-ein-euro-schuh-seite-all/3632580-all.html>>
- Hofman Siegfried/Andreas Rinke, 2009: BASF kooperiert mit Mikrokredit-Gründer Yunus. In: *Handelsblatt*, 5. März 2009. <<http://www.handelsblatt.com/unternehmen/management/strategie/neue-wege-in-der-entwicklungshilfe-basf-kooperiert-mit-mikrokredit-gruender-yunus-seite-all/3128580-all.html>>
- Humberg, Kerstin, 2011: *Poverty Reduction through Social Business? Lessons Learnt from Grameen Joint Ventures in Bangladesh*. München: Oekom.
- La Via Campesina, 2009: *Haiti: Petition against Jatropha*, 16. Oktober 2009. <<http://viacampesina.org/en/index.php/actions-and-events-mainmenu-26/climate-change-and-agrofuels-mainmenu-75/774-haiti-petition-against-jatropha20>>
- Läsker, Kristina, 2012: Der Traum vom guten Arbeiten in Bangladesch. In: *Süddeutsche Zeitung*, 5. März 2012. <<http://www.sueddeutsche.de/wirtschaft/geplante-vorzeigefabrik-vor-dem-aus-der-traum-vom-guten-arbeiten-in-bangladesch-1.1300274>>
- McKenna, Phil, 2009: Der große Durst der Jatropha. In: *Technology Review: Das Magazin für Innovation*, 11. Juni 2009. <<http://www.heise.de/tr/artikel/Der-grosse-Durst-der-Jatropha-276525.html>>
- Meck, Georg, 2009: Adidas bastelt den Ein-Euro-Turnschuh. In: *Frankfurter Allgemeine Zeitung*, 17. November 2009. <<http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/schuhwerk-fuer-die-armen-adidas-bastelt-den-ein-euro-turnschuh-1885665-b2.html>>
- Otto Group 2009: *Otto Group und Grameen gründen ein modernes Social Business zur Produktion von Textilien – »Fabrik der Zukunft«*. Pressemitteilung Otto-Group vom 11. November 2009. <<http://www.ottogroup.com/de/medien/meldungen/otto-group-und-grameen.php>>
- Prahalad, C. K., 2004: *Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits*. New Jersey: Wharton School Publishing.
- SESA Haiti, 2013: <<http://sesahaiti.com/index.php/sesa-news-and-events>>.
- The Daily Star, 2010: *It's Business with a Difference*, 29. Oktober 2010. <<http://archive.thedailystar.net/newDesign/news-details.php?nid=160421>>
- , 2013: *Haiti Earmarks 10.000 Hectares for Reforestation*, 29. September 2013. <<http://www.thedailystar.net/beta2/news/haiti-earmarks-10000-hectares-for-reforestation/>>
- Yunus Social Business – Global Initiatives, 2013: <<http://www.yunusssb.com/incubator-funds/haiti/>>.

Kommerzialisierung und Armutsbekämpfung: Ein auflösbarer Zielkonflikt?¹

Sophia Cramer

Im Jahr 2006 erhielt Muhammad Yunus und die von ihm gegründete Grameen Bank den Friedensnobelpreis. Dass Mikrokredite derart als Instrument der Armutsbekämpfung gewürdigt werden, ist überraschend. Denn bisher konnten armutsreduzierende Effekte nicht verlässlich nachgewiesen werden (vgl. Duvendack in diesem Buch). Auch die Mikrofinanzkrise im indischen Bundesstaat Andhra Pradesh im Jahr 2010 (vgl. Mader 2013) lässt an der Wirksamkeit von Mikrokrediten als Instrument der Armutsbekämpfung zweifeln. Ursache für die damalige Krise war ein Überangebot an Mikrofinanzdienstleistungen von Mikrofinanzinstitutionen (MFI)², die unter hohem Wettbewerbsdruck mit allen Mitteln versuchten, genügend Einnahmen zu erwirtschaften, um Profite an ihre Investoren ausschütten zu können. Damit stellt sich die Frage, inwiefern die kommerzielle Bereitstellung von Mikrokrediten im Widerspruch zum proklamierten Ziel, die Armut zu bekämpfen, steht.

Das Spannungsverhältnis zwischen Kommerzialisierung einerseits und Armutsreduzierung andererseits wird auf Ebene der MFI sichtbar. Ihr Erfolg wird vor allem an betriebswirtschaftlichen Erfolgskriterien gemessen, nicht an ihrem Beitrag zur Armutsreduzierung. Die resultierenden Praktiken sind eine Ursache für das Scheitern der Armutsreduzierung durch Mikrofinanzierung. Wie die vermeintliche Notwendigkeit einer kommerziellen Mikrofinanz begründet wird, welche Erfolgskrite-

1 Für ihre überaus hilfreichen Hinweise zur Argumentation möchte ich Clemens Eisenmann, Martin Koch, Gerhard Klas, Philip Mader, Rainald Manthe, Sebastian Satler und Kristina Willjes danken.

2 Aus soziologischer Sicht handelt es sich um Organisationen. Institutionen sind soziologisch hingegen Regelsysteme, die soziales Verhalten orientieren. Auch wenn der Begriff »Mikrofinanzinstitution« damit faktisch nicht korrekt ist, wird er hier beibehalten, da er sich im Mikrofinanzsektor etabliert hat.

rien sich daraus ableiten und wie diese Kriterien die betrieblichen Abläufe in MFI strukturieren und dabei zugleich das Ziel der Armutsreduzierung gefährden, wird in diesem Kapitel aufgezeigt.

Das *Win-win*-Szenario: Die Begründung des kommerziellen Mikrofinanzansatzes

Mitte der 1990er-Jahre »entdeckt« die bilaterale und multilaterale Entwicklungszusammenarbeit Mikrokredite als Wundermittel der Armutsbekämpfung. Zuvor wurden sie vor allem von Nichtregierungsorganisationen (Non-Governmental Organizations, NGOs) auf Basis von Spenden zu niedrigen Zinsen als eine entwicklungspolitische Maßnahme neben vielen bereitgestellt (vgl. Bayulgen 2008: 530). Im Jahr 1997 organisieren Akteure wie die Weltbank, die Citibank, das UNDP, verschiedene NGO-Netzwerke sowie Muhammad Yunus den ersten globalen Microcredit Summit, der sich an Mikrofinanzpraktiker, Regierungen, internationale Organisationen und Investoren richtet (vgl. Microcredit Summit Report 1997). Zentrales Ergebnis ist ein ehrgeiziges Wachstumsziel: Bis 2005 sollen 100 Millionen Familien mit Mikrokrediten erreicht werden (vgl. ebd.: iii), vor allem mit Unterstützung des privaten Finanzsektors (vgl. ebd.: 18f., 47ff.).

Das ist die »Geburtsstunde« des Financial System Approach (FSA), den Anhänger eines kommerziellen Mikrofinanzansatzes propagieren (vgl. etwa Ledgerwood 1999). Diesem zufolge fragen arme Haushalte Mikrokredite unabhängig von der Zinshöhe nach. Deshalb, so das Kalkül, können Mikrokredite zu Zinssätzen vergeben werden, die die operativen Kosten einer MFI decken und zugleich Profite ermöglichen: Die MFI werden zu interessanten Investitionsobjekten. Um die antizipierte Nachfrage von Millionen von Haushalten zu finanzieren, so die Begründung, sei privates Investitionskapital unerlässlich. Spendengelder und staatliche Subventionen seien diesem gegenüber zu unzuverlässig und verhinderten durch falsche Anreize die Organisation effizienterer betrieblicher Abläufe. FSA-Vertreter rufen ein *Win-win*-Szenario aus: Durch die kommerzielle Bereitstellung möglichst vieler Mikrokredite

könne Armut in höchstmöglichem Umfang reduziert und zugleich die Profitinteressen privater Investoren befriedigt werden (vgl. Mordurch 2000).

Aber zwischen ausreichend hohen Krediteinnahmen, die die Refinanzierung der MFI und zudem Profite erlauben, und Zinssätzen, die nicht die Zahlungsfähigkeit der Kleinstkreditnehmer übersteigen, besteht ein Zielkonflikt: Je niedriger ein Kredit ist, desto höher sind seine relativen Bereitstellungskosten. Damit sich eine MFI dennoch refinanzieren und Profite erwirtschaften kann, bleiben ihr nur drei Möglichkeiten: Einsparungen in der Betreuung der Kreditnehmer, Erhöhung der Zinseinnahmen oder Vergabe von höheren Krediten. Diese Maßnahmen widersprechen aber dem Ziel der Armutsreduzierung.

Dass dieser Zielkonflikt im Mikrofinanzsektor kein Thema ist, ist insbesondere der Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) geschuldet, der wichtigsten Lobbyorganisation für den FSA (vgl. etwa Bateman 2010). Nach außen tritt die CGAP als unabhängige Expertenorganisation in Erscheinung, der aufgrund ihrer Forschungen umfassende Expertise zugeschrieben wird. Diesen Status (re-)konstituiert sie durch Beratungen zu Projektdesign und Regulierung, verschiedene detaillierte Handbücher und Leitfäden sowie Standardisierungen von Mikrofinanzprodukten, Regulierungen und Erfolgskriterien (CGAP 1998).

Unsichtbare Armut – oder Erfolgskriterien für »gute« Mikrofinanzdienstleistungen

In ihrer Handreichung »Measuring Results of Microfinance Institutions: Minimum Indicators that Donors and Investors Should Track« (2009) fasst die CGAP die ihrer Ansicht nach bedeutsamsten Indikatoren zusammen, die Investoren und Geber zur Grundlage ihrer Investitionsentscheidungen machen sollten (siehe Tabelle 1).

Tabelle 1: Kriterien und Indikatoren des FSA für erfolgreiche Mikrofinanzinstitutionen (MFI)

<i>Annahmen des FSA</i>	<i>Erfolgskriterien</i>	<i>Indikatoren</i>
Viele arme Familien erhalten Zugang zu Mikrokrediten	Armut der Kreditnehmer (<i>outreach [depth]</i>)	Durchschnittliche Höhe ausstehender Forderungen
	Verbreitung (<i>outreach [breadth]</i>)	Anzahl aktiver Kunden oder Konten
Attraktivität der MFI für Investoren durch – niedrige Betriebskosten für Mikrofinanzdienstleistung – Stabilität durch Rückzahlungen – Erwirtschaftung von Profiten	(1) Effizienz	Betriebskostenquote
	(2) Rückzahlungsraten	<i>portfolio at risk</i> (überfällige Zins- und Tilgungsraten) Ausfallquote
	(3) Finanzielle Nachhaltigkeit (Profitabilität)	Für kommerzielle MFI: Gesamt- oder Eigenkapitalrendite Für subventionierte MFI: <i>financial self-sufficiency</i>

Quelle: CGAP (2009).

Zwei Indikatorentypen lassen sich unterscheiden: Die unhinterfragte Annahme, dass sich durch Kredite die Ärmsten der Armen aus ihrer Armutssituation befreien könnten, führt erstens zu den Erfolgskriterien Verbreitung von und erreichte Armutslevel durch Mikrokredite. Erstes wird mit der Anzahl aktiver Kunden beziehungsweise Konten dargestellt; das erreichte Armutslevel mit der durchschnittlichen Höhe ausstehender Forderungen. Die Annahme lautet: Je niedriger die in Anspruch genommenen Kredite sind, desto gravierender ist die Armutssituation. Dass Kommerzialisierung per se zur Armutsreduzierung durch eine höhere Anzahl von bereitgestellten Krediten führe, übersetzt sich zweitens in betriebswirtschaftliche Erfolgskriterien, die die potenzielle Attraktivität von MFI für Investoren verdeutlichen sollen. Effizienter Mitteleinsatz, Rückzahlungsraten und finanzielle Nachhaltigkeit sind allesamt Erfolgskriterien, die zeigen sollen, inwieweit eine MFI

ihre Kosten aus ihren Einnahmen decken und zudem Profite erwirtschaften kann. Operationalisiert werden diese Kriterien mithilfe folgender Indikatoren:

1. Betriebskostenquote (Erfolgskriterium Effizienz), die Aufschluss über das Verhältnis eingesetzter Kosten zur Anzahl und zum Umfang vergebener Kredite gibt;
2. *portfolio at risk* (in der Regel 30 Tage Überfälligkeit) einerseits und Ausfallquoten (abgeschriebene Kredite) andererseits, die zeigen, wie effektiv eine MFI in der Eintreibung ausstehender Rückzahlungsraten ist;
3. finanzielle Nachhaltigkeit, die Auskunft über die Produktivität des eingesetzten Kapitals gibt. Für kommerzielle MFI zeigen Gesamt- oder Eigenkapitalrendite, ob nach Abzug aller Kosten Gewinne bleiben. Der Indikator *financial self-sufficiency* (finanzielle Nachhaltigkeit) konstruiert die Kapitalkosten einer subventionierten MFI, die sie aufbringen müsste, wenn sie ihr Kapital am Markt zu marktgemäßen Kosten erwerben würde.

Alle genannten Indikatoren sind quantifizierbare Indikatoren, die den Erfolg beziehungsweise Misserfolg einer MFI in Zahlen darstellen. Gegenüber schriftsprachlichen Beurteilungen haben Zahlen den Vorteil, dass sie aufgrund ihrer weltweit gleichen und eindeutigen Definition sprach- und kontextunabhängig auf einen Blick verständlich sind und wegen ihrer standardisierten Erzeugungsregeln suggerieren, objektive Tatbestände wiederzugeben (vgl. Heintz 2010). So drängt sich trotz großer lokaler Unterschiede der Eindruck auf, dass eine MFI in Bangladesch hinsichtlich ihres Erfolgs ebenso gut einzuschätzen ist wie eine MFI in Mexiko und dass beide zudem miteinander vergleichbar seien.

Dabei schaffen zahlenförmige Indikatoren lediglich ganz spezifische, *selektive* Sichtbarkeiten (vgl. ebd.). Die oben skizzierten Erfolgskriterien und -indikatoren lenken die Aufmerksamkeit auf die betriebswirtschaftliche Leistung der MFI. Sichtbar werden das Ausmaß der Verbreitung und die durchschnittlichen Kosten von Mikrokrediten, Gewinnspannen und Zahlungsausfällen. Obwohl der proklamierte Zweck von Mikrofinanz die Reduzierung der Armut ist, bleibt aber gerade ihr Ausmaß unsichtbar, etwa die Einkommensentwicklung der

Kreditnehmer, ihr Bildungsgrad, ihre Gesundheitsversorgung – und ganz zu schweigen von den Mitteln, mit denen sie die Raten für ihre Kreditschulden tilgen.

Organisationspraktiken in Mikrofinanzinstitutionen: Abkehr vom Ziel der Armutsreduzierung

Evaluation entlang der oben dargestellten Erfolgsindikatoren bildet nicht nur die vergangene Leistung einer MFI ab, sondern fungiert gewissermaßen als eine »Art Wirklichkeitsmaschine« (Vollmer 2004: 457). Diese Indikatoren werden »zur Basis organisationalen Handelns und Entscheidens« (ebd.: 454). Denn MFI sind in ein Netzwerk von Evaluationserwartungen relevanter Stakeholder, etwa private Investoren oder staatliche Geber, und nationalen regulativen Rahmenbedingungen eingebunden, denen sie aufgrund ihrer Abhängigkeit zumindest vordergründig entsprechen müssen, selbst wenn sie die Erwartungen für unangemessen halten. Die Erwartungen dieser Stakeholder orientieren sich am FSA und sind von den Standardisierungsbemühungen der CGAP beeinflusst (vgl. Augsburg/Fouillet 2010).

Vik (2010) zeigt in ihrer Studie Praktiken einer bolivianischen MFI, die versucht, den Informationserfordernissen betriebswirtschaftlicher Leistungsindikatoren zu genügen. Um zum Beispiel hohe Rückzahlungsraten sicherzustellen, droht die MFI mit kollektiven Sanktionen wie dem Aussetzen des nächsten Kreditzyklus und schlechteren Kreditbedingungen. Die Rückzahlung wird nämlich kollektiv, in einer gemeinsamen Haftungsgruppe, erfasst. Die Möglichkeit, kollektiv bestraft zu werden, wird innerhalb einer Kreditgruppe durch individuelle Sanktionen gegen einzelne Mitglieder, zum Beispiel Konfiszierungen von Wertgegenständen oder Ausschluss aus der Kreditgruppe, kompensiert. In indischen MFI kann man die Praxis beobachten, dass säumige Kreditnehmer dazu aufgefordert werden, der MFI unterschriebene Blankoschecks auszustellen, die anschließend als Druckmittel eingesetzt werden (vgl. Augsburg/Fouillet 2010).

Solche Methoden³ erlauben es MFI, erstaunlich hohe Rückzahlungsraten, im Fall der bolivianischen MFI 99 Prozent (vgl. Vik 2010), sicherzustellen. Neben ihrem Drohpotenzial verbessern Blankoschecks zusätzlich die Bilanzen einer MFI (vgl. Augsburg/Fouillet 2010). Für die Kreditnehmer aber bedeuten diese Praktiken eine Gefährdung ihrer ökonomisch-sozialen Sicherheit. Konfiszierungen berauben sie ihrer Betriebsmittel, die manchmal ihre größten Wertgegenstände sind. Der Ausschluss aus der Kreditgruppe bedeutet den Verlust überlebensnotwendiger sozialer Beziehungen (vgl. Vik 2010). Eine Strategie der Kreditnehmer, solche Situationen zu vermeiden, ist die Aufnahme eines weiteren Kredits bei einer anderen MFI zur Tilgung des alten Kredits (vgl. Klas 2011). Die Folge: Mikrokreditempfänger enden in einer unauflösbaren Schuldenspirale.

Zynischerweise gelten Rückzahlungsraten nicht nur als Indikator für die Portfolioqualität einer MFI, sondern werden von FSA-Vertretern zugleich als Beleg für die verbesserte Einkommenssituation der Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer interpretiert: Sie sind schließlich in der Lage, die Mittel für die Raten aufzubringen (vgl. Ledgerwood 1999: 3). Wie mit den Beispielen angedeutet wurde, erfasst dieser Indikator jedoch nicht die verbesserte individuelle Rückzahlungsfähigkeit, sondern die Effektivität der Druckmechanismen, die MFI entwickeln und/oder die durch Gruppenhaftung entstehen.

Fazit

Selektive Leistungsindikatoren beeinflussen die Prioritäten der MFI in ihren alltäglichen Aufgaben. Weil diejenigen des FSA erstens durch die Alibi-Indikatoren Verbreitung und durchschnittliche Kredithöhe suggerieren, dass das Ausmaß reduzierter Armut erfasst wird, und zweitens auf die betriebswirtschaftliche Leistung der MFI fokussieren, gerät der eigentliche Zweck – Armutsreduzierung – aus dem Blick. Was folgt, ist eine Zweck-Mittel-Verschiebung: Kommerzialisierung, die eigentlich

³ Für weitere Beispiele vgl. Klas (2011).

Mittel zum Zweck der Armutsreduzierung sein sollte, wird zum tatsächlichen Zweck einer MFI. Das Ziel der Armutsreduzierung erfordert zum Beispiel begleitende Sozialprogramme und Verzicht auf Rückzahlungen, wenn Notsituationen vorliegen. Das würde aber wiederum zu höheren Betriebskosten führen und stabile Profitaussichten unwahrscheinlicher machen. Der vorliegende Zielkonflikt zwischen stabilen Einnahmen durch hohe Rückzahlungsraten einerseits und vorteilhaften Kreditbedingungen für Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer andererseits ist nur schwerlich zugunsten beider Ziele aufzulösen.

Literatur

- Augsburg, Britta/Cyril Fouillet, 2010: Profit Empowerment: The Microfinance Institution's Mission Drift. In: *Perspectives on Global Development and Technology* 9, 327–355.
- Bateman, Milford, 2010: *Why Doesn't Microfinance Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. London: Zed Books.
- Bayulgen, Oksan, 2008: Muhammad Yunus, Grameen Bank and the Nobel Peace Prize: What Political Science Can Contribute to and Learn From the Study of Microfinance. In: *International Studies Review* 10, 525–547.
- Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), 1998: *The Consultative Group to Assist the Poor: A Microfinance Program*. Focus Note No. 1. Washington, DC: CGAP.
- , 2009: *Measuring Results of Microfinance Institutions: Minimum Indicators That Donors and Investors Should Track*. Washington, DC: The Consultative Group to Assist the Poor/The World Bank.
- Heintz, Bettina, 2010: Numerische Differenz: Überlegungen zu einer Soziologie des (quantitativen) Vergleichs. In: *Zeitschrift für Soziologie* 39, 162–181.
- Klas, Gerhard, 2011: *Die Mikrofinanz-Industrie: Die große Illusion oder das Geschäft mit der Armut*. Berlin: Assoziation A.
- Ledgerwood, Joanna, 1999: *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*. Washington, DC: The World Bank.
- Mader, Philip, 2013: The Andrah Pradesh Microfinance Crisis. In: Leonhard Dobusch/Philip Mader/Sigrid Quack (Hg.), *Governance across Borders: Transnational Fields and Transversal Themes*. Berlin: epubli, 273–305.

- Microcredit Summit Campaign, 1997: *1997 Microcredit Summit Report*. <<http://microcreditsummit.org/resource/59/1997-microcredit-summit-report.html>> (16.9.2013)
- Mordurch, Jonathan, 2000: The Microfinance Schism. In: *World Development* 28, 617–629.
- Vik, Elisabeth, 2010: In Numbers We Trust: Measuring Impact or Institutional Performance? In: *Perspective on Global Development and Technology* 9, 292–326.
- Vollmer, Hendrik, 2004: Folgen und Funktionen organisierten Rechnens. In: *Zeitschrift für Soziologie* 33, 450–470.

Mikroversicherungen: Teil der Lösung oder Teil des Problems?

Philipp Degens

Wenn von Mikrofinanz die Rede ist, handelt es sich längst nicht mehr nur um Mikrokredite. Mittlerweile gehören auch Spar- und Versicherungsprodukte dazu, gleichwohl Kredite nach wie vor das Kerngeschäft darstellen. Mikroversicherungen richten sich an Menschen mit niedrigen, oft unregelmäßigen Einkommen. Bei Versicherungen bezieht sich »Mikro« vor allem auf niedrige Prämien und dementsprechend geringe Leistungspakete. Sie sollen finanziellen Schutz vor Risiken wie etwa Krankheit, Tod oder Ernteausfall bieten.

Dieses Kapitel reflektiert die Potenziale der Armutssenkung durch Mikroversicherungen. Der Autor erläutert zunächst den Begriff der Mikroversicherung, stellt sie dem Mikrokredit gegenüber und skizziert verschiedene Anwendungsbereiche und Formen von Mikroversicherungen. Abschließend beschäftigt er sich mit der Frage, ob Mikroversicherungen Armut verringern können.

Was sind Mikroversicherungen?

Als Mikroversicherungen werden seit circa fünfzehn Jahren bestimmte Vorsorgesysteme bezeichnet, deren Mitglieder niedrige Beiträge zahlen und ihre Risiken vergemeinschaften. Sie basieren auf klassischen Versicherungsprinzipien: Die Versicherten teilen vorab definierte Risiken miteinander und leisten regelmäßige Prämienzahlungen, deren Höhe sich an Eintrittswahrscheinlichkeit und Schadensvolumen orientiert. Im Gegenzug übernimmt die Versicherung Kosten in vertraglich vereinbarter Höhe, wenn es zum Schadensfall kommt. Aus Sicht der Ver-

sicherten handelt es sich so um eine Umwandlung möglicherweise eintretender hoher Kosten in sicher eintretende und regelmäßig zu zahlende niedrigere Kosten.

Mikroversicherungen lassen sich grundlegend von zwei Seiten betrachten: als Ausweitung der Palette von Mikrofinanzdienstleistungen (Rösner 2013) oder als Instrument sozialer Sicherung (Loewe 2011). Als Mittel sozialer Sicherung gelten sie, weil sie Schutz vor Kosten bei Krankheit, Tod, Ernteaussfällen, Naturkatastrophen oder Ähnlichem bieten sollen. Im Gegensatz zu staatlichen sozialen Sicherungssystemen, die oft nur formell Beschäftigte einbeziehen, sollen sie den informellen Sektor und Menschen mit niedrigem Einkommen erreichen. Mikroversicherungen passen andererseits auch gut zur Vorstellung marktbasierter Armutsbekämpfung: Versicherungsunternehmen erweitern ihre Kundengruppe, indem sie für Arme maßgeschneiderte Produkte anbieten. Davon sollen langfristig sowohl die Kunden (durch verbesserten Schutz) als auch die Anbieter (durch die Erwirtschaftung von Gewinnen) profitieren.

Gegenüberstellung von Mikroversicherung und Mikrokredit

Während die Verfechter der Mikrokredite davon ausgehen, dass die Freisetzung unternehmerischen Potenzials und die produktive Investition in Kleinunternehmen zur Armutsbekämpfung beitragen, sollen Mikroversicherungen zunächst die Vulnerabilität der Kunden reduzieren. Im Falle eines vom Vertrag abgedeckten Schadens springt die Versicherung ein und verhindert ein (weiteres) Absinken in Armut. Die Zielgruppe ist nicht nur auf Selbstständige und Unternehmerinnen begrenzt, sondern umfasst ganze Haushalte und Gemeinschaften, um einen möglichst großen Pool mit verschiedenen Risikoprofilen zu bilden.

Dabei unterscheidet sich die Art der Beziehung zwischen Anbieter und Versichertem von der Beziehung zwischen Gläubiger und Schuldner: Im Falle der Mikrokredite folgen auf den Transfer eines größeren Betrags viele kleine Ratenzahlungen. Bei der Versicherung verhält es

sich umgekehrt: Versicherte tätigen regelmäßige kleine Zahlungen im Voraus; erst im Falle eines Schadenseintritts – und nur dann – folgt eine größere Zahlung seitens der Versicherung. Im Fall der Zahlungsunfähigkeit einer Kundin oder eines Kunden geht zwar der Versicherungsschutz verloren, aber die Gefahr der Überschuldung besteht nicht. Der Versicherungsnehmer muss allerdings darauf vertrauen können, dass die Versicherung im Schadensfall tatsächlich einspringt.

Tabelle 1 Gegenüberstellung Mikrokredit/Mikroversicherung

	<i>Mikrokredit</i>	<i>Mikroversicherung</i>
Primäre Logik der Armutsbekämpfung	Einkommenssteigerung durch produktive Investitionen	Reduzierung von Vulnerabilität
Primäre Zielgruppe/Kunden	Selbstständige, Kleinunternehmer (Einzelpersonen/Gruppen)	Selbstständige, Landwirte, Kleinunternehmer, Privatpersonen, Haushalte, Gemeinschaften
Beziehung Anbieter – Kunde	Abzahlung Kredit durch Kunden	Vorauszahlung durch Versicherungsnehmer

Verschiedene Anwendungsbereiche und Organisationsformen

Mikroversicherungen werden in unterschiedlichen Bereichen angeboten und bieten jeweils Schutz vor spezifischen Risiken. Lebensversicherungen sind ein Beispiel für sehr einfache und weitverbreitete Mikroversicherungsprodukte. Oftmals werden sie von Mikrofinanzinstitutionen in Form von Kreditlebensversicherungen vertrieben (Wipf/Kelly/McCord 2012), sind also an Mikrokredite gekoppelt und kosten einige Prozent der Kreditsumme. Sie stellen eine wichtige Säule des kommerziellen Mikroversicherungssektors dar. Doch Nutznießer solcher Versicherungen sind in erster Linie die Anbieter, denn bei einem Ausfall der Ratenzah-

lungen beim Tod der Kreditnehmer erhält die MFI den ausstehenden Restbetrag von der Versicherung. Sie können darüber hinaus auch Leistungen für Hinterbliebene beinhalten. Oftmals werden solche Policen einfach als obligatorischer Bestandteil eines Kreditvertrags verkauft und die Kreditnehmer haben keine Wahl, sind sich des Versicherungsabschlusses gar nicht bewusst oder kennen die genauen Details nicht.

Ein weiteres Feld sind Mikrokrankenversicherungen (Leppert/Degens/Ouedraogo 2012; Wulf 2011). Diese versuchen einerseits, hohe, oftmals plötzlich auftretende Kosten für die Versicherten über das Pooling zu reduzieren, andererseits, den Zugang zu Gesundheitsleistungen zu verbessern oder überhaupt zu schaffen. Muss sich eine Mikrokrankenversicherung aus den Beiträgen selbst finanzieren, führt dies in der Regel zum Ausschluss bestimmter Hochrisikogruppen und Vorerkrankter (etwa HIV-Infizierter) und zur starken Deckelung der übernommenen Kosten. Die Komplexität von Mikrokrankenversicherungen ergibt sich aus der Einbeziehung von Gesundheitsdienstleistern, deren Qualität gesichert sein muss und denen Anreize zur Über- und Unterversorgung genommen werden müssen.

Indexbasierte Agrarversicherungen sollen indes Schutz vor den Folgen von Ernteausfall bieten (vgl. Cole et al. 2012). Hier wird nicht erst aufwendig im Einzelfall geprüft, ob ein unverschuldeter Ernteausfall vorliegt, sondern es werden externe objektive Indikatoren herangezogen. Bauern erhalten beispielsweise eine Entschädigung für den Ernteausfall, wenn Daten von nahe gelegenen Wetterstationen zeigen, dass bestimmte Schwellenwerte des Niederschlags unter- oder überschritten wurden.

Unter dem Begriff Mikroversicherung wird somit eine Vielzahl an Modellen gefasst, welche sich gemäß der zugrunde liegenden Ziele und der organisatorischen Ausgestaltung stark unterscheiden. Zu den Anbietern gehören verschiedene Organisationen wie Versicherungsunternehmen, NGOs (Non-Governmental Organizations), Genossenschaften, Krankenhäuser und Mikrofinanzinstitutionen, aber auch Hybridformen. Hinsichtlich der Ziele lassen sich grundlegend gewinnorientierte Anbieter von Non-Profit-Anbietern unterscheiden (vgl. Leppert/Degens/Ouedraogo 2012).

Kommerzielle Versicherer bieten aufgrund hoher Transaktionskosten ihre Produkte meist nicht direkt an. Üblicherweise kooperieren sie mit lokalen Organisationen, die den Vertrieb und den Kontakt zur Kundin oder zum Kunden übernehmen. Die Grundidee ist, dass das Versicherungsunternehmen seine Stärken in Risikomanagement und Verwaltung einbringt und gemeinsam mit der lokalen Organisation ein passendes Produkt gestaltet. Langfristig wollen die Unternehmen Gewinne mit der für sie neuen Kundengruppe erwirtschaften und den Bekanntheitsgrad ihrer Marke steigern.

Im Falle genossenschaftlicher Mikroversicherungen, also Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit, bilden die Mitglieder selbst die Versicherung und tragen damit das wirtschaftliche Risiko, profitieren aber auch von Überschüssen. Sie bestimmen selbst, welche Produkte zu welchen Konditionen angeboten werden. Auch erbringen sie ehrenamtliche Arbeit und verringern so Verwaltungskosten. Das Wissen um die lokalen Gegebenheiten und die hohe Partizipationsbereitschaft zählen zu den Stärken dieses Modells, dessen Ziel die Förderung der Mitglieder, nicht die Erzielung von Rendite ist. Nachteile liegen aber in der oftmals mangelnden Professionalität und der geringen Größe der Risikopools, denen allerdings mit verschiedenen Maßnahmen, unter anderem Zusammenschluss in Verbänden, begegnet werden kann (Radermacher 2008; De Allegri et al. 2012).

Können Mikroversicherungen Armut verringern?

Bisher gibt es keine hinreichenden wissenschaftlichen Belege für die erhoffte armutsreduzierende Wirkung. Es mangelt weiterhin an robusten Wirkungsanalysen (Radermacher et al. 2012). Die meisten der vorhandenen aussagekräftigen quantitativen Studien beziehen sich auf Krankenversicherungen, wobei festgestellt werden konnte, dass es einigen solcher Mikrokrankenversicherungen durchaus gelingt, den Zugang zu Gesundheitsdienstleistungen zu verbessern und private Zuzahlungen zu reduzieren (Spaan et al. 2012). Allerdings bestätigt sich eine ungleiche Wirkung, da vor allem die weniger Armen Mikroversiche-

rungen abschließen. Auch bei indexbasierten Wetterversicherungen können diejenigen, die den Versicherungsschutz am meisten bräuchten, die Policen in der Regel nicht bezahlen (Binswanger-Mkhize 2012).

Weil eine gewisse Zahlungsfähigkeit Grundvoraussetzung für die Mitgliedschaft ist, lässt sich Armut nicht allein mit Mikroversicherungen reduzieren. Sie leisten eine horizontale Umverteilung zwischen denjenigen, die einen (vom Versicherungsvertrag eingeschlossenen) Schaden erleiden, und denjenigen, die verschont bleiben. Sie bieten jedoch keine Umverteilung auf vertikaler Ebene zwischen verschiedenen Einkommensgruppen, wie etwa Sozialversicherungen oder andere öffentliche Systeme sozialer Sicherung. »Finanziell nachhaltig« sind solche Systeme nicht zu organisieren: Ohne externe Subventionierung kann kein universeller Zugang zu sozialer Sicherung erreicht werden (Wulf 2011).

Möglicherweise können Mikroversicherungen jedoch Bestandteil einer umfassenderen Strategie sein und als Vehikel öffentlicher Transferprogramme fungieren, wie die jüngere Vergangenheit zeigt. Die ghanaische nationale Krankenversicherung integriert zum Beispiel die verschiedenen lokalen, gemeinde- und kirchenbasierten Mikrokrankenversicherungen. Auch in Tansania und Ruanda existieren ähnliche Ansätze. Zwar sind hiermit Steuerungsprobleme verbunden und es besteht die Gefahr einer Ausweitung staatlicher Kontrolle und Verfolgung zentraler Interessen auf Kosten der Selbstverwaltung. Die Stärke solcher Ansätze ist es jedoch, die Verantwortlichkeit des Staates und bessergestellter Bürger ins Spiel zu bringen.

Die Rolle öffentlicher Risikovorsorge wird hingegen ignoriert, wenn Mikroversicherungen als einzig mögliche Lösung dargestellt werden, Armen Zugang zu sozialer Sicherung zu gewähren. Mikroversicherungen fungieren dann als Ersatz öffentlicher Vorsorgeleistungen. Die Entstehung und Verbreitung der Mikrokrankenversicherungen zeigt, dass Mikroversicherungen in der Tat auch als Antwort auf den Rückzug des Staates gebildet wurden: Die unter internationalem Druck – unter anderem bei Programmen von Institutionen wie der Weltbank und dem IWF – stark reduzierte öffentliche Finanzierung des Gesundheitswesens und die Hinwendung zu »out of pocket payments« (Nutzungsgebühren), die viele Menschen von den Leistungen ausschließen, ließ lokale,

gemeindebasierte Formen der Krankenversicherung entstehen (Leppert/Degens/Ouedraogo 2012).

Fazit

Mikroversicherungen sind heterogene Gebilde und im Hinblick auf ihre Wirkung ambivalent. Als Teil umfassender Mikrofinanz beruhen sie einerseits auf der Vorstellung von Armutreduzierung bei gleichzeitiger Profitorientierung; aus dieser Marktorientierung speist sich ihre Attraktivität für die (Mikro-)Finanzindustrie. Andererseits existieren auch viele Formen solidarischer, kooperativer Mikroversicherungsarrangements, die nicht einer Renditelogik folgen. Mikroversicherungen befinden sich somit in einem Spannungsfeld zwischen neuem Markt für Unternehmen und Element sozialer Sicherung.

Sowohl profitorientierte als auch nicht profitorientierte Formen betonen jedoch das Prinzip der Eigenverantwortung. Individuen und Haushalte sollen ihr Risiko (noch tieferer) Armut durch den vorsorgenden Abschluss von Policen verringern. Diese Verantwortlichkeit des Individuums haben Versicherungen mit anderen Mikrofinanzdienstleistungen gemeinsam. Sie sind daher auch Teil des Diskurses, der Armut entpolitisiert und als individuelles, nicht strukturelles Problem auffasst. Unabhängig von ihrer spezifischen Wirksamkeit müssen sie aus dieser Perspektive grundsätzlich hinterfragt werden. Wenn Mikroversicherungen etwa Sicherheit vor den finanziellen Folgen von Flutkatastrophen bieten sollen, werden womöglich Handlungsmöglichkeiten der öffentlichen Prävention oder des solidarischen Umgangs mit den Schäden vernachlässigt.

Möglicherweise können Mikroversicherungen aber als Organisationsform beim Auf- und Ausbau von Sozialversicherungen genutzt werden. Ihre Stärken hierbei liegen vor allem in ihrem Wissen um lokale Bedingungen, Bedürfnisse und Probleme. Die Verbreitung von lokalen, gemeindebasierten Mikrokrankenversicherungen als Antwort auf einen weitreichenden Rückzug des Staates aus der Gesundheitsfinanzierung zeigt allerdings die Gefahr auf, Mikroversicherungen als Lückenbüßer

zu nutzen. Sie sind jedoch keine Alternative zu öffentlichen Systemen sozialer Grundsicherung, die nicht nur horizontal, sondern auch vertikal umverteilen und sich an der Bedürftigkeit, nicht der Zahlungsfähigkeit, orientieren.

Literatur

- Binswanger-Mkhize, Hans P., 2012: Is There Too Much Hype about Index-Based Agricultural Insurance? In: *Journal of Development Studies* 48, 187–200.
- Cole, Shawn, et al., 2012: *The Effectiveness of Index-based Micro-insurance in Helping Smallholders Manage Weather-related Risks*. London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London.
- De Allegri, Manuela, et al., 2012: Community Health Insurance in Sub-Saharan Africa: What Operational Difficulties Hamper Its Successful Development? In: Hans Jürgen Rösner et al. (Hg.), *Handbook of Micro Health Insurance in Africa*. Münster: LIT, 173–192.
- Leppert, Gerald/Philipp Degens/Lisa-Marie Ouedraogo, 2012: Emergence of Micro Health Insurance in Sub-Saharan Africa. In: Hans Jürgen Rösner et al. (Hg.), *Handbook of Micro Health Insurance in Africa*. Münster: LIT, 37–58.
- Loewe, Markus, 2011: Jenseits von Staat und Markt: Mikroversicherungen als neues Konzept sozialer Sicherung in Entwicklungsländern. In: Lutz Leisering (Hg.), *Die Alten der Welt: Neue Wege der Alterssicherung im globalen Norden und Süden*. Frankfurt a.M.: Campus, 310–340.
- Radermacher, Ralf, 2008: Genossenschaftliche Mikroversicherungen als Mittel zur Bewältigung von Krankheitsrisiken in Entwicklungsländern – Potenzial und Förderansatz. In: Hans Jürgen Rösner (Hg.), *Risikomanagement durch genossenschaftliche Selbsthilfe in Entwicklungsländern*. Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, Sonderheft. Göttingen: Vandenhoeck & Ruprecht, 58–70.
- Radermacher, Ralf/Heidi McGowan/Stefan Dercon, 2012: What Is the Impact of Microinsurance? In: Craig Churchill/Michal Matul (Hg.), *Protecting the Poor: A Microinsurance Compendium*, Volume II. Genf: International Labour Office, 59–82.

- Rösner, Hans Jürgen, 2013: Mikrofinanzsystementwicklung und produktive Selbsthilfe. In: Hartmut Ihne/Jürgen Wilhelm (Hg.), *Einführung in die Entwicklungspolitik*. Münster: LIT, 309–330.
- Spaan, Ernst, et al., 2012: The Impact of Health Insurance in Africa and Asia: A Systematic Review. In: *Bulletin of the World Health Organization* 90, 685–692.
- Wipf, John/Eamon Kelly/Michael J. McChord, 2012: Improving Credit Life Insurance. In: Craig Churchill/Michal Matul (Hg.), *Protecting the Poor: A Microinsurance Compendium*, Volume II. Genf: International Labour Office, 197–216.
- Wulf, Andreas, 2011: Ohne Risikodeckung: Können Mikroversicherungen Gesundheit für alle gewährleisten? In: *iz3w* 323, 13–15.

Der Strategiewechsel in der Mikrofinanz: Vom Unternehmerkredit zur »finanziellen Inklusion«

Sophia Sabrow

Die Argumentationsmuster der Befürworter der Mikrofinanz haben sich in den letzten Jahren grundlegend geändert: Zunächst erreichten sie mit dem Bild des Kleinunternehmers, der durch einen Mikrokredit zu etwas Wohlstand kommt, weltweit Aufmerksamkeit. Seit einigen Jahren aber ist mehrheitlich die Rede von Mikrofinanz. Unter dem Leitsatz der sogenannten *financial inclusion* sollen arme Menschen mit Finanzdienstleistungen, die über den Kredit hinausgehen, ganz allgemein in den Finanzsektor eingebunden werden. Mit Verweis auf die Knappheit von Spenden versuchen Mikrofinanzinstitutionen (MFI) zunehmend, finanziell selbsttragend zu werden, und verfolgen neben ihrer sozialen nun auch eine ökonomische Gesinnung. Gleichzeitig sind sowohl in wissenschaftlichen Studien als auch in den Medien Zweifel an der Wirksamkeit der Mikrofinanz als Armutsbekämpfungsstrategie aufgekommen (siehe Duvendack 2011 und in diesem Buch).

Dieser Wechsel im Leitbild von Mikrofinanzprogrammen soll hier rekonstruiert und interpretiert werden. Auf der Grundlage schriftlicher Veröffentlichungen von drei repräsentativen Organisationen wird herausgearbeitet, wie sich die Deutungsmuster verändert haben. Dieses Kapitel geht auch der Frage nach, ob es sich dabei um eine zweckrationale Verbesserung im Dienste der sozialen Mission handelte, oder ob eher das Streben der Organisationen nach Anerkennung und Selbsterhalt ihr Vorgehen motiviert und die Veränderungen von Unternehmerkredit zu »finanzieller Inklusion« den Charakter von »Mythos und Zeremonie« (Meyer/Rowan 1977) haben.

Wandel des Leitbildes in der Mikrofinanz

Drei für den Sektor zentrale Organisationen werden betrachtet:

1. die Association for Social Advancement (ASA), eine klassische MFI aus Bangladesch, die selbst Kredite vergibt und als Pionier gilt;
2. Accion International, ein globales Netzwerk, das als Berater und Anteilseigner für MFI eine weltweit wichtige Dachorganisation des Sektors ist;
3. die Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), 1995 von der Weltbank gegründet, versteht sich als eine Denkfabrik, die Standards und *best practices* für Mikrofinanz entwickelt.

In Sabrow/Mader (im Erscheinen) wird ein Datensatz von insgesamt 178 Dokumenten analysiert, der aus den regelmäßigen Veröffentlichungen dieser drei Organisationen – wie den Jahresberichten, Newsletters und Fact Sheets – aus dem Zeitraum Mitte der 1990er-Jahre bis 2011 besteht.

Die systematische Analyse zeigt einen Strategiewechsel in der Mikrofinanz vom Unternehmerkredit zur finanziellen Inklusion: In der frühen Phase argumentieren die Organisationen, dass die Armen mittels eines Kredits zu Kleinunternehmern werden, ihre »schöpferischen« Fertigkeiten entfalten und so der Armut entkommen: »Heute hat unsere Kreditnehmerin viel mehr Kunden und kann ihre Tochter zur Schule schicken, alles dank der Hilfe der Accion Microfinance Bank in Nigeria«, schreibt beispielhaft Accion International in einem Bericht (2001a: 7).¹ Ähnliche Geschichten finden sich hundertfach im Datenmaterial: Zum einen würden die Unternehmerinnen und Unternehmer einen Kredit benötigen, damit das Kleinunternehmen laufen kann, zum anderen lindere das gegründete Kleinunternehmen ihre Armut (für weitere Beispiele vgl. Accion International 2008: 10–11; ASA 2004: 2).

Diese Wirkungszusammenhänge beruhen auf verschiedenen Annahmen. Erstens: Arme Leute sind Unternehmer. Immer wieder wird die Ansicht vertreten, dass arme Leute sich besonders gut als Kleinunternehmer eignen. Sie besäßen einen »unternehmerischen Geist« und

¹ Alle Zitate sind eigene Übersetzungen aus dem Englischen.

einen außergewöhnlichen Willen, »schier unbezwingbare Hürden zu überwinden« (Accion International 2004: 2). Zweitens: Unternehmen brauchen permanent Kredite. Es ist auffällig, dass in den Publikationen der unternehmerische Erfolg direkt von der Kreditaufnahme abhängig gemacht wird: »Alle Mikrounternehmen haben einen Bedarf nach Krediten gemeinsam. Je kleiner der Betrieb, desto dringender sein Bedarf nach Arbeitskapital« (Accion International 1989: 19). Drittens: Ein neu gegründetes Unternehmen ist ertrageich und kann so Armut lindern. Doch dies wird weder näher begründet noch infrage gestellt; stattdessen wird die unternehmerische Aktivität *an sich* oft schon als Gewinn dargestellt. Aber der Erfolg ist mit der Unternehmungsgründung natürlich nicht gebucht, zumal es sich meist um einfache Dienstleistungen handelt, die kaum Gewinne einbringen, und die Unternehmen zusätzlich durch hohe Zinsen belastet sind.

Demgegenüber markiert um die Jahrtausendwende das Mantra der *financial inclusion* einen inhaltlich radikalen Bruch. Das Schlüsselkonzept der herkömmlichen Mikrofinanz, der Erfolg des Kleinunternehmers, tritt plötzlich argumentativ an den Rand. Vielmehr soll Armut nun durch Einbindung der Armen in den Finanzmarkt im allgemeinen Sinne bekämpft werden; daher wird jetzt eine Vielzahl von Finanzdienstleistungen angeboten (Accion International 2007: 2; CGAP 2006: 1). Die Idee der finanziellen Inklusion umfasst einerseits die Integration der Armen in den Mikrofinanzsektor, andererseits die Integration des Mikrofinanzsektors in den globalen Finanzmarkt. Beides soll, wie zuvor der Unternehmerkredit, dem übergeordneten Ziel der Armutslinderung dienen.

Den Armen werden jetzt Finanzdienstleistungen in Form von Krediten, Sparprogrammen und Versicherungen zur Verfügung gestellt. Dadurch, so heißt es, werden die Armen in die Lage versetzt, im Bedarfsfall Kapital zu erhalten, um Investitionen zu tätigen oder Rückschläge zu verkraften. Im Unterschied zum früheren Unternehmerkredit wird allerdings davon ausgegangen, dass sie dieses Kapital nicht durch eine Unternehmung erst erwirtschaften müssen, sondern es *eigentlich schon besitzen*, nämlich in Form von vergangenem und zukünftigem Einkommen (CGAP 2000: 2). Durch Kredite oder Sparprogramme stellt die Mikrofinanz es ihnen im entscheidenden Moment

zur Verfügung; dies wird *an sich* als Form der Armutslinderung wahrgenommen – nach dem Motto: »Das Geld ist da, wenn es gebraucht wird.« Diese Logik stützt sich auf eine zentrale Annahme: Arme besitzen ausreichende Spar- und Rückzahlkapazitäten. Ergab sich beim Unternehmerkredit die Rückzahlung zumindest in der Theorie aus den Erträgen des Kleinunternehmens, müssen sie nun irgendwie aus dem alltäglichen Cashflow erbracht werden. Inwieweit dies den Armen möglich ist, wird nicht hinterfragt.

Zweitens glauben die Befürworter der *financial inclusion*, durch die Integration des Mikrofinanzsektors in den globalen Finanzsektor die Reichweite und Beständigkeit von Mikrofinanz zu erhöhen: Durch den globalen Finanzsektor können MFI kommerzielle Investoren gewinnen, deren Kapital sie weiterverleihen. Mikrofinanzprojekte sind dann nicht mehr auf Spenden angewiesen, sondern tragen sich selbst und können so mehr Arme erreichen (CGAP 2011: 9). Dies ist folglich nur dann sinnvoll, wenn sich die Mikrofinanz als wirkungsvoll herausstellt.

Beide Aspekte der finanziellen Inklusion implizieren eine weitere bemerkenswerte Annahme: Finanzielle Inklusion bedeutet soziale Inklusion. Im Sinne der Gleichberechtigung müsse ein ebenbürtiger Zugang zu Krediten existieren, wie beispielhaft Accion (2009: 2) schreibt: »Unser Ziel ist es, die Mauern der finanziellen Exklusion durchbrechen zu helfen, damit eine Welt entsteht, in der niemand ausgeschlossen ist von all dem, was die Gesellschaft zu bieten hat.« Kredite gäben den Armen die Möglichkeit, gänzlich am gesellschaftlichen Leben und am Konsum teilzuhaben, und somit führe finanzielle Einbindung zu sozialer Einbindung und mehr Gerechtigkeit.

Diese Analyse belegt, inwieweit sich mit einem Strategiewechsel in der Mikrofinanz das Bild der Armut verändert hat: Zunächst wurde Armut als Geldmangel aufgefasst, den es durch Unternehmertum zu überwinden galt; nun versteht man sie als Mangel an Finanzinstrumenten. Vom kapitalbedürftigen Kleinunternehmer wurde der Arme zum Portfoliomanager, der finanzielle Dienstleistungen benutzt und so zu etwas Wohlstand kommen soll (Roy 2010: 48). Alle drei Organisationen sprechen dabei bewusst von einer neuen Ära oder Strategie in der Mikrofinanz (Accion International 2011: 2; CGAP 2003a: 18). Dabei ist auffällig, dass bei der CGAP der Umbruch deutlich früher, schon kurz

nach ihrer Gründung 1995, stattgefunden hat, während er bei den anderen beiden Organisationen erst um die Jahrtausendwende auftaucht.

Erklärungen für den Strategiewechsel

1. Strukturwandel: Globalisierung des Finanzmarkts und neue Finanztechnologien. In den letzten Jahrzehnten hat sich eine systematische Ausdehnung des Finanzsektors vollzogen, die vielfach als Finanzialisierung bezeichnet wird (vgl. Heires/Nölke 2013). Stockhammer (2007: 2) identifiziert vier wesentliche Charakteristika dieses Prozesses:
 - Deregulierung und Globalisierung der Kapitalmärkte;
 - Zunahme von institutionellen Investoren und Investmentbanken;
 - Ausweitung des Kredit- und Anlagegeschäfts für Privatanleger;
 - explosionsartige Zunahme neuer Finanzinstrumente.

Alle Merkmale weisen auffällige Parallelen zum neuen Mikrofinanzparadigma auf und spiegeln sich in ihm wider.

2. Misserfolg des Unternehmerkredits und wachsende Kritik. Eine weitere Erklärung für den Begründungswechsel stellt die Erfolglosigkeit der alten Strategie und die daraus resultierende Kritik dar. Die Organisationen reagieren einerseits auf wissenschaftliche Impact-Studien (siehe Duvendack in diesem Buch) und andererseits auf die Presse, indem sie konstatieren: Erstens ist nicht jeder Arme ein Unternehmer (CGAP 2002: 6, 2010: 6), zweitens werden Kredite oft nicht zu Unternehmenszwecken benutzt (Accion International 2001b: 2; CGAP 2003b: 2).
3. Die CGAP als neuer Akteur im Feld der Mikrofinanz. In der Analyse fällt auf, dass die CGAP bei dem Strategiewechsel und in der Mikrofinanz eine besondere Rolle spielt: Sie verfolgt am entschiedensten und am frühesten das Ziel der *financial inclusion*. Gleichzeitig leisten zahlreiche MFI den Ratschlägen Folge; die *best practices* der CGAP werden von MFI auf der ganzen Welt umgesetzt, und auch Accion und ASA nehmen regelmäßig auf sie Bezug. Dies legt

die Vermutung nahe, dass die CGAP als neuer Akteur den Strategiewechsel herbeigeführt hat.

4. Kürzung von Spenden und Entwicklungsgeldern. Es wäre ferner denkbar, dass der Strategiewechsel durch die Kürzung von Mitteln verursacht wurde; dafür spricht, dass die Organisationen häufig hervorheben, unabhängig von Spenden und Entwicklungszahlungen sein zu wollen (Accion International 2005: 2; CGAP 2001: 1, 2002: 1). Statistiken der OECD und Mixmarket sowie Jahresberichte von Accion belegen jedoch das Gegenteil: Sowohl die weltweiten Zahlungen in der Entwicklungszusammenarbeit als auch Spenden im Mikrofinanzbereich selbst wuchsen bis 2011 stetig (Mixmarket 2012a, 2012b; OECD 2012). Diese Erklärung lässt sich daher abschließen.

Rationaler Lernprozess oder Mythos und Zeremonie?

Theoretisch lässt sich der Strategiewechsel aus zwei sozialwissenschaftlichen Blickwinkeln erklären. Der zweckrationale Ansatz (*rational choice*) interpretiert Organisationen als rational handelnde Einheiten, die bestmöglich ihr Ausgangsziel zu erreichen suchen. Der soziologisch-institutionalistische Ansatz betrachtet sie als komplexe Systeme, deren Handlungen durch Streben nach Legitimität motiviert ist und die an gesellschaftlich anerkannte Leitbilder angepasst sind. Im zweckrationalen Sinne wäre der Strategiewechsel ein innovativer Lernprozess: Neue Erkenntnisse oder strukturelle Veränderungen führen zu einer Verhaltensänderung im Dienste des Ausgangsziels.

Dies könnten die drei für möglich gehaltenen Erklärungen ausgelöst haben: Neue Opportunitätsstrukturen, die sich durch die Finanzialisierung ergeben, das Lernen aus Fehlern und das Erlernen alternativer Praktiken von einem neuen Akteur führen zur rationalen Erkenntnis in der Mikrofinanz, dass Strategien der finanziellen Inklusion der Armutslinderung besser dienen als Unternehmerkredite.

Aus institutionalistischer Sicht wäre ein Strategiewechsel Ausdruck eines Paradigmenwechsels gesellschaftlicher Leitbilder, denen sich Or-

ganisationen anpassen, um weiter als legitim zu gelten – auch wenn dies nicht unbedingt im Interesse des Ausgangsziels liegt. Somit wären die drei Faktoren Auslöser eines Wandels von anerkannten Praktiken für Armutslinderung, der sich im organisationalen Verhalten widerspiegelt: Die Finanzialisierung beschreibt einen allgemeinen Paradigmenwechsel in der Wirtschaft, der sich auch auf Praktiken der Armutslinderung auswirkt; der Misserfolg des Unternehmerkredits führt zu einer Spannung zwischen dem vorherrschenden Kleinunternehmer-Mythos und der Realität; die CGAP, als neuer Akteur mit Nähe zu einflussreichen Organisationen wie der Weltbank, etabliert sich als standardsetzende Autorität und redefiniert, was »die Wahrheiten über Mikrofinanz« sind (Roy 2010: 46).

Obwohl sich in den Texten Belege sowohl für eine zweckrationale als auch eine institutionalistische Betrachtung finden, sprechen doch verschiedene Gründe für letztere: Erstens lässt die Übernahme finanzideologischer Sprache und Argumentation in den neueren Publikationen vermuten, dass sich ein institutioneller Wandel vollzog, der über eine rein pragmatische Veränderung hinausgeht. Zweitens scheinen Accion und ASA sich in den Veröffentlichungen implizit gegen Kritik zu wehren, ohne dabei Fehler offen einzugestehen, was eher auf einen Rechtfertigungsdiskurs als auf einen echten Lernprozess hindeutet. Drittens ist die als »neu« angeführte Entwicklung zum Allzweckkredit gar keine Neuerung, denn bereits vorher wurden vermeintliche Unternehmerkredite vielfach für andere Zwecke verwendet; ein Wechsel in der Rhetorik scheint diese Praktik lediglich nach außen legitimieren zu wollen. Am schwersten wiegt aber, dass Proklamiertes und Umgesetztes stark voneinander abweichen: Obwohl alle drei Organisationen eine Weiterentwicklung über die alleinige Kreditvergabe hinaus betonen, finden Wissenschaftler, dass de facto die Kreditvergabe weiter den Großteil der Mikrofinanzindustrie ausmacht (Bateman 2010: 29; Mader 2013: 165); die Bedeutung kreditunabhängiger Finanzdienstleistungen wird deutlich übertrieben.

Fazit

Es erhärtet sich der Verdacht, dass es sich bei dem Strategiewechsel in der Mikrofinanz mehr um »Mythos und Zeremonie« als um eine strategische Verbesserung handelt. Die finanzielle Inklusion bietet Mikrofinanzakteuren neue Legitimität bei tatsächlich wenig verändertem Verhalten. Doch muss keineswegs eine Täuschungsabsicht seitens der Organisationen vorliegen. Die Legitimation, die sich durch die Anpassung an gesellschaftliche Leitbilder ergibt, wirkt auch nach innen: Sie ist für die Organisationen sinnstiftend. Sie birgt aber die Gefahr, dass sie sich dabei immer weniger am Ausgangsziel der Armutslinderung orientieren.

Literatur

- Accion International, 1989: *A Methodology for Working with the Informal Sector*. Boston, MA: Accion International.
- , 2001a: *Annual Report 2001*. Boston, MA: Accion International.
 - , 2001b: *Ventures Spring 2001*. Boston, MA: Accion International.
 - , 2004: *Ventures Fall 2004*. Boston, MA: Accion International.
 - , 2005: *Ventures Fall 2005*. Boston, MA: Accion International.
 - , 2007: *Annual Report 2007*. Boston, MA: Accion International.
 - , 2008: *Annual Report 2008*. Boston, MA: Accion International.
 - , 2009: *Annual Report 2009*. Boston, MA: Accion International.
 - , 2011: *Ventures Summer 2011*. Boston, MA: Accion International.
- Association for Social Advancement, 2004: *New Vision February 2004*. Dhaka: Association for Social Advancement.
- Bateman, Milford, 2010: *Why Microfinance Doesn't Work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism*. London: Zed Books.
- Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), 2000: *Focus: Raising the Curtain on the »Microfinancial Services Era«*. Washington, DC: CGAP.
- , 2001: *Helping to Build a Microfinance Industry*. Washington, DC: CGAP.
 - , 2002: *Annual Report 2002*. Washington, DC: CGAP.
 - , 2003a: *CGAP Phase III Strategy 2003– 2008*. Washington, DC: CGAP.
 - , 2003b: *The Impact of Microfinance*. Washington, DC: CGAP.
 - , 2006: *Focus Note: Financial Inclusion*. Washington, DC: CGAP.

- , 2010: *Annual Report 2010*. Washington, DC: CGAP.
- , 2011: *Emerging Lessons of Public Funders in Branchless Banking*. Washington, DC: CGAP.
- Duvendack, Maren, et al., 2011: *What is the Evidence of the Impact of Microfinance on the Well-being of Poor People?* London: EPPI-Centre, Social Science Research Unit, Institute of Education, University of London. <http://www.givedirectly.org/pdf/DFID_microfinance_evidence_review.pdf>
- Heires, Marcel/Andreas Nölke (Hg.), 2013: *Politische Ökonomie der Finanzialisierung*. Wiesbaden: Springer VS.
- Mader, Philip, 2013: Mikrofinanz zwischen »Finanzieller Inklusion« und Finanzialisierung. In: Marcel Heires/Andreas Nölke (Hg.), *Politische Ökonomie der Finanzialisierung*. Wiesbaden: Springer VS, 161–175.
- Meyer, John W./Brian Rowan, 1977: Institutionalized Organizations: Formal Structure as Myth and Ceremony. In: *American Journal of Sociology* 83, 340–363.
- Mixmarket, 2012a: *Funding Structure Report*. <<http://www.mixmarket.org/profiles-reports/funding-structure-report>> (23.7.2013)
- , 2012b: *MFI Report, Asa*. <<http://www.mixmarket.org/mfi/asa/report>> (23.7.2013)
- OECD, 2012: *International Development Statistics*. <<http://stats.oecd.org/statis>>
- Roy, Ananya , 2010: *Poverty Capital: Microfinance and the Making of Development*. London: Routledge.
- Sabrow, Sophia/Philip Mader: Armutsbekämpfung als Mythos und Zeremonie? Ursachen und Logiken eines Strategiewechsels in der Mikrofinanz. In: *Zeitschrift für Außen- und Sicherheitspolitik*, im Erscheinen.
- Stockhammer, Engelbert, 2007: *Some Stylized Facts on the Finance-Dominated Accumulation Regime*. Working Paper Series, No. 142. Amherst, MA: University of Massachusetts Amherst.

Stigma, Schuld und Korruption: Die kambodschanische Sanitärversorgung als Experimentierfeld neoliberaler Entwicklungspolitik

Heino Güllemann

Im ländlichen Kambodscha haben drei Viertel der Bevölkerung keine Toilette. Durchfall ist neben Atemwegserkrankungen die Hauptursache der hohen Kindersterblichkeit im Land. Der Zusammenhang steht außer Frage: »Schlechte Hygiene, inadäquate Sanitärversorgung und in Menge und Qualität ungenügendes Trinkwasser tragen weltweit 7 Prozent zur Krankheitslast und 19 Prozent zur Kindersterblichkeit bei« (Cairncross et al. 2010: 1; eigene Übersetzung). Das Feld der Sanitärversorgung, im Sinne vom Umgang mit menschlichen Fäkalien, und die Methoden – einschließlich der Mikrofinanz –, die in Kambodscha diesbezüglich zur Anwendung kommen, sind Thema dieses Kapitels.

Sanitärversorgung – ein öffentliches Gut

Ziel der Sanitärversorgung ist es, im Alltag eine saubere und gesunde Umwelt zu schaffen, die nicht von Fäkalien kontaminiert ist. Als Umweltverschmutzungsproblematik ist das Feld geprägt von der Logik öffentlicher Güter – und zwar im engen ökonomistischen Sinne von Paul Samuelson, der argumentiert, dass sie privat nicht ausreichend bereitgestellt werden – und von negativen externen Effekten (Kosten für Unbeteiligte) im Sinne der neoklassischen Wirtschaftstheorie (vgl. Mader 2011). Übersetzt in die Lebensrealitäten des ländlichen Kambodschas heißt das: Ein dörflicher Familienhaushalt, der seine Kinder vor dem Durchfalltod schützen will, kann dies nur in sehr beschränktem Maße selbst durch die Anschaffung eines Klosetts erreichen, solange seine

Nachbarn nicht mitziehen. Er hat schlicht keinen hinreichenden Einfluss auf die Ursachen der Kontaminierung seiner Umwelt. Nur wenn sich alle Haushalte einer Nachbarschaft Toiletten anschaffen, stellen sich die gewünschten Effekte ein. Aus wirtschaftstheoretischer Sicht trifft ein Haushalt, der sich gegen die doch recht kostspielige Anschaffung eines Klosetts entscheidet, eine rationale Entscheidung.¹

Die Folge ist Marktversagen im Sanitärbereich. Und das ist genau der Grund, warum die Sanitärversorgung in den meisten Ländern der Welt eben nicht der Entscheidungsfreiheit Einzelner überlassen bleibt, sondern strengen regulatorischen Auflagen unterliegt und öffentlich finanziert wird (vgl. Hall/Lobina 2006).

Statt Regulierung: Eigenverantwortung und Korruption

Nicht so in vielen Ländern des globalen Südens – und auch nicht in Kambodscha. Regularien zur Sanitärversorgung bestehen hier nur für die Städte, sie fehlen aber komplett für den ländlichen Raum. Die Städte weisen dementsprechend eine Toilettendeckungsrate von 86 Prozent auf. Auf dem Land misst man lediglich 27 Prozent (WHO/UNICEF 2013: 16) und eine dreifach höhere Kindersterblichkeit (National Institute of Statistics et al. 2011: 116). Dreißig Jahre Bürgerkrieg haben in Kambodscha die Einführung weltweit üblicher Standards verhindert und mittlerweile hat der neoliberale Mainstream regulatorische Ansätze und öffentliche Subventionen in Misskredit gebracht. So ist die ländliche Sanitärversorgung Kambodschas auf Betreiben westlicher Berater

¹ Dies gilt zumindest für Entscheidungen, die auf Basis gesundheitlicher Erwägungen getroffen werden. Ein Haushalt kann sehr wohl aus Motiven wie Komfort, Status oder Privatsphäre in ein Klo investieren. Derartige Motive tragen zu den Deckungsraten im ländlichen Kambodscha durchaus einige Prozent bei, allerdings nur punktuell und nicht im Sinne flächendeckender Versorgung. Der universelle Zugang zu Klos ist aber aus gesundheitlicher Perspektive die entscheidende Bedingung für den gesundheitspolitischen Erfolg und muss das strategische Ziel sein.

hin – vor allem vonseiten WSP/Weltbank² – zu einem Experimentierfeld marktbasierter und unverkennbar neoliberaler Methoden geworden.

Anstatt über Gesetzgebung Abhilfe zu schaffen, wird die augenfällige Gesetzeslücke heruntergespielt: In der nationalen Strategie 2011 bis 2025 für die ländliche Sanitärversorgung – die unter maßgeblicher Beratung durch und mit Finanzierung von WSP/Weltbank erstellt wurde – wird Regulierung nicht einmal erwähnt; und dies obgleich die Problematik fehlender Regularien in der Phase der Strategieentwicklung von verschiedenen Seiten, inklusive der WHO, zur Sprache gebracht wurde. Stattdessen folgt die nationale Strategie marktbasierten Ansätzen: »Im Bereich der Sanitärversorgung sollen die öffentlichen Mittel hauptsächlich dazu benutzt werden, die Nachfrage zu stimulieren und ein förderliches Umfeld (einschließlich erschwinglicher Produkte) zu schaffen, sodass Haushalte für ihre Toiletten selbst bezahlen« (Royal Government of Cambodia 2011: 8; eigene Übersetzung).

In der Umsetzung folgt das Ministerium, wie im Übrigen auch viele eigenständige Entwicklungsorganisationen, dem Konzept von WSP/Weltbank: »WSP kombiniert *community-led total sanitation*, Kommunikationsansätze zur Verhaltensänderung und *sanitation marketing*, um im Sanitärbereich Nachfrage zu erzeugen und das Angebot von Sanitärprodukten und -dienstleistungen zu stärken« (WSP 2013). Unter *sanitation marketing* versteht man dabei einen entwicklungspolitischen Ansatz, der das vorherrschende Marktversagen im Sanitärbereich durch die Fortbildung und Unterstützung von Kleinstunternehmern im Marketing beheben will.

Der Widerspruch zwischen Marktversagen und Marktförderung ist wohl auch den Betreibern der *Sanitation-Marketing*-Programme bewusst und diese ahnen zumindest, dass sie auf staatliche Autoritäten angewiesen sind, um in diesem Feld Erfolg zu erzielen. Folgerichtig wird den amtlichen Gemeindevorstehern in den Interventionszonen nahegelegt, sich kurzerhand ein Zusatzeinkommen als Handelsvertreter für die lokale Toiletten-Mikroindustrie zu erwirtschaften. Üblicherweise wird diesen sogenannten *sales agents* eine Beteiligung von einem bis

² Das Water and Sanitation Program (WSP) ist ein weltweit aktives Multi-Geber-Programm innerhalb der Weltbank.

drei US-Dollar an jeder verkauften Toilette in Aussicht gestellt. In den meisten Ländern gälte ein solches Zuschancen privater Vorteile an den Bürgermeister durch ein öffentliches Programm als korrupt; hier aber umschreiben die westlichen Berater den Interessenkonflikt einfach als Partnerschaft:

Besteht für Regierungsbeamte (vorwiegend Dorf- und Gemeindevorsteher) ein Interessenkonflikt, wenn sie ihre Position und ihren Einfluss nutzen, um am Verkauf von Latrinen über Provisionszahlungen mitzuverdienen, wenn doch die Förderung öffentlicher Güter Teil ihrer Zuständigkeit sein sollte? [...] In diesem Zusammenhang könnte die Beziehung zwischen Regierungsbeamten und Produzenten von Latrinen als öffentlich-private Partnerschaft gesehen werden. (iDE Cambodia 2011: 6; eigene Übersetzung)

Ein Schelm, wer darin eine Aufforderung zum Machtmissbrauch sieht.

Partizipation – und die schmutzige Wahrheit dahinter

Parallel zum *sanitation marketing* kommen zwecks Nachfragesteigerung vonseiten diverser NGOs (Non-Governmental Organizations) und UNICEF partizipative Methoden und Dorfworkshops zum Einsatz. Die zentrale Rolle spielt dabei das weiter oben schon erwähnte *community-led total sanitation*, kurz: CLTS (Chambers/Kar 2008). CLTS nutzt auf recht anschauliche Weise die natürlichen Ekelgefühle vor Fäkalien und die Kraft sozialer Stigmatisierung, um Dorfgemeinschaften von der Notwendigkeit flächendeckender Sanitärversorgung zu überzeugen. Der Mangel an Gesetzen wird hier durch Schaffung kollektiver Einsicht und Stimmungen kompensiert. Aber diese durchaus begrüßenswerten Einsichten führen nicht etwa – was ja zu wünschen wäre – zu lokalen und kodifizierten Regelwerken, sondern meist zu Ad-hoc-Zwangsmaßnahmen nach Gutdünken der Dorfchefs, der Nachbarn, oder wer auch immer sich berufen fühlt, im öffentlichen Interesse für Sauberkeit zu sorgen.

In Kambodscha meldete eine NGO jüngst, dass dank CLTS einige Gemeindevorsteher keine Heiratsurkunden mehr für junge Familien ausstellen würden, wenn sie kein Klo hätten. Die NGO Plan Internati-

onal gibt auf CLTS-Workshops in Bangladesch Trillerpfeifen an Schüler aus, damit diese allmorgendlich auf Jagd nach Erleichterung suchenden Übeltäterinnen und Übeltätern gehen und sie dann mit lauten Pfiffen bloßstellen (Plan International 2013). Aus Indien und Nepal sind folgende Auswüchse bekannt geworden: Schüler werden im Klassenraum gedemütigt, die Dorfjugend geht mit Steinwürfen gegen Leute vor, die bei ihrem Geschäft im Gebüsch erwischt werden, Frauen werden hinterm Busch fotografiert und die Bilder öffentlich gemacht, Haushalte ohne Klos werden von Strom und Wasser abgeschnitten und mitunter sehen sich die Menschen Verwaltungsbeamten gegenüber, die ihnen die Fäkalien wieder nach Hause tragen und auf den Küchentisch klatschen (Chatterjee 2013). Das sind Wirkungen gut gemeinter partizipativer Methoden, die gewöhnlich als demokratischste Form entwicklungspolitischer Intervention gepriesen werden, dabei aber oft jeglicher Legitimität und Mäßigung entbehren. Es ist übrigens dem frühen Einschreiten der kambodschanischen Regierung gegen die Praktiken des sogenannten Beschämens zu danken, dass die größten Auswüchse von CLTS eher in anderen Ländern stattfinden.

Die Toilettenverkaufszahlen, die mit diesen Methoden erzielt werden, imponieren auf den ersten Blick, halten aber einer differenzierten Betrachtung nicht stand: So wurden im oben genannten Pilotprojekt von WSP/Weltbank in 16 Monaten rund 15.000 Latrinen verkauft. Allerdings waren bei Projektende 3.000 der 15.000 verkauften Klos von den Erwerbern noch gar nicht errichtet worden, sondern lagen in Einzelteilen herum (iDE Cambodia 2011: 34). Dies mag ein Effekt der amtlichen Nachfrageforcierung sein. Die Zahl von 15.000 zusätzlichen Klos in der Interventionszone würde einem Anstieg der dörflichen Deckungsrate von ursprünglich 23 Prozent auf lediglich 31 Prozent entsprechen. Dabei belässt man es dann und zieht weiter in die nächsten Dörfer, wo man eine kleine Gruppe kaufwilliger Kunden zu finden hofft. Der gesundheitliche Nutzen derartig niedriger Deckungsraten ist mehr als fraglich.

Mikrofinanz trotz Risiken und Nebenwirkungen

Um die gesundheitspolitischen Wirkungen des *sanitation marketing* zu belegen, stehen die Anwender unter Druck. Sie müssen die Verkaufszahlen innerhalb eines Dorfes deutlich steigern und damit auch die Deckungsrate heben. Dafür ist es allerdings notwendig, auch die armen Haushalte als Kunden zu gewinnen. Hier kommt schließlich Mikrofinanz zentral ins Spiel. In jüngster Zeit wurden in Kambodscha von WSP/Weltbank und seinen Durchführungsorganisationen die Instrumente der Mikrofinanz auf ihre Wirkungen im Sanitärbereich getestet. Die Ergebnisse wurden im August 2013 bei einem ministerialen Arbeitstreffen präsentiert (WSP et al. 2013). Der protestantische Vision Fund und die private KREDIT Microfinance Institution Plc. hatten sich bereit erklärt, an den laufenden *Sanitation-Marketing*-Programmen mitzuarbeiten und kaufwilligen Haushalten Kleinkredite von rund 50 US-Dollar zu gewähren. Es wurde mit einem System von Kredithaftungsgruppen von zwei bis zehn Mitgliedern gearbeitet, der Zinssatz betrug bis zu 40 Prozent im Jahr und die Laufzeit sechs bis zwölf Monate. Der Schlüssel zum Erfolg der Maßnahme wird wiederum im Einsatz und im richtigen Training der sogenannten *sales agents* gesehen (ebd.: 8). Folgerichtig ist die erste und prominenteste Empfehlung an das Ministerium in Sachen Mikrofinanz die Unterstützung der Handels- und Mikrofinanzaktivitäten durch die amtlichen Gemeindevorsteher (ebd.: 17).

Es wird weiterhin als besonderer Erfolg dargestellt, dass auch die armen Haushalte in großer Zahl Kredite für Toiletten aufgenommen hätten (ebd.: 11). Eine Erklärung dafür wird nicht geliefert. Aber es liegt auf der Hand, dass gerade die ärmsten Haushalte, deren Mitglieder oft nicht schreiben und lesen können, den »Marketingmethoden« der Gemeindevorsteher beziehungsweise der *sales agents* am schutzlosesten ausgeliefert sind. Eine Risikoabschätzung der Pilotmaßnahme kommt zu dem Schluss: »sehr niedriges Risiko« (ebd.: 10) – doch das hier gemessene Risiko bezieht sich allein auf Ausfälle für die Mikrofinanzinstitutionen. Etwaige Risiken für die Kreditnehmer zu erfassen, was angesichts der ohnehin schon eingetretenen Überschuldung vieler Haushalte in Kambodscha notwendig wäre, war gar nicht erst Ziel der Untersuchung (ebd.: 2).

Fazit

Als hätte es die mikrofinanzinduzierte Selbstmordwelle von Kleinbauern im indischen Andhra Pradesh, die 2010 die Weltöffentlichkeit aufschreckte (Wichterich in diesem Buch), nie gegeben, werden im Sanitärbereich in Kambodscha private Schulden als Lösungsformel propagiert. Dies geschieht unter Missachtung von etabliertem Wissen zur Bereitstellung öffentlicher Güter und mutmaßlich aus rein ideologischen Gründen.

Literatur

- Cairncross, Sandy, et al., 2010: Hygiene, Sanitation, and Water: What Needs to Be Done? In: *PLoS Medicine* 7; doi:10.1371/journal.pmed.1000365.
- Chambers, Robert/Kamal Kar, 2008: *Handbook on Community-Led Total Sanitation*. Sussex: Institute of Development Studies at the University of Sussex.
- Chatterjee, Liz, 2013: Time to Acknowledge the Dirty Truth behind Community-Led Sanitation. In: *The Guardian, Blog »Poverty Matters«*, 30. Oktober 2013. <<http://www.theguardian.com/global-development/poverty-matters/2011/jun/09/dirty-truth-behind-community-sanitation>>
- Hall, David/Lobina Emanuele, 2006: *Water as a Public Service*. Ferney-Voltaire: Public Services International.
- IDE Cambodia, 2011: *Sanitation Marketing Pilot Project: End of Project Report prepared for the World Bank's Water and Sanitation Program*. Phnom Penh: IDE Cambodia.
- Mader, Philip, 2011: *Making the Poor Pay for Public Goods via Microfinance: Economic and Political Pitfalls in the Case of Water and Sanitation*. MPIfG Discussion Paper 11/14. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung.
- National Institute of Statistics/Directorate General for Health/ICF Macro, 2011: *Cambodia Demographic and Health Survey 2010*. Phnom Penh: National Institute of Statistics, Directorate General for Health und ICF Macro.
- Plan International, 2013: *Whistle Blowers Put a Stop to Open Defecation*, 30. Oktober 2013. <<http://plan-international.org/what-we-do/water-and-sanitation/whistle-blowers-put-a-stop-to-open-defecation/>>

Royal Government of Cambodia, 2011: *National Strategy for Rural Water Supply, Sanitation and Hygiene 2011–2025*. Phnom Penh: Royal Government of Cambodia.

WHO/UNICEF, 2013: *Progress on Sanitation and Drinking Water: Update*. Genf: WHO/UNICEF.

WSP – Water and Sanitation Program, 2013: *Topics*, 30. Oktober 2013. <<http://www.wsp.org/topics>>

WSP/PATH/IDE, 2013: *Rural Sanitation Financing in Cambodia: Experience and Learning from a Pilot*. Powerpoint-Präsentation zur Sitzung der Arbeitsgruppe Ländliche Sanitärversorgung, Ministerium für ländliche Entwicklung, Phnom Penh, 27. August 2013.

Teil III
Schulden und die neoliberale
Kolonialisierung von Lebenswelten

Mikrokredite: Konkurrenz statt Solidarität

Thomas Gebauer

Unbehagen in der Ökonomie

Seit Menschengedenken ist das Politische mit einer Sphäre des Ökonomischen verkoppelt, und tatsächlich ist Gesellschaftlichkeit ohne Ökonomie nicht denkbar. Im antiken Griechenland, und aus dieser Zeit stammen die Begriffe, stand die »Polis« für den Ort des Debattierens, des öffentlichen Raumes, dessen Grundlage der »Oikos« war. Mit »Oikos« (Ökonomie) wurde der häusliche Wirtschaftshof bezeichnet, der dem Einzelnen Anerkennung, Schutz, Wachstum und Versorgung sichern sollte. In seinem Ursprung meint der Begriff der Ökonomie also keineswegs etwas, das dem Politischen feindlich gegenübersteht. Im Gegenteil: Ökonomie wurde nachgerade als Voraussetzung von Gesellschaftlichkeit gedacht, als Grundlage von Gerechtigkeit und würdevollem Leben.

Dieses Verständnis hat sich auf dramatische Weise geändert. Längst ist es die Ökonomie, die über das Politische dominiert. Von einer »Ökonomisierung« der Verhältnisse ist nun die Rede, und mit Blick auf die herrschende Krisendynamik und die Zwänge, die von der Sphäre des Ökonomischen heute ausgehen, verwundert es allerdings nicht, dass der Ökonomie heute mit Unbehagen begegnet wird. Sehen wir aber genauer hin, wird klar, dass dieses Unbehagen nicht der Ökonomie als solcher gilt, sondern der herrschenden Wirtschaftsform, dem Kapitalismus. Dessen Ziel ist bekanntlich nicht die Sicherung der Grundlagen für ein menschenwürdiges Leben, sondern die profitable Verwertung von Kapital, sprich: die Erwirtschaftung von Rendite. Nur über diesen Umweg soll – so zumindest die Theorie – die Sicherung materieller

Bedürfnisse zustande kommen. Dieser Logik folgt auch die Mikrofinanz.

Mit der wirtschaftlichen Globalisierung ist diese renditeorientierte Wirtschaftsform bis in den letzten Winkel der Welt ausgeweitet worden, wobei andere Formen von Ökonomie, Formen eines solidarischen Wirtschaftens und genossenschaftliche Organisationen, die auf die Bildung und Nutzung sozialen Eigentums zielen, immer weiter in den Hintergrund gedrängt worden sind. An dieser Entwicklung haben auch die »Öffentliche Entwicklungszusammenarbeit« (Official Development Assistance, ODA) und selbst private Hilfsorganisationen Anteil gehabt. In den zurückliegenden drei Jahrzehnten hat der entwicklungspolitische Mainstream »Entwicklung« immer weniger im Kontext der Förderung von sozialen Gemeinwesen verstanden, sondern darauf gezielt, bislang vom Markt vernachlässigte Bevölkerungsanteile in unternehmerische Wertschöpfungsketten einzubeziehen. Dabei avancierten Mikrokredite und andere Mikrofinanzprodukte zu gefeierten Hoffnungsträgern für die Überwindung von Armut. Es gibt kaum eine entwicklungspolitische Strategie, die nicht auf eine solche Finanzialisierung der Armut gesetzt hätte. Dass es nun zu einem Umdenken kommt, ist höchst notwendig.

Globale Entfesselung des Kapitalismus

Auch Mikrokredite befördern das, was Jürgen Habermas und die Kritische Theorie die »Kolonialisierung von Lebenswelten« (Habermas 1985: 470ff.) genannt haben. Gemeint ist die zunehmende Unterwerfung von Menschen und der von ihnen geschaffenen Institutionen unter das Diktat des Wirtschaftsgeschehens und der politischen Kontrolle. Als Folge des technologischen Fortschritts sind der renditeorientierten Ökonomisierung des Lebens heute kaum noch Grenzen gesetzt. Längst geht es nicht mehr nur um die Ausbeutung menschlicher Arbeitskraft, sondern um die Kapitalisierung aller Bereiche menschlicher Existenz: der Ernährung, der Bildung, der Freizeitgestaltung, des solidarischen Miteinanders. Soziale Medien profitieren vom Bedürfnis nach Freundschaft und Anerkennung; aus Bekannten wird »soziales Kapital«. Selbst

das Teilen verwandelt sich gerade in das Geschäftsmodell einer »shared economy«. Mit allem lässt sich ein Geschäft machen, auch mit der Armut, genauer: mit der Hoffnung, der Armut zu entkommen.

Die Kolonialisierung der Lebenswelten reicht weit vor den Durchbruch der neoliberalen Wirtschaftsauffassung zurück. Tatsächlich ist das, was wir heute Neoliberalismus nennen, nur eine Strategie, die den Kapitalismus Anfang der Siebzigerjahre des letzten Jahrhunderts aus einer systembedrohenden Krise herausführen sollte.

Damals schienen in den Industrieländern die Grenzen des Wachstums erreicht und nennenswerte Profite nur noch über die Senkung von Produktionskosten möglich. Dazu mussten die Produktionsabläufe reguliert, Arbeitsplätze in Billiglohnsphären ausgelagert, Unternehmenssteuern gesenkt und der internationale Waren- und Kapitalverkehr liberalisiert werden. Wirtschaftliche Strukturanpassungsprogramme, die vor allem den Ländern des Südens aufgenötigt wurden, sorgten für die notwendigen Voraussetzungen. Vielerorts konnte ein günstiges »Investitionsklima« nur über einen weitreichenden Sozialabbau erzeugt werden. Oft führte dies zu einem nahezu vollständigen Kollaps öffentlicher Sozialpolitik. Große Teile der Weltbevölkerung verloren den Zugang zu einer geregelten öffentlichen Daseinsfürsorge, was schließlich die Voraussetzung dafür bot, die Daseinsfürsorge selbst zu privatisieren und ihrerseits in ein profitables Geschäft umzuwandeln.

Die These, dass Mikrofinanzprodukte eine Art Kompensation für den verlorenen Zugang zu einer öffentlich finanzierten sozialen Infrastruktur geboten haben, ist nicht unbegründet (siehe Mertens in diesem Buch). Allerdings stellen Mikrokredite eine höchst prekäre Form von Kompensation dar. Denn auch wenn anfangs nicht wenige Mikrokreditprogramme noch mit guten Absichten aufgelegt wurden, boten sie doch das Einfallstor für die Inwertsetzung der Armut.

Überhöhung von Eigenverantwortung

Es sind zwei Diskursebenen, die die neoliberale Umgestaltung der Welt lange Zeit so un widersprochen gelassen haben. Erstens die von Pierre

Bourdieu beschriebene »Politik der Entpolitisierung« (Bourdieu 2001), die es unter dem Diktum »There is no Alternative!« vermochte, der globalen Entfesselung des Kapitalismus die Aura einer ökonomischen Zwangsläufigkeit zu geben. Und zweitens die neoliberale Ideologie einer verabsolutierten Eigenverantwortung, die in dem perfiden Credo gipfelt: »Wenn jede und jeder an sich denkt, dann ist auch an alle gedacht.«

Mit der Vorstellung einer alternativlosen Reduktion gesellschaftlicher Verantwortung auf private Initiativen wurde der Startschuss für ein neues Entwicklungsparadigma gegeben, in dem das bis dahin vorherrschende Verständnis eines von den sozialen Verhältnissen determinierten Menschen gründlich revidiert wurde. Was sich hierzulande in dem mitunter als skurril empfundenen Bild einer »Ich-AG« spiegelte, geriet zum Kern so mancher entwicklungspolitischen Strategie. Ziel war nicht mehr die Beeinflussung gesellschaftlicher Rahmenbedingungen, sondern den Einzelnen zu befähigen, ein selbstverantwortlicher »Entrepreneur« zu werden. Damit wurde die Idee gesellschaftlicher Verantwortung durch eine überhöhte Form von Eigenverantwortung ersetzt, die selbst noch den Ärmsten der Armen ein »unternehmerisches Selbst« (Bröckling 2007) abverlangte, das von allen lästigen Traditionen und Bindungen befreit ist.

Die fatale Konsequenz des neoliberalen Lebensentwurfs ist eine Art Verbetriebswirtschaftlichung menschlicher Existenz, die sich mitunter tief in das Bewusstsein derjenigen eingegraben hat, die am meisten unter ihr zu leiden haben. Gewachsene soziale und zwischenmenschliche Beziehungen verlieren nicht nur an Bedeutung, sondern verwandeln sich nachgerade in störende Hemmnisse. Um als »Unternehmer in eigener Sache« bestehen zu können, gilt es, besser als andere zu sein und so einem selbstsüchtigen Egoismus zu frönen, der dem Gesellschaftlichen prinzipiell feindlich gegenübersteht. Wer das nicht schafft, hat sein Scheitern auch selbst verschuldet. Auf diese Weise gerät das Leben zu einer einzigen Verrechnung von In- und Output, wobei das eigentliche Ziel, möglichst synchron zu den Wirtschaftsabläufen zu funktionieren, kaum noch bewusst wahrgenommen wird.

Es liegt auf der Hand, dass Mikrofinanzprodukte in hohem Maße mit der Idee einer unternehmerischen Lebensführung korrespondieren.

Entsprechend haben viele Entwicklungspolitiker Mikrokredite als Mittel der Wahl betrachtet, ebenso wie erfolgreiche IT-Unternehmer: Bill Gates, Pierre Omidyar und Michael Dell sind bekannte Förderer. Es gehört zur traurigen Bilanz der zurückliegenden Entwicklungsdekaden, dass sich die Spaltung zwischen Arm und Reich keineswegs verkleinert hat und zugleich Millionen von Menschen über die »Finanzialisierung der Armut« (Mader 2013: 49) in einen Kreislauf aus Schulden und Schuldentilgung hineingezogen wurden. Damit wurde eine höchst prekäre Lebensform gefördert, die letztlich nur neue Abhängigkeiten geschaffen hat.

Mikrokredite wecken die Hoffnung, auf individuelle Weise gesellschaftlich bedingter Not entkommen zu können. Sie fördern die Vereinzelung der Menschen und unterminieren Formen eines gemeinsamen Bemühens um politische Einflussnahme. Mikrokredite privatisieren gesellschaftlich verursachte Not; und statt eine womöglich aufmüpfige Kollektivität zu fördern, helfen sie bei der Disziplinierung und politischen Kontrolle durch Schulden. Das gilt im Prinzip auch für Gruppenkredite, die in aller Regel nur der Absicherung des Kreditgebers dienen (gemeinsame Haftungsgruppen) und die Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer mehr gegeneinander ausspielen, als in Solidarität miteinander zu bringen. Es ist die Gruppe der Kreditnehmer, die untereinander darüber wacht, dass jeder einzelne Schuldner seinen Verpflichtungen nachkommt.

Selbstverständlich ist aus emanzipatorischer Sicht nichts gegen Selbstbestimmung einzuwenden – im Gegenteil. Der Appell zur Eigenverantwortung aber ist auf fatale Weise in dem Augenblick ergangen, in dem die Voraussetzungen für ein wirklich selbstbestimmtes Leben systematisch abgebaut wurden. Weder gibt es heute noch jene soziale Sicherheit, aus der heraus sich das eigene Leben angstfrei in die Hand nehmen ließe, noch haben die Einzelnen die Möglichkeit, die strukturellen Vorgaben, innerhalb deren sie eigenverantwortlich leben sollen – die Vorgaben von Marktwirtschaft und Verwaltungsstaat – wirkungsvoll zu beeinflussen.

Mit der Propaganda der Eigenverantwortung, der jeder »emotionale Anker« (Sennett 2005) abhandengekommen ist, wächst das Risiko für das, was in dem neoliberalen Lebensentwurf gar nicht vorgesehen ist:

das Scheitern. Mit Nachdruck verweist die WHO heute darauf, dass die Depression zur Weltkrankheit Nr. 1 geworden ist. Nicht wenige, die aus dem System herausgefallen oder ihm nutzlos geworden sind, sehen nur noch den einen Ausweg: den Selbstmord, den auch überschuldete indische Mikrokreditnehmerinnen begingen (siehe Wichterich in diesem Buch).

Das Ende der Solidarität?

Die Unterwerfung menschlicher Existenz unter das Diktat von Kapital und Profit spiegelt sich auch in den Veränderungen, die in der Sphäre der gesellschaftlichen Institutionen und Werte auszumachen sind. Mit ihrem Satz »There is no such a thing as society« hat Margaret Thatcher den Weg für die Unterminierung einer solidarisch verfassten Gesellschaftlichkeit geebnet. Seitdem sind Institutionen des solidarischen Miteinanders mehr und mehr durch den Wettbewerb miteinander konkurrierender Individuen ersetzt worden.

Obwohl nie empirisch nachgewiesen wurde, dass die private Initiative tatsächlich leistungsfähiger ist als die öffentliche, hat die Verunglimpfung von öffentlichen Institutionen als ineffektiv oder als Ausdruck staatlicher Gängelung nicht unwesentlichen Anteil an der Zerstörung und Privatisierung gemeinwohlorientierter gesellschaftlicher Einrichtungen. Zug um Zug wurden Bildung, Gesundheit, soziale Sicherung, Kultur, öffentlicher Transport und alle anderen Gemeingüter, die zuvor außerhalb der Renditewirtschaft existiert haben, in – wie man heute sagt – Geschäftsmodelle umgewandelt.

Dabei ist das unter Druck geraten, was in solchen Gemeingütern institutionell gefasst ist: das Prinzip der Solidarität, das für einen egalitären Zugang zu essenziellen Bereichen der Daseinsfürsorge von fundamentaler Bedeutung ist. Da es immer und überall Menschen geben wird, die zu arm, zu alt oder zu jung sind, um sich aus eigener Kraft zum Beispiel Gesundheit und Bildung zu leisten, bedarf es eines Solidarausgleichs. Diejenigen, die wirtschaftlich bessergestellt sind, müssen

auch für die Bedürfnisse der Mittellosen eintreten (vgl. Gebauer 2013: 201f.).

Mikrokredite, die heute vorwiegend für Ernährungssicherung und medizinische Versorgung genutzt werden, stellen das Prinzip solidarischer Sicherung auf den Kopf. Die Inanspruchnahme von Versorgungsleistungen ist dann nicht nur wieder an die individuelle Zahlungsfähigkeit gekoppelt, sondern sogar noch mit Zinsen belastet. Um einen zur Begleichung von Arztkosten oder Studiengebühren aufgenommenen Kredit abzahlen zu können, müssen Kreditnehmer im Wettbewerb mit anderen private Erträge erwirtschaften. Mikrokredite tragen so dazu bei, das für die soziale Kohäsion von Gesellschaften so wichtige Prinzip der Solidarität durch das Prinzip der Konkurrenz zu ersetzen.

Literatur

- Bourdieu, Pierre, 2001: *Aufruf gegen die Politik der Entpolitisierung*. <<http://www.praxisphilosophie.de/bourdruf.pdf>> (31.10.2013)
- Bröckling, Ulrich, 2007: *Das unternehmerische Selbst: Soziologie einer Subjektivierungsform*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Gebauer, Thomas, 2013: Von Wohltätigkeit zu Solidarität. In: AG links-netz (Hg.), *Sozialpolitik anders gedacht: Soziale Infrastruktur*. Hamburg: VSA, 192–211.
- Habermas, Jürgen, 1985: *Theorie des kommunikativen Handelns*, Band 2, 3. Aufl. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Mader, Philip, 2013: Zwischen Entwicklungshilfe und Finanzialisierung: Die Mikrofinanz als transnationaler Kapitalmarkt. In: *MPfG Jahrbuch 2013–2014*. Köln: Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, 43–50.
- Sennett, Richard, 2005: Die Angst, überflüssig zu sein. In: *Die Zeit*, Nr. 21, 19. Mai 2005. <http://www.zeit.de/2005/21/Kapitalismus_4>

Privatverschuldung als Kompensationsmechanismus im Norden und Süden: Zum neoliberalen Kontext der Mikrofinanz¹

Daniel Mertens

Ausgangspunkt der folgenden Überlegungen ist der Impuls, Mikrofinanz nicht nur als wesentlichen Teil der jüngeren Entwicklungspolitik zu betrachten, sondern ihre Form als spezifisch für den finanzmarktgetriebenen, neoliberal geprägten Kapitalismus der vergangenen Dekaden zu verstehen. Die Entwicklung der Mikrofinanz, insbesondere der hier im Mittelpunkt stehenden Praxis der Kreditvergabe, ist charakteristisch für eine auch in den Gesellschaften des OECD-Wirtschaftsraumes vorherrschende Politik der Ausweitung von Kreditmärkten. Dieses Kapitel lädt dazu ein, über die Parallelen und Wechselwirkungen der Privatverschuldung in den Ländern des Nordens und des Südens nachzudenken und stellt einige Interpretationsangebote bereit. Gründe für eine solche Betrachtungsweise ergeben sich vor allem aus einer Reihe von Forschungen über den Bedeutungszuwachs von Kredit und Schulden privater Haushalte in den kapitalistischen Kernländern sowie aus der zunehmenden Dominanz von Finanzmarktakteuren und ihren Interessen, nicht nur in der internationalen Politik (wie gegenwärtig in der Krise der Eurozone), sondern auch in zahlreichen Bereichen des alltäglichen Lebens (siehe dazu beispielsweise Krippner 2011; Langley 2008).

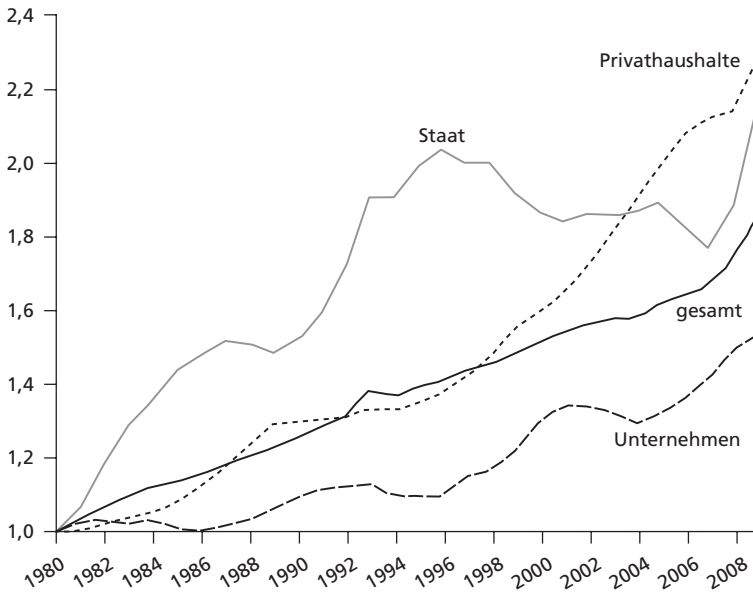
¹ Philip Mader und den Teilnehmern des titelgebenden Workshops auf der Fachkonferenz »Drei Jahrzehnte neoliberale Entwicklungspolitik und Mikrofinanz: Eine Bilanz« (Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln, 12.–13. August 2013) sei für eine anregende Diskussion gedankt, deren Inhalt Eingang in den vorliegenden Text gefunden hat.

Privatverschuldung und die neoliberale Wende

In den meisten wissenschaftlichen Beiträgen ist es Konsens, dass die zunehmende Privatverschuldung in einem wirtschaftspolitischen und gesellschaftlichen Paradigmenwechsel in den 1970er-Jahren begründet liegt. Die Erschöpfung der wirtschaftlichen Dynamik des Nachkriegskapitalismus – des »Goldenen Zeitalters« (Hobsbawm 1997) – im Zuge der Ölkrise hatte den keynesianisch, interventionistisch geprägten nationalen Wohlfahrtsstaat unter Legitimationsdruck gesetzt und den Raum für die Weichenstellungen neoliberaler Politik eröffnet. Zu den Prämissen dieser Politik gehörten die Privatisierung staatsnaher Sektoren und öffentlicher Güter, die Liberalisierung von Zinsen und Kapitalverkehr und auch die Neuordnung von Ausgabenprioritäten in den öffentlichen Haushalten – kurzum Sparpolitik –, die nichts weniger zur Folge hatten als eine grundsätzliche Rekonfiguration der Rolle des Staates in Wirtschaft und Gesellschaft (einführend dazu Harvey 2005). Dies betraf nicht zuletzt auch das Verständnis, welche Rolle Kreditbeziehungsweise Finanzmärkten bei der Erzielung gesellschaftlichen Wohlstands zukommen soll.

Dieses Verständnis, das sich zu Beginn der 1980er-Jahre auch in den internationalen Organisationen von IWF bis Weltbank durchsetzte, unterschied zwischen »Kredit an den privaten Sektor (im Allgemeinen gutzuheißen)« und »Kredit an den öffentlichen Sektor (im Allgemeinen abzulehnen)« – ein Schluss, der nicht zuletzt aus der Schuldenkrise vieler Entwicklungsländer gezogen wurde, die unter der durch die amerikanische Notenbank induzierten Zinsexplosion litten (Blyth 2013: 161ff.). Kreditfinanzierte Staatsausgaben sollten nicht mehr ohne Weiteres zur Verfügung stehen, um öffentliche Leistungen und Güter auszubauen und Konjunkturschwankungen auszugleichen. Infolgedessen zeichnete sich – vor allem in den USA und Großbritannien, aber auch in einigen anderen europäischen Ländern – ein neuer Modus der Wirtschaftspolitik ab, den der Soziologe Colin Crouch als privatisierten Keynesianismus bezeichnet: Die gesamtwirtschaftliche Nachfrage sollte weniger durch staatliche, sondern vor allem durch private Schuldenaufnahme stabilisiert werden. Kapitalverkehrsbeschränkungen sowie staatliche Förderprogramme und Finanzinnovationen wurden abgebaut,

Abbildung 1: Entwicklung der Verschuldung volkswirtschaftlicher Sektoren im OECD-Länderdurchschnitt, 1980–2009; 1980=1



Quellen: Bank für Internationalen Zahlungsausgleich, Cecchetti (et al. 2011); eigene Berechnung.

gesetzliche Zinsgrenzen aufgehoben. Auf diesem Wege floss neues Geld in den Finanzsektor, und vor allem niedrige und mittlere Einkommenshaushalte erhielten leichter Zugang zu Konsumenten- und Immobilienkrediten. Aus makroökonomischer Sicht *kompensierte* die schuldenfinanzierte private Nachfrage den Rückgang schuldenfinanzierter öffentlicher Nachfrage (Crouch 2008; Streeck 2013).

Abbildung 1 stellt dar, wie sich die Verschuldung der Sektoren Staat, Unternehmen und Haushalte im Durchschnitt der OECD-Länder seit 1980 preisbereinigt entwickelte. Es zeigt sich insbesondere, dass die private Verschuldung stetig angestiegen und am stärksten seit Mitte der

1990er-Jahre gewachsen ist, als es vielen Regierungen gelungen war, die öffentliche Verschuldung zu stabilisieren.² Die Mechanismen hinter dieser Entwicklung waren allerdings komplex und unterlagen in jedem Land kulturellen, politischen und ökonomischen Besonderheiten. Dennoch gibt es einige heuristische Konzepte, die zur Erklärung dieses Phänomens beitragen und hier in Kürze vorgestellt werden.

Kompensation durch Schulden

Die folgenden Beschreibungen weisen auf konkrete *trade-offs* hin, oder Abtausche, die sich in den Ländern in unterschiedlicher Ausprägung wiederfinden. Sie verdeutlichen, warum Verschuldung als politisch-ökonomischer Kompensationsmechanismus betrachtet werden kann.

Als erster Mechanismus ist der *sozialpolitische trade-off* zu nennen. In seiner Ursprungsform bezieht sich dieser darauf, dass die Bedeutung von Wohneigentum in einem Land umso größer ist, je geringer die öffentliche Versorgung mit bezahlbarem Wohnraum ist, aber auch je geringer die Pensionsleistungen sind. Wohneigentum dient als Absicherung vor sozialen Risiken und als Instrument der Altersvorsorge, wofür es wiederum zugängliche und leistungsstarke Kreditmärkte geben muss (vgl. unter anderen Castles 1998; Prasad 2012). Die Privatisierung öffentlicher Wohnungsbestände in vielen Ländern und die parallele politische Förderung der Eigentümergesellschaft – am prominentesten vielleicht mit Margaret Thatchers »property-owning democracy« – nebst der vielerorts stattfindenden Absenkung der Rentenniveaus verliehen der Privatverschuldung eine ungeahnte Dynamik, die erst im Zuge der Finanzkrise durch das Platzen der Immobilienblasen aussetzte. Auf eine knappe Formel gebracht: Private Verschuldung kompensiert den Rückbau und die Vermarktlichung sozialpolitischer Leistungen. In fortgeschrittenen Kreditgesellschaften wie den USA lässt sich dieser *trade-off*

² In relativen Zahlen stieg die Verschuldung privater Haushalte von durchschnittlich 37 Prozent der Wirtschaftskraft im Jahr 1980 auf 83 Prozent im Jahr 2009 (Cecchetti et al. 2011).

auch bei der Gesundheitsversorgung beobachten (Zeldin/Rukaniva 2007).

Der zweite Mechanismus ist der *sozialinvestive trade-off*. In den vergangenen Jahrzehnten lässt sich nicht nur ein Rückgang oder eine Stagnation im Bereich öffentlicher Infrastruktur feststellen, sondern auch im Bildungsbereich, vor allem bei der Hochschulbildung, sodass die individuelle Finanzierung an Bedeutung gewonnen hat (vgl. Streeck/Mertens 2013). Es lässt sich insbesondere dann von einem Kompensationsmechanismus sprechen, wenn – wie in vielen Ländern in den vergangenen Jahren geschehen – öffentliche Finanzierungsprogramme für Studierende um (privatwirtschaftliche) Kreditangebote ergänzt oder teilweise durch diese ersetzt werden. Steigende Studiengebühren und Verschuldung sind mittlerweile ein wirtschafts- und sozialpolitisches Problem geworden, das in den USA, Großbritannien, Chile und Kanada bereits zu Massenprotesten geführt hat.³

Der dritte Mechanismus, der *Einkommens-Trade-off*, verweist darauf, dass der Anstieg von Konsumentenkrediten, besonders von Kreditkarten- oder Überziehungskrediten, im Zusammenhang mit Lohnstagnation, fragmentierten Erwerbsverläufen, unsicheren Arbeitsmarktverhältnissen und gestiegener Einkommensungleichheit verstanden werden sollte. Im Grunde genommen kompensieren diese Kredite die zunehmende Verteilungsungerechtigkeit in Gesellschaften, deren soziale Integration nicht zuletzt auch über die Verwirklichung von Konsumbedürfnissen sichergestellt wird. Auch fehlende oder abnehmende Absicherung von Arbeitsmarktrisiken durch die öffentliche Hand, zum Beispiel in Form von Lohnersatzleistungen, bei gleichzeitiger Zunahme der Volatilität der Arbeitsmärkte führt zu höheren Privatschulden (exemplarisch Hacker 2004; Montgomerie 2007; Rajan 2010).

Sowohl die unterliegenden Prämissen neoliberaler Politik als auch die daraus abgeleitete Ausweitung des Finanzsektors sind nicht auf die Länder des Nordens beschränkt: Die Universalisierung dieser Politik gelang bereits durch den *Washington Consensus* und dessen Umsetzung in den Strukturanpassungsprogrammen von IWF und Weltbank. In

3 In den USA beläuft sich das Volumen ausstehender Studienkredite inzwischen auf fast 1 Billion US-Dollar und ist damit höher als die Summe ausstehender Kreditkartenschulden (siehe <http://www.newyorkfed.org/studentloandebt/>, 16.8.2013).

diesem Kontext erwiesen sich Mikrokredite in verschiedenen Ländern des Südens als perfektes Mittel, um beispielsweise für die ländliche Bevölkerung das Ende ihrer Agrarsubventionen zu kompensieren und für Stadtbewohner den Übergang in den informellen Sektor zu erleichtern. Das neue offizielle Leitbild der Mikrofinanz trägt der Funktion von Mikrokrediten als Kompensationsmittel für fehlendes Einkommen oder Vermögen sogar direkt Rechnung: »finanzielle Inklusion«, die Einbindung aller Menschen in den Finanzmarkt (siehe Sabrow in diesem Buch). Die moderne Entwicklungstheorie postuliert, dass die Liberalisierung des Finanzmarktes und die damit verbundene Ausweitung des Zugangs zu Finanzdienstleistungen, insbesondere zu Krediten, zentrale Hebel zur Beseitigung von Armut und Einkommensungleichheit sind (so zum Beispiel Demirgüç-Kunt 2010: 745–748). Die Weltbank-Unterorganisation Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), deren alleiniges Ziel die Förderung der Mikrofinanz ist, schreibt sogar:

Wie alle anderen auch, brauchen und nutzen arme Menschen jederzeit Finanzdienstleistungen. Sie brauchen sie, um Geschäftsmöglichkeiten wahrzunehmen, um in ihre Wohnungen zu investieren und um wiederkehrende Ausgaben für Schulgebühren und Festlichkeiten zu decken. Sie brauchen Finanzdienstleistungen, um für Ereignisse wie die Hochzeit einer Tochter oder den Tod einer Großmutter aufzukommen. Sie brauchen Finanzdienstleistungen, um Notfälle wie den plötzlichen Tod eines Einkommensbeziehers oder die Verwüstungen durch einen Monsun zu meistern. (CGAP 2004: 2; eigene Übersetzung)

Fazit

Unabhängig davon, ob es sich um Spar- oder Kreditangebote handelt, die benötigt werden sollen: Die Vorstellung, dass ein keynesianischer Wohlfahrtsstaat mit einer gemischten Wirtschaftsordnung seine Bürger mit freier Bildung versorgen, bei Einkommensausfall absichern oder bei Naturkatastrophen umfassend unterstützen könnte, ist zugunsten der Finanzmarktexpansion und seiner Profite längst in den Hintergrund getreten. Sie wurde durch eben jenen Paradigmenwechsel der späten 1970er-Jahre und durch das Fehlen sogenannter *good governance* in den Ländern des Südens diskreditiert. Stattdessen schreitet die Individuali-

sierung von sozialen Risiken mittels Finanzdienstleistungen voran, legitimiert durch ein universelles »Menschenrecht auf Kredit« (Yunus 1997).

Wo liegen eigentlich die Grenzen einer solchen Politik der Kompensation durch Schulden? Die Verschärfung der Schuldenproblematik im Norden wie im Süden erfordert eine grundsätzliche Verständigung darüber, welche Rolle die Kreditmärkte bei der Verbesserung der Lebensbedingungen auf lange Sicht einnehmen sollen. Die Hoffnung, die den Mikrokrediten nun auch als Existenzgründungskredite im krisenhaften Europa zuteilwird (Klas 2013), lässt allerdings darauf schließen, dass sie weiterhin das kompensieren sollen, was der Staat im Zeitalter der Austerität nicht mehr bereitstellen kann – oder will.

Literatur

- Blyth, Mark, 2013: *Austerity: The History of a Dangerous Idea*. Oxford: Oxford University Press.
- Castles, Francis G., 1998: The Really Big Trade-Off: Home Ownership and the Welfare State in the New World and the Old. In: *Acta Politica* 33, 5–19.
- Cecchetti, Stephen G./Madhusudan S. Mohanty/Fabrizio Zampolli, 2011: *The Real Effects of Debt*. BIS Working Paper Nr. 352. Basel: Bank für International Settlements.
- Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), 2004: *Annual Report 2004*. Washington, DC: CGAP.
- Crouch, Colin, 2009: Privatised Keynesianism: An Unacknowledged Policy Regime. In: *The British Journal of Politics and International Relations* 11, 382–399.
- Demirgüç-Kunt, Asli, 2010: Finance and Economic Development: The Role of Government. In: Allen N. Berger/Philip Molyneux/John O. S. Wilson (Hg.), *The Oxford Handbook of Banking*. Oxford: Oxford University Press, 729–755.
- Hacker, Jacob S., 2008: *The Great Risk Shift: The New Economic Insecurity and the Decline of the American Dream*. New York: Oxford University Press.
- Harvey, David, 2005: *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Hobsbawm, Eric, 1997: *Das Zeitalter der Extreme: Weltgeschichte des 20. Jahrhunderts*. 5. Aufl. München: Hanser.

- Klas, Gerhard, 2013: Statt Zuschuss gibt es jetzt Schulden: Erwerbslose Existenzgründer in Deutschland und Europa. In: *Lunapark 21 – Zeitschrift zur Kritik der globalen Ökonomie* 21, 48–49.
- Krippner, Greta R., 2011: *Capitalizing on Crisis: The Political Origins of the Rise of Finance*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Langley, Paul, 2008: *The Everyday Life of Global Finance: Saving and Borrowing in Anglo-America*. Oxford: Oxford University Press.
- Montgomerie, Johnna, 2007: The Logic of Neo-Liberalism and the Political Economy of Consumer Debt Led-Growth. In: Simon Lee/Stephen McBride (Hg.), *Neo-Liberalism, State Power and Global Governance*. Dordrecht: Springer, 157–172.
- Prasad, Monica, 2012: *The Land of Too Much: American Abundance and the Paradox of Poverty*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Rajan, Raghuram G., 2010: *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*. Princeton: Princeton University Press.
- Streeck, Wolfgang, 2013: *Gekaufte Zeit: Die vertagte Krise des demokratischen Kapitalismus*. Berlin: Suhrkamp.
- Streeck, Wolfgang/Daniel Mertens, 2013: Public Finance and the Decline of State Capacity in Democratic Capitalism. In: Armin Schäfer/Wolfgang Streeck (Hg.), *Politics in the Age of Austerity*. Cambridge: Polity Press, 26–58.
- Yunus, Muhammad, 1997: *Eröffnungsrede beim Microcredit Summit*. Washington, DC, 2. Februar 1997. <http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=332&Itemid=368> (21.8.2013)
- Zeldin, Cindy/Mark Rukaniva, 2007: *Borrowing to Stay Healthy: How Credit Card Debt is Related to Medical Expenses*. New York: DEMOS. <<http://www.demos.org/publication/borrowing-stay-healthy-how-credit-card-debt-related-medical-expenses>> (15.8.2013)

Finanzialisierung der Armut

Philip Mader

Waren es im Jahr 2001 noch knapp 3 Milliarden Dollar, wurden 2011 fast 90 Milliarden Dollar Mikrokredite an mehr als 200 Millionen Männer und Frauen weltweit vergeben. Der Mikrofinanzsektor ist rasant gewachsen und hat immer mehr Menschen im globalen Süden in den Finanzmarkt inkludiert und als Schuldner rekrutiert. Diese Mikrofinanzindustrie arbeitet transnational, ist immer enger mit den traditionellen Finanzmärkten verwoben und bringt Kapital von Geberorganisationen und Investoren in die entlegensten Winkel der Weltwirtschaft. Doch den entwicklungspolitischen Hoffnungen, die in sie gesetzt werden, stehen bis heute keine nachhaltigen Veränderungen im Sinne der Armutsreduktion gegenüber (siehe Duvendack in diesem Buch). Anhand der Mikrofinanzierung kann studiert werden, wie Finanzmärkte und Finanzmarktakteure in vielen gesellschaftlichen Bereichen eine immer größere Rolle spielen (siehe auch Mertens in diesem Buch). Dieses Kapitel untersucht die Hintergründe und Wirkungsweise der Einbindung der Armen in den Kapitalmarkt und stellt fest: Den hehren Entwicklungsversprechungen steht eine verstärkte Disziplinierung und Ausbeutung der Armen gegenüber.

Das mobilisierende Narrativ

Man muss den der Mikrofinanzindustrie innewohnenden Idealismus – die Utopie, die sie leitet – anerkennen. Die bemerkenswerte Aufforderung des modernen Mikrofinanzkonzepts ist lobenswert: Gebe den armen Menschen ein wenig Kapital in die Hand, damit sie selbst ihr

Schicksal in die Hand nehmen und der Armut entkommen können! Die Reichen sollen ihnen auf Augenhöhe als Geschäftspartner begegnen und ihnen Respekt zollen, wenn sie es schaffen, aus eigener Kraft der Armut zu entkommen. Dem Kredit wird eine emanzipatorische Kraft zugeschrieben, die viele Menschen begeistert.

Jeder kennt die erbauenden Geschichten von Kleinunternehmerinnen, die sich dank eines Kleinkredits zwar nicht gleich zu Millionärinnen hocharbeiten, aber immerhin aus der Perspektivlosigkeit befreien können und mit ihren Einkünften für ihre Familien sorgen. Diese Berichte haben die Mikrofinanz in der öffentlichen Wahrnehmung zu einer Art Wundermittel gegen die Armut werden lassen. Ein gutes Beispiel unter vielen ist die Geschichte von Mary aus Malawi, wie Opportunity International¹ (2011) sie erzählt.

Die Familie tat sich schwer, drei Mahlzeiten am Tag auf den Tisch zu bringen, und wohnte bei Verwandten, da sie sich kein eigenes Heim leisten konnte. Dann hörte Mary im Radio über Opportunity International sowie von anderen Opportunity-Kunden und beantragte einen ersten Gruppenkredit über 30.000 Kwacha (200 US-Dollar), um mehr gebrauchte Kleidung zum Verkauf auf dem Markt zu erwerben. Sie konnte ihren Kredit schon nach fünf Monaten zurückzahlen. Sie hat nun ihren fünften Kredit über 30.000 Kwacha. [...] Sie hat ihr Geschäft diversifiziert und verkauft selbst angebauten Mais und Gemüse im Mathambi-Handelszentrum und vermietet zehn Zweizimmerhäuser, die ihr gehören. (eigene Übersetzung)

Ob diese und ähnliche Aufstiegsgeschichten aus der schönen neuen Welt des Mikrokapitalismus (von der Wohnsitzlosigkeit zur Großvermieterin) der Wahrheit entsprechen, sei dahingestellt. Tatsache ist: Viele wohlmeinende Menschen wollen sie glauben.

Insgesamt bilden die unzähligen Berichte kleiner Wirtschaftswunder ein Narrativ, dem zufolge es armen Menschen nicht vorwiegend an unternehmerischen Fähigkeiten, Bildung, Wohlstand oder öffentlicher Versorgung fehle, sondern hauptsächlich an Zugang zu Kapital, um ihr Potenzial zu entfalten. Das Narrativ wird von Ökonomen, die die Armen als gewiefte »Portfoliomanager« darstellen, zusätzlich unterstützt (Collins et al. 2009). So wird von der Mikrofinanzindustrie und ihren

¹ Eine große global operierende christliche Mikrofinanzinstitution.

Anhängern die Armut als Problem dargestellt, das am besten grenzüberschreitend mit den Mitteln des Finanzmarkts zu lösen sei.

Bemerkenswert ist, wie mobilisierend dies auf Geber und Investoren wirkt. Sie sind eingeladen, Teil des Erfolgsrezepts zu werden, indem sie ihr Kapital zur Verfügung stellen, damit Mikrofinanzinstitute (MFI) den Marys dieser Welt Kredite ausstellen und diese kleinen Wirtschaftswunder ermöglichen. Sie können in Afrika oder Asien Gutes tun und dabei sogar Rendite erzielen, heißt es; Mikrokredite bedienen damit die in den letzten Jahren verstärkte Nachfrage bei Anlegern nach »sozialen Investments«. Das Idealistische – und gleichzeitig zutiefst Marktradikale – an diesem Narrativ der Hilfe durch den Finanzmarkt: Niemand soll mit Almosen abgespeist, sondern lediglich Handelsbeziehungen aufgebaut werden, die vermeintlich beiden nutzen. Der eine zahlt für ein bisschen Hoffnung, der Armut zu entkommen, der andere erhält eine (bescheidene bis durchschnittliche) Rendite. Der Investor oder Geldgeber, der die Schuldenaufnahme des Kreditnehmers ermöglicht, handelt dem Narrativ zufolge moralischer als ein spendender Gutmensch, der mit Almosen den Empfänger entmündigt, hätschelt oder demotiviert.

Überwachen und Strafen im Interesse des Kapitals

Das tatsächlich ungleiche Machtverhältnis zwischen Kreditgeber und Schuldner bleibt im Narrativ unsichtbar. Denn das Mikrofinanzsystem baut bei genauerem Hinsehen eine Kette der Disziplinierung zwischen Kapitalbesitzern (Kreditgebern oder Investoren) und Schuldnern auf, die mit der immer direkteren Ankopplung der Mikrofinanz an die Mainstream-Finanzmärkte noch wirkungsmächtiger geworden ist; sie ist mit dem Konzept der »Gouvernementalität« nach Foucault am besten zu verstehen (vgl. Lemke et al. 2000). Gouvernementalität beschreibt bei Foucault einen Prozess, in dem Akteure sich eigenmächtig »überwachen und strafen«, also durch »Techniken des Selbst« Disziplin üben (oder üben lernen).

An der Spitze, schematisch betrachtet, engagieren sich Privatpersonen, Entwicklungsorganisationen oder kommerzielle Investoren heute

in der Mikrofinanz meist über Beteiligungen oder Anleihen an speziellen Fonds, die vielfach von kommerziellen Investmentbanken betrieben werden. Sogar wohltätige Organisationen und staatliche Entwicklungsbanken investieren gerne in solche profitorientierte Mikrofinanzinvestmentfonds, da diese kosteneffizient arbeiten und ihnen die Suche nach geeigneten Investitionszielen erleichtern. Die Fonds verlangen möglichst geringe Kreditausfälle und ausreichend hohe, regelmäßige Einnahmen.

Mikrofinanzinstitute müssen daher auf regelmäßige und hohe Zahlungen an die Geldgeber achten und setzen dabei auf scharfe Kontrollen und Anreizsysteme. Die üblicherweise wöchentliche statt monatliche Kreditrückzahlung durch die Schuldner bildet einen der wichtigsten Kontrollmechanismen, da eine schwindende Zahlungsmoral schnell erkannt und ihr entgegengewirkt werden kann. Die Kreditsachbearbeiter erhalten als Anreiz meist einen großen Teil ihres Gehalts in Form leistungsabhängiger Boni (McKim/Hughart 2005), die an das Volumen der Kredite und die pünktliche Rückzahlung gekoppelt sind, sodass sie selbst nach Naturkatastrophen oder Seuchenausbrüchen weiter eintreiben.

Die meisten Mikrofinanzangestellten sind Männer, die meisten Kreditnehmer Frauen; das erleichtert die Kontrolle der Bank über die Schuldnerinnen und Schuldner. Schon die erste Säumigkeit wird oft bestraft: So werden zum Beispiel alle Mitglieder der Kreditnehmergruppe am Treffpunkt festgehalten, bis eine einzige säumige Person Geld aufgetrieben hat – das kann bis zu vierzig Familien am Existenzminimum den Tageslohn kosten. Die Gruppen achten deswegen genau auf das Verhalten ihrer Mitglieder und sanktionieren Zahlungsverweigerung ihrerseits mit sozialer Ächtung, die oft schwerer wiegt als finanzielle Einbußen: Die Gruppen pfänden sozusagen das »soziale Kapital«, das die Armen als Sicherheit für ihre Schulden einbringen. In traditionellen Gesellschaften wie Bangladesch ist das öffentliche Demütigen von Frauen als Druckmittel sehr effektiv; Karim (2011: 84–94) erklärt die Praktiken des Mikrofinanzsektors als eine »economy of shame«. Im schlimmsten Falle veranlassen Gruppenmitglieder aber sogar, oft vom Kreditsachbearbeiter dazu angetrieben, dass die Häuser anderer Schuldner abgerissen (auf Bengali: *ghar banga*) oder die Kinder entführt wer-

den. Von innerfamiliärer Gewalt über Flucht bis hin zu Selbstmord reichen die Folgen, weil Menschen im Interesse der Kreditbedienung in die Enge getrieben werden.

Auffällig ist, dass jedes Glied dieser Kette des »Überwachens und Strafens« – vom Kreditnehmer über die Gruppenvorsitzende und den *loan officer*, den Filialleiter und die Geschäftsführung, bis hin zum Mikrofinanzinvestmentfonds – bedacht ist, sein eigenes Haus sprichwörtlich in Ordnung zu halten, um negative Konsequenzen zu vermeiden. Das Mikrofinanzsystem ist so strukturiert, den Akteuren starke Anreize zu liefern, dass sie Selbstdisziplinierung betreiben. Als Ergebnis regulieren sich im Normalfall die Beteiligten im Interesse der Kapitalbesitzer von selbst. Daher ist das Konzept der Gouvernementalität am besten geeignet, um die Selbstüberwachung und -disziplinierung sämtlicher Akteure im transnationalen Schuldensystem zu erfassen; aktive Disziplinierung oder reale Gewaltanwendung sind Ausnahmen,² weil die Machtverhältnisse in der Mikrofinanz im Regelfall so gut funktionieren.

Die empirische Realität der Selbstdisziplinierung ist sogar messbar: Impact-Forscher haben bei einer Untersuchung in Indien festgestellt, dass Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer ihre Ausgaben für Güter wie Zigaretten und Alkohol, aber auch Tee und Essen außerhalb des Hauses, reduzierten. Die Studie wertete den rückläufigen Konsum der von den Forschern als *temptation goods* (»Versuchungsgüter«) bezeichneten Waren als »Erfolg« der Mikrokredite, da die Kreditnehmer nun den Gürtel enger schnallten und ihr Geld »rationaler« einsetzten (Bannerjee et al. 2013).³ Dies ist nicht bloß ein Hinweis darauf, dass sich die finanzielle Lage der Kreditnehmer nicht verbesserte, sondern vor allem ein eindrücklicher Beleg der Selbstdisziplinierung, die sie ausüben müssen, um im Mikrofinanzsystem zu bestehen. Ebenso ist hinlänglich bekannt, dass in Regionen mit hoher Mikrofinanzsättigung das Geschäft der traditionellen *moneylenders* – Kredithäie – nicht zurückgeht, sondern boomt, da viele MFI-Kunden Überbrückungskredite aufnehmen müssen, um nicht in Säumigkeit zu geraten und Strafen zu erfahren

2 Außerhalb von Krisenzeiten; siehe Wichterich in diesem Buch.

3 Man wird fragen dürfen, inwieweit in Indien Tee und Essen auf der Straße (Ankerpunkte des sozialen Lebens und der Kommunikation) Luxusausgaben darstellen.

(Wall Street Journal 2009). Offenbar können nur durch diese Disziplin und die Hilfe der Kredithaie viele Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer das titelgebende Versprechen des Buches über die jüngeren Erfolge der Grameen Bank erfüllen: »The Poor Always Pay Back« (Dowla/Barua 2006).

Die Rupie rollt

Auch wenn die Geldgeber nicht immer das Ziel verfolgen, an den Armen Geld zu verdienen, wird durch die Disziplinierungskette nachweislich ein beträchtliches Quantum ihrer Arbeitsleistung ins Finanzsystem abgeschöpft. Die »finanzielle Inklusion« der Armen ermöglicht neue Beziehungen zwischen Kapital und Arbeit, deren Nutzen für die Armen zwar unklar ist, für die Finanzindustrie aber eindeutig positiv. Die der Mikrofinanzindustrie zugrunde liegende Ressource, die deren Renditen ermöglicht, ist nichts anderes als die Arbeitskraft der Armen.

Effektive Jahreszinssätze von über 100 Prozent sind keine Seltenheit, insbesondere bei den wirtschaftlich erfolgreicherer Mikrofinanzbanken; der mexikanische Branchenführer Compartamos Banco, der an der Börse notiert ist, erhebt sogar Zinsen von bis zu 195 Prozent. Trotz der vergleichsweise hohen Kosten, die den MFI bei der Verwaltung der Kredite entstehen, sind die möglichen Gewinne mit solchen Zinsen immens. Beispielsweise erwirtschafteten selbst im indischen Mikrofinanzmarkt, der global gesehen vergleichsweise geringe Zinsen aufweist, die zehn größten Mikrofinanzierer jeweils 2008 und 2009 im Schnitt 37,8 und 35,2 Prozent Jahresrendite.⁴ Die Mikrofinanz ist nicht immer und überall, aber doch oft hochprofitabel.

Aus Daten, die in der globalen Datenbank Mixmarket⁵ gesammelt wurden, lassen sich die Gesamteinkünfte der Mikrofinanzbanken errechnen: beispielsweise für das Jahr 2010 fast 19,6 Milliarden US-Dol-

⁴ Eigene Berechnungen auf Basis von Mixmarket-Daten.

⁵ Mixmarket ist eine von der Weltbank nahestehenden CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) gegründete Datenbank, die sich an Mikrofinanzinvestoren mit dem Anspruch richtet, für sie das »Bloomberg of microfinance« zu sein.

lar, Tendenz steigend. Damit leisteten die Mikrokreditnehmerinnen und Mikrokreditnehmer, nur um die Zinsen ihrer Mikrokredite zu bezahlen, sogar höhere Zahlungen, als vergleichsweise der griechische Staat mit 16,6 Milliarden Dollar im selben Jahr für seinen Schuldendienst aufbrachte.⁶ Die Schuldenzahlungen Griechenlands gelten als ausreichend »systemrelevant«, um Europas Finanzen ins Wackeln zu bringen; das große Interesse finanzstarker Investoren an der Mikrofinanz, mit ihren berühmten 98- bis 99-prozentigen Rückzahlungsraten und großen Margen, wird so noch verständlicher.

So entpuppt sich die Mikrofinanz trotz ihres Versprechens, Entwicklungshilfe für die Armen zu leisten, und gerade wegen des erfolgreich mobilisierenden Narrativs der effektiven Hilfe zur Selbsthilfe, als Instrument zur Finanzialisierung der Armut. Die Ressourcen, das soziale Kapital und das Leistungspotenzial der Armen im globalen Süden werden durch sie erstmalig für weit entfernte Investoren in Wert gesetzt und zugänglich gemacht. Dies kann durchaus als revolutionäre Neuerung im Kapitalismus verstanden werden: Wo früher der lokale Geldverleiher eingebettet in das soziale Gefüge des Dorfes komplexe Beziehungen pflegen musste (siehe auch Abdalla und Schultz in diesem Buch), um den Armen Kredit zu geben, ist das Kreditgeschäft mit den Slum- und Dorfbewohnern des globalen Südens heute für anonyme Investoren und Milliardäre wie George Soros möglich.⁷ Die Mikrofinanz macht so jene Tätigkeiten, die in den Slums und Dörfern verrichtet werden, als neuen Markt für Finanzmarktakteure zugänglich – und sogar für Investoren als Anlageprodukt interessant.

Fazit

Wäre ein klarer Nutzen für die Armen nachweisbar, würden die Erkenntnisse über Gouvernamentalität und Ausbeutung weniger schwer wiegen, obschon die Frage berechtigt wäre, ob die Mikrofinanz nicht

⁶ Berechnungsdetails finden sich in Mader (2014).

⁷ Soros war einer der größten Investoren der berüchtigten indischen SKS Microfinance, bevor sie 2010 an die Börse ging (Bloomberg 2010).

eine (für die Armen) recht teure Form der Entwicklungsförderung ist. Bei einer Beurteilung der Mikrofinanz geht es aber auch um die Frage, was die allgemeine Ausdehnung des Finanzsektors in den letzten Jahrzehnten bedeutet. Finanzmärkte und Finanzmarktakteure spielen eine immer größere Rolle in der Erfüllung und Steuerung gesellschaftlicher Bedürfnisse, von der Sicherung der Altersvorsorge und des Wohnraums (US-Hypothekenblase) bis hin zum Klima (Emissionshandel) und der Bereitstellung öffentlicher Güter (vgl. Mader 2011). Im Fall der Mikrofinanz spielt das Narrativ über eine vermeintlich emanzipatorische Kraft von Krediten eine zentrale Rolle; »finanzielle Inklusion« soll armen Menschen helfen, ihre Bedürfnisse besser zu erfüllen. Doch das Finanzsystem stellt eine transnationale Kette der Disziplinierung her, die im Interesse regelmäßiger Kapitalflüsse arme Menschen dazu bringt, ihre Gürtel noch enger zu schnallen und nennenswerte Teile des Mehrwerts ihrer Arbeit abzutreten. Die Analyse legt nahe, dass Finanzmärkte die heute bestehende ungleiche Vermögensverteilung selbst dort, wo sie unter dem Vorzeichen der Armutsreduktion arbeiten, weiter verschlimmern werden. Soziale Gerechtigkeit durch Finanzprodukte schaffen zu wollen, ist ein äußerst mangelhafter Ersatz für öffentliche Fürsorge oder eine gerechtere Produktionsweise.

Literatur

- Banerjee, Abhijit, et al., 2013: *The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation*. MIT Department of Economics Working Paper 13–09. Cambridge MA: MIT University Press.
- Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), 2004: *Annual Report 2004*. Washington, DC: CGAP.
- Dowla, Asif/Barua Dipal, 2006: *The Poor always Pay Back: The Grameen II Story*. Bloomfield, CT: Kumarian Press.
- Collins, Daryl, et al., 2009: *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton: Princeton University Press.
- Bloomberg, 2010: *Soros-Backed SKS Microfinance Seeks as Much as \$347 Million in Indian IPO*, 26. Juli 2010. <<http://www.bloomberg.com/news/2010-07-26/sks-microfinance-to-sell-shares-in-ipo-at-850-rupees-to-985-rupees-each.html>>

- Karim, Lamia, 2011: *Microfinance and its Discontents: Women in Debt in Bangladesh*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Lemke, Thomas/Susanne Krasmann/Ulrich Bröckling, 2000: *Gouvernementalität der Gegenwart: Studien zur Ökonomisierung des Sozialen*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Mader, Philip, 2011: Attempting the Production of Public Goods through Microfinance: The Case of Water and Sanitation. In: *Journal of Infrastructure Development* 3, 153–170.
- , 2014: *The Political Economy of Microfinance: Financialising Poverty*. London: Palgrave, im Erscheinen.
- McKim, Andrew/Matthew Hughart, 2005: *Staff Incentive Schemes in Practice: Findings from a Global Survey of Microfinance Institutions*. Washington, DC: Consultative Group to Assist the Poor/The Microfinance Network.
- Opportunity International, 2011: *My Inspirational Meeting in Malawi with Microfinance Client Mary Jackson*. Beitrag von Cynthia Greenwood auf dem Opportunity International Blog, 2. August 2011. <<http://www.opportunity.org/blog/my-meeting-in-malawi-with-inspiration-and-microfinance-success-story-mary>> (6.11.2013)
- Wall Street Journal, 2009: *As Microfinance Grows in India, So Do Its Rivals*, 15. Dezember 2009. <<http://online.wsj.com/news/articles/SB126055117322287513>>

Wer braucht überhaupt »Entwicklung«?

Aram Ziai

Wenn es um Mikrokredite im Zusammenhang mit drei Jahrzehnten neoliberaler Entwicklungspolitik geht, dann könnte einigen Leserinnen und Lesern die Frage in den Sinn kommen, was eigentlich mit »Entwicklungspolitik«, oder grundlegender mit »Entwicklung«, gemeint ist – und was an ihr neoliberal ist, oder auch nicht. Wer braucht diese »Entwicklung«, und wozu? Dieses Kapitel befasst sich mit diesen nur scheinbar abseitigen Fragen aus einer diskursanalytischen Perspektive: mit der Art und Weise, wie über einen Gegenstand geschrieben und gesprochen wird und welche Inhalte mit dem Begriff verknüpft werden. Diskurse sind dabei stets mit Machtverhältnissen verflochten (Foucault 1978).

Aus dieser Perspektive präsentiert sich »Entwicklung« als vieldeutiger Begriff. »Entwicklung« kann Schulbildung für Mädchen bedeuten, Aufbau politischer Partizipation, besserer Zugang zu Trinkwasser, höhere Produktivität der Landwirtschaft, nachhaltige Ressourcennutzung, transparente Regierungsführung oder auch Infrastrukturmaßnahmen wie den Bau von Straßen oder Staudämmen. Kritikerinnen und Kritiker haben darauf hingewiesen, dass Entwicklungspolitik aber auch andere Maßnahmen bezeichnet hat: Liberalisierung des Handels, Investitionen transnationaler Konzerne, Kommerzialisierung der Natur, Zerstörung subsistenzwirtschaftlicher Strukturen, Schaffung von Lohnarbeitsverhältnissen (zumindest für einen Teil der Bevölkerung), Geburtenkontrolle und sogar Aufstandsbekämpfung. Alle möglichen Interventionen sind als »Entwicklung« bezeichnet worden, solange sie in »weniger entwickelten« Ländern und zumindest mit staatlicher Billigung stattfanden und als technokratische, am Allgemeinwohl orientierte Maßnahmen dargestellt werden konnten. Der Begriff »Entwicklung« kann so zwar

mit beliebigen Inhalten verknüpft werden; diese müssen aber eine bestimmte Form annehmen.

Kolonialismus und Kalter Krieg

Fragt man, wo die Rede von der »Entwicklung« ihren Ursprung nimmt, weist die Literatur in erster Linie auf die Philosophie der Aufklärung mit ihren Annahmen einer linearen Fortschrittsteleologie hin. Die Vorläufer von Entwicklungstheorie und -politik finden sich im 19. Jahrhundert einerseits im Evolutionismus von Spencer und Marx, andererseits aber auch in der Sozialtechnologie der Saint-Simonisten. Ideengeschichtlich hat das Entwicklungsdenken von ihnen die Vorstellung übernommen, dass die industrialisierten Gesellschaften an der Spitze der menschlichen Evolution stehen und dass Gesellschaften auf der Grundlage von Expertenwissen rational umgestaltet werden sollten (Ziai 2004). Im Kolonialismus fand dieses Denken Anwendung auf afrikanische und asiatische Gesellschaften, die von außen »entwickelt« werden mussten, anstatt sich selbst »entwickeln« zu können.

Doch erst in der Schlussphase des Kolonialismus zwischen 1940 und 1960, am Ende eines mehrere Jahrzehnte dauernden Prozesses, bildete sich der klassische Entwicklungsdiskurs in der uns heute bekannten Form heraus. In der zweiten Hälfte des Jahrhunderts wurde er durch zahllose Projekte und Programme, Organisationen und Ministerien in die Tat umgesetzt. Seine zentralen Annahmen sind:

1. Es gibt »entwickelte« und »weniger entwickelte« Länder, wobei die Industrieländer zur ersten Gruppe gehören. Damit verknüpft sind verschiedene Aspekte, nämlich dass es eine universelle Skala für »Entwicklung« gibt, dass der Maßstab dafür Bruttoinlandsprodukt und Pro-Kopf-Einkommen ist sowie dass die eigene Gesellschaft als Norm gedacht wird und die Analyseeinheit der Staat ist.
2. »Weniger entwickelte« Länder sind gekennzeichnet durch Mängel – an Kapital, Wissen und Werten – und brauchen »Entwicklung« in Form von Wirtschaftswachstum, Industrialisierung und Modernisierung.

3. Projekte und Programme zur »Entwicklung« finden auf der Grundlage von Expertenwissen statt.

Als Meilenstein wird oft die Antrittsrede von US-Präsident Truman 1949 gesehen, in der er forderte:

Wir müssen ein kühnes neues Programm aufstellen, um die Vorzüge unseres wissenschaftlichen Fortschritts für die Verbesserung und das Wachstum unterentwickelter Regionen verfügbar zu machen [...] Ihre Armut ist ein Hemmnis und eine Bedrohung, sowohl für sie als auch für die wohlhabenderen Regionen [...] Der alte Imperialismus [...] hat in unseren Plänen keinen Platz. Was wir uns vorstellen, ist ein Entwicklungsprogramm auf der Grundlage demokratischen und ehrlichen Handels. (eigene Übersetzung)

Hier wird deutlich, dass der Kalte Krieg und das nahende Ende der kolonialen Ära die Geburtshelfer des Entwicklungskonzepts waren: Die »Bedrohung«, dass die neuen unabhängigen Staaten Asiens und Afrikas kommunistisch werden könnten, bewog die US-Regierung zu diesem Versprechen auf »Entwicklung« in expliziter Abgrenzung vom Kolonialismus – wenn auch mit der ähnlichen Zielsetzung, ökonomische und geopolitische Interessen zu wahren. Alcalde (1987: 223) kommt daher zu dem Schluss, die Idee der »Entwicklung« habe in diesem Kontext die spezifisch historische Funktion erfüllt, »wirtschaftlichen Aktivitäten ausländischer Akteure eine positive und zentrale Bedeutung für die Lebensverhältnisse weniger entwickelter Völker zu verleihen [...] eine geistige Verknüpfung herzustellen zwischen Kapitalismus und dem Wohlergehen der Menschen im Süden« (eigene Übersetzung).

Der Erfolg des Entwicklungsdiskurses beruhte jedoch auch darauf, dass er auf Menschen im Süden deutlich attraktiver wirkte als der offen rassistische Kolonialdiskurs: Sie galten nicht mehr als natürlich unterlegen, sondern konnten durch Modernisierung aufholen. Wie Rahnama (1997: ix) darlegt, gelang es, die unterschiedlichen Erwartungen dreier Akteurgruppen zu verknüpfen: der Führer der Unabhängigkeitsbewegungen, die ihre Länder in moderne Nationalstaaten verwandeln wollten; der Masse der Bevölkerung, die sich aus alten und neuen Herrschaftsverhältnissen zu befreien suchte; und der alten Kolonialmächte, die nach einem neuen Herrschaftssystem suchten, welches ihre Präsenz in den Kolonien sowie die fortgesetzte Ausbeutung ihrer Ressourcen erlaubte.

Die Entwicklungsära: Entpolitisierung der sozialen Ungleichheit

In der Ära der klassischen Entwicklungspolitik (1960er- bis 1980er-Jahre) zeigte sich jedoch zunehmend, dass die Verallgemeinerung des westlichen Entwicklungsmodells scheiterte. Zwar wurden traditionelle Sozialstrukturen häufig zerstört, die neuen Strukturen der kapitalistischen Moderne erwiesen sich jedoch nur für einen kleinen Teil der Bevölkerung als Weg zu einem besseren Leben, für den anderen bedeuteten sie eine Sackgasse modernisierter und abhängiger Armut (Esteva 1995).

Bereits seit Ende der 1960er-Jahre war dieses Scheitern deutlich: Trotz hoher Wachstumsraten trat keine nennenswerte Verringerung der Armut auf. So begann, was als »diagnostischer Zirkel« bezeichnet werden könnte, und in Reaktion auf das Scheitern ersann die Entwicklungspolitik regelmäßig neue Konzepte, die auf bisher zu wenig beachtete Aspekte der Gesellschaften der Dritten Welt eingingen. Mit den neueren Entwicklungskonzepten und -programmen aber würde die Überwindung der Armut nun doch gelingen, so zumindest das erneute Versprechen – bis sich ein paar Jahre später abzeichnete, dass auch dieses Konzept nicht erfolgreich war und das nächste »entdeckt« wurde. So kam es zu Trends wie der ländlichen, grundbedürfnisorientierten, frauenorientierten, partizipativen und nachhaltigen »Entwicklung«; auch die Konzepte von »Strukturanpassung« und »Good Governance« folgten diesem Prinzip. Der Zirkel verläuft von der erneuten Defizitdiagnose (Gesellschaften des Südens weisen einen bestimmten, vorher unbeachteten Mangel auf) über die erneute Lösungsstrategie, das erneuerte Versprechen auf »Entwicklung«, bis hin zum erneuten Scheitern (beziehungsweise einem als völlig unzureichend angesehenen Teilerfolg), was wiederum zu neuer Diagnose führt.

Diese immer neuen Lösungsstrategien führten auch dazu, dass Interventionen im Namen der »Entwicklung« in immer neuen Bereichen zu finden waren, was zu der erwähnten Vieldeutigkeit des Begriffs führte. Post-Development-Vertreter wie Sachs (1993: 13) bezeichnen »Entwicklung« daher auch als »Amöbenbegriff«: schwammig, formlos, schwer fassbar. Wer von »Entwicklung« spricht, kann damit Bergbau

genauso wie Schutz des Regenwaldes meinen. Doch trotz der schwammigen Bedeutung gibt es eine Konstante: die Legitimation von Interventionen. »Wer es [das Wort »Entwicklung«] ausspricht, benennt gar nichts, doch nimmt für sich alle guten Absichten dieser Welt in Anspruch. [...] Es verleiht jedem beliebigen Eingriff die Weihe, im Namen eines höheren, evolutionären Ziels vollzogen zu werden« (Sachs 1995: 30). Hacker (2012: 10) beschreibt »Entwicklung« zutreffend als Paradigma für Eingriffe in als »fremd« definierte gesellschaftliche und kulturelle Zusammenhänge.

Dass und wie die Eliten der unabhängig gewordenen Staaten von Entwicklungsprojekten profitieren, hat Ferguson (1994) in seiner viel zitierten Studie über die »Anti-Politik-Maschine« gezeigt. Anhand eines groß angelegten Projekts zur ländlichen »Entwicklung« in Lesotho stellt er dar, wie die Ausweitung staatlicher Kontrolle durch bürokratische Eliten regelmäßiger Nebeneffekt gescheiterter Entwicklungsprojekte ist. Dabei werden die Aneignung von Ressourcen durch Eliten und andere politische Interventionen als unpolitische, technische Maßnahmen im allgemeinen Interesse dargestellt – wer gegen sie ist, ist »Feind der Entwicklung« beziehungsweise des Fortschritts. Dieses Deutungsmuster wird durch den Entwicklungsdiskurs der Institutionen reproduziert: Armut wird als technisches Problem konstruiert, Machtverhältnisse werden ausgeklammert und Ungleichheit wird entpolitisiert. Ferguson (1994: 68f.) erklärt dies durch die institutionellen Interessen der Organisationen in der Entwicklungszusammenarbeit: Ihre Wirklichkeitskonstruktion ist geprägt durch die ihnen zur Verfügung stehenden Instrumente, nämlich Entwicklungs*projekte*. Die Parteinahme in innergesellschaftlichen Konflikten (oder gar Unterstützung revolutionärer Kämpfe) hingegen ist nicht vorgesehen und würde ihren Status und ihre Arbeit gefährden.

Die Globalisierungsära: Neoliberale Transformation des Entwicklungsdiskurses

Drei Anmerkungen sind zu dieser These angebracht. Erstens gehören nicht nur Mitglieder des Staatsapparates zu den Profiteuren der Gelder aus der Entwicklungszusammenarbeit, wie Studien zu lokalen Entwicklungsmaklern herausgearbeitet haben. Zweitens wird in der fundamentalen Kritik des Entwicklungsdiskurses übersehen, dass dieser Diskurs auch progressive Elemente enthalten kann, etwa die Gleichheit der Völker (im Vergleich zum Kolonialdiskurs) und die Vision globaler Angleichung der Lebensverhältnisse (im Vergleich zum Neoliberalismus). Drittens ist Fergusons Analyse seit den 1990er-Jahren vom neoliberalen Zeitgeist überholt worden, der sich die Kritik an den korrupten Eliten und dem ineffizienten Staat zu eigen gemacht hat. Das Verhältnis zwischen Entwicklungsdiskurs und neoliberalem Globalisierungsdiskurs bedarf genauerer Erläuterung.

Die Transformation des Entwicklungsdiskurses im Zeitalter der Globalisierung (nach der »Krise« der 1980er-Jahre) hat verschiedene Facetten. Es sollten situative, kontextgerechte Lösungen in der Entwicklungszusammenarbeit gesucht werden, statt eines *One-Size-fits-all*-Ansatzes. Die Grundsätze von Partizipation, Ownership und Empowerment sollten der Entmündigung durch Experten entgegenwirken. Und das Prinzip der nachhaltigen Entwicklung verbietet es eigentlich, die Industrieländer als einzuholendes Vorbild zu charakterisieren. Das Problem bei diesen progressiven Reformen besteht darin, dass sie mit den Grundlagen des Entwicklungsdiskurses inkompatibel sind, was in der Praxis zu Widersprüchen führt (Ziai 2006, Kapitel 3). Dies ist auch der Fall bei der Umsetzung des hegemonialen Neoliberalismus in den Institutionen der staatlichen Entwicklungszusammenarbeit. Bei näherem Hinsehen finden sich zahlreiche Unterschiede zwischen neoliberalem und Entwicklungsdiskurs.

Während letzterer von unterschiedlichen Arten von Akteuren ausging (»entwickelte« und »unterentwickelte« Länder), für die auch unterschiedliche Arten von Regeln gelten sollten (beispielsweise *Special and Differential Treatment* für LDCs [Least Developed Countries] im GATT), geht ersterer von der Gleichförmigkeit aller Akteure aus, für die

demnach auch die gleichen Regeln gelten sollen, was sich in der World Trade Organization (WTO) und ihrem Gleichbehandlungsgrundsatz widerspiegelt. Hier liegt auch der Grund, warum die Auflagen der Strukturanpassung so fatale Ähnlichkeit haben mit der Sparpolitik der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion. Die Anpassung an vermeintliche Zwänge der ökonomischen Globalisierung stellt mithin das Grundprinzip des neoliberalen Diskurses dar, während der Entwicklungsdiskurs geprägt war von dem Prinzip der Sozialtechnologie, der geplanten Umgestaltung der »weniger entwickelten« in »entwickelte« Regionen. Interventionen in den Marktmechanismus waren dementsprechend zentrales Element dieses Diskurses, zum Beispiel in Gestalt von Finanz- oder Technologietransfers unter Marktpreisen. Sehr deutlich wird dies an den Beziehungen zwischen der EU (EG) und den ehemaligen Kolonien, den AKP-Staaten¹: Der erste Lomé-Vertrag im Jahr 1975 sah zahlreiche Eingriffe und Ausgleichsfonds vor, die aber in den folgenden Verträgen abgebaut wurden – und im Cotonou-Vertrag von 2000 durch Freihandelsabkommen ersetzt wurden. Dies entsprach genau den neoliberalen Prinzipien, denen zufolge Entwicklungsstaat und Entwicklungshilfe ineffektiv oder gar schädlich seien und abgebaut werden müssen. Hier wird deutlich, dass der Trend zu Mikrokrediten nur einen Teil einer größeren neoliberalen Transformation der Entwicklungspolitik darstellt.

Fazit

Vor dem Hintergrund der hier dargelegten Analyse kann der Lobgesang auf die Mikrofinanz nur als neuer Zyklus des diagnostischen Zirkels und somit des Entwicklungsversprechens identifiziert werden. Wieder einmal muss ein »Defizit« in Ländern des Südens behoben werden – in diesem Fall ein Mangel an Finanzmarktkapital für Unternehmertum und Konsum. Daher sind im Namen der »Entwicklung« Interventio-

¹ Die AKP-Staaten bilden eine internationale Organisation von 79 Ländern aus Afrika, Karibik und dem Pazifik, darunter viele ehemalige Kolonien Frankreichs und Großbritanniens.

nen zum Aufbau eines Finanzmarkts notwendig. Mikrofinanzen erscheinen als das neueste Instrument der »Anti-Politik-Maschine«, den Armen zu helfen, ohne bestehende Machtverhältnisse anzutasten. Dass auch hier das Versprechen der »Entwicklung« wieder einmal nicht eingelöst wird, deutet auf einen baldigen Neubeginn des Zyklus hin.

Literatur

- Alcalde, Javier Gonzalo, 1987: *The Idea of Third World Development: Emerging Perspectives in the United States and Britain, 1900–1950*. Lanham: University Press of America.
- Esteva, Gustavo, 1995: *FIESTA – jenseits von Entwicklung, Hilfe und Politik*. 2. Aufl. Frankfurt a.M.: Brandes & Apsel/Südwind.
- Ferguson, James, [1990] 1994: *The Anti-Politics Machine: »Development,« Depoliticization, and Bureaucratic Power in Lesotho*. Minneapolis: University of Minnesota Press.
- Foucault, Michel, 1978: *Dispositive der Macht: Über Sexualität, Wissen und Wahrheit*. Berlin: Merve.
- Hacker, Hanna, 2012: *Queer entwickeln: Feministische und postkoloniale Analysen*. Wien: Mandelbaum.
- Rahnema, Majid/Victoria Bawtree (Hg.), 1997: *The Post-Development Reader*. London: Zed Books.
- Sachs, Wolfgang (Hg.), 1993: *Wie im Westen so auf Erden: Ein polemisches Handbuch zur Entwicklungspolitik*. Reinbek: Rowohlt.
- , 1995: *Zur Archäologie der Entwicklungsidee*. 2. Aufl. Frankfurt a.M.: IKO.
- Ziai, Aram, 2004: *Entwicklung als Ideologie? Das klassische Entwicklungsparadigma und die Post-Development-Kritik. Ein Beitrag zur Analyse des Entwicklungsdiskurses*. Hamburg: DÜI.
- , 2006: *Zwischen Global Governance und Post-Development: Entwicklungspolitik aus diskursanalytischer Perspektive*. Münster: Westfälisches Dampfboot.

Schlusswort

Mikrofinanz und NGOs in Bangladesch: Ein Modell des Neoliberalismus¹

Anu Muhammad

Bangladesch ist die Heimat von BRAC², der größten Nichtregierungsorganisation (Non-Governmental Organization, NGO) der Welt, und auch der mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichneten Grameen Bank. Als die größten und meistgelobten Organisationen im Mikrofinanzbereich haben sich Grameen und BRAC zu Markenzeichen Bangladeschs mit hohem Bekanntheitsgrad entwickelt. Da beide für ihre Erfolge bei der Armutslinderung und der menschlichen Entwicklung gerühmt werden und das Mikrofinanzmodell als die Lösung des Armutsproblems angesehen wird, sollte Bangladesch in diesen Bereichen eigentlich eine weltweite Führungsrolle einnehmen. Doch kann das Land diese Erwartungen erfüllen?

Zweifellos hat Bangladesch einiges vorzuweisen: seit über einem Jahrzehnt jährliche Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts von sechs Prozent, im Jahr 2013 schließlich ein Pro-Kopf-Einkommen oberhalb der Schwelle von 1.000 US-Dollar, ein beachtliches Wachstum des Exports und der Einnahmen aus Geldtransfers bangladeschischer Arbeitsmigranten trotz weltweiter Rezession, eine erhebliche Ausweitung des Straßen- und Kommunikationsnetzes, eine Steigerung der Investitionen in private Bildung und Gesundheitsfürsorge um ein Vielfaches sowie eine Minderung der Einkommensarmut.³ Doch trotz dieser spek-

1 Aus dem Englischen übersetzt von Kerstin Wörster.

2 Die Initialien standen einst für »Bangladesh Rural Advancement Committee«.

3 Die Studie zu Haushaltseinkommen und -ausgaben 2010 trug Informationen aus den Jahren 2005 und 2010 zusammen, um Schätzungen zum Ausmaß der Armut für das Jahr 2010 zu überprüfen. Sie zeigt, dass der Anteil der unterhalb der oberen Einkommensarmutsgrenze lebenden Bevölkerung von 40 Prozent im Jahr 2005 auf 31,5 Prozent im Jahr 2010 zurückgegangen ist (GOB 2013). Jedoch haben Methode, Datenqualität und Schlüssigkeit der Studie bei unabhängigen Wissenschaftlern

takulär guten gesamtwirtschaftlichen Kennzahlen bietet sich dem nüchternen Betrachter ein trostloses Bild vom Leben vieler Menschen.

Eine landesweit durchgeführte Studie ergab, dass sich innerhalb eines Jahres die schlechte Ernährungssituation weiter verschärft hatte. Die gemeinsam von Bangladeschs nationaler Statistikbehörde BBS (Bangladesh Bureau of Statistics), der BRAC-Universität und der in Bangladesch tätigen Hilfsorganisation Helen Keller International durchgeführte Untersuchung stellte fest, dass zwischen Januar und April 2010 der Anteil der Familien mit Kindern unter fünf Jahren, der unter Ernährungsunsicherheit litt, unter 45 Prozent lag. Zwischen Februar und Mai 2011 betrug er jedoch 75 Prozent. Im Jahr 2010 wurden rund 16 Prozent der Familien als »hungerleidend« eingestuft. Dieser Anteil stieg 2011 auf 31 Prozent. Die Studie deckte ebenfalls auf, dass fast 75 Prozent der Familien von der Lebensmittelteuerung im Jahr 2011 stark betroffen waren (Financial Express, Dhaka, 14. Januar 2012). Laut der von der Regierung Bangladeschs beauftragten Demografie- und Gesundheitsstudie beträgt der Anteil untergewichtiger Kinder 36 Prozent, der Anteil unterentwickelter Kinder sogar 41 Prozent. Anämie ist ebenfalls ein weitverbreitetes Problem. Schätzungen legen nahe, dass bis zu 90 Prozent aller Kleinstkinder an dieser Krankheit leiden. Der Anteil untergewichtiger Neugeborener wird auf 30 bis 50 Prozent aller Lebendgeburten geschätzt (IFPRI 2011: 79).

Somit sind Bruttoinlandsprodukt und Pro-Kopf-Einkommen gestiegen, ohne dass sich die Lebensbedingungen der Menschen in Armut wesentlich verbessert hätten. Für viele könnten sie sich sogar weiter verschlechtern haben. Kleinbauern auf dem Feld, Arbeiter in den Bekleidungsfabriken und Arbeitsmigranten sorgen mit Blut und Schweiß weiterhin für kontinuierliche Wachstumszahlen. Die durch die Privatisierung gestiegenen Kosten im Bildungs- und Gesundheitswesen erschweren der Mehrheit der Bevölkerung den Zugang zu diesen Leistungen, obwohl diese Bereiche gewachsen sind. Viele sogenannte Entwicklungsprojekte haben ein Wachstum des Bruttoinlandsprodukts dadurch ermöglicht, dass Menschen ihre Lebensgrundlage entzogen wurde und Flusssysteme sowie Bangladeschs einzigartige Natur zerstört

zahlreiche Fragen aufgeworfen (siehe die ausgezeichnete Analyse der mit Bangladesch vergleichbaren Situation Indiens: Patnaik 2013).

wurden. Das Entwicklungsparadigma Bangladeschs sieht offenbar vor, einzig und allein dem Pfad des ökonomischen Wachstums zu folgen. Was bewirken denn eigentlich das Entwicklungsmodell der NGOs und der Mikrokredit, wenn durch die Armutssituation und den Status der menschlichen Entwicklung die Lebensbedingungen der Bevölkerungsmehrheit menschenunwürdig bleiben?

Diese Frage untersuche ich in diesem abschließenden Beitrag und betrachte dabei den Aufstieg der Mikrofinanz und des NGO-Entwicklungsmodells in einem größeren Zusammenhang, nämlich aus der Perspektive seines ersten Opfers: Bangladesch. Da die Verbreitung ähnlicher Organisationen und Aktivitäten mit einer Zunahme neoliberaler Reformen einhergegangen ist, müssen Globalisierungs-, Finanzialisierungs- und Privatisierungsprozesse im Mittelpunkt einer Diskussion über das Thema Mikrofinanz stehen.

Globalisierung, Finanzialisierung und Privatisierung

Der Mythos, mit dem der Begriff »Globalisierung« umgeben worden ist, besagt, wir seien in eine neue Phase sozioökonomisch-politischer Entwicklung eingetreten, die ohne Alternative sei. Zweifellos ist der Welthandel schnell expandiert, die meisten Volkswirtschaften haben sich in den vergangenen zwanzig Jahren stärker in ein einziges globales Wirtschaftssystem integriert. Durch die rapide Entwicklung der Informationstechnologie haben sich Informations- und Kommunikationssysteme ebenfalls schneller entwickelt. Während Beschränkungen der Arbeitskräftemobilität in Kraft bleiben – oder sogar noch ausgeweitet werden – haben viele Reformen auf globaler und nationaler Ebene die freie Mobilität des Kapitals sichergestellt. Ein Blick hinter die Maske der Globalisierung zeigt daher, dass diese sich kaum von einem globalen Monopolkapitalismus unterscheidet, der die Länder der Peripherie zu den Bedingungen der Mächtigen in ein einziges weltweites System einbindet.

Die zunehmende Finanzialisierung des globalen Kapitalismus sowie die zügige Privatisierung von öffentlichen Gütern und Gemeinschafts-

eigentum haben eine Welle des Neoliberalismus erzeugt, die in den letzten drei Jahrzehnten über die Welt hereingebrochen ist, Bangladesch eingeschlossen. Der Staat wird dabei in den Hintergrund gedrängt. Strukturreformen (zum Beispiel Landreformen und institutionelle Reformen) werden durch Strukturanpassungsmaßnahmen nach dem Zuschnitt des Washington Consensus ersetzt: Öffentliche Ausgaben für Bildung, Gesundheit, sicheres Trinkwasser und zuverlässige Energieversorgung gelten hierbei als Belastung. Sparmaßnahmen treffen den öffentlichen Bereich mit aller Härte, während Verteidigungsbudget, Unternehmenssubventionen und Steuererleichterungen für Reiche unangetastet bleiben.

David Harvey erläutert diese selektiven Budgetkürzungen als eine Folge lang anhaltenden Drucks innerhalb des Systems, da sich das Kapital schon immer schwertat, die sozialen Reproduktionskosten (Pflege von Kindern, Kranken, Behinderten und Alten, Ausgaben für soziale Sicherheit, Bildung und Gesundheitswesen) zu internalisieren (Harvey 2011: 265). Der Lösungsvorschlag des Neoliberalismus bestand darin, diese Kosten einfach den Betroffenen aufzubürden. Dies erforderte eine Ausweitung des Finanzwesens. Samir Amin merkt an, Finanzialisierung »ist keine Abweichung, die durch geeignete Regulationsformen korrigiert werden könnte, sondern gehört zu den Überlebenserfordernissen des Systems« (Amin 2012: 105). Oft wird argumentiert, eine stärkere Regulierung in den 1990er- und 2000er-Jahren hätte die Finanzkrise verhindern können. Das Gegenargument lautet jedoch, der Deregulierungsprozess habe die bestehende Krise lediglich beschleunigt, da ihre tiefere Ursache eine Schuldenblase war, die schon 1989 die USA zu einem Schuldenstand nahe dem zu Zeiten der Weltwirtschaftskrise getrieben hatte (Keen 2011: 395), und der diesen in den folgenden zwei Jahrzehnten bei Weitem überschritt. Durch die Finanzialisierung entstanden allerlei merkwürdige neue Märkte, allen voran das sogenannte Schattenbankensystem, das Investitionen in Kreditderivate, Währungsderivate und dergleichen erlaubt – vom Handel mit Emissionsrechten bis hin zu Wetten auf das Wetter (Harvey 2011: 21).

Der Entwicklungspfad neoliberaler Reformen in Bangladesch

In den 1980er-Jahren geriet Bangladesch – wie viele andere Länder der Peripherie auch – in den Griff der Strukturanpassungsprogramme, die später zur tragenden Säule des Washington Consensus wurden. Sogenannte Fiskaldisziplin, Neuordnung der Prioritäten bei öffentlichen Ausgaben, Steuerreformen, Liberalisierung der Zinssätze, wettbewerbsfähige Wechselkurse, Liberalisierung des Handels und der ausländischen Direktinvestitionen, Privatisierung und Deregulierung standen seit jeher im Mittelpunkt der Strukturanpassungsprogramme und der Programme des Washington Consensus. Vereinfacht gesagt zielen diese Programme darauf ab, alles und jedes in den Einflussbereich der Privatwirtschaft zu bringen, jegliche Aktivität zu kommerzialisieren und Unternehmensinteressen überall Zugang zu gewähren. Es heißt, dies sei effizient und rational.

Die Weltbank und der Internationale Währungsfonds (IWF) haben in der Tat seit den 1950er-Jahren in den gerade erst unabhängig gewordenen Ländern Reformen vorangetrieben, die mit der globalen kapitalistischen Ordnung kompatibel sind. Die politische Unabhängigkeit Bangladeschs von Pakistan hat dem Land keinerlei nachhaltige Unabhängigkeit gebracht, es ist vielmehr zum Ziel einer Reihe von Interventionen zugunsten des globalen Kapitals geworden. Zu den Politiken und Programmen, die die Wirtschaft und ihre Entwicklungsrichtung maßgeblich prägten, gehören:⁴

1. strukturelle Anpassungsprogramme;
2. marktorientierte Programme zur »Armutslinderung«;
3. das GATT-Abkommen;
4. Unterstützungsprogramme aus dem Ausland: technische Unterstützung, Politikreform, Beratung, Aus- und Weiterbildung;
5. Privatisierung des Energie- und Stromsektors;
6. Abschaffung von Fünfjahresplänen zugunsten der 1999 eingeführten Strategiepapiere zur Armutsminderung (diese wiederum wurden

⁴ Zur detaillierten Analyse dieser Programme und der Rolle weltweit tätiger Institutionen in Bangladesch siehe Muhammad (2003).

2009 wieder abgeschafft und die Fünfjahresplanung begann erneut, wobei jedoch die Planerstellung an ein privates Beratungsunternehmen unter Leitung früherer Vertreter von IWF und Weltbank ausgelagert wurde).

Tabelle 1 fasst die Ziele und Aktionsprogramme der wichtigsten Finanzinstitutionen, einschließlich Weltbank und IWF, in Bangladesch zusammen.

Tabelle 1: Stoßrichtung der Programme internationaler Finanzinstitutionen in Bangladesch

<i>Ziele</i>	<i>Bereiche und Aktionsprogramme</i>
Fragmentierung des öffentlichen Sektors und Privatisierung/Zugang zu öffentlichen Ressourcen für die Privatwirtschaft	<ul style="list-style-type: none"> – zunehmende Beteiligung der Privatwirtschaft in verschiedenen Bereichen – Weltbankkredite zur Schließung oder Privatisierung von Unternehmen des öffentlichen Sektors, einschließlich der Jutespinnereien – Finanzierung der Umstrukturierung oder Neuausrichtung von Investitionsprogrammen öffentlicher Institutionen mit dem Ziel der Beteiligung multinationaler Konzerne am Energie- und Stromsektor – Umstrukturierung staatseigener Banken und Schließung von Filialen in ländlichen Gebieten – Privatisierung des Gesundheitswesens – Verhinderung von Lohnsteigerungen

<i>Ziele</i>	<i>Bereiche und Aktionsprogramme</i>
Wegbereitung für ausländische Direktinvestitionen mithilfe öffentlicher Gelder	<ul style="list-style-type: none"> – Politikempfehlungen für den Einstieg multinationaler Konzerne in den Energie- und Stromsektor – bei privaten Investitionen in den Strom- und Gassektor Bereitstellung von Garantien zur teilweisen Risikoübernahme – Erleichterung des Markteintritts multinationaler Übertragungs- und Verteilungsunternehmen – Erleichterung der Privatisierung des Wassersektors – Drängen auf Gasexporte multinationaler Konzerne – Preiserhöhungen bei Gütern und Dienstleistungen, einschließlich Strom
Infrastruktur als Investitionsobjekt	<ul style="list-style-type: none"> – Privatisierung der Telekommunikation – Werben um ausländische Direktinvestitionen in Energieinfrastruktur und Hafenanlagen
Neuausrichtung von Institutionen	<ul style="list-style-type: none"> – Neuausrichtung öffentlicher Institutionen zum Zwecke der Privatisierung – Ausdehnung der Reformen des Finanzsektors auf öffentliche Banken – Förderung der Marktorientierung von NGOs und öffentlichen Institutionen
Schaffung und Ausweitung exportorientierter Märkte	<ul style="list-style-type: none"> – Entwicklung des Fischereisektors und Zunahme der kommerziellen Fischzucht, Garnelenzucht für den Export – Förderung exportorientierter Unternehmen – Abwertung der heimischen Währung – Vermarktung von Düngemitteln, Saatgut und Pestiziden – Privatisierung von Wasserprojekten – Stärkung des Mikrofinanznetzwerks

Anmerkung: Diese Tabelle beruht großenteils auf einer Überarbeitung der Tabelle in Asian Development Bank (1999).

Die Auswirkungen dieser Reformen auf Wirtschaft und soziales Gefüge wurden von mir ausführlich analysiert (Muhammad 2006, 2011). Zusammenfassend bestanden sie aus folgenden Punkten:

1. Große öffentliche Unternehmen wurden aufgelöst, große Spinnereien durch freie Exportzonen, Einkaufszentren und Hochhäuser verdrängt.
2. Exportorientierte Bekleidungsfabriken wurden zur Stütze der Fertigungsindustrie. Vorfälle wie der Einsturz des Rana Plaza im April 2013 zeigen das Ausmaß an Grausamkeit und Gier in diesen Fabriken, die zu Todesfällen werden.
3. Feste Beschäftigungsverhältnisse in Fabriken wurden durch ein unsicheres ausgelagertes Personalvermittlungssystem mit zeitlich befristeten Teilzeitstellen ersetzt.
4. Die derzeit größte Deviseneinnahmequelle sind die ins Land fließenden Überweisungen der Arbeitsmigranten, wobei jedoch durch Transferpreisgestaltung und Gewinnabfluss ausländischer Unternehmen sowie durch legale und illegale Transfers des akkumulierten Reichtums lokaler Unternehmensgruppen der Devisenabfluss hoch ist.
5. Die Anzahl der im Ausland tätigen Arbeitnehmer übersteigt mittlerweile die Zahl der in den inländischen Fabriken Beschäftigten, die diese riskanten Jobs aufgrund des Stellenmangels am heimischen Arbeitsmarkt angenommen haben.
6. Ein weiteres Phänomen der jüngeren Zeit ist die Feminisierung der Arbeiterklasse, die eine Folge des Kaufkraftrückgangs und der zunehmenden Arbeitsplatzunsicherheit ist. Dies hält den Druck auf Familien aufrecht, länger und mit mehr als einem Familienmitglied, Kinder inbegriffen, erwerbstätig zu arbeiten.
7. Energiequellen und Strom wurden systematisch privatisiert. Strom wurde erheblich teurer, was die Kosten im Fertigungssektor hat steigen lassen und die Energiesicherheit der Bevölkerungsmehrheit zunehmend bedroht. Dies schadet den Kleinbauern, viele mussten sich Stellen im In- und Ausland suchen.
8. *Land grabbing*, die Inbesitznahme öffentlichen Raumes durch die Privatwirtschaft unter Verletzung der Rechte von Kleinbauern, sowie Abholzung haben vielen Menschen die Lebensgrundlage entzogen.

9. Die Schließung von Filialen staatlicher Banken in ländlichen Gebieten verringerte die Auswahl der Landbevölkerung an günstigen Finanzierungsmöglichkeiten und zwang sie, die höher verzinslichen Mikrokredite aufzunehmen.

Im Zuge desselben Prozesses haben in den letzten zwanzig Jahren Ausmaß und Anteil jener Wirtschaftsaktivitäten, die illegal, nicht gemeldet oder kriminell sind oder in der Schattenwirtschaft stattfinden, in bisher unbekanntem Maße zugenommen. Eine unveröffentlichte Studie des Finanzministeriums schätzt das Volumen dieses Wirtschaftsbereichs auf mindestens 50 Prozent des Bruttoinlandsprodukts von Bangladesch.⁵ Dieser spezielle Wirtschaftsbereich umfasst Bestechung, Verbrechen, Waffenhandel, die Beschäftigung Berufskrimineller, Korruption, die Aneignung gemeinschaftlichen Eigentums und öffentlicher Ressourcen, Frauenhandel, die rechtswidrige Besetzung von Kommissionen zur Verabschiedung von Projekten, die nachteilig für das Land sind, sowie das Versickernlassen von Geldern aus unterschiedlichen Regierungsprojekten, insbesondere durch Entwicklungszusammenarbeit geförderte Projekte. Aus diesem Bereich ist der größte Teil der schnell entstandenen Klasse der Superreichen des Landes hervorgegangen, die zufälligerweise auch die politische Arena dominiert.⁶ Der Aufstieg der Superreichen und Mafiabosse sowie ihr dominanter Einfluss auf die politischen Entscheidungsträger erleichtern es weltweit tätigen Institutionen, für ihre Agenda zu werben. So eröffnen sich dieser Klasse etwa durch die Privatisierung enorme Möglichkeiten, sich Gemeinschaftseigentum anzueignen. Der größte säumige Bankschuldner ist die größte Unternehmensgruppe des Landes, ihr Eigentümer ist Wirtschaftsberater der Ministerpräsidentin. Er wird beschuldigt, viele Milliarden von Taka⁷ durch Manipulationen des Aktienmarktes⁸ ins Ausland geschleust zu haben.

⁵ Mitteilung des Finanzministers an das Parlament im Jahr 2012.

⁶ Die Veränderung der sozialen Zusammensetzung der herrschenden Klasse hat Siddiqui (1995) dokumentiert.

⁷ Ende 2013 betrug der Wert eines bangladeschischen Taka etwa 1 Euro-Cent.

⁸ *Banik Barta*, eine täglich erscheinende Finanzzeitung, hat zahlreiche Berichte über die Beximco-Gruppe veröffentlicht. Jüngst berichtete sie über nicht zurückgezahlte Kredite von staatlichen Banken in Höhe von Hunderten von Milliarden Taka (*Banik Barta*, 12. November 2013).

Neoliberalismus für die Armen: Das NGO-Modell

Wie andernorts wurden in Bangladesch neoliberale Reformen mit dem erklärten Ziel durchgeführt, Korruption zu bekämpfen, Effizienz und Transparenz zu steigern, die Zahl menschenwürdiger Beschäftigungsverhältnisse zu erhöhen und die Armut zu mindern. Doch stellte sich heraus, dass diese Reformen stattdessen das Ausmaß von Korruption, Kriminalität, Ressourcenaneignung, Provisionen aus für das Land nachteiligen Geschäften und Bandenwesen erhöht haben und diese Sachverhalte zunehmend als legal erachtet werden. Dieser Prozess der Kapitalakkumulation ähnelt in mancherlei Hinsicht dem, was Marx über den Prozess der ursprünglichen Akkumulation von Kapital in Europa schrieb, bei dem sich alte und neue Eliten gemeinschaftliche Ressourcen aneigneten und sie zu Privateigentum machten.⁹ Natürlich gibt es große Unterschiede zwischen der damals in Europa aufstrebenden Klasse der Geschäftsleute und der heutigen in Bangladesch. Während Ersterer ihren Reichtum überwiegend außerhalb Europas anhäufte und dann zumeist nach Europa brachte, sammeln die Bangladescher ihn im eigenen Land und senden den Großteil der akkumulierten Ressourcen ins Ausland, insbesondere in die westlichen Zentren der Finanzwelt. Die starken politischen Motive hinter den neoliberalen Reformen, einschließlich der allerjüngsten Sparmaßnahmen, sogar außerhalb von Krisenzeiten, sollten nicht übersehen werden. Alan Budd, der leitende Wirtschaftsberater Margaret Thatchers, räumte später ein, »die politischen Maßnahmen der Inflationsbekämpfung durch Druck auf die Wirtschaft und durch Ausgabenkürzungen in den 1980er-Jahren waren ein Deckmantel, um die Arbeiter unter Druck zu setzen«, und um eine »industrielle Reservearmee« zu schaffen, die die Macht der Gewerkschaften untergraben und es Kapitalisten erlauben sollte, fortan mühelos Gewinne zu machen (Harvey 2011: 15; eigene Übersetzung). Der von den Geberorganisationen unterstützte und beworbene Entwicklungsansatz der NGOs und der Mikrofinanz verfolgt ebenfalls die Politik der herrschenden Klasse.

⁹ Was sich, wie Harvey argumentiert, als eine »Akkumulation durch Enteignung« fortsetzt (Harvey 2011: 40–57).

Dieses ideologische Umfeld verteuflert seit den frühen 1970er-Jahren die Verantwortung des Staates und hat deshalb unterschiedlichen Formen der Privatisierung und Finanzialisierung einen Raum eröffnet. Die schrittweise Rücknahme der Verantwortung des Staates gegenüber seinen Bürgern ließ die Mehrheit der Bevölkerung ungeschützt vor Hunger, Armut, Arbeitsplatzunsicherheit und Krankheit zurück. Es gehört also zum Spiel dazu, das Entwicklungsmodell der NGOs und der Mikrofinanz als Weg zur Armutsbekämpfung der Verantwortung des Staates vorzuziehen. Dies war nicht nur eine wirtschaftliche, sondern auch eine politische Entscheidung zugunsten des Kapitals – angeblich im Namen der Armen sowie alternativer Entwicklungskonzepte.

In den frühen 1970er-Jahren begann die Weltbank, sich auf Programme zur Armutslinderung zu konzentrieren. Dies geschah zu einer Zeit, als zunehmende Armut und Ungleichheit infolge des *Trickle-down*-Modernisierungsprozesses in den Ländern der Peripherie weitverbreiteten Unmut hervorriefen. Daher traf die Entstehung und das Wachstum von NGOs im Entwicklungsbereich im Hinblick auf ihre Finanzierung und politische Unterstützung auf günstige Bedingungen. Das damals seit Kurzem unabhängige und bitterarme Bangladesch erschien bald als idealer Testfall und Versuchslabor für NGOs. Das Entwicklungsmodell der NGOs in Bangladesch, das Gruppenbildung, den »Zielgruppenansatz«, Methoden »partizipativer Entwicklung« und Mikrokredite umfasst, hat dem Entwicklungsdenken eine neue Dimension verliehen. Die globalen Institutionen erachten es als eine Art Sicherheitsnetz für Menschen, die Opfer anderer, häufig von denselben Institutionen verordneten Entwicklungsmaßnahmen geworden sind.

Als es noch zu Ostpakistan gehörte, konnte Bangladesch bereits Erfahrung mit Aktivitäten ähnlich denen der NGOs sammeln, durch das »Comilla-Modell«, einem von der Regierung angestoßenen Mikrokreditprogramm auf der Basis von Gruppenbildung. Im Jahr 1974 startete BRAC ein eigenes Mikrokreditprogramm mit Gruppenbildung und Zielgruppenansatz (Zielgruppe sind die Armen) und wurde später zur größten NGO des Landes. Einige Jahre später formte Muhammad Yunus die Keimzelle der Grameen Bank, die heute die bekannteste Mikrofinanzinstitution der Welt ist. Eine weitere große Mikrokreditinstitution, ASA (Association for Social Advancement), wurde 1978 ins Le-

ben gerufen. Obgleich mittlerweile Tausende von Organisationen im Mikrokreditgeschäft tätig sind, beherrschen in Bangladesch die genannten drei den kompletten Sektor. Durch ihre Aktivitäten im Mikrofinanzbereich haben sie beträchtliche Mengen an Kapital angehäuft und sich schrittweise weitere Geschäftsmöglichkeiten eröffnet, unter anderem Joint Ventures mit multinationalen Konzernen (siehe Hartmann in diesem Buch). Ihre Bürotürme, ihre Unternehmenskultur und ihr Einfluss auf die Medien und die Regierungspolitik verdeutlichen ihre Macht.

Zu Beginn ihrer Arbeit hatten die NGOs die klare Absicht, soziale Themen wie die Ungleichheit und den Mangel im Gesundheitswesen anzugehen und die Armen zum Widerstand gegen Ausbeutung, Mangel und die Herrschaftsstruktur zu mobilisieren.¹⁰ Die meisten von ihnen nahmen jedoch später von ihren ursprünglichen Versprechen Abstand und konzentrierten sich im Wesentlichen auf das Geschäft mit Mikrokrediten. Hauptgründe hierfür waren der rechtliche Rahmen, den der Staat den NGOs auferlegte, das Risiko, mächtige Akteure zu verärgern, sowie die Bedingungen, die mit dem Erhalt von Gebermitteln verbunden waren. Darüber hinaus hat seit Beginn der 1990er-Jahre eine starke Polarisierung im NGO-Sektor stattgefunden. Während eine kleine Anzahl von NGOs die Kontrolle über die Ressourcen des Sektors, die meisten dortigen Arbeitskräfte sowie das internationale Unterstützungs- und Finanzierungsnetzwerk erlangt hat, mussten sich fast alle übrigen an den Status gewöhnen, deren Auftragnehmer zu sein.¹¹

Die Polarisierung vollzog sich zudem durch etwas, was ich die »Korporatisierung« dieser wenigen NGOs nenne: Die Grameen Bank und

10 Ich habe mich mit NGOs seit ihrer Entstehung eingehend befasst. Nach Abschluss von Feldstudien habe ich 1980 und 1982 die Grenzen ihrer Tätigkeiten (Muhammad 1983) dokumentiert und 1988 ein Buch über die Krise im Entwicklungsbereich und das NGO-Modell veröffentlicht. Als im Jahr 2000 die zweite Auflage des Buches erschien, war die Polarisierung innerhalb der NGOs und ihre Verflechtung mit der Struktur der Herrschenden noch deutlicher geworden.

11 Betrachtet man ausschließlich die Kontrolle über die Mikrokredite, so zeigt sich, dass 62 Prozent aller Kreditkonten und 69 Prozent des ausstehenden Kreditvolumens auf die drei größten Mikrofinanzinstitute Grameen Bank, BRAC und ASA entfallen. Die 15 größten Institute verwalten 82 Prozent aller Konten und stellen 82 Prozent des gesamten ausstehenden Kreditvolumens zur Verfügung (Hashemi/Sharma 2012).

BRAC wurden Global Player und gingen mit multinationalen Konzernen und Organisationen wie der Weltbank große Joint Ventures ein, wobei sie allmählich zum Mittelpunkt ihrer jeweils eigenen Unternehmensgruppe wurden. Die Bildung der »corporate NGO« war zweifellos ein bis dahin unbekanntes Phänomen, nicht nur im NGO-Sektor, sondern auch in der Unternehmenswelt, mit einer neuen Form des Privateigentums und der Monopolisierung oder Oligopolisierung bestimmter Sektoren am Schnittpunkt von Geschäftswelt und Sozialpolitik.

Nach und nach zeigte sich, dass die neoliberalen Gurus bei Institutionen wie der Weltbank das NGO-Entwicklungsmodell als komfortable Möglichkeit ansahen, sich mit armen Menschen zu befassen und gleichzeitig strukturelle Lösungen des Armutproblems zu vermeiden. Die Beteiligung von NGOs war eine der Bedingungen, um »Hilfsmittel« von »Geberländern« und Organisationen zu erhalten. Daher wurden NGOs in der Phase des stärksten neoliberalen Ansturms (1980 bis 1995) zu einem integralen Bestandteil des politischen Entscheidungsprozesses gemacht. Sie wurden als Ressourcen und Dienstleistungssysteme des peripheren Staates verwendet und hierdurch zu einem effektiven Werkzeug des Privatisierungsprozesses (Lewis 1994; Osmany 1989).

Deshalb können die in Bangladesch tätigen NGOs zwar sicherlich als Nichtregierungsorganisationen bezeichnet werden, jedoch nicht als nichtstaatliche Organisationen. Die großen NGOs verfügen über enge Verbindungen zum Staat und übernehmen viele seiner Funktionen (Harvey 2011: 253). Die von James Petras in Lateinamerika gemachten Beobachtungen treffen auch auf Bangladesch zu: Die Ausbreitung der NGOs hat weder die strukturelle Arbeitslosigkeit oder die umfangreiche Verdrängung von Kleinbauern verringert, noch hat sie dem wachsenden Heer informeller Arbeitnehmer ein Lohnniveau beschert, das zum Leben ausreicht. Einer schmalen Schicht von Fachkräften jedoch bieten NGOs ein Einkommen in harter Währung und ermöglichen ihnen, den verheerenden Auswirkungen der neoliberalen Wirtschaft auf ihr Land und seine Menschen zu entfliehen und innerhalb der bestehenden Sozialstruktur aufzusteigen (Petras/Veltmeyer 2001: 129). Angesichts eingeschränkter Beschäftigungsmöglichkeiten erhoffen sich gebildete junge Menschen aus der Mittelschicht heutzutage Stellen von den NGOs und nicht mehr, wie früher, vom Staat.

Mikrokredite: Die Finanzialisierung des NGO-Modells

Die Finanzialisierung des globalen Kapitalismus sowie sein Hunger nach neuen Märkten aufgrund des Missverhältnisses zwischen Güterangebot und Kaufkraft der Mehrheit der Weltbevölkerung haben einen Platz für Mikrokredite und Mikrofinanz geschaffen: einen Finanzmarkt für die Armen. Mikrofinanz sollte daher nicht als die bloße Transaktion kleiner Geldbeträge im Rahmen finanzieller Basisgeschäfte, sondern vielmehr als Teil eines Finanzsystems, das für andere Finanzsysteme als solches erkennbar ist, verstanden werden. Mikrofinanz ist nicht dasselbe wie das traditionelle Geldverleihenwesen oder die Pfandleihe. Sie ist finanziell weiter entwickelt, insofern als sie die Kalkulationsmethoden, Begrifflichkeiten und Logiken des Mainstream-Finanzsystems in den Prozess des Verleihens von Geld an die Armen aufnimmt (Mader 2014).

In Bangladesch breiteten sich Mikrokreditprogramme seit den 1980er-Jahren schnell aus, zur selben Zeit, als zahllose Menschen auf den Arbeitsmarkt strömten, die durch die Schließung oder Privatisierung öffentlicher Unternehmen arbeitslos geworden oder aus ihrer kleinbäuerlichen Existenz entwurzelt worden waren. Eine kürzlich durchgeführte Studie zeigt, dass 57 Prozent aller Haushalte im ländlichen Bangladesch landlos sind. Der Anteil reicht von 47 Prozent in der Verwaltungseinheit Khulna bis zu 67 Prozent in der Verwaltungseinheit Chittagong. Doch selbst bei den Eigentümern von Ackerland sieht es so aus, dass den untersten 25 Prozent aller Haushalte weniger als 4 Prozent der gesamten Anbaufläche (IFPRI 2013: 30) gehören. Insgesamt können somit 82 Prozent der Landbevölkerung Bangladeschs als »ressourcenarm« bezeichnet werden.

Es bildeten sich verschiedene Mechanismen und Programme, die als »Sicherheitsnetze« die Opfer der strukturellen Anpassungsprogramme auffangen sollten. Die Land-Stadt-Migration stieg an, die »Landreform« zur Umverteilung von Land an diejenigen, die es bebauen, verschwand komplett von der Entwicklungsagenda. Regulierungs- und Überwachungsmaßnahmen im Agrarsektor seitens der Regierung wurden eingeschränkt oder abgeschafft. Der informelle Sektor wuchs, da er für die entwurzelten, arbeits- und schutzlosen Menschen die einzige

verbliebene Chance war. Der Mikrokredit hatte seinen Markt bekommen.

Aus Sicht der Weltbank war Mikrofinanz ursprünglich nicht ein unterstützenswertes Projekt, da sie subventioniert wurde und als »amateurhaft« galt. Wie zuvor bereits der US-amerikanische Entwicklungsdienst USAID, erkannte die Weltbank jedoch bald, dass ihr Gesamtmandat – das Armutproblem anzugehen und dabei neoliberale Maßnahmen durchzusetzen – und die New-Wave-Mikrofinanz eigentlich in völligem Einklang miteinander standen. Dementsprechend trat sie in den frühen 1990er-Jahren offensiv in den Mikrofinanzsektor ein, insbesondere durch die zur Weltbank-Gruppe gehörende Internationale Finanz-Corporation (IFC). Genau genommen übernahm die Weltbank bei der Durchsetzung des New-Wave-Mikrofinanzmodells schon bald die Führungsrolle (Bateman 2010: 16). Sie richtete 1995 die Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) ein. Im Jahr 1997 fand in Washington der erste Microcredit Summit statt. Im darauffolgenden Jahr beschlossen die Vereinten Nationen, das Jahr 2005 zum »Internationalen Jahr des Mikrokredits« auszurufen.

Vom Museum der Armut zum *Social Business*

Im Jahr 2006 wurde Muhammad Yunus mitsamt der Grameen Bank der Friedensnobelpreis verliehen. Dies war zweifellos der Höhepunkt in der Geschichte der Mikrofinanz. Die Mikrofinanzindustrie ist mittlerweile über 90 Milliarden US-Dollar schwer, die Zahl der Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer übersteigt 200 Millionen. Laut einer Schätzung zahlten die Mikrokreditnehmer im Jahr 2010 insgesamt 19,583 Milliarden US-Dollar an diese Branche (Mader 2014). Werden die Armen der Welt in großer Zahl unter das Finanznetz gebracht, so trägt dies zu einer »Transformation des Werts in globalisierten Wert« bei (Amin 2012: 75), wodurch die Arbeitskraft der Armen dem globalen Kapital zugänglich gemacht wird.

Die Mainstream-Medien rühmen stets den Erfolg des Mikrokredits und der NGOs in Bangladesch, die sie als Modell für andere »arme«

Länder darstellen. Jedoch haben bereits vor einiger Zeit viele im Land durchgeführte Studien die Grenzen der Mikrofinanz als Werkzeug zur Armutsminderung aufgezeigt. In einer Studie mit einer Gesamtstichprobe von 1.489 Familien aus 15 Dörfern lag der Anteil der Schuldner, die Mikrokredite zur Verbesserung ihrer wirtschaftlichen Situation nutzten, bei nur 5 bis 9 Prozent. Viele von ihnen verfügten über andere Einkommensquellen. Die höchsten Erträge erzielten jene Schuldnerinnen und Schuldner, die ihrerseits gewerbsmäßig Geld verliehen, gefolgt von Dienstleistern wie Kioskinhabern, Betreibern von Transport-Rikschas und Einzelhändlern. Fast 50 Prozent konnten zwar ihre Situation aufrechterhalten, doch mussten sie weitere Kredite aus anderen Quellen aufnehmen. Rund 43 Prozent waren nicht in der Lage, Kredite aus mehreren Quellen aufzunehmen, wodurch sich ihre Lage verschlechterte (Muhammad 2009: 39). Eine andere Studie (Ahmad 2007) zeigt, dass von insgesamt 2.501 Befragten 1.189 ihre Kreditraten nicht pünktlich zahlen konnten. 72,3 Prozent von ihnen mussten sich hierfür bei gewerbsmäßigen Geldverleihern und anderen Quellen Geld zu Wucherzinsen besorgen, während rund 10 Prozent wertvollen Besitz, etwa Ziegen, verkaufen mussten.

In Bangladesch stiegen die Kreditauszahlungen der Mikrofinanzinstitute rapide an: Während sie 1997 noch knapp über 15 Milliarden Taka betrugten, erreichten sie bis 2010 ein Volumen von 370 Milliarden Taka. Auch die Bildung von Spareinlagen hat überaus schnell zugenommen. Während sie Mitte der 1990er-Jahre noch bei 5 Milliarden Taka lagen, haben die Mikrofinanzinstitute bis 2010 Spareinlagen in Höhe von 162 Milliarden Taka generiert (World Bank 2013: 123). Von 2003 bis 2008 wuchs der Anteil der aktiven Mitglieder von Mikrofinanzgruppen um jährlich zwischen 12 und 18 Prozent – doch konnte das natürlich nicht immer so weitergehen. Bemerkenswert ist der im Weltbankbericht aufgezeigte Rückgang der Mitgliederzahlen: erstmals im Jahr 2009 um 0,55 Prozent und 2010 um 3,04 Prozent (ebd. 123). Eine gemeinsame Studie der Weltbank und des Bangladesh Institute of Development Studies (BIDS) zeigt auch, dass im Jahr 2011 rund 32 Prozent der Schuldnerinnen und Schuldner Kredite aus mehreren Programmen in Anspruch nahmen und dieser Anteil von 9 Prozent in 1999 gestiegen ist (World Bank 2013: 124).

Es mag erstaunen, dass im Hinblick auf das Pro-Kopf-Einkommen die Unterschiede zwischen durchschnittlichen Teilnehmern an Mikrokreditprogrammen (egal, ob mit kurzer oder langer Laufzeit) und Nicht-Teilnehmern statistisch nicht signifikant sind. Doch nicht nur das: Während Nicht-Teilnehmer beziehungsweise Nicht-Kreditnehmer über ein monatliches Pro-Kopf-Einkommen von 1.202,3 Taka verfügen, liegt dieses bei den Teilnehmern an Langzeitprogrammen mit 1.172,3 Taka darunter (World Bank 2013: 127). Außerdem stellt der Bericht fest, dass über den Zeitraum von zwanzig Jahren hinweg der Anteil der in extremer Armut lebenden Programmteilnehmer jährlich um 2,9 Prozentpunkte sank, während der Anteil bei Nicht-Teilnehmern jährlich um 2,8 Prozentpunkte zurückging. Die Auswirkungen von Mikrokreditprogrammen auf Einkommenswachstum oder Armutslinderung sind somit verschwindend gering oder nicht signifikant.

Die Wirtschaft im ländlichen Bangladesch ist nun aber wesentlich marktorientierter. Die Überweisungen der Arbeitsmigranten sind der wichtigste Grund hierfür, die Bekleidungsindustrie ist ein weiterer. Auch bei der zunehmenden Marktorientierung der ländlichen Wirtschaft hat die Verbreitung der Mikrokredite eine Rolle gespielt. Das Geschäft der Kleingewerbetreibenden und der kleinen Geldverleiher wuchs sowohl aufgrund der Überweisungen der Arbeitsmigranten als auch der Mikrokredite. Der viel umjubelte Anstieg der Mobilität von Frauen war eher auf das Wachstum der Bekleidungsindustrie als auf Mikrokredite zurückzuführen. Die Entwicklung der Infrastruktur, etwa Straßenbau und Elektrifizierung, hat verschiedene Beschäftigungs- und Geschäftsarten ebenso wie eine kurzzeitige Migration ermöglicht. Daher unterscheiden sich bei der armen Landbevölkerung die Lebensbedingungen der Nutzer und Nicht-Nutzer von Mikrokrediten nicht wesentlich voneinander (Muhammad 2009; World Bank 2013).

Viele Studien zeigen, dass Mikrokredite die Lebensbedingungen jener Armen, die über keine weiteren Einkommensquellen verfügen, nicht verbessern konnten. Vielmehr zeigt ein Bericht neuen Datums, dass Menschen, die in dem ewigen Verschuldungskreislauf gefangen sind, immer verletzlicher werden. Kreditnehmer werden sogar zum Verkauf ihrer Organe gezwungen, um ihre Schulden loszuwerden. Hierbei

müssen sie vermeidbares Leid auf sich nehmen und riskieren sogar ihren vorzeitigen Tod.¹²

Die Grameen Bank und andere Mikrofinanzinstitute haben unbestritten ihre eigenen spektakulären Erfolgsgeschichten. Und die sind anzuerkennen. Doch wo sollen wir diesen Erfolg eigentlich einordnen? Im Bereich der Armutsminderung sicherlich nicht. Jüngste Erhebungen zeigen, dass in Bangladesch der Anteil der in Südasien unterhalb der Armutsgrenze lebenden Bevölkerung am höchsten ist: Bangladesch 31,5 Prozent, Indien 29,8 Prozent, Nepal 25,2 Prozent, Bhutan 23,2 Prozent, Pakistan 22,3 Prozent, Sri Lanka 8,9 Prozent (GOB 2013). Das legendäre Land des Mikrokredits und der NGOs hinkt allen anderen hinterher!

Wie bereits erwähnt, ist der Erfolg im Bereich der Unternehmensexpansion und der Etablierung einer neuen Form des Bankwesens anzusiedeln. Aus den planerischen Fähigkeiten, den Verbindungen und der Initiative von Grameen sind über zwanzig Unternehmen hervorgegangen.¹³ Grameen Phone ist mittlerweile das größte Mobilfunkunternehmen in Bangladesch. Es gehört zu über 62 Prozent dem norwegischen Unternehmen Telenor. Die übrigen Anteile hält die – ebenfalls eng mit der Grameen Bank verbundene – Grameen Telecom.¹⁴ Grameen Phone begann ihre Geschäftstätigkeit mithilfe des Mikrokreditnetzwerks der Grameen Bank. Diese vergab Kredite, um Mitgliedern des Netzwerks den Zugang zum Markt der Grameen Phone zu ermöglichen. Zunächst vergab die Grameen Bank Kredite zum Kauf von Mobiltelefonen an 348.733 Menschen. Dies spielte eine wichtige Rolle bei der Gründung

12 Vgl. BBC News Asia, 28.10.2013: <<http://www.bbc.co.uk/news/world-asia-24128096>>.

13 Hierzu gehören: Grameen Phone Ltd., Grameen Telecom, Grameen Communications, Grameen Cybernet Ltd., Grameen Solutions Ltd., Grameen IT Park, Grameen Information Highways Ltd., Grameen Star Education Ltd., Grameen Bitek Ltd., Grameen Uddog (Gewerbebetrieb), Grameen Shamogree (Produkte), Grameen Knitwear Ltd., Gonoshasthaya Grameen Textile Mills Ltd., Grameen Shikkha (Bildung), Grameen Capital Management Ltd., Grameen Byabosa Bikash (Unternehmensförderung), Grameen Trust, Grameen Health Care Trust, Grameen Health Care Service Ltd., Grameen Danone Food Ltd., Grameen Veolia Water Ltd.

14 Mit Bezug auf Informationen verschiedener offizieller Quellen erwähnt Mader, Telenor habe zwei Jahre zuvor die beachtliche Summe von 14 Millionen norwegischer Kronen an das Nobel-Friedenszentrum gespendet. Yunus' Nominierung für den Nobelpreis erfolgte durch einen früheren Telenor-Berater (Mader 2014).

und der Expansion von Grameen Phone. Darüber hinaus erhielt Grameen Phone – im Namen der Armen – finanzielle und infrastrukturelle Unterstützung aus öffentlichen Mitteln und expandierte sehr schnell.

Obgleich das Netzwerk der Grameen Bank in vielerlei Hinsicht zu diesem Geschäft beigetragen hat, gelten die armen Schuldnerinnen und Schuldner der Grameen Bank nicht als dessen Eigentümer. Daher haben sie auch keinerlei direkten Nutzen von dessen beispiellosem Geschäftserfolg. Grameen Danone Food und Grameen Veolia Water sind weitere Beispiele für Joint Ventures mit global tätigen Unternehmen, die im Namen der Armen bekannt gemacht wurden, doch nicht im Besitz der Mitglieder von Grameen sind. Muhammad Yunus konnte durch seine außerordentlichen unternehmerischen Fähigkeiten Grameen zu einem renommierten globalen Unternehmen ausbauen. Damit zeigte er, dass auch die Armen ein bedeutender Markt für das Finanzkapital sind und dem Großkapital mithilfe von Grameen neue Geschäftsmöglichkeiten zugänglich gemacht werden können.

Unlängst bezog die Regierung von Bangladesch unter Führung von Ministerpräsidentin Sheikh Hasina Stellung gegen Muhammad Yunus. Bemerkenswerterweise ging es bei diesem Streit nur um die Leitung der Grameen Bank, nicht um die Grenzen von Mikrokrediten oder Mikrofinanz oder die Interessen der Opfer des Neoliberalismus. Zum Thema Mikrokredite hören wir von Muhammad Yunus heutzutage nur wenig. Wesentlich mitteilbarer und mobiler ist er nun dabei, die Idee des »Social Business«¹⁵ zu verbreiten, die sein Modell des Neoliberalismus auf die nächste Stufe hebt. Doch wie unterscheiden sich »soziale« Unternehmen von anderen Unternehmen? Wer führt sie? Was soll geschehen mit den Menschenrechten auf eine Existenzgrundlage, dem Zugang zu Gemeinschaftseigentum und den Rechten auf Dienstleistungen von der Regierung?

Yunus selbst lässt an seiner Haltung keinen Zweifel. Seiner Ansicht nach solle sich eine »Regierung«, wie man sie heute kennt, aus fast allen Bereichen zurückziehen, mit Ausnahme der Rechtsdurchsetzung und der Gerichtsbarkeit, der Landesverteidigung und der Außenpolitik.

15 Es ist interessant festzustellen, wie vergiftet ein Begriff wie »sozial« heute ist. Zu einer Diskussion des Begriffs »Sozialkapital«, den sich die Weltbank für ihre eigene Politik angeeignet hat, siehe Harriss (2004).

Ihre übrigen Funktionen sollte sie dem Privatsektor, einem »Privatsektor à la Grameen«, einem von sozialem Bewusstsein motivierten Privatsektor, überlassen, schreibt Yunus (2003). Wird Grameen Phone nun zu einem wahrhaft »sozialen« Unternehmen, das den Menschen Erträge ausschüttet? Davon ist nichts zu sehen. Wandelt auch nur einer der multinationalen Konzerne, die in den Medien die Idee des »Social Business« feiern, sich in ein in diesem Sinne »soziales« Unternehmen? Nein. Mittlerweile wissen wir, dass der »Privatsektor à la Grameen« nichts Neues bringt. Wir haben es schlicht mit einer neuen Phrase zu tun, mit der die Unternehmensexpansion unter dem Deckmantel der Armenhilfe kaschiert wird.

Fazit

Der Titel dieses Kapitels könnte auch lauten: »Bangladesch – ein Modell der ursprünglichen Akkumulation von Kapital«. Ist es vertretbar, ein Modell des Neoliberalismus mit einem Modell der ursprünglichen Akkumulation von Kapital gleichzusetzen? Bangladeschs Erfahrung zeigt, dass die beiden zusammenpassen und sich gegenseitig unterstützen, erklären und verstärken.¹⁶

Die nachfolgende Tabelle stellt die wesentlichen Punkte verschiedener Entwicklungsmodelle dar und verdeutlicht, wie eng die Ansätze von NGOs (und Yunus) auf den neoliberalen Ansatz abgestimmt sind. Stellt man diese einem weiteren Ansatz gegenüber, den ich mangels einer treffenderen Alternative als »People's Approach« bezeichne und der sich aus den Kämpfen vieler Menschen und den Stimmen des Protests auf der ganzen Welt ableitet, so treten die Unterschiede klar heraus.

¹⁶ Kürzlich sagte mir nach einer hitzigen Diskussion in einer Fernseh-Talkshow ein ehemaliger IWF-Mitarbeiter, der nun als Leiter einer Unternehmensberatung Planungsarbeiten für die Regierung ausführt: »Ohne Raub ist keine Entwicklung möglich.« Ich fragte ihn, weshalb die Öffentlichkeit dies nicht erfährt; wozu die Phrasendrescherei über »gute Regierungsführung« und »Kampf der Korruption«? Ich bekam keine Antwort.

Tabelle 2: Die Entwicklungsmodelle

<i>Bereich</i>	<i>Neo-liberales Modell</i>	<i>NGO-Modell</i>	<i>Yunus-Modell</i>	<i>People's Approach</i>
<i>Rolle des Staates</i>	minimal	minimal	minimal	dem Schutz und der Sicherstellung der Rechte der Menschen verpflichtet
<i>Bildungswesen</i>	Privatwirtschaft	zielgruppenorientiert unter Management von NGOs	Privatsektor nach dem Vorbild von Grameen	Verantwortung des Staates
<i>Gesundheitswesen</i>	Privatwirtschaft	zielgruppenorientiert unter Management von NGOs	Privatsektor nach dem Vorbild von Grameen	Verantwortung des Staates
<i>Armutsbekämpfung</i>	Marktprozess	lokale, individuelle Initiative	Geschäftsprozess	Zugang zu Gemeinshaftseigentum, Grundrechte und Ausweitung eines umweltfreundlichen Produktivsektors
<i>Wasser</i>	Privatwirtschaft	zielgruppenorientiert unter Management von NGOs	Privatsektor nach dem Vorbild von Grameen	Grundrecht auf freies und sicheres Trinkwasser

<i>Bereich</i>	<i>Neo-liberales Modell</i>	<i>NGO-Modell</i>	<i>Yunus-Modell</i>	<i>People's Approach</i>
<i>Gemeinschaftseigentum</i>	direkte oder indirekte Privatisierung	Management der NGOs	Privatsektor nach dem Vorbild von Grameen	Volkseigentum

Im Wesentlichen passen das Modell der NGOs und der mikrofinanzbasierte Ansatz von Yunus gut zur neoliberalen Ideologie und dem vorherrschenden Entwicklungsparadigma, das die Armut vieler und den Reichtum weniger Menschen hervorbringt und erhält, das die Natur und die Leben der Menschen zerstört, um Unternehmensgewinne zu gewährleisten und zu maximieren. Unterdessen erzeugt jedoch die Rhetorik der Hilfe für die Armen die Illusion, dass NGOs und Mikrofinanz den Menschen tatsächlich dienen würden, was die Politik und Vision einer wirklichen Entwicklung durch kollektive Emanzipation der Menschen untergräbt.

Literatur

- Ahmad, Qazi K. (Hg.), 2007: *Some Findings on Micro Credit at Micro Level: Socio-economic and Indebtedness Related Impact of Microcredit in Bangladesh*. Dhaka: University Press Limited.
- Amin, Samir, 2012: *Das globalisierte Wertgesetz*. Hamburg: LAIKA-Verlag.
- Asian Development Bank (ADB), 1999: *Bangladesh Responding to the Challenge of Poverty, Country Operational Strategy*. Manila: ADB.
- BBC News Asia vom 28.10.2013: <<http://www.bbc.co.uk/news/world-asia-24128096>>.
- Blyth, Mark, 2013: *Austerity: The History of a Dangerous Idea*. Oxford: Oxford University Press.
- GOB (Government of Bangladesh), 2013: *Ministry of Finance: Poverty Report*, June.
- Harris, John, 2004: *Depoliticizing Development: The World Bank and Social Capital*. New Delhi: Left Word/London: Anthem Press.

- Harvey, David, 2011: *The Enigma of Capital and Crises of Capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- Hashemi, Syed M./Subhi Shama, 2012: Democratizing the Financial Sector Next Generation Challenges. In: Abdul Bayes (Hg.), *Bangladesh at 40 Changes and Challenges*. Dhaka: AHDPH.
- International Food Policy Research Institute (IFPRI)/United States Agency for International Development (USAID), 2013: *Bangladesh Integrated Household Survey 2011–2012*. Dhaka.
- Keen, Steve, 2011: *Debunking Economics*. New York: Zed Books.
- Lewis, David J., 1994: Catalyst for Change? NGOs, Agricultural Technology and the State in Bangladesh. In: *The Journal of Social Studies*, No. 65.
- Mader, Philip, 2014: *The Political Economy of Microfinance: Financialising Poverty*. London: Palgrave, im Erscheinen.
- Muhammad, Anu, [1983]2007: *Biswa Pujibad O Bangladesher Anunnayan* (World Capitalism and Underdevelopment of Bangladesh). Dhaka: Karim Prakashani.
- , [1988] 2000: *Bangladesher Unnyan Songkot ebong NGO Model* (Crisis of Development and NGO Model in Bangladesh). Dhaka: Prochinta.
- , 2003: Bangladesh's Integration into Global Capitalist System: Policy Direction and the Role of Global Institutions. In: Matiur Rahman (Hg.), *Globalisation, Environmental Crisis and Social Change in Bangladesh*. Dhaka: UPL.
- , 2006: Globalization and Peripheral Capitalism: Bangladesh Experience. In: *Economic and Political Weekly*, 15.–21. April 2006.
- , 2009: Grameen and Microcredit: A Tale of Corporate Success. In: *Economic and Political Weekly*, 29. August 2009.
- , 2011: *Development or Destruction: Essays on Global Hegemony, Corporate Grabbing and Bangladesh*. 2. Aufl. Dhaka: Sraban.
- Osmany, S. R., 1989: Limits to the Alleviation of Poverty Through Non-farm Credit. In: *The Bangladesh Development Studies* 17(4), 1–19.
- Patnaik, Utsa, 2013: Poverty Trends in India 2004–5 to 2009–10. In: *Economic and Political Weekly* 45(4), 42–53.
- Petras, James/Henry Veltmeyer, 2001: *Globalization Unmasked: Imperialism in 21st Century*. New York: Zed Books.
- Siddiqui, Kamal, et al., 1995: *Social Formation in Dhaka City*. Dhaka: UPL.
- World Bank, 2013: *Bangladesh Poverty Assessment: A Decade of Progress in Reducing Poverty, 2000–2010*. Bangladesh Development Series. Washington, DC: The World Bank.
- Yunus, Muhammad (mit Alan Jolis), 2003: *Micro-Lending and the Battle Against World Poverty*. London: Aurum Press Ltd.

Mikrofinanz: Fragen und Antworten (F.A.Q.)

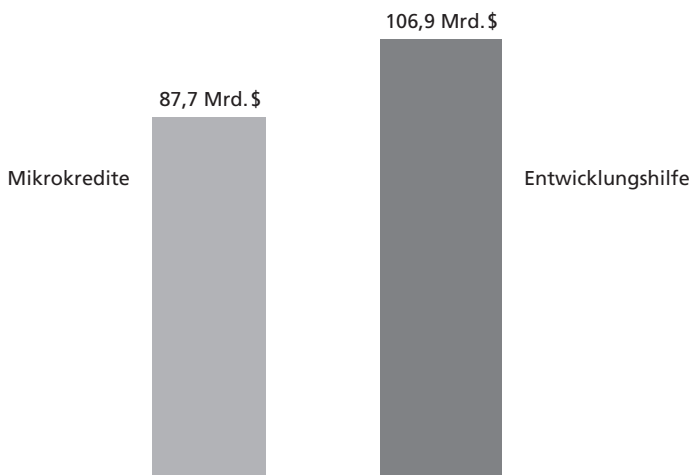
Was ist Mikrofinanzierung? Bis heute existiert keine einheitliche Definition. Die Weltbank versteht aber unter Mikrofinanz die Vergabe von Krediten und anderen Finanzdienstleistungen an Menschen, die in Armut leben – gemeint ist relative Armut, also nach den Verhältnissen des Landes. Mikrofinanz umfasst nach einem breiteren Verständnis auch Spar- und Versicherungsangebote sowie Geldtransfers, obwohl der Schwerpunkt bei Krediten liegt. Mit den Krediten werden manchmal Kleinunternehmen gegründet, zumeist werden sie aber für den Konsum oder für Familienausgaben eingesetzt.¹

Wie groß ist die Mikrofinanzindustrie? Nach jüngsten Daten im Jahr 2012 gab es weltweit über 3.700 Mikrofinanzinstitute mit etwa 205 Millionen Kundinnen und Kunden – bei einem durchschnittlichen Haushalt mit fünf Personen sind also fast eine Milliarde Menschen betroffen (Maes/Reed 2012). Im Jahr 2011 wurden knapp 88 Milliarden Dollar an Krediten vergeben, was beinahe das Gesamtvolumen der glo-

¹ So sagt die Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), die Mikrofinanz-Unterorganisation der Weltbank: »Arme Menschen brauchen und benutzen ständig Finanzdienstleistungen. Sie brauchen Finanzdienstleistungen, um Geschäftsgelegenheiten zu nutzen, um in ihre Häuser zu investieren, und für jahreszeitbedingte Ausgaben wie Schulgelder und Feiertage. Sie brauchen Finanzdienstleistungen, um sich auf Lebensabschnittskosten wie die Hochzeit einer Tochter oder den Tod einer Großmutter vorzubereiten. Sie brauchen Finanzdienstleistungen, um mit Notfällen wie dem überraschenden Tod eines Hauptverdieners umzugehen oder einem Monsun, der das Dorf verwüstet« (CGAP 2002: 5; eigene Übersetzung).

balen staatlichen Entwicklungshilfe übersteigt. Von 2005 bis 2010 ist die Mikrofinanzindustrie jedes Jahr um knapp 40 Prozent gewachsen.²

Abbildung 1: Mikrofinanz versus Entwicklungshilfeausgaben (Stand 2011)



Quelle: Mixmarket.com; OECD.

Wer verdient an der Mikrofinanz? Statt der armen Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer machen oft die Mikrofinanzinstitute einen Gewinn, den sie wiederum teilweise an ihre Geldgeber ausschütten. Vor allem verdienen die Führungskräfte der Mikrofinanzbanken ansehnliche Summen – auch wenn nur wenige so viel kassieren wie Vikram Akula, Gründer der indischen »SKS Microfinance« und ehemaliger Schüler von Muhammad Yunus. Akula war 2010 mit 60 Millionen Dollar der bestbezahlte Banker des Subkontinents (Strom/Bajaj 2010).

Wer sind die Geldgeber? Die Investoren können in drei Gruppen aufgeteilt werden. Die erste besteht aus institutionellen Investoren wie die Weltbank oder die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW). Letztere hat

² Quelle: <www.mixmarket.org> (2012), errechnet durch Summierung der Angaben für jede Region.

in den vergangenen Jahren mehrere Milliarden Euro investiert, unter anderem über die Verbriefung der Schuldtitel von Nichtregierungsorganisationen wie BRAC in Bangladesch. Zweitens gibt es kommerzielle Investoren wie Fonds (von denen viele in Steuerparadiesen wie der Schweiz und Luxemburg sitzen) und Banken, die Kredite an Mikrofinanzinstitute (MFI) vergeben oder direkt in sie investieren. Drittens sind die sogenannten nichtkommerziellen Investoren wie Oikocredit oder Kiva zu nennen, bei deren Anlegern nicht der Gewinn, sondern das soziale Engagement im Vordergrund steht. Allerdings sind die Unterschiede zu kommerziellen Investoren bei der Kreditvergabepraxis gering, denn die MFI selbst sind meist mischfinanziert. Sämtliche Investoren – auch die »nichtkommerziellen« – setzen dabei auf »finanzielle Nachhaltigkeit«, das heißt, die MFI sollen ohne Zuschüsse oder Subventionen auskommen und zumindest einen bescheidenen Gewinn erzielen (siehe auch Cramer in diesem Buch). Die kommerziellen Investoren nutzen im Rahmen von *First-Loss*-Tranchen wiederum oft das Geld institutioneller und nichtkommerzieller Geldgeber aus, um ihr Risiko zu verringern und ihre Renditen zu erhöhen. Klar ist, dass die Renditen der Anleger – ob kommerziell oder nichtkommerziell – von den Kreditnehmerinnen und Kreditnehmern erwirtschaftet werden müssen.

Wie hoch sind die Zinssätze? Es ist teuer, winzige Beträge zu verleihen und in wöchentlichen Raten wieder einzutreiben; am Ende zahlen die Kunden den Preis, gemäß dem Credo »full cost recovery« (siehe Güllemann und Raza in diesem Buch). Ein Blick auf die Internetseite <www.mftransparency.org> verrät effektive Jahreszinssätze von 0 bis 579 Prozent (dies etwa für einen sogenannten Grameen I or Regular Loan einer Organisation mit dem christlichen Namen AJDFI [Ad Jesum Development Foundation, Inc.] auf den Philippinen). Auf das Jahr gerechnet verlangt Meadwood in Sambia sogar 1.141 Prozent für Gehaltsvorschusskredite.³ Die Weltbank rechnet hingegen mit »nur« 27 Prozent im weltweiten Durchschnitt (Rosenberg et al. 2009). Die wirklichen Kosten des Kredits liegen allerdings oft höher und sind bei den meisten Mikrofinanzinstituten sehr intransparent gestaltet. So müssen zum Bei-

³ Quelle: <www.mftransparency.org>, Angaben von Juni 2013.

spiel versteckte Gebühren, unter anderem Prämien für verpflichtend mit dem Kredit abzuschließende Risikolebensversicherungen oder als »Sparguthaben« einbehaltene Beträge (auf die dennoch Kreditzinsen gezahlt werden müssen) zu den Kosten des Kredits hinzugerechnet werden. Doch was im Kleingedruckten steht, überblicken viele Schuldnerinnen und Schuldner ohnehin nicht, weil sie Analphabeten sind und mit einem Fingerabdruck »unterschreiben«.

Was bringen Mikrokredite eigentlich den Armen? Schon lange gibt es Studien – vielfach direkt oder indirekt von den Geldgebern der Mikrofinanz in Auftrag gegeben –, die beteuern, dass Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer ihr Einkommen steigern, mehr Güter besitzen oder sich emanzipieren würden. Ebenso gibt es Studien, die zum gegenteiligen Ergebnis kommen; der Unterschied liegt in der Forschungsmethodik. Momentan sind sogenannte randomisierte kontrollierte Studien das angesehenste Analyseinstrument, bei denen der Zufall entscheidet, wer einen Kredit bekommt und wer in einer (kreditlosen) Vergleichsgruppe landet. Keine dieser Studien konnte nachweisen, dass es den Kreditempfängern besser erging. Stattdessen fand eine in Indien durchgeführte Studie heraus, dass diejenigen, die einen Kredit erhielten, an Tee und Essen sparen mussten, um ihn zurückzuzahlen. Eine andere Studie auf den Philippinen belegte, dass die Abgewiesenen im Nachhinein (nach eigenem Bekunden) zufriedener waren. Einen ganz zentralen Beitrag zur Frage des Nutzens leistete 2011 ein britisches Forscherteam, das alle bisher bekannten Studien und Berichte durchforstete und zum Ergebnis kam: Es gibt bis heute keine Belege für eine positive Wirkung der Mikrofinanz – weder wirtschaftlich noch in Sachen Frauenermächtigung (siehe Duvendack in diesem Buch).

Schaden Mikrokredite den Armen? Nach aktuellem Forschungsstand kann die Wissenschaft keinen systematischen Nutzen oder Schaden für die Armen nachweisen. Allerdings gibt es zahlreiche ernst zu nehmende Hinweise in Medien und wissenschaftlichen Beiträgen auf das schädliche Potenzial der Mikrokredite. Sie können Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer in die Überschuldung treiben, was für die Betroffenen weitreichende Folgen hat: Kinder werden zur Arbeit statt in die Schule

geschickt; Viehzeug, Haushaltsgegenstände, Häuser und Äcker werden veräußert; wenn gar nichts mehr geht, wird am Essen gespart. In einigen Fällen kommt es sogar zu Selbstmordwellen wie während der indischen Mikrofinanzkrise im Herbst 2010, in der sich etwa achtzig Überschuldete aus Verzweiflung das Leben nahmen (»India's micro-finance suicide epidemic«, BBC News South Asia, 16.12.2010). Das Ausmaß der Mehrfachverschuldung, die immer am Anfang der Überschuldung steht, ist in einigen Regionen gewaltig: In Bangladesch stehen 70 Prozent der Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer bei mehr als einer MFI in der Schuld (Lila Rashid, Direktorin der staatlichen Mikrofinanzaufsichtsbehörde in Bangladesch, zitiert in Klas 2011: 87).

Warum werden so viele Kredite an Frauen vergeben? Etwa drei Viertel der Kredite gehen an Frauen. Die Mikrofinanzinstitute erklären dies meistens damit, dass Frauen sich mit einem Kredit stärker emanzipieren können. Fest steht: Frauen zahlen ihre Kredite häufiger zurück als Männer. Denn vor allem in traditionellen Gesellschaften sind Frauen stärkeren sozialen Zwängen ausgesetzt als Männer. Auch können die fast ausschließlich männlichen Geldeintreiber Frauen besser unter Druck setzen als ihre Geschlechtsgenossen. Der Schwerpunkt des Mikrofinanzsektors auf Frauen ist also eher betriebswirtschaftlich als emanzipatorisch motiviert. Das gilt auch für die preisgekrönte Grameen Bank (Klas 2011: 129).

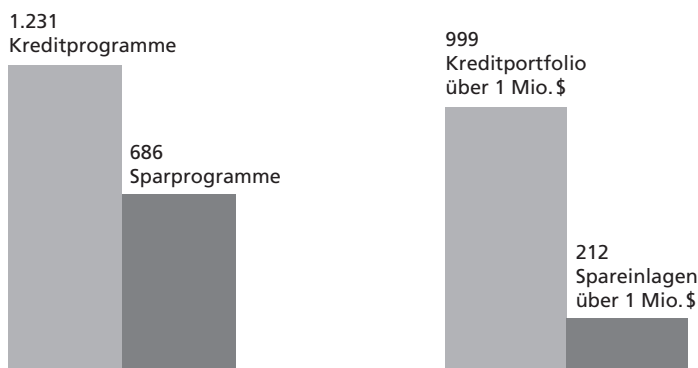
Helfen Mikrokredite Frauen, sich zu emanzipieren? Ob sich Frauen mit geliehenem Geld wirklich aus patriarchalischen Fesseln befreien können, ist wohl eher Glaubenssache als messbarer Fakt. Die Forschung bestätigt zwar, dass einzelne Frauen, die ohnehin schon relativ unabhängig sind, mit einem Mikrokredit noch unabhängiger werden können. Leider ist das aber bei der Mehrheit nicht der Fall (siehe Wichterich in diesem Buch). Viele Frauen müssen den Kredit direkt an ihren Gatten oder einen Verwandten abtreten, werden dann aber von der Bank für die Rückzahlung verantwortlich gemacht. Mit Verweis auf das Mikrokreditgeschäft sind sogar schon emanzipatorische Projekte abgebaut worden. Das Argument mancher Organisationen lautet: Mithilfe des Mikrokredits können die Frauen sich ja nun selbst befreien. So

schreibt Kirleis (2002: 98): »Viele NGOs, die vor nur zehn Jahren auf der Seite der Ausgebeuteten standen, haben nun die Seiten gewechselt: Durch reine Kleinkreditoperationen sind sie zu Handlangern der Ausbeuter geworden« (siehe auch Rahaman in diesem Buch).

Warum liegt der Schwerpunkt auf Krediten und nicht etwa auf dem Sparen? Der Fokus der Mikrofinanz liegt auf der Kreditvergabe, selbst wenn der Begriff »Mikrofinanz« auf ein breiteres Angebot hinweist. Versicherungen sind ein fast bedeutungsloses Nebengeschäft, das den Armen ohnehin wenig wirklichen Schutz bietet; mehr als die Hälfte der Mikroversicherungen sind lediglich verpflichtend mit dem Kredit abzuschließende Policen, die beim Tod des Kreditnehmers die ausstehenden Ratenzahlungen abdecken (siehe Degens in diesem Buch). Was das Sparen betrifft, bieten viele Institute gar keine Sparbücher an, und selbst wenn sie sie anbieten, sind die Einlagen meist viel kleiner als die Kredite. Häufig handelt es sich zudem um Zwangssparen – kein Kredit ohne Sparbuch – und das Guthaben wird im Fall der Säumigkeit herangezogen, um ausstehende Raten zu begleichen. Grundsätzlich gilt: Die Armen haben nicht viel zum Sparen, daher ist Sparen auch kein Wunder-

Abbildung 2: Kreditvergabe ist die Hauptaktivität der Mikrofinanzinstitute

Von 1.241 Mikrofinanzinstituten in der Datenbank Mixmarket (2010) hatten:



Datenquelle: Mixmarket.com.

mittel gegen die Armut. Und im Gegensatz zu Krediten verdienen Mikrofinanzinstitute nichts an Sparbüchern, weshalb die Armen für ihre Guthaben kaum Zinsen erhalten und manchmal sogar Gebühren bezahlen müssen für die Verwaltung einer Summe von umgerechnet ein paar Euro.

Verbessern Mikrokredite die Situation von Kleinbäuerinnen und Kleinbauern? Dafür gibt es keine Belege, obwohl die ländliche Bevölkerung seit jeher als Hauptadressatin der Mikrofinanz bezeichnet wird. Klar ist, dass die Erträge aus Viehzucht und Landwirtschaft (die in Afrika und Asien bis heute vor allem der Selbstversorgung dienen) im Falle eines Mikrokredits verkauft werden müssen, um Ratenzahlungen zu begleichen. So ziehen Mikrokredite Bäuerinnen und Bauern von der Subsistenzwirtschaft in Geldkreisläufe hinein (siehe Gebauer in diesem Buch). Immer wieder werden Kleinbäuerinnen dazu genötigt, ihre kleinen Ländereien zu verpachten oder zu verkaufen, wenn sie im Rückstand sind. Zudem wird die Kreditvergabe oft an den Kauf teurer Saaten und importierter Viehsorten gebunden. Diese sind pflegeintensiver, benötigen oft mehr Wasser sowie Impfstoffe, Pestizide und Kunstdünger von großen Agrarkonzernen. Im Jahr 1998 hatte Friedensnobelpreisträger Yunus mit dem US-Konzern Monsanto sogar ausgehandelt, über seine »Grameen-Ladies« auf Kreditbasis dessen umstrittenes genmanipuliertes Saatgut in Bangladesch zu vertreiben. Nach vehementen Protesten von Kleinbäuerinnen und Kleinbauern musste er davon jedoch wieder Abstand nehmen (Klas 2011: 67f.).

Schaffen Mikrokredite wirtschaftliche Entwicklung? Nein – und das behauptet heute auch kaum mehr ein Befürworter der Mikrofinanz. Länder wie Bangladesch und Bolivien, in denen seit Jahrzehnten die Mikrofinanz stark ist, sind relativ zu anderen Ländern eher zurückgefallen. Das Problem ist: Mikrokredite ermöglichen vor allem den Aufbau von Kleinstunternehmen, die in schon stark gesättigte Märkte (wie zum Beispiel den Straßenverkauf von lokalem Gemüse) eindringen, und treiben die Armen so in verstärkte Konkurrenz zueinander. Die Mikrounternehmer können meist nur um den Preis der Selbstausbeutung bestehen. Mikrokredite dienen also in der Regel nicht der »nachhaltigen

Entwicklung«, sondern zerstören eher lokale Wirtschaftsstrukturen (siehe Raza in diesem Buch).

Verdienen Großkonzerne an Mikrokrediten? Ja – Deutsche Bank und Citigroup sind Marktführer im Mikrofinanzinvestmentbereich, weitere Großbanken mischen mit. Konzerne wie Monsanto, Unilever, Danone, MasterCard und viele andere klinken sich wiederum gerne in Mikrokreditprogramme ein, um ihre Waren und Dienstleistungen zu vertreiben und dadurch neue Märkte zu erschließen – das heißt dann »social business« (siehe Hartmann in diesem Buch).

Hat die Mikrofinanz ihre Wurzeln im Genossenschaftswesen? Der Vergleich zwischen Genossenschaften und der Mikrofinanz hinkt gewaltig: Genossenschaften wie die im 19. Jahrhundert in Deutschland gegründeten Raiffeisenorganisationen vergaben viel größere Kredite, bevorzugt an Betriebe mit Wachstumspotenzial, statt Kleinstkredite für Konsum und Straßenhandel. Vor allem aber gehören Genossenschaften bis heute ihren Mitgliedern, von denen sie kontrolliert werden und aus deren Einlagen sie sich finanzieren; Mikrofinanzbanken hingegen gehören (oft im Ausland ansässigen) Investoren, deren Geld sie verleihen und mehren sollen. Geht es einer Genossenschaft gut, schüttet sie Gewinne an die Mitglieder aus; geht es einer MFI gut, schüttet sie Gewinne an Aktionäre und Manager aus oder erhöht die Gehälter und Boni für ihre Mitarbeiter.

Ist »finanzielle Inklusion« ein erstrebenswertes Ziel? »Finanzielle Inklusion« ist ein Programm von Organisationen wie Weltbank und Accion International mit dem Zweck, alle Menschen in den Finanzmarkt einzubinden. Die Anhänger der finanziellen Inklusion gehen davon aus, dass Finanzwerkzeuge in allen Lebenslagen sinnvoll und nützlich sind, sogar nach Naturkatastrophen oder bei Todesfällen. Durch eine Mischung aus Krediten, Sparangeboten und Versicherungen sollen alle Menschen vollkommen finanziell inkludiert werden: »Ohne finanzielle Inklusion keine soziale Inklusion« lautet das Motto (siehe Sabrow in diesem Buch). Damit die Armen zu guten Kunden werden, wird ein Schwerpunkt auf sogenannte finanzielle Bildung gesetzt.

Aber: Finanzielle Bildung nutzt doch den Kreditnehmerinnen und Kreditnehmern? Natürlich ist Aufklärung über Kosten, Nutzen und Risiken von Finanzprodukten nützlich – besonders in der heutigen Zeit. Entscheidend ist aber, welchem Zweck diese Bildung dient und welche Inhalte sie vermittelt. Dass sich die Mikrofinanzindustrie und einige UN-Organisationen jüngst auf finanzielle Bildung fokussieren, ist eine Reaktion auf mehrere Überschuldungskrisen, die die Industrie selbst produziert hat (siehe unten). Wenn es nun heißt, die Kunden seien finanziell nicht sachverständig gewesen, wird die Schuld auf die eigentlichen Opfer der Überschuldung abgewälzt. Zudem vermittelt die sogenannte finanzielle Bildung oft, dass es normal und richtig sei, Schulden zu haben, anstatt die Schuldnerinnen und Schuldner zu befähigen, sich aus der Abhängigkeit von den Gläubigern zu befreien. Und natürlich wird in diesen Programmen den Ratenzahlungen im Haushaltsbudget höchste Priorität eingeräumt – ganz im Interesse der Investoren und Mikrofinanzinstitute.

Warum gibt es immer wieder Mikrofinanzkrisen? Nicht nur in Südasien kam es dazu, auch in Bolivien, Pakistan, Marokko, Bosnien-Herzegowina und Nicaragua. Die konkreten Auslöser der Mikrofinanzkrisen unterschieden sich, doch die Ursachen waren ähnlich. Uneingeschränkte Kreditvergabe, exorbitante Zinsen, rücksichtslose Konkurrenz der MFI und unmenschliche Methoden des Geldeintreibens führten Kreditnehmerinnen und Kreditnehmer in Überschuldungsspiralen, die in Bolivien und Nicaragua mit gewaltsamen Massenprotesten endeten, im indischen Bundesstaat Andhra Pradesh mit zahlreichen Selbstmorden (siehe Wichterich und Klas in diesem Buch). Auffällig ist, dass die Krisen stets dort aufgetreten sind, wo die Mikrofinanzindustrie zuvor große Erfolge bei Wachstum und Rentabilität auf dem Weg zur finanziellen Inklusion der Bevölkerung vermeldete; dann stürzten die Sektoren plötzlich wie Kartenhäuser in sich zusammen, als Schuldnerinnen und Schuldner nicht mehr zahlen konnten. Dasselbe Muster zeichnet sich derzeit in einigen Regionen Lateinamerikas ab.

Was müsste an der Mikrofinanz verbessert werden? Vieles müsste verändert werden, damit die Mikrofinanz weniger Schäden anrichten kann:

deutliche Zinssenkungen, ein effektiver Kundenschutz, kostenlose Sparprogramme und Abbau der Überschuldung sind einige mögliche Ansätze zur Schadensbegrenzung. Aber: Die Reform dieser Finanzindustrie, die den Armen bis heute keinen nachweisbaren Nutzen gebracht hat, würde eher dem Erhalt der Branche als dem Ziel der Armutsbekämpfung dienen. Die Gelder, die heute in die Mikrofinanz fließen, könnten anders und besser verwendet werden – ebenso wie die harte Arbeit, die die Armen leisten müssen, um ihre Schulden mitsamt Zinsen zu bezahlen.

Was sind die Alternativen? Subventionierte Kredite, Zuschüsse und Grundeinkommen, revolvingende Fonds, Vertriebs- und Produktionsgenossenschaften, Stärkung des öffentlichen Sektors sowie eine globale Wirtschaft, die nicht auf Konkurrenz und Vereinzelung, sondern auf Kooperation und Solidarität gründet, könnten den Armen nützlich sein. Aber diese Alternativen funktionieren nur bedingt im marktwirtschaftlichen Sinne. Also steht immer die Frage der Finanzierung im Raum. Im Gegensatz zur Mikrofinanz setzen viele der oben genannten Ansätze eine Umverteilung des globalen gesellschaftlichen Reichtums voraus, ohne die kein Programm der Armutsbekämpfung gelingen kann. Die Mikrofinanz bezweckt hingegen, dass sich die Armen mithilfe marktwirtschaftlicher Instrumente selbst aus der Armut herausziehen sollen – wie Baron Münchhausen an den eigenen Haaren aus dem Sumpf –, und verschleiert damit die strukturellen Ursachen der globalen Armut. Es ist genug Reichtum da, mit dem der Sumpf der Armut trockengelegt werden könnte, doch Kredite bewirken das Gegenteil: Sie verstärken die Spaltung zwischen Arm und Reich. Sie entziehen den Armen Ressourcen zugunsten von Investoren, Großkonzernen und Mikrofinanzinstitutionen.

Literatur

- Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), 2002: *Annual Report*. Washington, DC: Consultative Group to Assist the Poor.
- Kirleis, Edda, 2002: NGOs in Bangladesch am Wendepunkt. In: Christian Weiß/Hans-Martin Kunz (Hg.), *Goldenes Bengalen? Essays zur Geschichte, sozialen Entwicklung und Kultur Bangladeschs*. Bonn: Bonner Siva Series.
- Klas, Gerhard, 2010: *Ein Märchen aus Bangladesch: Mikrokredite gegen Armut*. Radio-Feature, produziert für Deutschlandfunk, Südwestrundfunk und Saarländischen Rundfunk, Erstaussstrahlung 20. Juli 2010.
- , 2011: *Die Mikrofinanz-Industrie: Die große Illusion oder das Geschäft mit der Armut*. Berlin: Assoziation A.
- Maes, Jan/Larry Reed, 2012: *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2012*. Washington, DC: Microcredit Summit Campaign.
- Rosenberg, Richard/Adrian Gonzalez/Sushma Narain, 2009: *The New Money-lenders: Are the Poor Being Exploited by High Microcredit Interest Rates?* CGAP Occasional Paper 15, February 2009. Washington, DC: Consultative Group to Assist the Poor.
- Strom, Stephanie/Vikas Bajaj, 2010: Rich I.P.O. Brings Controversy to SKS Microfinance. In: *New York Times*, 30. Juli 2010, B1.

Autorinnen und Autoren

Gihan Adam Abdalla hat einen Bachelor in Business Studies von der Ahfad University for Women in Omdurman, Sudan, und einen MA in Development Studies, Standort- und Regionalentwicklung vom Institute of Social Studies in Den Haag. Ihre Doktorarbeit »The Influence of Financial Relations in Sustaining Rural Livelihood in Sudan« hat sie am Institut für Soziologie der Freien Universität Berlin geschrieben. Sie war Dozentin an der Ahfad University und ist heute Gastdozentin an der Theologischen Hochschule Friedensau. Ihre Forschungsschwerpunkte sind Finanzen für die Armen, Armut, nachhaltige Entwicklung und Sozialkapital.

Sophia Cramer studiert im Master Soziologie an der Universität Bielefeld und ist Mitglied im DFG-Projekt »Die Beobachtung der Welt: Der Beitrag internationaler Statistiken und UN-Weltkonferenzen zur Entstehung einer globalen Vergleichsordnung, 1949–2009«, das von Prof. Dr. Bettina Heintz geleitet wird und am Institut für Weltgesellschaft der Universität Bielefeld angesiedelt ist. Dort schloss sie im Jahr 2011 ihren Bachelor of Arts in Sozialwissenschaften mit einer Arbeit zur Kommerzialisierung im Mikrofinanzsektor ab. Zurzeit bereitet sie eine Dissertation mit dem Arbeitstitel »Herausbildung eines kommerziellen Standardmodells von Mikrofinanzorganisationen: Effekte globaler vergleichender Beobachtung« vor.

Philipp Degens, Volkswirt und Historiker, forscht und lehrt am Seminar für Genossenschaftswesen der Universität zu Köln. Dabei befasst er sich mit verschiedenen Aspekten und Feldern kooperativen Wirtschaftens. In mehreren Forschungsprojekten und als Gutachter hat er sich mit

Mikrokrankenversicherungen und Mikrofinanz in Indien, Botswana, Ghana, Malawi und Tansania befasst. Derzeit arbeitet er an einem Promotionsprojekt zu regionalen Komplementärwährungen.

Maren Duwendack hat ihren Dokortitel in Entwicklungsökonomie an der University of East Anglia in Großbritannien erworben. Anschließend arbeitete sie am International Food Policy Research Institute (IFPRI) in Washington, DC. Heute forscht sie am Overseas Development Institute (ODI) in London und ist Juniorprofessorin an der University of East Anglia. Sie hat für das Welternährungsprogramm der Vereinten Nationen und die Gates Foundation Untersuchungen durchgeführt. Ihr wissenschaftlicher Schwerpunkt liegt auf der Messung der Verbindung von Mikrofinanzen zu Frauenemanzipation und reproduktiver Gesundheit.

Thomas Gebauer ist Geschäftsführer der Entwicklungshilfe- und Menschenrechtsorganisation *medico international* mit Sitz in Frankfurt am Main. Nach einem Psychologie-Studium in Frankfurt begann er 1979 seine Tätigkeit für *medico*, zunächst im Bereich der Öffentlichkeitsarbeit, später als Leiter der Projektabteilung. Schwerpunktmäßig beschäftigt sich Gebauer mit Fragen der internationalen Friedens- und Sicherheitspolitik, Menschenrechten, globaler Gesundheit und internationalen Kampagnen. Er ist Mitgründer der Internationalen Kampagne zum Verbot von Landminen (International Campaign to Ban Landmines, ICBL), die 1997 in Oslo mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichnet wurde.

Heino Güllemann macht derzeit Lobby- und Anwaltschaftsarbeit für das Menschenrecht auf Gesundheit für *terre des hommes* (Berlin) und davor für *Oxfam* (Berlin). Von 2006 bis 2012 arbeitete er in Kambodscha für das Schweizerische Rote Kreuz und SNV zu Gesundheit, Trinkwasser, Hygiene und vor allem zur Sanitärversorgung. Davor arbeitete er in verschiedenen Ländern Afrikas vornehmlich zu gesundheitlichen Themen. Heino Güllemann hat einen M.A. in Ethnologie und Agrarökonomie (Freie Universität Berlin) und absolvierte das Seminar für Ländliche Entwicklung (SLE) an der Humboldt-Universität zu Berlin.

Kathrin Hartmann ist freie Journalistin in München. Nach dem Studium der Kunstgeschichte, Philosophie und Skandinavistik an der Goethe-Universität Frankfurt absolvierte sie ein Volontariat bei der Frankfurter Rundschau und war dort anschließend Redakteurin für Nachrichten und Politik. Von 2006 bis 2009 war sie Textredakteurin bei Neon. Ihr erstes Buch *Ende der Märchenstunde: Wie die Industrie die Lohas und Lifestyle-Ökos vereinnahmt* erschien 2009. Für ihr zweites Buch *Wir müssen leider draußen bleiben: Die neue Armut in der Konsumgesellschaft* recherchierte sie 2011 einen Monat lang zu Mikrokrediten und Social Business in Bangladesch.

Gerhard Klas, Journalist und Buchautor, veröffentlicht für den öffentlich-rechtlichen Rundfunk Hörfunkdokumentationen, Kommentare und Reportagen. Er war mehrmals in Südasien, um die Praxis der Mikrofinanz zu untersuchen. Sein 2011 veröffentlichtes Buch *Die Mikrofinanz-Industrie: Die große Illusion oder das Geschäft mit der Armut* landete auf Platz 1 der Sachbuchbestenliste des NDR und der Süddeutschen Zeitung. Zusammen mit Philip Mader hat er die erste kritische Fachtagung zur Mikrofinanz in Deutschland durchgeführt, aus der dieses Buch hervorging.

Philip Mader ist wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Soziologie, Universität Basel. Von 2008 bis 2013 arbeitete er am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung in Köln. Zuvor studierte er Volkswirtschaft und Entwicklungsforschung an den Universitäten Sussex und Cambridge und arbeitete bei einer Mikrofinanzbank. Für seine Doktorarbeit (2012) zu Mikrofinanzen und der Finanzialisierung der Armut, für die er in Indien forschte und die Universität Harvard besuchte, wurde er mit dem Deutschen Studienpreis und der Otto-Hahn-Medaille der Max-Planck-Gesellschaft ausgezeichnet.

Daniel Mertens promoviert am Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung (MPIfG) in Köln zum Thema Privatverschuldung und staatliche Politik. Er arbeitete als Assistent bei der Friedrich-Ebert-Stiftung in Bonn und als wissenschaftlicher Mitarbeiter am MPIfG im Projekt »Die Finanzkrise des Staates im Kapitalismus der Gegenwart«. Er stu-

dierte Politikwissenschaft, Betriebswirtschaft und Rechtswissenschaft an der Universität Bonn und an der University of Leeds.

Anu Muhammad ist Professor der Ökonomie an der Jahangirnagar University in Dhaka, Bangladesch. Seit 1982 lehrt er dort Volkswirtschaft; außerdem war er als Gastwissenschaftler unter anderem an den Universitäten Winnipeg, Manitoba, Columbia und am Institute for Development Studies der Universität Sussex tätig. Bis 2005 lehrte er auch Anthropologie. Als Forscher und Aktivist setzt er sich mit Globalisierung, sozialen Kämpfen, Geschlechterpolitik und Energiepolitik auseinander, dabei ist er wiederholt Opfer von Polizeigewalt und Repression geworden. Derzeit engagiert er sich gegen die Rohstoffausbeutung durch ausländische Unternehmen in Bangladesch sowie gegen den Bau von Kraftwerken im sensiblen Naturraum der Sundarbans. Er ist Autor zahlreicher Bücher auf Bengalisch und Englisch.

Andrea Rahaman leitet seit 2005 gemeinsam mit ihrem Mann Lenen Rahaman die von ihm gegründete NGO MATI (»Erdboden«) mit Hauptsitz in Mymensingh, Bangladesch. Für MATI entwickelt sie sozialverträgliche Programme zur Armutsreduzierung. Andrea Rahaman hat Anglistik, Geschichte und Politikwissenschaft in Freiburg studiert und erkundete danach in Studien- und Arbeitsprojekten die muslimische Welt zwischen der Türkei und Afghanistan. In den vergangenen acht Jahren bot ihr ihre Arbeit tagtäglich Gelegenheiten, die Auswirkungen von Mikrokrediten an der Basis zu beobachten.

Werner Raza ist Leiter der ÖFSE – Österreichische Forschungsstiftung für Internationale Entwicklung in Wien. Sein Doktorat der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften machte er an der Wirtschaftsuniversität Wien (1998). Seither war er Lehrbeauftragter an verschiedenen Universitäten in Österreich und Gastprofessor an der Universidad de Buenos Aires (2010). Seine Arbeitsschwerpunkte sind Internationaler Handel, Entwicklungsökonomie und -politik.

Sophia Sabrow studiert Internationale Beziehungen am Genfer Hochschulinstitut für internationale Studien und Entwicklung und schreibt

eine Master-Arbeit zur Legitimität von regionalem und internationalem Peacekeeping. Sie beendete 2012 ein Bachelor-Studium der Sozialwissenschaften an der Universität zu Köln mit einer Arbeit zum Strategiewechsel vom Unternehmerkredit zur Financial Inclusion. Aktuell ist sie Forschungsassistentin am Geneva Centre for the Democratic Control of Armed Forces.

Ulrike Schultz ist Professorin für Entwicklungssoziologie an der Theologischen Hochschule Friedensau und Privatdozentin am Institut für Soziologie der Freien Universität Berlin. Sie hat langjährige Forschungs- und Lehrerfahrung in Afrika und hat über informelle Finanzinstitutionen im Sudan und Kenia gearbeitet. Ein weiterer Schwerpunkt ihrer Lehr- und Forschungstätigkeit liegt auf Geschlechterpolitiken in Afrika. Zurzeit forscht sie zu *returnees* und *politics of place* im Südsudan. Ulrike Schultz arbeitet mit qualitativen Methoden.

Christa Wichterich, Dr. rer. pol., ist Soziologin und seit Sommersemester 2013 Gastprofessorin für Geschlechterpolitik an der Universität Kassel. Davor arbeitete sie als freiberufliche Publizistin, Buchautorin, Lehrbeauftragte an Universitäten und als Beraterin in der Entwicklungszusammenarbeit. Sie hat mehrere Jahre als Universitätsdozentin in Indien und im Iran und als Afrikakorrespondentin in Kenia gelebt. Ihre Arbeitsschwerpunkte sind Globalisierung und Gender, Frauenarbeit, internationale Frauenpolitik, Frauenbewegungen, Ökologie. Sie ist im wissenschaftlichen Beirat von Attac Deutschland und arbeitet beim europäischen feministischen Netzwerk WIDE+ mit.

Aram Ziai ist Soziologe und Politikwissenschaftler und hat an verschiedenen Universitäten zu Entwicklungspolitik, Global Governance und Postkolonialen Studien geforscht und gelehrt, unter anderem als Research Fellow der Universität van Amsterdam, als Professor für Internationale Entwicklung der Universität Wien und als Senior Researcher im Zentrum für Entwicklungsforschung der Universität Bonn. Derzeit ist er Heisenberg-Stipendiat der DFG und Privatdozent an der Universität Kassel.