

Armutsbekämpfung als Mythos und Zeremonie? Ursachen und Logiken eines Strategiewechsels in der Mikrofinanz

Sophia Sabrow · Philip Mader

Zusammenfassung: Dieser Beitrag untersucht den Wechsel im Leitbild der Mikrofinanz von Unternehmerkrediten hin zu finanzieller Inklusion. Die Publikationen drei führender Organisationen werden diskursanalytisch untersucht und der Strategiewechsel in der Mikrofinanz aus den Perspektiven der Zweckrationalität und des Institutionalismus beleuchtet. Im Ergebnis wird erkennbar, dass der proklamierte Strategiewechsel weniger aus rationaler Verbesserung im Sinne der Armutsreduktion als aus „Mythos und Zeremonie“ zwecks organisationalen Selbsterhalts eintrat.

Schlüsselwörter: Mikrofinanz · Finanzielle Inklusion · Entwicklungshilfe · Legitimität · Institutionalismus

Poverty Reduction as Myth and Ceremony? Drivers and Logics of a Strategic Shift in Microfinance

Abstract: This contribution assesses the shift in the mission of microfinance, from small loans for entrepreneurs to financial inclusion. Three leading organisations' publications inform a discourse analysis which allows the strategic shift in microfinance to be understood using the perspectives of rationalism and institutionalism. The proclaimed shift in strategy is revealed as consisting less of rational innovation toward the aim of poverty reduction than of “myth and ceremony” in the interest of organizational self-preservation.

Keywords: Microfinance · Financial inclusion · Development aid · Legitimacy · Institutionalism

Online publiziert: 09.04.2014

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2014

Elektronisches zusätzliches Material: Die Online-Version dieses Artikels (doi: 10.1007/s12399-014-0403-2) enthält zusätzliches Material, welches für autorisierte Benutzer zugänglich ist.

S. Sabrow (✉)

Graduate Institute for International and Development Studies,
16 Voie Creuse,
1202 Genf, Schweiz
E-Mail: sophia.sabrow@graduateinstitute.ch

Dr. P. Mader

Seminar für Soziologie,
Petersgraben 27,
4051 Basel, Schweiz
E-Mail: philmader@philmader.com

MPIfG Journal Article

Sabrina Sabrow, Philip Mader: Armutsbekämpfung als Mythos und Zeremonie? Ursachen und Logiken eines Strategiewechsels in der Mikrofinanz. In: Zeitschrift für Außen- und Sicherheitspolitik 7(2), 175-198 (2014). Springer
The original publication is available at the publisher's web site: <http://dx.doi.org/10.1007/s12399-014-0403-2>

The MPIfG Journal Articles series features articles by MPIfG researchers and visiting scholars published in peer-reviewed journals. Max Planck Institute for the Study of Societies (MPIfG) Cologne | www.mpiifg.de

1 Einleitung

Seit drei Jahrzehnten findet die Idee, mittels kleiner Kredite Armut zu reduzieren, eine wachsende Anhängerschaft, und mit der Gründung zahlreicher Mikrofinanzinstitutionen (MFI) ist das Konzept weltweit aufgegriffen worden. Kirchen, EntwicklungspolitikerInnen, Nichtregierungsorganisationen (NGO), Großbanken und Weltbank waren gleichermaßen von der Idee angetan, sodass bald Mikrokredite sogar als Allheilmittel gegen die weltweite Armut, als „anti-poverty vaccine“ (Kumar et al. 2010, S. 1), aufgefasst wurden. Angesichts dieser Erfolgsgeschichte ist es auffällig, wie sich die Argumentationsmuster der VertreterInnen der Mikrofinanzierung in den letzten Jahren grundlegend geändert haben: Sie erlangten zwar mit dem Bild des Kleinunternehmers, der durch einen Kredit zu etwas Wohlstand kommt, weltweit Aufmerksamkeit. Seit Anfang der 2000er Jahre aber ist mehrheitlich die Rede von Mikrofinanz.¹ Dahinter verbirgt sich mehr als eine semantische Feinheit: Der Begriff der Mikrofinanz umfasst auch Spar-, Versicherungs- und Geldtransferdienstleistungen. Auch ist die Begründung der Intervention eine andere: Unter dem Leitsatz der so genannten *financial inclusion* sollen nun arme Menschen mit ganz allgemeinen Finanzdienstleistungen in den Finanzsektor eingebunden und der Fokus der Mikrofinanz über den Kredit hinaus erweitert werden, um den vielfältigen Bedarf armer Menschen nach Finanzdienstleistungen in jeder Lebenslage zu bedienen.

Gleichzeitig sind jedoch Zweifel an der Wirksamkeit der Mikrofinanz als Armutsbekämpfungsstrategie aufgekommen. Ihr Erfolg wurde in der Wissenschaft bereits seit einigen Jahren hinterfragt – spätestens seit Rahman (1999) und Fernando (2006) – aber verstärkt seitdem mehrere umfassende *Impact*-Analysen keinen nennenswerten Erfolg im Sinne der Steigerung von Einkommen oder der nachhaltigen Schaffung von Vermögen nachweisen konnten (Duvendack et al. 2011). Zumindest was eine weitreichende, messbare Reduktion von Armut betrifft, scheint die Mikrofinanz vorerst gescheitert zu sein.² Seit wenigen Jahren sind auch in der breiteren Öffentlichkeit und den Medien kritische Stimmen zu finden (vgl. Sinclair 2012).

Es existiert bisher keine systematische Untersuchung der Ursachen für den Strategiewechsel von Unternehmerkredit zu finanzieller Inklusion. Diese Lücke sucht der Beitrag zu schließen, indem er erörtert, inwiefern ein Wechsel im Leitbild von Mikrofinanzprogrammen stattgefunden hat und dabei detailliert rekonstruiert, welche Annahmen und Deutungsmuster dem jeweiligen Konzept zu Grunde liegen. Damit will die Analyse einen Hinweis auf die Frage liefern, ob es sich vorwiegend um eine zweckrationale Verbesserung im Dienste der sozialen Mission der Armutsreduktion handelt, wie die Selbstdarstellungen der MFI versprechen, oder ob eher das Streben der Organisationen nach Anerkennung und Selbsterhalt das Vorgehen motivierte, und die Veränderungen den Charakter von „Mythos und Zeremonie“ haben. Dies beschreibt eine formale Anpassung von

1 Der Begriff geht jedoch Seibel (2005) zufolge auf das Jahr 1990 zurück.

2 Vgl. hierzu Roodman, der ihr unter anderem zwar Erfolge bei der Schaffung einer neuen Finanzindustrie attestiert (2012, S. 221–267), aber in der Frage der Armutsreduktion resümiert: „On current evidence, the best estimate of the average impact of microcredit on the poverty of clients is zero,“ (zit. n. Walt 2012) Fundamentalkritischer argumentiert Bateman (2010), Mikrofinanzen seien sogar entwicklungsschädigend.

Organisationen an gesellschaftliche Erwartungen, ohne dass dies unbedingt zu Gunsten des Ausgangsziels geschieht (Meyer und Rowan 1977, S. 341).

Die theoretischen Ansätze der Zweckrationalität und des soziologischen Institutionalismus sollen erklären, welche Motive und Ziele die Akteure in diesem Diskurswechsel leiteten. Diese Überlegung ist von entscheidender Bedeutung für die Frage, inwiefern die beteiligten Akteure noch im Sinne ihres Ausgangsziels der Armutsbekämpfung³ handeln. Die hier untersuchten Organisationen nehmen und nahmen auf unterschiedliche Weise Bezug auf ihr Ziel, Armut zu bekämpfen. Inhalt dieser Untersuchung ist nicht die Frage, ob sie dieses Ziel erreichen oder inwieweit ihre Arbeit tatsächlich auf die Bedürfnisse der Armen (oder der weniger Armen) ausgerichtet ist, sondern *wie sich ihre Darstellung der Mittel, die Armut lindern sollen, verändert, und ob diese Veränderung eher durch das Ziel der Armutsbekämpfung oder Legitimationsstreben motiviert ist*. Die Diskussion wird inzwischen selbst innerhalb der Mikrofinanzindustrie kontrovers geführt (Bahree 2010; Rosenberg et al. 2009) und kann durch eine diskursanalytische Untersuchung vom Niveau der Polemik und Beteuerungen auf das Niveau der sachlichen Überprüfung von Aussagen und ihrer Erklärung im Kontext von Veränderungsprozessen gehoben werden.

Im folgenden Teil werden die Auswahl des Datenmaterials und die Methode der Diskursanalyse erklärt. Der dritte Teil zeigt, inwieweit im Untersuchungszeitraum ein Strategiewechsel in der Mikrofinanz, von einem am Unternehmerkredit orientierten Leitbild hin zur *financial inclusion*, stattgefunden hat. Im vierten Teil werden vier mögliche Erklärungen für den Strategiewechsel anhand zwei theoretischer Ansätze – Zweckrationalität und Institutionalismus – diskutiert.

2 Vorgehen und Methode

Um einen Begründungswechsel in der Mikrofinanzindustrie nachzuweisen, wird eine „akteursbezogene“ Diskursanalyse durchgeführt, die sich auf die Deutungsebene der untersuchten Akteure bezieht (Keller 2001, S. 138). Eine solche Analyse erlaubt es, die Motive und Ziele der Akteure aus ihrer Sicht zu rekonstruieren, aber auch zu hinterfragen. Indem relevante schriftliche Veröffentlichungen repräsentativer Organisationen untersucht werden, stellt die Arbeit die diskursive Strategie von Mikrofinanzakteuren sowie deren zugrundeliegende Deutungsmuster und Annahmen heraus und betrachtet ihre Verschiebung im Laufe der Zeit. Da in einer akteursbezogenen Diskursanalyse die Teilnehmer (Mikrofinanzorganisationen) gleichzeitig die Akteure des diskutierten Gegenstandes (Mikrofinanzsektor) sind, bilden die Texte die Basis für die Legitimation der Aktivitäten dieser Akteure (Grant et al. 2001; Hardy 2001). Legitimation wird hierbei als die Einschätzung der Handlungen eines Akteurs (durch das engere Umfeld wie auch die allgemeine Öffentlichkeit) als wünschenswert, richtig und angebracht aufgefasst (Suchman 1995, S. 574). In ihren Texten als Kommunikationsmedium mit der Öffentlichkeit ver-

3 Unter Armut wird heute meist ein multidimensionales und relatives Problem verstanden, das neben niedrigem Einkommen auch Unsicherheit und fehlende Chancen umfasst (bspw.: Haughton und Khandker 2009, S. 1–7); Armutsbekämpfung ist entsprechend die Linderung der Symptome und Ursachen.

suchen die Akteure die Kontexte, in denen sie agieren sowie ihr Vorgehen verstehbar zu machen. (Halliday et al. 2009, S. 84–85).

2.1 Auswahl der zu untersuchenden Organisationen

Aus forschungspragmatischen Gründen werden hier drei für den Sektor zentrale Organisationen untersucht. Diese Auswahl wurde für eine möglichst große Repräsentativität in Hinblick auf Unterschiede in Organisationsstruktur, Verhältnis von ökonomischen und sozialen Interessen sowie geopolitische Verteilung getroffen.⁴ Die drei untersuchten Organisationen – eine klassische MFI, ein Investorennetzwerk und eine Denkfabrik – können zwar niemals die ganze Vielfalt des Sektors aufzeigen, haben sich aber als charakteristisch für seine Struktur und Entwicklung erwiesen.

1. Association for Social Advancement (ASA): ASA gilt als eine der Vorreiterinstitutionen in der Mikrofinanzindustrie. Sie wurde 1978 in Bangladesch, noch vor der allgemein bekannteren Grameen Bank⁵, als NGO gegründet und spezialisierte sich ab 1992 vollkommen auf Mikrofinanzen (ASA 2010, S. 8–9). ASA wurde als eine der ersten MFI weltweit finanziell unabhängig und ihr Finanzmodell gilt als Pioniermodell für MFI auf der ganzen Welt. Das Forbes Magazin stuft ASA 2007 als weltweit beste MFI ein (Swibel 2007). 2011 zählte ASA über vier Millionen MikrofinanzkundInnen in Bangladesch, besaß ein Bruttokreditportfolio in Höhe von rund 654 Mio. US-\$ sowie Spareinlagen von 163 Mio. US-\$ (Mixmarket 2012b). Daher kann ASA einerseits als tonangebende MFI betrachtet werden, andererseits ist die Wichtigkeit ökonomischer Werte neben der sozialen Mission besonders deutlich erkennbar: Wirtschaftliche Kriterien wie Profitabilität und Kosteneffizienz sind Kernaspekte des Modells (Klas 2011, S. 60–61). ASA selbst arbeitet ausschließlich in Bangladesch, operiert aber durch Tochterfirmen der Holding ASA International auch im Ausland.
2. Accion International: Accion ist ein globales Netzwerk, das 1961 als Non-Profit-Organisation gegründet wurde (Accion International Homepage 2012; Woodworth 2000, S. 23–24) und mittlerweile zur größten weltweiten Dachorganisation für Mikrofinanzen gewachsen ist. Accion bringt Partner-MFI mit Investoren und Banken zusammen, bietet Lehrgänge und umfassende Management-Assistenz an und leistet Unterstützung beim Eigenkapitalmanagement weltweit. Weiterhin fördert Accion die „Nachhaltigkeit“ von MFI, zumeist durch Eigenkapitalinvestition (Woodworth 2000, S. 25). Insgesamt arbeitet Accion International mit 62 MFI auf vier Kontinenten zusammen, die über 4,2 Mio. Mikrokredit-KundInnen mit einem Bruttokreditportfolio von knapp

4 Die drei Organisationen repräsentieren drei Facetten des Mainstreams im heutigen Mikrofinanzsektor, dessen Aktivitäten an Wachstum und „finanzieller Nachhaltigkeit“ orientiert sind. Sie stehen dabei stellvertretend für das moderne, „selbsttragende“ Mikrofinanzmodell, nicht jedoch für die NGO-Mikrofinanz, deren Ansätze als veraltet gelten und deren Vertreter schwinden (Roodman 2012, S. 106–109).

5 Obwohl die Grameen Bank oft als Vorreiterinstitution in der Mikrofinanz gilt, wurde sie hier nicht untersucht, da ihr Modell inzwischen als veraltet gilt und nicht mehr den Trend im Sektor zu beschreiben scheint (CGAP 2000b, S. 1; Roy 2010, S. 45–47). Außerdem wurde der Bank zu verschiedenen Anlässen vorgeworfen, intransparent zu sein (Nelson 2011; Schmidt 2006).

8 Mrd. US-\$ zählen und über Spareinlagen von 2,2 Mrd. US-\$ verfügen (Accion International 2010, S. 14). Durch seine Bekanntheit als Berater und Anteilseigner genießt Accion International im Mikrofinanzsektor hohes Ansehen und finanzielle Macht und kann als eine standardsetzende Organisation betrachtet werden. Gleichzeitig verfolgt Accion in der Befürwortung der Kommerzialisierung die *double bottom line* sozialer und finanzieller Zielsetzungen (Accion International 2003, S. 16).

3. CGAP: Die Consultative Group to Assist the Poor wurde 1995 von der Weltbank, mit Sitz in deren Gebäude in Washington D. C., gegründet. Zugleich bezieht CGAP seit ihrer Gründung einen Großteil ihres jährlichen Budgets von 17 Mio. US-\$ von der Weltbank⁶ (CGAP 2004a, S. 44; 2007, S. 42; 2010, S. 70), und der Geschäftsführer ist automatisch Mitglied des Aufsichtsrats der Weltbankgruppe (Roy 2010, S. 45). Dennoch präsentiert sich CGAP als ein von der Weltbank unabhängiges Konsortium von 33 staatlichen und privaten Entwicklungsagenturen, das zur weltweiten Armutsbinderung beitragen möchte (CGAP 2012). Von Anfang an verfolgte CGAP dieses Ziel ausschließlich durch Mikrofinanzen und die Erweiterung des Finanzzugangs für Arme (Roy 2010, S. 44). CGAP ist keine MFI, sondern versteht sich als Denkfabrik, die Standards und *best practices* für Mikrofinanz entwickelt, MFIs assistiert und für ein reibungsloses Zusammenspiel mit Investoren sorgt (Bateman 2010, S. 16–17; CGAP Homepage 2012). Durch die Nähe zu zahlreichen einflussreichen Organisationen und dem Selbstverständnis, Standards in der Mikrofinanz zu setzen, hat sich CGAP als effektive Autorität etabliert.

2.2 Überblick über das Datenmaterial

Von den genannten drei Organisationen wurden regelmäßig wiederkehrende Veröffentlichungen innerhalb eines möglichst großen Zeitraums analysiert. Bei ASA handelte es sich um Jahresberichte, Newsletter und Donor Briefs, verfügbar für die Jahre 1999 bis 2011.⁷ Von Accion wurden Jahresberichte, Newsletter, Donor Briefs und themenbezogene Veröffentlichungen von 1986 bis 2011 analysiert. Bei CGAP handelte es sich um Jahresberichte, Donor Briefs, Focus Notes und Occasional Papers von der Gründung 1995 bis 2011. Damit entstand ein Datensatz von insgesamt 177 Dokumenten, die systematisch auf ihre Begründung für Mikrofinanzprogramme hin untersucht wurden. Diese Dokumente wurden in das Computer-Programm MAXQDA für qualitative Textanalyse eingelesen, um Textstellen zu kodieren. Die Untersuchung war durch den *Grounded Theory*-Ansatz geleitet, der die Entwicklung von Erklärungshypothesen aus mehrschrittigem Kodieren des Datenmaterials ermöglicht (Glaser und Strauss 1967). So wurden Passagen, die Aufschluss darüber geben, zu welchem Zweck Mikrofinanzprogramme bestehen oder ausgeweitet werden sollen, wem sie nützen und welche Auswirkungen sie haben, mit

6 Zwischen 2003 und 2006 kam die Hälfte des Jahresbudgets von 12 Mio. US-\$ von der Weltbank, in den folgenden Jahren noch rund ein Viertel des auf 17 Mio. angewachsenen Budgets. (CGAP 2004a, S. 44; 2007, S. 42; 2010, S. 70).

7 Auch nach umfangreichen Recherchen, zahlreichen Telefonanrufen und sogar einer persönlichen Vorsprache bei ASA waren keine älteren Ausgaben erhältlich. Da sich ASA erst ab 1992 gänzlich auf Mikrofinanzen spezialisierte, ist der relevante Zeitraum aber größtenteils abgedeckt.

entsprechenden Codes versehen, aus denen Erklärungskonzepte generiert wurden. Der gesamte Datensatz und das Codebook sind zwecks Nachvollziehbarkeit online in einer qualitativen Datensammlung verfügbar.⁸

3 Wandel des Leitbildes in der Mikrofinanz

Auch wenn Muhammad Yunus' Mikrofinanz-Modell verschiedene Vorläufer hat, hat das Konzept durch ihn und seine 1983 gegründete, nicht profitorientierte Grameen Bank weltweite Berühmtheit erlangt. Mit Verweis auf die Knappheit und Unsicherheit von Spenden begannen viele MFI in den 1990er Jahren, Banklizenzen zu erwerben und sich in kommerzielle Kreditinstitute zu verwandeln. Indem sie selbsttragend werden, können MFI zahlreicher und dauerhafter Kredite vergeben, also mehr Armen helfen, so das Argument für die Kommerzialisierung (Morduch 2000, S. 620; Schmidt 2010, S. 114–115; Weiss und Montgomery 2005, S. 3–4). Der Begriff Mikrokredit wurde im Laufe der 2000er Jahre weitgehend durch Mikrofinanz ersetzt, und *financial inclusion* wurde zum neuen Ziel erklärt (CGAP 2006, S. xi–xiii).

Die drei ausgewählten Institutionen haben im untersuchten Zeitraum in einer intensiv geführten Debatte immer wieder zu ihrem Handeln Stellung genommen.⁹ In fast allen Texten finden sich Passagen, in denen sie ihre Aktivitäten und die Existenz von Mikrofinanz an sich begründen. Das kommunizierte Gesamtziel und damit die übergeordnete Begründung von Mikrofinanz bleibt zwar in allen drei Institutionen zu jeder Zeit die Armutslinderung, jedoch verändert sich mit dem Strategiewechsel die Konzeptualisierung von Armut und ein neues Narrativ der Armutsreduktion durch Finanzen entsteht (Mader 2013a, S. 168–169). Die Argumentation, wie Armut bekämpft werden soll – durch Unternehmerkredite oder finanzielle Inklusion – passt sich dementsprechend an.

3.1 Frühe Phase: Der Unternehmerkredit

In der frühen Phase der Mikrofinanz bis Ende der 1990er Jahre machen sich die Organisationen für Mikrokredite nach dem Modell der Grameen Bank stark. Ihre Argumentation ist innerhalb dieses Zeitraums der von Yunus sehr ähnlich: Indem sie mittels eines Kredits zu Kleinunternehmern werden, sollen die Armen ihre „schöpferischen“ Fertigkeiten entfalten und sich aus der Armut befreien (Accion International 2002, S. 2, 12; Yunus 2008, S. 138–139). Folgende Darstellung von Accion illustriert die erhoffte Wirkungsweise des Unternehmerkredits.

She set up a large frying pan in the middle of her tiny home, nothing more than a shack squeezed between hundreds of others on a steep dusty hillside. [...] To sell more chips, she needed cash to buy another fryer and stock up on supplies – and

⁸ Siehe zusätzliches Onlinematerial (als .zip-Datei, mit MAXQDA oder dem kostenlosen MAXQDA Reader zu öffnen) unter 10.1007/s12399-014-0403-2.

⁹ Im Folgenden werden einige exemplarische Aussagen mit dem Ziel, im Sinne einer Diskursanalyse den konzeptionellen Kern des jeweiligen Leitbildes zu erörtern und zu diskutieren, wiedergegeben.

cash was something she didn't have. But BanGente did. Now, after four small loans, Ana's sales have increased sixfold. (Accion International 1999a, S. 11)

Ähnliche Erzählungen finden sich vielfach in den analysierten Publikationen: Stets hart arbeitende, sympathisch wirkende Arme, die mittels eines Kleinkredits Anschaffungen für ihr Unternehmen tätigen (bzw. eines gründen). Nach der Gründung oder Erweiterung von Unternehmen ist meist eine schlagartige Verbesserung im Leben der Armen feststellbar (vgl. Accion International 1999c, S. 4; ASA 2001, S. 4).

Insgesamt impliziert das Erfolgversprechen des Unternehmerkredits folgende Wirkungszusammenhänge: „Kredit → Arme gründen/erweitern Unternehmen → Armutsreduzierung“. Dies wird an folgender Erzählung deutlich:

Yet a lack of affordable credit cripples their ability to grow these tiny businesses and provide their families with basics like decent shelter and clean water. Aminat Omolara Olaiya is no stranger to hard work. She's been selling rice and nut oil in Lagos for 15 years. Only recently, however, has she been able to access the capital she needed to grow her business. Today she's expanding her clientele and sending her daughter to school, all with the help of ACCION Microfinance Bank in Nigeria. (Accion International 2001a, S. 7)

Zum einen wird ein Kredit benötigt, damit das Kleinunternehmen laufen kann, zum anderen führt das gegründete bzw. erweiterte Kleinunternehmen zu mehr Wohlstand (vgl. Accion International 2008, S. 10–11; ASA 2004a, S. 2).

Die beiden Wirkungszusammenhänge „Kredit → Arme gründen/erweitern Unternehmen“ und „Unternehmen → Armutsreduzierung“ beruhen auf drei Annahmen.

Annahme 1: Arme Leute sind Unternehmer. Nur durch die immer wieder betonte vermeintliche Tatsache, dass sich arme Leute besonders gut als Kleinunternehmer eignen und dass insbesondere bei Frauen viel unternehmerisches Potenzial ungenutzt bleibe, kann der erste Wirkungszusammenhang zutreffen. Besonders die Publikationen der 1990er und frühen 2000er Jahre konstatieren diesen außergewöhnlichen Einsatz und Überlebenswillen, der Arme zu besonders guten Kleinunternehmern mache:

The Year of Microcredit 2005 calls upon the world to extend financial services to the poor and strengthen the powerful, but often untapped, entrepreneurial spirit existing in impoverished communities. All of them share a drive to better themselves and an ingenuity that triumphs over seemingly impossible odds. (Accion International 2004, S. 2)

Allerdings, so argumentieren KritikerInnen, sei das Kleinunternehmertum vieler armer Menschen keinem besonderen Talent oder Interesse an diesen Tätigkeiten geschuldet, sondern einer fehlenden Wahlmöglichkeit: Die meisten würden ein solides Angestelltenverhältnis bevorzugen, doch gebe es schlichtweg nicht genug Arbeitsplätze (Karnani 2009, S. 42–43; Klas 2011, S. 275–276). Die Überbetonung des fleißigen arbeitswilligen armen Kleinunternehmers bezeichnet Hartmann als „ökonomische Variante des edlen Wilden“ (Hartmann 2012).

Annahme 2: Unternehmen brauchen permanent Kredite. Zwar benötigen Unternehmensgründungen mehr als nur Startkapital, aber es ist auffällig, dass in den analysier-

ten Publikationen der unternehmerische Erfolg direkt von der Kreditnahme abhängig gemacht wird. Erfolg stellt sich erst durch Investition mittels geliehenen Kapitals ein, nicht organisch durch gewonnene Einnahmen. Viele Zitate verdeutlichen diese Annahme der Organisationen: „[...] all micro-enterprises share a common need for credit. The smaller the firm, the greater the urgency for working capital.” (Accion International 1989, S. 19). Der Kreditbedarf wird oft sogar als permanent dargestellt: „Poor business-women need a steady supply of easily repaid loans which grow with their businesses“ (CGAP 2000b, S. 1).

Der zweite Zusammenhang („Unternehmen → Armutsreduzierung“) beruht ebenfalls auf einer nicht selbstverständlichen Annahme.

Annahme 3: Gegründetes/erweitertes Unternehmen ist ertragreich. Nur wenn das neu gegründete (bzw. erweiterte) Unternehmen Gewinne (bzw. mehr Gewinne) einbringt, ist die Argumentationskette schlüssig. Diese Annahme wird jedoch in den Berichten der Organisationen über den Zweck ihres Handelns weder näher begründet noch in Frage gestellt; stattdessen wird die unternehmerische Aktivität an sich oft als Gewinn dargestellt. Beispielsweise:

Microcredit has changed their way of life. Some of them culling [sic] coloured aquarium fishes, some making papads and some embroidering zari have considerably improved their households. Microcredit has made its positive impact on each of their lives. (ASA 2007a, S. 2)

An vielen Stellen gilt der Kredit als entscheidender Faktor für den Erfolg des Unternehmens: „Time and again I have seen how microentrepreneurs like Carlos have overcome seemingly insurmountable odds. *All they needed was the will to succeed and a little credit*“ (Accion International 2000b, S. 5; eigene Hervorhebung). Alles, was es zum Wohlstand braucht, ist ein Mikrokredit und der gute Wille, so die Logik. Doch dass die Unternehmungen erfolgreich sind und für mehr Wohlstand sorgen, ist gar nicht selbstverständlich, da es sich meist um Dienstleistungen handelt, die keine Ausbildung oder besondere Fertigkeiten abverlangen, folglich lokal schon vielfach ausgeführt werden und kaum Gewinne einbringen. Zusätzlich durch die hohen Zinsen belastet, sind viele Unternehmen geradezu zum Scheitern verurteilt (Bateman 2010, S. 68; Dichter 2007; Klas 2011, S. 275–276).

3.2 Späte Phase: *financial inclusion*

Die Ära der *financial inclusion* markiert einen sich zwar schrittweise vollziehenden, inhaltlich jedoch radikalen Bruch. Der Wechsel bei den MFI fand in den frühen bis mittleren 2000er Jahren statt, wobei CGAP als erste Organisation bereits vor dem Jahr 2000 entsprechende Argumentationen verwendete. Die Neuausrichtung wird auch von den drei Akteuren selbst benannt, indem sie in den Publikationen von einer „newly focused strategic direction“ oder „new era“ sprechen (Accion International 2011, S. 2; CGAP 2003b, S. 18). Das Schlüsselkonzept der herkömmlichen Mikrofinanz, der Erfolg des Kleinunternehmers, tritt plötzlich argumentativ an den Rand.¹⁰ Vielmehr soll Armut nun durch Ein-

¹⁰ Dennoch finden die Unternehmer-Erfolgsgeschichten bei Accion und ASA vereinzelt weiterhin Verwendung als Anekdoten oder Beispiele.

bindung der Armen in den Finanzmarkt im allgemeinen Sinne bekämpft werden. Wie stark sich die Rhetorik geändert hat, zeigt z. B. folgendes Zitat:

Like everyone else, poor people need and use financial services all the time. They need financial services to take advantage of business opportunities, invest in home repairs and improvements, and meet seasonal expenses like school fees and holiday celebrations. They need financial services to prepare for life-cycle events like the wedding of a daughter or the death of a grandmother. They need financial services to cope with emergencies like the sudden death of a wage-earner or a monsoon that wreaks havoc on their village. (CGAP 2004a, S. 2)

Unternehmensgründung/-erweiterung ist nun nur noch eines von vielen finanziellen Bedürfnissen, die Mikrofinanz stillen möchte; daher wird jetzt eine Vielzahl von Finanzdienstleistungen angeboten (Accion International 2007, S. 2; CGAP 2006, S. 1).

Zunächst umfasst die Idee der finanziellen Inklusion sowohl Integration der Armen in den Mikrofinanzsektor als auch Integration des Mikrofinanzsektors in den nationalen und globalen Finanzsektor. Beide sollen, wie zuvor der Unternehmerkredit, dem übergeordneten Ziel der Armutslinderung dienen. Der implizierte Wirkungszusammenhang besteht aus zwei Aspekten:

1. Integration der Armen in den Mikrofinanzsektor → Kapitalzugang für Arme → Armutslinderung.
2. Integration des Mikrofinanzsektors in den nationalen und globalen Finanzmarkt → erleichterte Kapitalbeschaffung → mehr Arme werden erreicht.

Erstens: Integration der Armen in den Mikrofinanzsektor bedeutet, dass den Armen Finanzdienstleistungen in Form von Sparprogrammen, Krediten und Versicherungen zur Verfügung gestellt werden. Diese geben den Armen die Möglichkeit, im Bedarfsfall finanzielle Mittel zu erhalten, um sich vor Risiken abzusichern, Investitionen zu tätigen, auch in Krisenzeiten den Konsum zu sichern oder Rückschläge zu verkraften. Im Unterschied zum früheren Unternehmerkredit wird allerdings davon ausgegangen, dass sie Gelder nicht durch eine Unternehmung erst erwirtschaften müssen, sondern sie *eigentlich schon besitzen*, nämlich in Form von vergangenem und zukünftigem Einkommen: „Financial services allow people to reallocate expenditure across time [...] if you don't have the ability to pay for things *now*, out of current income, you can pay for them out of *past* income or *future* income, or some combination of both“ (CGAP 2000b, S. 2). Durch Finanzdienstleistungen können sie dieses Einkommen bündeln und verschieben (CGAP 2000b, S. 2). Im Falle eines Schicksalsschlags oder bei Bedarf nach Investitionen in Schulbildung, Hausbau, Wasseranlagen und Sozialkapital können die benötigten Mittel bereitgestellt werden – und dies wird *an sich* als Form der Armutslinderung wahrgenommen. Folgendes Zitat verdeutlicht diese Logik: „Evidence shows that when poor people have financial services, these services enable them to fight poverty in their own terms.“ (CGAP 2002, S. 7).

Dabei stützt sich der Gedanke, dass dies zu Wohlstandssteigerung führt, auf eine entscheidende Annahme:

Annahme 1: Arme besitzen ausreichende Spar- und Rückzahlungskapazitäten.

Reparaturen, Wasser- und Sanitäreanlagen oder eine Hochzeitsfeier sind sicherlich vernünftige Ausgaben im Lebensumfeld des Kreditnehmers, doch generieren sie keine Renditen, die bei der Tilgung helfen.¹¹ Ergab sich beim Unternehmerkredit die Rückzahlung zumindest in der Theorie aus den Erträgen des Kleinunternehmens, muss sie nun anders erbracht werden. In einer CGAP-Publikation heißt es:

Saving up—keeping back cash now so that it can be spent in the future—is hard for poor people. Strange as it may seem, this is *not* primarily because they have little or nothing to save (though that may also be true). It is very hard to find a safe place to store cash. (CGAP 2000b, S. 3)

Das Problem der Armen ist daher nicht, dass sie das Kapital für bestimmte Investitionen nicht irgendwann aufbringen können, sondern *nicht im entscheidenden Moment* darüber verfügen. Dort soll die Mikrofinanz ansetzen. Und eben weil sie so wenig flüssige Mittel besitzen, benötigen Arme diese Finanzdienstleistungen sogar mehr als wohlhabende Menschen (CGAP 2000b, S. 2). Auffälligerweise findet die Kehrseite, dass es für Arme schwieriger ist, Zins- und Tilgungszahlungen aufzubringen und Sparguthaben beiseite zu legen, keinerlei Erwähnung.

Zweitens, der Aspekt „Integration des Mikrofinanzsektors in den globalen Finanzmarkt → erleichterte Kapitalbeschaffung → mehr Arme werden erreicht“ beschreibt einen Zusammenhang zwischen der Integration in den globalen Finanzsektor und der Reichweite und Beständigkeit von Mikrofinanz: Durch den globalen Finanzsektor können MFI kommerzielle Investoren gewinnen, deren Kapital sie weiterverleihen. Mikrofinanzprojekte sind dann nicht mehr auf Spenden angewiesen, sondern werden selbsttragend und können durch den *multiplier effect* mehr Arme erreichen (CGAP 2011a, S. 9; 2004b, S. V). „Because microfinance can be delivered to the poor without the need for continuous subsidy, benefits can be permanent“ (CGAP 2007: S. ii). Nur ein kommerzielles Mikrofinanzsystem könne die volle Einbindung der Armen in die Finanzwelt garantieren.¹² Die implizite Annahme dieses zweiten Aspekts ist die Plausibilität des ersten: Denn nur wenn Finanzdienstleistungen bei den Armen für mehr Wohlstand sorgen, ist es erstrebenswert, diese möglichst vielen Armen zugänglich zu machen.¹³

Auf beiden Aspekten der finanziellen Inklusion basiert die normative Feststellung: Finanzielle Inklusion bedeutet soziale Inklusion. Da die Armen über die nötige Spar- und Rückzahlungsfähigkeit verfügen, so die Logik der *financial inclusion*, müsse im Sinne der Gleichberechtigung ein ebenbürtiger Zugang zu Krediten existieren. Beispielsweise schreibt CGAP: „It is illogical, as well as unjust, that any country’s formal financial system would serve a handful of elites while excluding most of its citizens“ (CGAP 2004b, S. V). Kredite seien notwendig, damit Arme wie alle anderen Menschen, gänzlich am

11 Dass Kredite fungibel sind, wurde im Kontext klassischer Mikrokredite noch als Problem diskutiert.

12 Hierbei wird, im Gegenteil zum genossenschaftlichen Kreditwesen, nicht auf die Schaffung nachhaltiger Institutionen aus der Eigeninitiative der Betroffenen selbst, sondern durch das Kapital von Investoren (auch aus dem Ausland) gesetzt.

13 Über mögliche Interessenskonflikte zwischen gewinnorientierten Geldgebern und den Armen wird meist hinweggesehen.

gesellschaftlichen Leben teilhaben können; somit sei soziale Einbindung und Gerechtigkeit von finanzieller Integration abhängig.¹⁴ Dies verdeutlicht folgende Textstelle: „Our goal is to help break down the walls of financial exclusion, in order to build a world in which no one is shut out of all that society has to offer.“ (Accion International 2009, S. 3). Hier wird schlichtweg behauptet, dass gesellschaftliche Teilhabe und Zugang zu Konsumgütern („all society has to offer“) in direktem Zusammenhang mit *financial inclusion*, also einer bestimmten Form der Erweiterung von Finanzmärkten, stehe. Dieser Logik folgend wird sie stellenweise auch als „financial democratization“ bezeichnet (CGAP 2004b, S. vi), in Abgrenzung zu früherer „financial repression“ (Accion International 2000c, S. 2) oder „financial apartheid“ (Yunus 2011). Dabei hat die Verbindung zu Werten wie Gerechtigkeit, Gleichheit und Demokratie eine beachtliche ideologische Überzeugungskraft und der Begriff *financial inclusion* suggeriert eine Form der Integration und Einbindung, die weit über finanzielle Aspekte hinausgeht.

3.3 Vergleich der untersuchten Organisationen

Die beschriebene Neuorientierung vom Unternehmerkredit hin zur *financial inclusion* ist bei allen drei untersuchten Institutionen deutlich erkennbar. Dennoch lassen sich Unterschiede in der zeitlichen Verortung und Radikalität des Umbruchs feststellen.

CGAP als jüngste der drei Organisationen leitet bereits kurz nach der Gründung 1995 schrittweise die *Financial Inclusion*-Ära ein und verwendet Argumentationen, die darauf zugeschnitten sind; Beschreibungen der Wirkung und Logik des Unternehmerkredits finden sich hauptsächlich in Bezug auf die Vergangenheit. CGAP spricht schon früh von einer „microenterprise era“, die etwa in den 1970er Jahren begann und jetzt (um 2000) von der „microfinancial services era“ abgelöst werde (CGAP 2000b, S. 1). Accion und ASA beschreiben die Logik des Unternehmerkredits während der 1990er Jahre ebenfalls ausführlich und liefern zahlreiche Beispiele für seine Wirkungsweise. Der Umbruch zur *financial inclusion* tritt bei ihnen erst später, ab ca. 2003, ein und ist auch bei ihnen deutlich, indem einerseits bei Accion explizit von einer *neuen* Strategie gesprochen wird (Accion International 2011, S. 2). Andererseits tauchen bei beiden Argumente auf, die auf die vielfältigen Bedürfnisse der Armen und die Vorteile der Integration von MFI in den globalen Kapitalmarkt hinweisen (Accion International 2006a, S. 4; ASA 2008, S. 2). Accion signalisierte 2008 mit der Gründung des Center for Financial Inclusion die endgültige Übernahme der neuen Strategie und den Anspruch auf eine Führungsrolle.¹⁵

Die diskursanalytische Betrachtung des 177 Dokumente umfassenden Datensatzes belegt, dass ein fundamentaler diskursiver Strategiewechsel stattgefunden hat, den CGAP bereits Mitte der 1990er Jahre einläutete und den ASA und Accion ab den frühen 2000er Jahren ebenfalls schrittweise vollzogen. Dabei hat sich die Beschreibung der Wirkungszusammenhänge der Mikrofinanz sukzessive maßgeblich verändert, so dass Collins u. a. Ende der 2000er Jahre konstatieren: „Not having enough money is bad enough. Not

14 Auf dem CGAP Blog vertritt die ehemalige peruanische Entwicklungsministerin sogar den Standpunkt, es gebe keine soziale Inklusion ohne finanzielle Inklusion (Trivelli 2013).

15 Zielsetzung des Centers ist „to help bring about the conditions to achieve full financial inclusion around the world“. (Center for Financial Inclusion 2013b)

being able to manage whatever money you have is worse“ (Collins et al. 2009, S. 184). Zunächst wurde Armut als Geldmangel aufgefasst, den es mit Unternehmertum zu überwinden galt; nun versteht man sie als Mangel an Finanzinstrumenten, um das wenige Geld zu verwalten. Vom kapitalbedürftigen Kleinunternehmer wurde der Arme zum „portfolio manager“ (Collins et al. 2009, S. 238), der finanzielle Dienstleistungen benutzt und so zu etwas Wohlstand oder wenigstens mit der Armut besser zurecht kommen soll. In der frühen Phase schrieb man den Armen die Fähigkeit zu, sich durch einkommensgenerierende Tätigkeiten ein besseres Leben zu erwirtschaften; in der späten Phase wird der Einsatz von Finanzinstrumenten als notwendiges Mittel für Gerechtigkeit, soziale Ermächtigung und Gleichheit präsentiert. Gleichzeitig wächst aber die Erwartung an die Armen enorm: Übertragung der Unternehmerkredit bereits die Verantwortung für das wirtschaftliche Schicksal ganz auf den Privathaushalt, sollen finanziell inkludierte Arme nun nicht nur geschickte Unternehmer, sondern auch aufgeklärte Finanzkonsumenten bzw. -jongleure sein (Roy 2010, S. 48). Je nach Lebenslage betreiben sie unter Berücksichtigung aller Langzeitfolgen „saving up“ und „saving down“ (CGAP 2000b), um durch diese Finanzaktivitäten *an sich* ihre Armut zu lindern.

4 Erklärungen für den Strategiewechsel

An diese Diskursanalyse anschließend sollen mögliche Erklärungen für den identifizierten Strategiewechsel untersucht werden. Dazu werden unter zwei theoretischen Gesichtspunkten vier mögliche Faktoren als Treiber für den Wechsel diskutiert¹⁶:

1. Strukturwandel: Globalisierung des Finanzmarkts und neue Finanztechnologien
2. Misserfolg des Unternehmerkredits und wachsende Kritik
3. CGAP als neuer Akteur im Feld der Mikrofinanz
4. Rückgang von Spenden und Geldern der Entwicklungszusammenarbeit

4.1 Theoretische Ansätze

Grundsätzlich lassen sich die möglichen Gründe für den Strategiewechsel theoretisch aus zwei sozialwissenschaftlichen Blickwinkeln fassen, die hier als zweckrationaler (*rational choice*) und als (soziologisch-)institutionalistischer Ansatz bezeichnet werden. Ersterer interpretiert Organisationen als rational handelnde Einheiten, die bestmöglich ihr(e) bestehenden Ausgangsziel(e) zu erreichen suchen. Letzterer betrachtet sie als komplexe

¹⁶ Diese vier Faktoren ergaben sich aus der Diskursanalyse und werden von den Akteuren selbst am häufigsten genannt bzw. impliziert. Der vermeintliche Erfolg und der Hype um Mikrokredite (der im „Year of Microcredit“ 2005 und dem Friedensnobelpreis 2006 gipfelte) kommt als Erklärung nicht in Frage. Er würde die Akteure nicht dazu bewegen, die Wirkungsweise der Mikrofinanz vom Narrativ „erfolgreicher Kleinunternehmer“ zu „Arme mit verschiedenen finanziellen Bedürfnissen“ zu verändern. Im Gegenteil würde ein grosser Erfolg des klassischen Modells die Akteure wohl eher dazu bringen, wie anfangs Grameen, ihr Modell als universell gültigen Standard festzuschreiben.

Tab. 1: Theorien organisationalen Handelns (eigene Darstellung)

Organisationales Handeln	Zweckrational	Institutionalistisch
<i>Organisationales Umfeld</i>	Transparent	Kontingent
<i>Handlungsorientierung</i>	Verfolgung des Ausgangsziels	Legitimation
<i>Legitimation durch</i>	Offenlegen des eigenen Vorgehens	Anpassung an Paradigma
<i>Indikator</i>	Proklamation = Verhalten	Proklamation \neq Verhalten
<i>Begründungswechsel als</i>	Operationelle Verbesserung	Abbild gesellschaftlichen Paradigmenwechsels

Systeme, deren Handlungen durch Streben nach Legitimität motiviert und die an gesellschaftlich anerkannte Leitbilder angepasst sind (Tab. 1).

4.1.1 Zweckrationalität

Nach Max Weber (1964, S. 17–18) handelt ein Akteur zweckrational, wenn er „sein Handeln nach Zweck, Mittel und Nebenfolgen orientiert“ und dabei Mittel und Zwecke „rational abwägt“. Als strategisch handelnde Akteure haben die untersuchten Organisationen weltweite Armutsbekämpfung zum Zweck, den sie rational verfolgen. Legitimität verschaffen sich die Organisationen direkt durch ihr Handeln: Indem sie auf bestmögliche Art und Weise für ihre soziale Mission kämpfen und dies offenlegen, legitimieren sie sich von selbst. Ihre Veröffentlichungen dienen lediglich dazu, ihr Vorgehen nachvollziehbar zu machen; externe Erwartungen und organisationale Ziele sind deckungsgleich.

Ein Indiz für die Zutrefflichkeit dieser Interpretation ist die Kongruenz proklamierter und tatsächlicher Praktiken: Wenn die proklamierte Strategie sich nach aktuellen Kenntnissen als die beste darstellt, wird sie auch in der erklärten Weise umgesetzt. Da so genannte „Sozialunternehmer“ wie Mikrofinanzinstitute oft auf unerforschten Gebieten agieren, werden ihre Vorgehensweisen aber auch stets angepasst und verbessert „as the entrepreneurs learn about what works and what does not work.“ (Edwards 2008, S. 37). Ein Strategiewechsel wird demnach als eine Optimierung verstanden, die bei Unerfahrenheit und Unsicherheit unvermeidbar ist. Diese Interpretation entspricht dem Selbstbild der Organisationen: Sie stellen sich in den analysierten Publikationen stets als Akteure dar, die auf bestmögliche Weise Armut zu reduzieren suchen und ihre Praktiken entsprechend verbessern wollen (bspw. Accion International 2001b, S. 1).

4.1.2 Institutionalismus

Demgegenüber argumentiert die institutionalistische Perspektive, dass Organisationen keine transparenten und logischen Systeme sind, sondern in einer komplexen und kontingenten Umwelt agieren, in der Handlungsfolgen nicht direkt absehbar sind. Um dennoch andere von der Richtigkeit ihres Vorgehens zu überzeugen und somit weiter zu bestehen, übernehmen sie Praktiken und Prozeduren, die gesellschaftlich als rationale Konzepte organisationalen Handelns anerkannt sind (Meyer und Rowan 1977, S. 340–341). Diese

Vorgehensweisen bezeichnen Meyer und Rowan als Rationalitätsmythen; sie geben die anerkannten technischen Mittel zum Erreichen sozialer Ziele vor und werden mit ihrer Institutionalisierung zunehmend als selbstverständlich wahrgenommen (Meyer und Rowan 1977, S. 343–344). Nicht so sehr die rational-effiziente Verfolgung des Ausgangsziels als vielmehr das Streben nach externer Legitimation ist somit ausschlaggebend für organisationales Handeln (Meyer und Rowan 1977, S. 348–353). Organisationen stellen ihre Einhaltung der Rationalitätsmythen durch „Zeremonie“ unter Beweis – beispielsweise, indem sie auf Konferenzen oder in Berichten ihr Handeln entsprechend erklären. Der institutionalistische Ansatz unterstellt den Akteuren keineswegs Irrationalität, sondern lediglich eine große Unsicherheit über die Folgen ihres Handelns. Daher wird Legitimation zum primären Ziel, das mit rationalen Mitteln – nämlich Anpassung an Praktiken, die als legitim gelten – erreicht werden soll. Das Ausgangsziel kann dabei in den Hintergrund treten.

Der schleichende institutionelle Wandel im transnationalen Raum bringt Diskursverschiebungen durch die inkrementelle Verfestigung institutionalisierter Annahmen und Praktiken (Djelic und Quack 2003, S. 309); Organisationen müssen ihre Strukturen und Praktiken anpassen, um weiterhin als legitim zu gelten (vgl. Louis und Simsek 1994). Für den Strategiewechsel im Mikrofinanzsektor würden die Selbstdarstellungen der MFI als Rationalitätsmythen aufgefasst, die das Handeln in Bezug auf das jeweils vorherrschende Paradigma rational erscheinen lassen; doch da die als effizient geltenden Praktiken es nicht unbedingt sind, können proklamierte und durchgeführte Praktiken voneinander abweichen. Einige Passagen, die auf Paradigmenwechsel und Rechtfertigungsdiskurs hindeuten, stützen die institutionalistische Betrachtungsweise, so beispielsweise:

More global leaders embraced access to financial services as an important policy objective. [...] The leaders of the G-20 countries elevated financial inclusion to a central priority of their economic development agenda. This global recognition boosts national-level efforts toward financial inclusion. (CGAP 2010, S. 4)

Der alte Mythos, einst hochgelobt und zum Standard erklärt, wird jetzt „enthront“ und die Organisationen fügen sich:

So it looks as if ‚agricultural credit‘ and ‚microenterprise credit‘ are certain to lose their old monopoly on our imagination, and simple uniform products [...] are about to be dethroned. (CGAP 2000b, S. 1)

4.2 Erklärungen

Hier werden nun mit Rückgriff auf beide theoretischen Ansätze die vier oben genannten Faktoren als Gründe für den Strategiewechsel untersucht.

4.2.1 Strukturwandel

Die letzten Jahrzehnte zeigten eine systematische Ausdehnung des Finanzsektors, die vielfach als Finanzialisierung bezeichnet wird (vgl. Heires und Nölke 2013). Stockhammer (2007, S. 2) identifiziert u. a. vier Charakteristika der Finanzialisierung: 1) Deregulie-

rung und Globalisierung der Kapitalmärkte; 2) Zunahme von institutionellen Investoren und Investmentbanken; 3) Ausweitung des Kredit- und Anlagegeschäfts für PrivatanlegerInnen sowie 4) explosionsartige Zunahme neuer Finanzinstrumente. Dieser Prozess hat zwar Vorläufer in verschiedenen Finanzblasen, gilt aber in seinem heutigen Aumaß als einzigartig (Krippner 2011) – vor allem, was die allgemein als schädlich betrachtete Umverteilung von Vermögen an die EignerInnen von Finanzkapital betrifft (Epstein und Jayadev 2005) – und ist nicht mit historischen Perioden der Finanzsystementwicklung gleichzusetzen.

Der zweckrationale Ansatz fasst den Strategiewechsel als Ausnutzen dieser neuen Opportunitätsstrukturen auf; die Akteure suchen rational nach neuen und besseren Möglichkeiten, ihre Mission zu verfolgen (Dart 2004, S. 414). In diesem Sinne lassen sich die Selbstdarstellungen der MFI als rational interpretieren: „To reach ever larger numbers of poor clients, MFIs and their networks increasingly began to pursue a strategy of commercialization [...]“ (CGAP 2006, S. 4), denn: „rapid growth of competing microfinance institutions (MFI) [was] often fueled by the ready availability of debt capital [...]“ (CGAP 2010, S. 6); frisches Kapital stand einfach bereit. Ebenso werden die Bedürfnisse der MFI-KundInnen angeführt, die sich verändert hätten: Die Ausweitung des Finanzsektors führe zu einer verstärkten Nachfrage von Armen nach vielfältigen Finanzprodukten, um in einer globalisierten Welt Schritt zu halten. „Today, microentrepreneurs previously shut out of the financial mainstream [...] are viewed as a desirable new market. As a market force, they are beginning to demand new financial services“ (Accion International 2000a, S. 7).

Demgegenüber sieht die institutionalistische Perspektive einen Strukturwandel, der zu einem Paradigmenwechsel in den als legitim betrachteten Praktiken der Armutsbekämpfung geführt hat. Diesem beugen sich die untersuchten Organisationen. Dart (2004, S. 419–420) führt an, dass die Unterwerfung vieler Lebensbereiche unter die finanzielle Logik der Wirtschaft auch Non-Profit-Organisationen eine unternehmensgeleitete Denkweise übernehmen lasse: Um weiterhin als legitim zu gelten, müssen sie „almost everything in market and revenue terms“ konzeptualisieren. Dies wird durch Argumentationsweisen vor allem von CGAP gestützt, die von dem marktorientierten Narrativ durchdrungen sind:

The next phase of microfinance will succeed as the best of different worlds are integrated: the mission focus from the development origins of microfinance with the efficiencies of the banking sector and the force multiplier of commercial capital. (CGAP 2003a, S. 2)

Der starke Glaube an die heilende Kraft der Mikrofinanz und den Multiplikatoreffekt kommerziellen Kapitals als „das Beste“ zweier Welten, die zusammenwachsen *sollen*, zeugen von einer Übernahme der Ideologien der Finanzindustrie in Argumentation und Begriffen im Rahmen eines Paradigmenwechsels in der Armutsbekämpfung.¹⁷

17 Zudem fällt beispielsweise die Förderung von Accions Flaggship-Programm Financial Inclusion 2020 durch fünf Haupt-Partner auf: Citi Foundation, VISA, MasterCard, Gates Foundation sowie Western Union Foundation (Center for Financial Inclusion 2013a). Die Finanzakteure könnten die Festigung des Paradigmenwechsels beabsichtigen.

4.2.2 Misserfolg des Unternehmerkredits und wachsende Kritik

Eine weitere mögliche Erklärung für den Begründungswechsel stellt der für gering gehaltene Erfolg der alten Strategie dar. So zeigten verschiedene *Impact*-Studien, dass der Aufstiegstraum des Kleinunternehmers selten verwirklicht wird (Banerjee et al. 2013; Duvendack et al. 2011; Karlan und Zinman 2009). Insbesondere zwei Feststellungen zeigen die Ernüchterung der Organisationen: Erstens ist nicht jeder Arme ein Unternehmer (CGAP 2002, S. 6; 2010, S. 6), und zweitens werden Kredite oft nicht zu Unternehmenszwecken benutzt (Accion International 2001b, S. 2; CGAP 2003c, S. 2). Nach Selbstaussage der Organisationen haben zu dieser Erkenntnis größtenteils eigene Erfahrungen und Studien geführt (Accion International 2000a, S. 7; CGAP 2001, S. 1; 2003c, S. 2); implizit ist jedoch auch ein starker Einfluss von äußerer Kritik feststellbar. Sie versuchen, Vorwürfen über Profitgier und Bedenken hinsichtlich Überschuldung oder der hohen Zinsraten zu entgegnen. So dementiert ASA, dass MFI nach Naturkatastrophen Kapital aus den betroffenen Menschen schlagen wollten (ASA 2007b, S. 5–6). Außerdem rechtfertigen ASA und CGAP an zahlreichen Stellen die in der Mikrofinanz typischen hohen Zinssätze (ASA 2007a, S. 5; CGAP 2004b, S. 13; 2006, S. 9–10) und beteuern, mit den richtigen Angeboten Überschuldung der Klienten zu vermeiden (Accion International 2011, S. 2; ASA 2009, S. 8; CGAP 2011b, S. 2). Damit fällt der flächendeckende Strategiewechsel im Sektor, den wir hier auf die 2000er Jahre datierten, zeitlich mit einem stärker werdenden Bewusstsein über die Unzulänglichkeiten des Unternehmerkredits zusammen.

Unter dem Gesichtspunkt der Zweckrationalität erklärt sich dieser Wechsel als innovativer Lernprozess: Der Unternehmerkredit erschien zunächst als adäquates Mittel gegen Armut, aber es stellt sich heraus, dass der Erfolg ausbleibt:

ACCION has found that business loans only meet part of the financial needs of micro-entrepreneurs. And who better to describe those needs than our clients themselves? [...] We are creating new products—business credit for rural clients and home improvement loans—tailored to the specific circumstances of microentrepreneurs and their families. (Accion International 2001b, S. 1)

Man reagiert mit einer auf individuelle Bedürfnisse angepassten Veränderung der Dienstleistungen. Die Betonung, dass die KundInnen und ihre Bedürfnisse Grund für den Strategiewechsel sind, lässt das Vorgehen einmal mehr am Ziel orientiert und strategisch erscheinen.

Die institutionalistische Sichtweise sieht im Misserfolg des Unternehmerkredits den Auslöser für einen Paradigmenwechsel. Als sich eine zu große Spannung zwischen dem zunächst vorherrschenden Kleinunternehmer-Mythos und der Realität auftut – kaum Armutslinderung, dafür aber zahlreiche Negativbeispiele von Überschuldung und sogar Selbstmorden (Ashta et al. 2011; Mader 2013b; Schicks 2010) – führte dies zur Deinstitutionalisierung des alten Paradigmas und der Entstehung eines neuen. Die MFI passten ihre Selbstdarstellungen entsprechend an und legitimierten sich über das neue Paradigma der finanziellen Inklusion.

4.2.3 Neuer Akteur: CGAP

In der Analyse fällt auf, dass CGAP bei dem Strategiewechsel eine besondere Rolle spielt: CGAP verfolgt am entschiedensten und am frühesten das Ziel der *financial inclusion* und legt dessen theoretische Basis am klarsten dar. „CGAP hopes to [...] encourage micro-finance institutions to implement or adapt similar innovations [neue Finanzprodukte] into their programs“ (CGAP 2000a, S. 12).¹⁸ Tatsächlich leisten zahlreiche MFI Folge: CGAPs *best practices* werden auf der ganzen Welt umgesetzt und es gibt kaum eine MFI, die noch nie von CGAPs Grundsätzen gehört hat (Roy 2010, S. 46). Ebenso unterstützt der Befund, dass ASA und Accion International die Begriffe *financial inclusion*, *financial services* und die Beschreibung neuer Finanzprodukte erst später verwenden, die Annahme, dass sich die anderen Organisationen implizit auf CGAP beziehen.

Aus zweckrationaler Sicht wäre eine Anpassung des Mikrofinanzsektors an CGAPs proklamierte Standards eine freiwillige Übernahme von Praktiken, von denen man eine Verbesserung für die Erreichung des Ausgangsziels erwartet: Ein neuer kreativer Akteur formuliert, wie man neue Möglichkeiten für die Mission nutzen kann; oder er bietet alternative Praktiken an, nachdem die alte Strategie fehlschlug. Diese werden dankbar von den anderen Institutionen umgesetzt. Die Ratschläge und *best practices*, die CGAP vergibt, werden rational und freiwillig als sinnvollere Vorgehensweise erkannt und deswegen übernommen.

Aus institutionalistischer Sicht ist das Auftreten CGAPs Auslöser für einen Paradigmenwechsel der Standards für Armutsbekämpfung. Meyer und Rowan (1977, S. 348) zufolge: „Powerful organizations attempt to build their goals and procedures directly into society as institutional rules“. Die große Nähe zur Weltbank sowie die Zusammenarbeit mit zahlreichen anerkannten Organisationen sprechen dafür, dass CGAP den Paradigmenwechsel herbeiführen konnte. So institutionalisiert CGAP neue legitime Praktiken der Armutsbekämpfung und seine Standards werden zur neuen Selbstverständlichkeit im Sektor. Um weiterhin anerkannt zu werden, müssen MFI die Innovationen von CGAP übernehmen. Als die ersten MFI nach Implementation von CGAPs Anweisungen öffentlich Lob und Anerkennung erfuhren, wurde ein Prozess von „institutional isomorphic change“ eingeleitet, in dem sich der Anpassungszwang weiter verstärkt (DiMaggio und Powell 1983, S. 150). Auch Roy (2010, S. 46) versteht CGAP als Akteur, der bestimmt, „how microfinance is understood“ und „the truths about microfinance“ kontrolliert. CGAP selbst betont seine Definitionsmacht über Erfolge und Misserfolge im Mikrofinanzsektor beispielsweise indem es seine Rating- und Informationsagentur Microfinance Information eXchange als „the Bloomberg of Microfinance“ bezeichnet (CGAP 2006, S. v). Ebenso beziehen sich die anderen Institutionen häufig auf CGAPs Richtlinien und verweisen auf seine Rankings und Beurteilungen (Accion International 1999b, S. 41; 2006b, S. 3; ASA 2004b, S. 3).

18 Siehe auch CGAP 1995, S. 1.

4.2.4 Rückgang von Spenden und Geldern

Es wäre ferner denkbar, dass der Strategiewechsel einem Rückgang von Spenden oder Mitteln der Entwicklungszusammenarbeit geschuldet war, wie die häufige Betonung, unabhängig von Spenden und Entwicklungszahlungen sein zu wollen, nahelegt (Accion International 2005, S. 2; CGAP 2001, S. 1; 2002, S. 1). Statistiken der OECD belegen jedoch das Gegenteil: Die weltweiten Zahlungen in der Entwicklungszusammenarbeit wuchsen zuletzt stetig und waren im Jahre 2011 mit 137 Mrd. US-\$ fast 60% höher als 1990 (OECD 2012).¹⁹ Der gleiche Befund ergibt sich auch speziell für Mikrofinanz: So belegen Accions Jahresberichte, dass private Spenden und staatliche Beihilfen von 1998 (ca. 4,9 Mio. US-\$) bis 2010 (ca. 9,5 Mio. US-\$) stetig stiegen (Accion International 1998, S. 18; 2010, S. 15). Ebenso zeigt Mixmarket ein Wachstum unentgeltlicher Zahlungen an MFI zwischen 2000 und 2011 (Mixmarket 2012a). Die Kürzung von Spendengeldern kann man daher als Grund für den Strategiewechsel ausschließen.²⁰

5 Ergebnis

Dieser Beitrag begann mit einer Erklärung der zugrundeliegenden Methode und Auswahl in der akteursbezogenen Diskursanalyse, die mit 177 Dokumenten von Accion International, ASA und CGAP den Wandel des Leitbilds in der Mikrofinanz vom Unternehmerkredit zur *financial inclusion* untersuchte. Der zweite Teil ergab, dass sich ab 1995 schrittweise ein Strategiewechsel in der Mikrofinanz vollzog. Im dritten Teil wurden mit Strukturwandel, Misserfolg des Unternehmerkredits, Auftreten eines neuen Akteurs, sowie der Kürzung von Geldern vier mögliche Erklärungen für den Strategiewechsel der Organisationen anhand zweier theoretischer Ansätze – Zweckrationalität und Institutionalismus – diskutiert.

Die vierte Erklärung konnte ausgeschlossen werden; die drei ersten stellten sich alle als plausibel heraus und könnten gemeinsam gewirkt haben: Erstens, der als Finanzialisierung bezeichnete Strukturwandel weist auffällige Verbindungen zum Strategiewechsel in der Mikrofinanz auf; die Mikrofinanzindustrie konnte sich dem wachsenden Einfluss der Hochfinanz nicht entziehen. Die Veränderungen in den Zielen der neuen Mikrofinanz, die Ausweitung der Finanzdienstleistungen und die Kommerzialisierung von MFI, stehen in Zusammenhang mit dem stark ansteigenden Investment- und Anlagegeschäft und einem weltweit wachsenden Gebrauch von Finanzdienstleistungen. Zweitens scheinen vorangehende Kritik sowie die Erkenntnis der Organisationen, dass der Unternehmerkredit nicht die erwartete Wirkung zeigte, ebenfalls sinnvolle Erklärungen zu sein; die Organisationen gehen darauf explizit in ihren Veröffentlichungen ein und es liegt nahe, dass sie mit einem veränderten umfassenderen Programm für die Arbeit mit den Armen reagierten. Drittens ist auch das Erscheinen von CGAP als Einfluss auf die Neuorientie-

¹⁹ „Net ODA“, inflationsbereinigt.

²⁰ Von einem idealistischen, freiwilligen Verzicht der MFI auf kostenloses oder verbilligtes Geld im Interesse eines nichtverzerrten Markts ist nicht auszugehen, da Accion und andere MFI weiterhin um Spenden werben.

Tab. 2: Theoretische Perspektiven des Strategiewechsels (eigene Darstellung)

Erklärung	zweckrational	institutionalistisch
<i>Strukturwandel: Finanzialisierung</i>	Ausnutzen neuer Opportunitätsstrukturen	Paradigmenwechsel durch globale Finanzialisierung
<i>Misserfolg und Kritik</i>	Verbessern durch Lernen aus Fehlern	Paradigmenwechsel wegen Widersprüchen
<i>Neuer Akteur: CGAP</i>	Imitation effizienter Praktiken	Paradigmenwechsel durch an- erkannten Akteur

zung des Sektors glaubhaft. So ist die Macht von CGAP als ideeller Akteur im Sektor unumstritten. Zudem nehmen ASA und Accion immer wieder explizit auf CGAP und ihre Modelle Bezug. Weiterhin proklamierte CGAP die Idee der finanziellen Inklusion und Finanzsystementwicklung zuerst und könnte so ein Umdenken bei anderen herbeigeführt haben. Der Einfluss von CGAP ist besonders dann plausibel, wenn er mit Strukturwandel und Misserfolg des Unternehmerkredits zusammen betrachtet wird: Letztere hinterließen Unsicherheit und die Erwartung auf Veränderung im Mikrofinanzsektor, sodass sich ein mächtiger neuer Akteur (von der Weltbank aufgebaut) mit einer neuen Strategie durchsetzen konnte.

Tabelle 2 stellt die drei identifizierten Erklärungen jeweils in ihrer zweckrationalen und institutionalistischen Betrachtungsweise übersichtlich dar. Es ließen sich für alle drei diskutierten Erklärungen sowohl Argumente für eine zweckrationale als auch eine institutionalistische Betrachtungsweise identifizieren, wobei die Argumente für letztere überwiegen (Tab. 2).

Die strategischen Selbstdarstellungen der Organisationen fassen zwar den Wandel stets als zweckrationale Optimierung auf: Man nutzt neue Chancen und folgt dem Strukturwandel, lernt aus Misserfolgen, imitiert effizientere Praktiken von erfolgreichen Organisationen wie CGAP. Doch die Darstellung des eigenen Handelns als „rational“ stützt sowohl eine zweckrationale wie eine institutionalistische Interpretation – die Auffassung des eigenen Handelns als zweckrational ist geradezu Teil des Rationalitätsmythos. Gleichzeitig untermauern starke Argumente die institutionalistische Perspektive. So sprechen erstens die neue finanzideologische Sprache und Argumentationsweise dafür, dass sich ein institutioneller Wandel vollzog, der Habitus und Normen in der Armutsbekämpfung verändert hat und eine Neuorientierung aus Gründen der Legitimationsbestrebung erforderte; Wilson (2007) berichtet beispielhaft von einer Organisation, die die Kommerzialisierung nicht mittragen wollte und den Sektor verlassen musste. Zweitens wurde deutlich, dass die zwei MFI unter den analysierten Organisationen ihre Veröffentlichungen (meist indirekt) zur Rechtfertigung gegen Kritik nutzten; Fehler oder Widersprüche werden im eigentlichen Sinne nie eingestanden, stattdessen wird Bezug auf neue Umstände genommen, aus denen man lerne. Der häufige Verweis auf Verbesserungen, allerdings ohne kritische Bezugnahme auf Irrtümer, weist auf einen *Mythos* beständigen Lernens und Optimierens hin, mit dem die Organisationen ihre Legitimität erhalten. Drittens hat sich in den Praktiken nicht viel geändert: Die angeführte Entwicklung vom Unternehmer- zum Allzweckkredit ist gar keine große Neuerung, da bereits vorher angebliche Unternehmerkredite vielfach für andere Zwecke verwendet wurden (Bateman

2010, S. 29–30). Nur wird dieser Tatsache jetzt Rechnung getragen. Indem die vorher inoffizielle Praxis offiziell verzeichnet und über finanzielle Inklusion mit dem Ziel der Armutsreduktion vereinbar gemacht wird, wird sie legitimiert.

Am schwerwiegendsten aber ist ein offensichtliches Auseinanderklaffen von Proklamiertem und Umgesetztem: Die Schwäche der (unternehmer-)kreditfokussierten Mikrofinanz wird zwar erkannt, aber es verändert sich oft nur die Rhetorik. 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, S. 29; Mader 2013a, S. 165).²¹

Der Anteil kreditunabhängiger Dienstleistungen wie Spar- und Versicherungsprogramme wird insgesamt weitaus übertrieben dargestellt, womit eher rhetorisch als praktisch der Schulterschluss mit der historischen Raiffeisen-Bewegung gesucht wird (vgl. Seibel 2005). Dies bestärkt die Vermutung, dass ihre Überbetonung eher aus Legitimationszwecken erfolgt, die Akteure von der Effektivität – oder ihrer eigenen Fähigkeit, die neuen Maßgaben umzusetzen – aber nicht überzeugt sind. Diese „Entkopplung“ von Proklamation und Praxis ist mit Meyer und Rowan (1977, S. 356–357) als Bewältigung des Adaptionzswangs zu verstehen: Die Implikationen des dominanten Paradigmas müssen formal eingehalten werden, doch wenn sie sich in der Realität als impraktikabel erweisen, werden sie nicht ernsthaft umgesetzt. Ob finanzielle Inklusion nun effektiv ist oder nicht: Sie ist zum neuen legitimen Leitbild für Mikrofinanz-Organisationen geworden, das Ziel der Armutsreduktion zu verfolgen, und entsprechend wird ihr in Publikationen, in Konferenzen oder durch die Schaffung neuer Organisationseinheiten (wie das ACCION Center for Financial Inclusion) – in den „Zeremonien“ des institutionellen Felds der Mikrofinanz – Rechnung getragen.

Es erhärtet sich der Verdacht, dass der Strategiewechsel mehr „Mythos und Zeremonie“ als strategische Verbesserung darstellt. Die finanzielle Inklusion bietet neue Legitimität bei de facto wenig verändertem Verhalten. Doch muss keineswegs eine Täuschungsabsicht seitens der Organisationen vorliegen, sondern im Gegenteil wirken „Mythos und Zeremonie“ für die Organisationen sinnstiftend, wenngleich auch immer weniger am Ausgangsziel orientiert. AussteigerInnen aus der Mikrofinanz schreiben von verbreiteter Verblendung und (Selbst)-Täuschung (Sinclair 2012). Wer nicht an das Wundermittel der finanziellen Inklusion glaubt, wird von der epistemischen Gemeinschaft ausgeschlossen (Dobusch et al. 2013, S. 240–251). Die verbreiteten Zweifel am Erfolg von Krediten alleine als Instrument der Armutsreduktion bei dennoch weltweit steigender Kreditvergabe, kombiniert mit der fortschreitenden Gewinnerorientierung des Sektors, legen nahe, dass die Armutsbekämpfung selbst zum Rationalitätsmythos eines zunehmend rein am Gewinn orientierten Sektors werden könnte. Sollte tatsächlich eine Abkehr vom Ziel der Armutsreduktion nachgewiesen werden, hätte dies Konsequenzen für die Entwicklungspolitik – auch Deutschlands, dessen KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau)

21 Dies bestätigen auch die Finanzen von ASA und Accion: So war ASAs Kreditportfolio 2011 über viermal so groß wie seine Spareinlagen, und Accion International zählte 2010 dreimal so viele KreditnehmerInnen wie SparkundInnen (Accion International 2010, S. 14; Mixmarket 2012b). Ebenso nehmen Mikroversicherungen eine sehr marginale Rolle im Mikrofinanzsektor ein (Churchill 2008; Kiviat 2009).

mit 2,15 Mrd. € (Mixmarket 2012a) zu den größten Geldgebern weltweit gehört – da sich die Frage stellt, ob weitere Förderung mit öffentlichen Geldern sinnvoll ist.

Literatur

- Accion International. (1989). *A methodology for working with the informal sector*. Boston: Accion International.
- Accion International. (1998). *Annual Report 1998*. Boston: Accion International.
- Accion International. (1999a). *Annual Report 1999*. Boston: Accion International.
- Accion International. (1999b). *Guidelines for the effective governance of microfinance institutions*. Boston: Accion International.
- Accion International. (1999c). *Ventures Winter 1999*. Boston: Accion International.
- Accion International. (2000a). *Annual Report 2000*. Boston: Accion International.
- Accion International. (2000b). *Ventures Fall 2000*. Boston: Accion International.
- Accion International. (2000c). *Ventures Spring 2000*. Boston: Accion International.
- Accion International. (2001a). *Annual Report 2001*. Boston: Accion International.
- Accion International. (2001b). *Ventures Spring 2001*. Boston: Accion International.
- Accion International. (2002). *Annual Report 2002*. Boston: Accion International.
- Accion International. (2003). *Annual Report 2003*. Boston: Accion International.
- Accion International. (2004). *Ventures Fall 2004*. Boston: Accion International.
- Accion International. (2005). *Ventures Fall 2005*. Boston: Accion International.
- Accion International. (2006a). *Annual Report 2006*. Boston: Accion International.
- Accion International. (2006b). *Ventures Spring 2006*. Boston: Accion International.
- Accion International. (2007). *Annual Report 2007*. Boston: Accion International.
- Accion International. (2008). *Annual Report 2008*. Boston: Accion International.
- Accion International. (2009). *Annual Report 2009*. Boston: Accion International.
- Accion International. (2010). *Annual Report 2010*. Boston: Accion International.
- Accion International. (2011). *Ventures Summer 2011*. Boston: Accion International.
- Accion International. (2012). What we do/How we work. <http://www.accion.org/page.aspx?pid=732>. Zugegriffen: 23. Juli 2013.
- ASA. (2001). *Annual Report 2001*. Dhaka: ASA.
- ASA. (2004a). *New Vision February 2004*. Dhaka: ASA.
- ASA. (2004b). *Note June 2004*. Dhaka: ASA.
- ASA. (2007a). *New Vision July-September 2007*. Dhaka: ASA.
- ASA. (2007b). *New Vision November-December 2007*. Dhaka: ASA.
- ASA. (2008). *Annual Report 2008*. Dhaka: ASA.
- ASA. (2009). *New Vision April-June 2009*. Dhaka: ASA.
- ASA. (2010). *Annual Report 2010*. Dhaka: ASA.
- Ashta, A., Khan, S., & Otto, P. E. (2011). Does microfinance cause or reduce suicides? Policy recommendations for reducing borrower stress. CGAP - Microfinancegateway. <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.49964/Does%20Microfinance%20Cause.pdf>. Zugegriffen: 20. März 2014.
- Bahree, M. (21. Sep. 2010). Microfinance or loan sharks? Grameen Bank and SKS fight it out. *Forbes Magazine*. <http://www.forbes.com/sites/meghabahree/2010/09/21/microfinance-or-loan-sharks-grameen-bank-and-sks-fight-it-out/>. Zugegriffen: 13. Feb. 2014.
- Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R., & Kinnan, C. (2013). *The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation*. MIT Department of Economics Working Paper No. 13-09.
- Bateman, M. (2010). *Why doesn't microfinance work?* London: Zed Books.

- CGAP. (1995). *Focus. The missing links: Financial systems that work for the majority*. Washington, D.C.: CGAP.
- CGAP. (2000a). *Annual Report 2000*. Washington D.C: CGAP.
- CGAP. (2000b). *Focus. Raising the curtain on the 'microfinancial services era'*. Washington, D.C.: CGAP.
- CGAP. (2001). *Helping to build a microfinance industry*. Washington D.C: CGAP.
- CGAP. (2002). *Annual Report 2002*. Washington, D.C: CGAP.
- CGAP. (2003a). *Annual Report 2003*. Washington, D.C: CGAP.
- CGAP. (2003b). *CGAP Phase III Strategy 2003–2008*. Washington, D.C: CGAP.
- CGAP. (2003c). *The impact of microfinance*. Washington, D.C: CGAP.
- CGAP. (2004a). *Annual Report 2004*. Washington, D.C: CGAP.
- CGAP. (2004b). *Scaling up poverty reduction. Case studies in microfinance*. Washington, D.C.: CGAP.
- CGAP. (2006). Focus note. Financial inclusion. Washington, D.C.: CGAP.
- CGAP. (2007). *Annual Report 2007*. Washington, D.C: CGAP.
- CGAP. (2010). *Annual Report 2010*. Washington, D.C: CGAP.
- CGAP. (2011a). *Emerging lessons of public funders in branchless banking*. Washington, D.C.: CGAP.
- CGAP. (2011b). Focus note. Responsible finance: Putting principles to work. Washington, D.C.: CGAP.
- CGAP. (2012). About us. <http://www.cgap.org/p/site/c/aboutus/>. Zugegriffen: 13. Feb. 2014.
- Center for Financial Inclusion. (2013a). FI 2020. <http://www.centerforfinancialinclusion.org/fi2020>. Zugegriffen: 23. Juli 2013.
- Center for Financial Inclusion. (2013b). Who we are. <http://www.centerforfinancialinclusion.org/about>. Zugegriffen: 23. Juli 2013.
- Churchill, C. (2008). *Protecting the poor: A microinsurance compendium*. New Delhi: Academic Foundation.
- Collins, D., Morduch, J., Rutherford, S., & Ruthven, O. (2009). *Portfolios of the poor: How the world's poor live on \$ 2 a day*. Princeton: Princeton University Press.
- Dart, R. (2004). The legitimacy of social enterprise. *Nonprofit Management and Leadership*, 14(4), 411–424.
- Dichter, T. (2007). Can microcredit make an already slippery slope more slippery? Some lessons from the social meaning of debt. In T. Dichter & M. Harper (Hrsg.), *What's wrong with micro-finance?* Bourton on Dunsmore: Practical Action Publishing.
- DiMaggio, P. J., & Powell, W. W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147–160.
- Djelic, M.-L., & Quack, S. (2003). Conclusion: Globalization as a double process of institutional change and institution building. In M.-L. Djelic & S. Quack (Hrsg.), *Globalization and Institutions. Redefining the rules of the economic game* (S. 302–334). Cheltenham: Edgar Elgar.
- Dobusch, L., Mader, P., & Quack, S. (Hrsg.). (2013). *Governance across borders: Transnational fields and transversal themes*. Berlin: epubli.
- Duvendack, M., Palmer-Jones, R., Copestake, J. G, Hooper, L., Loke, Y., & Rao, N. (2011). Systematic review: What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people? In S. S. R. U. EPPI-Centre, Institute of Education, London: University of London.
- Edwards, J. M. (2008). *Hybrid organizations: Social enterprise and social entrepreneurship*. Atlantic International University.
- Epstein, G. A., & Jayadev, A. (2005). The rise of rentier incomes in OECD countries. In G. A. Epstein (Hrsg.), *Financialization and the world economy* (S. 46–74). Northampton: Edward Elgar Publishing.
- Fernando, J. (2006). *Microfinance: Perils and prospects*. London: Routledge.
- Glaser, B., & Strauss, A. (1967). *The discovery of grounded theory*. Rutgers: Aldine Transaction.

- Grant, D., Keenoy, T., & Osrick, C. (2001). Organizational discourse: Key contributions and challenges. *International Studies of Management and Organization*, 31(3), 5–24.
- Halliday, T. C., Block-Lieb, S., & Carruthers, B. G. (2009). Rhetorical legitimation: Global scripts as strategic devices of international organizations. *Socio-Economic Review*, 8(1), 77–112.
- Hardy, C. (2001). Researching organizational discourse. *International Studies of Management and Organization*, 31(3), 25–47.
- Hartmann, K. (10. Jan. 2012). Armutsbekämpfung: Die Mikrokredit-Lüge, Frankfurter Rundschau. <http://www.fr-online.de/kultur/armutsbekaempfung-die-mikrokredit-luege,1472786,11411146.html>. Zugegriffen: 13. Feb. 2014.
- Haughton, J., & Khandker, S. (2009). *Handbook on poverty and inequality*. Washington, D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development.
- Heires, M., & Nölke, A. (Hrsg.). (2013). *Politische Ökonomie der Finanzialisierung*. Wiesbaden: Springer VS.
- Karlan, D., & Zinman, J. (2009). Expanding microenterprise credit access: Using randomized supply decisions to estimate the impacts in manila. *Review of Financial Studies*, 23(1), 433–464.
- Karnani, A. (2009). Romanticizing the poor. *Stanford Social Innovation Review*, Winter, 2009, 37–43.
- Keller, R. (2001). Wissensoziologische Diskursanalyse. In R. Keller, A. Hirsland, W. Schneider, & W. Viehöver (Hrsg.), *Handbuch Sozialwissenschaftliche Diskursanalyse* (Bd. 1, S. 115–147). Wiesbaden: VS Verlag.
- Kiviat, B. (21. Sep. 2009). Why the world's poor refuse insurance. *TIME Magazine Business*.
- Krippner, G. (2011). *Capitalizing on crisis: The political origins of the rise of finance*. Cambridge: Harvard University Press.
- Klas, G. (2011). *Die Mikrofinanz-Industrie. Die große Illusion oder das Geschäft mit der Armut*. Berlin: Assoziation A.
- Kumar, M., Bohra, N. S., & Johari, A. (2010). Micro-Finance as an anti poverty vaccine for rural india. *The International Review of Business and Finance*, 2(1), 29–35.
- Louis, K. S., & Simsek, H. (1994). Organizational change as paradigm shift: Analysis of change process in a large. *The Journal of Higher Education*, 65(6), 670–695.
- Mader, P. (2013a). Mikrofinanz zwischen „Finanzieller Inklusion“ und Finanzialisierung. In M. Heires & A. Nölke (Hrsg.), *Politische Ökonomie der Finanzialisierung* (S. 161–175). Wiesbaden: Springer VS.
- Mader, P. (2013b). Rise and fall of microfinance in india: The Andhra Pradesh crisis in perspective. *Strategic Change: Briefings in Entrepreneurial Finance*, 22(1–2), 47–66.
- Meyer, J. W., & Rowan, B. (1977). Institutionalized organizations: Formal structure as myth and ceremony. *American Journal of Sociology*, 83(2), 340–363.
- Mixmarket. (2012a). Funding structure report. <http://www.mixmarket.org/profiles-reports/funding-structure-report>. Zugegriffen: 23. Juli 2013.
- Mixmarket. (2012b). MFI Report, Asa. Online: <http://www.mixmarket.org/mfi/asa/report>. Zugegriffen: 23. Juli 2013.
- Morduch, J. (2000). The microfinance schism. *World Development*, 28(4), 617–629.
- Nelson, D. (12. Feb. 2011). Mohammad Yunus's Grameen Bank in turmoil. *The Telegraph*.
- OECD. (2012). International development statistics. <http://www.oecd.org/dac/stats/>. Zugegriffen: 23. Juli 2013.
- Rahman, A. (1999). Micro-credit initiatives for equitable and sustainable development: Who pays? *World Development*, 27(1), 67–82.
- Roodman, D. (2012). *Due diligence*. Baltimore: Brookings Institution Press.
- Rosenberg, R., Gonzalez, A., & Narain, S. (2009). *The new moneylenders: Are the poor being exploited by high microcredit interest rates?* Washington, D.C.: CGAP.
- Roy, A. (2010). *Poverty capital: Microfinance and the making of development*. London: Routledge.

- Schicks, J. (2010). *Microfinance over-indebtedness: Understanding its drivers and challenging the common myths*. Working Papers CEB/Universite Libre de Bruxelles, 10-048.
- Schmidt, R. (26. Okt. 2006). Der richtige Preis zur falschen Zeit. *Die Zeit*.
- Schmidt, R. (2010). Microfinance, commercialization and ethics. *Poverty and public policy*, 2(1), 99–137.
- Seibel, H. D. (2005). *Does history matter? The old and the new world of microfinance in Europe and Asia*. University of Cologne, Development Research Center Working Paper 2005/10.
- Sinclair, H. (2012). *Confessions of a microfinance heretic: How microlending lost its way and betrayed the poor*. San Francisco: Berrett-Koehler.
- Stockhammer, E. (2007). Some stylized facts on the finance-dominated accumulation regime. University of Massachusetts Amherst, PERI Working Paper Series, 142.
- Suchman, M. C. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *The Academy of Management Review*, 20(3), 571–610.
- Swibel, M. (20. Dez. 2007). Microfinance: The 50 top microfinance institutions, *Forbes Magazine*.
- Trivelli, C. (2013). *Social inclusion cannot be achieved without financial inclusion*. CGAP Blog, 6.8.2013. <http://www.cgap.org/blog/social-inclusion-cannot-be-achieved-without-financial-inclusion>. Zugegriffen: 13. Feb. 2014.
- Walt, V. (06. Jan. 2012). Does microfinancing really work? A new book says no. *Time Magazine*.
- Weber, M. (1964). *Wirtschaft und Gesellschaft. Grundriss der verstehenden Soziologie, Studienausgabe* (5. ed.). Köln: Kiepenheuer & Witsch.
- Weiss, J., & Montgomery, H. (2005). *Great expectations: microfinance and poverty reduction in Asia and Latin America*. Research Paper Series No. 63. Asian Development Bank Institute.
- Wilson, K. (2007). The moneylender's dilemma. In T. Dichter & M. Harper (Hrsg.), *What's wrong with microfinance?* (S. 97–108). Bourton on Dunsmore: Practical Action Publishing.
- Woodworth, W. P. (2000). Third world economic empowerment in the new millennium: Microenterprise, microentrepreneurship, and microfinance. *S.A.M. Advanced Management Journal*, 65(4), 19–27.
- Yunus, M. (2008). *Die Armut besiegen*. München: Hanser.
- Yunus, M. (2011). Opening remarks: Financial inclusion and the regulation of microfinance. *Bank for International Settlements Papers*, 56(1), 7–9.