

Diplomarbeit

Titel der Diplomarbeit

„Die Mikrofinanz im Spannungsfeld zwischen
Entwicklung und Gewinn. Eine Darstellung anhand
des indischen Mikrofinanzsektors und insbesondere
der Krisenregion Andhra Pradesh.“

Verfasserin

Barbara Khayat, BSc

angestrebter akademischer Grad

Magistra der Philosophie (Mag. phil.)

Wien, 2011

Studienkennzahl lt. Studienblatt: A 300

Studienrichtung lt. Studienblatt: Politikwissenschaft

Betreuer: Ao. Univ.-Prof. Dr. Otmar Höll

Danksagung



*„Gib einem Mann einen Fisch und du ernährst ihn für einen Tag.
Lehre einen Mann zu fischen und du ernährst ihn für sein Leben.“*

Ich danke meinen Eltern für ihre liebevolle und großzügige Unterstützung und für alle Freiheiten und Möglichkeiten, die sie mir geschenkt haben.

Persönliche Erklärung

Ich erkläre hiermit, dass ich die vorliegende schriftliche Arbeit selbstständig verfasst habe, und dass die verwendete Literatur beziehungsweise die verwendeten Quellen von mir korrekt und in nachprüfbarer Weise zitiert worden sind. Mir ist bewusst, dass ich bei einem Verstoß gegen diese Regeln mit Konsequenzen zu rechnen habe.

Ort, Datum

(Barbara Khayat)

Einführender Hinweis

Zur leichteren Lesbarkeit wird in dieser Diplomarbeit bewusst auf die Binnen-I-Schreibweise verzichtet. Es wird demnach darauf hingewiesen, dass die verwendeten männlichen Begriffe die weiblichen Formen ebenso mit einbeziehen.

Außerdem wird darauf hingewiesen, dass einige Textstellen bewusst im englischen Original übernommen werden, wenn Inhalte nicht eindeutig in deutsche Begrifflichkeiten übersetzbar sind. Dies bezieht sich ausschließlich auf solche Informationen, die direkt von einer primären Quelle wie zum Beispiel der Homepage einer Organisation, übernommen wurden. In diesem Fall wird die Information in tabellarischer Form dargestellt. Im Fließtext werden die Passagen selbstverständlich in deutscher Sprache erklärt.

Ich habe mich bemüht, sämtliche Inhaber der Bildrechte ausfindig zu machen und ihre Zustimmung zur Verwendung der Bilder in dieser Arbeit eingeholt. Sollte dennoch eine Urheberrechtsverletzung bekannt werden, ersuche ich um Meldung bei mir.

Inhaltsverzeichnis

Danksagung.....	I
Persönliche Erklärung	III
Einführender Hinweis.....	IV
Inhaltsverzeichnis.....	V
Abbildungsverzeichnis.....	VIII
Tabellenverzeichnis.....	IX
Abkürzungsverzeichnis.....	X
1. Einleitung	1
1.1. Vorwort und persönliches Forschungsinteresse.....	1
1.2. Forschungsfragen.....	2
1.3. Gliederung.....	5
2. Entwicklungspolitische Grundlagen	7
2.1. Begriffsbestimmungen	7
2.1.1. Armut	7
2.1.2. Mikrokredit und Mikrofinanzierung.....	8
2.1.3. Organisationsformen der Mikrofinanz.....	9
2.1.4. Entwicklung.....	9
2.1.5. Entwicklungspolitik	11
2.1.6. Entwicklungsland	12
2.2. Die Entwicklungsdekaden der Vereinten Nationen.....	14
2.2.1. Erste Entwicklungsdekade (1961-1970).....	14
2.2.2. Zweite Entwicklungsdekade (1971-1980)	16
2.2.3. Dritte Entwicklungsdekade (1981-1990).....	18
2.2.4. Vierte Entwicklungsdekade (1991-2000)	20
2.2.5. Die Millenniumsentwicklungsziele (2001-2010)	22
3. Theoretischer Zugang.....	27

3.1.	Die Entstehung des modernen Mikrokredits unter Muhammad Yunus und seiner Grameen Bank.....	27
3.2.	Der Grameen'sche Mikrokredit im Grameen Generalised System	31
3.3.	Die Idee des Sozialunternehmens	34
3.4.	Die Grameen Bank in Zahlen, Daten und Fakten	35
4.	Mikrokredite als Instrument der Entwicklungspolitik?	37
4.1.	Von der Entstehung zum Programm der internationalen Organisationen	37
4.1.1.	Die Vereinten Nationen.....	37
4.1.2.	Die Weltbankgruppe und CGAP	38
4.1.3.	Mikrofinanzierung zur Erreichung von Entwicklungszielen?.....	43
4.1.4.	Mikrofinanzierung und Wirtschaftswachstum	44
4.1.5.	Mikrofinanzierung und die Bekämpfung der Armut	45
4.1.6.	Mikrofinanzierung zur Erreichung der Millenniumsentwicklungsziele	49
4.2.	Conclusio	56
5.	Die Kommerzialisierung des Mikrofinanzwesens.....	57
5.1.	Begriffsbestimmung	57
5.2.	Das Aufkommen der ersten Mikrofinanzfonds	58
5.3.	Klassifizierung von Mikrofinanzfonds.....	59
5.4.	Auswirkungen auf MFOs	60
6.	Fallbeispiel Indien unter besonderer Berücksichtigung der Region Andhra Pradesh.....	61
6.1.	Indien in Zahlen, Daten und Fakten	61
6.2.	Indien – Wirtschaftswunder oder Entwicklungsland?	64
6.3.	Andhra Pradesh in Zahlen, Daten und Fakten.....	66
6.4.	Besonderheiten der Mikrofinanz in Indien und Andhra Pradesh	68
6.4.1.	Selbsthilfegruppen	68
6.4.2.	Das Self Help Group – Bank Linkage Program	69
6.4.3.	Non-Banking Financial Companies	70
6.4.4.	Conclusio	70

6.5.	Marktanalyse.....	72
6.5.1.	Anzahl der Mikrofinanzorganisationen.....	73
6.5.2.	Marktstruktur nach Rechtsform der Mikrofinanzorganisationen.....	74
6.5.3.	Stellenwert der zehn größten MFOs.....	75
6.5.4.	Durchschnittliche Kredithöhe	76
6.5.5.	Kostenstruktur der Mikrofinanzorganisationen.....	77
6.5.6.	Erträge der Mikrofinanzorganisationen	79
6.5.7.	Der Mikrofinanzsektor in Andhra Pradesh.....	81
7.	Krise in Andhra Pradesh	83
7.1.	Selbstmorde, Überschuldung, Kreditblase...?	84
7.2.	Reflexion.....	86
7.3.	Implikationen	90
7.3.1.	... für die Hauptakteure der Mikrofinanz	91
7.3.2.	... für staatliche Eingriffe	94
8.	Conclusio	100
	Literaturverzeichnis.....	103
	Anhänge	- 1 -
	A: Interviewleitfaden.....	- 1 -
	B: Transkripte	- 3 -
	C: Datensatz von MIX Market	- 23 -
	D: Datensatz zu Kreditrückständen 2009/2010 (MIX Market).....	- 34 -
	E: Abstract	- 38 -
	F: Curriculum Vitae.....	- 39 -

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 - Mikrofinanzierung im Spannungsfeld zwischen Entwicklung und Gewinn	3
Abbildung 2 - Anteil der Wirtschaftssektoren gemessen am BIP und an Arbeitskräften	63
Abbildung 3 - Politische Karte von Indien	66
Abbildung 4 - Verteilung der armen Bevölkerung auf Stadt/Land in Andhra Pradesh	67
Abbildung 5 - Verteilung der armen Bevölkerung auf Stadt/Land in Gesamtindien	68
Abbildung 6 - Die duale Struktur des indischen Mikrofinanzsektors	71
Abbildung 7 - Marktanteil der MFOs nach Rechtsform	74
Abbildung 8 - Marktanteil der zehn größten MFOs	75
Abbildung 9 - Börsenkurs SKS 2010-2011	90

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1 - Einteilung der Weltbank nach dem BNE pro Kopf	13
Tabelle 2 - Die acht MDGs und 18 Zielvorgaben zu ihrer Verwirklichung.....	23
Tabelle 3 - Strategien zur Umsetzung der MDGs nach 2010	26
Tabelle 4 - Darlehensformen im GGS.....	32
Tabelle 5 - Spareinlagen im GGS	33
Tabelle 6 - ausgewählte Grundsätze der Grameen Bank im GGS.....	34
Tabelle 7 - 5 Ziele für das Internationale Jahr des Mikrokredits 2005.....	37
Tabelle 8 - Key Principles of Microfinance	39
Tabelle 9 - Client Protection Principles	41
Tabelle 10 - Klassifizierung von MFIFs anhand ihres Unternehmenszwecks.....	59
Tabelle 11 - Durchschnittliche Kredithöhe.....	76
Tabelle 12 - Durchschnittliche Kosten pro Kreditnehmer in USD	77
Tabelle 13 - Durchschnittliche Anzahl der Kreditnehmer pro Mitarbeiter	78
Tabelle 14 - Prozentsatz der ausgeschütteten Kredite mit Zahlungsrückstand > 30 Tage	79
Tabelle 15 - Gesamtkapitalrentabilität der MFOs in Prozent	79
Tabelle 16 - Rendite auf das Bruttokreditportfolio in Prozent	80
Tabelle 17 - Prozentsatz ländlicher Haushalte mit offenen Krediten	82

Abkürzungsverzeichnis

BIP	Bruttoinlandsprodukt
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
BNE	Bruttonationaleinkommen
CGAP	The Consultative Group to Assist the Poor
DAWN	Development Alternatives with Women for a New Era
EU	Europäische Union
G8	Gruppe der Acht
GA	General Assembly / Generalversammlung (der Vereinten Nationen)
GCS	Grameen Classic System
GGS	Grameen Generalised System
HIPCs	Heavily Indebted Poor Countries / hochverschuldete arme Länder
IDS	International Development Strategy / Internationale Entwicklungsstrategie
IFMR	Institute for Financial Management and Research
IWF	Internationaler Währungsfond
LLDCs	Least Developed Countries / am wenigsten entwickelte Länder
MDGs	Millennium Development Goals / Millennium-Entwicklungsziele
MFIFs	Microfinance Investment Funds / Mikrofinanzfonds
MFIs	Microfinance Institutions / Mikrofinanzinstitutionen
MFOs	Microfinance Organisations / Mikrofinanzorganisationen
MIVs	Microfinance Investment Vehicles
MIX	MIX Market
NABARD	National Bank for Agriculture and Rural Development
NBFCs	Non-Banking Financial Companies
NGO	Non-Governmental Organization / Nichtregierungsorganisation
NPO	Nonprofitorganisation
NREGA	Mahatma Gandhi National Rural Employment Guarantee Act
ODA	Official Development Assistance / Öffentliche Entwicklungszusammenarbeit
OECD	Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
OEZA	Österreichische Entwicklungszusammenarbeit
PPP	Purchasing Power Parity / Kaufkraftparität
RBI	Reserve Bank of India

SBLP	Self-Help Group Bank Linkage Programme
SHGs	Selbsthilfegruppen
SIDBI	Development Bank in India
SKDRDP	Sri Kshetra Dharmasthala Rural Development Project
UN	United Nations / Vereinte Nationen
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development / Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung
UNIFEM	United Nations Development Fund for Women / Entwicklungsfonds der Vereinten Nationen für Frauen
US	United States / Vereinigte Staaten
USD	United States Dollars
WCED	World Commission on Environment and Development / Weltkommission für Umwelt und Entwicklung

1. Einleitung

1.1. Vorwort und persönliches Forschungsinteresse

Mein persönliches Interesse für die Thematik dieser Arbeit rührt von wunderbaren Reisen, die ich seit meiner Kindheit unternommen habe. In den letzten Jahren habe ich dabei eine besondere Leidenschaft für die Länder Süd- und Südostasiens entwickelt. Was mich daran am Anfang am meisten fasziniert hat, war die Zufriedenheit und Gelassenheit der Menschen, die unter den einfachsten Bedingungen und teilweise unter großer Armut leben. Vielleicht durch meine betriebswirtschaftliche Ausbildung habe ich später erkannt, dass sich diese Eigenschaften trotzdem nicht auf eine fatalistische Art und Weise niederschlagen. Ganz im Gegenteil, die Menschen nehmen das Wenige, das vorhanden ist und verwandeln es durch ihren Einsatz in etwas Verwertbares. In den Städten und sogar in kleinen Dörfern am Land gibt es Dutzende kleine Läden, wo Handwerker ihre Dienste anbieten und Händler Geschäfte betreiben. Am Straßenrand wird in Garküchen gekocht und mit Dienstleistungen aller Art gehandelt. Die Hauptstädte sind zu jeder Zeit voller Leben, und neben traditionellen Strukturen hat die Moderne selbst in den hintersten Winkeln der Länder Einzug gehalten.

Das Besondere daran besteht für mich persönlich darin, dass viele der kleinen Unternehmer nie in den Genuss einer qualitativen Ausbildung gekommen sind, sondern ihren Platz in der Gesellschaft allein durch ihre eigene Mühe erreicht haben. Während man an den Wirtschaftsuniversitäten im Westen Entrepreneurship als Disziplin lehrt, findet dies in den asiatischen Ländern Tag für Tag tatsächlich statt. Als Reisender begegnet man nicht selten kleinen Kindern, die sich in verschiedenen europäischen Sprachen unterhalten können, ohne jemals in der Schule darin unterrichtet worden zu sein.

Ich glaube stark daran, dass jeder Mensch großes Potential in sich trägt und vielen einfach die Möglichkeiten und Chancen fehlen, etwas daraus zu machen. Als ich das erste Mal von Mikrokrediten in Bangladesch gelesen habe, war ich von der Idee spontan begeistert. Auch nachdem ich mich nun längere Zeit intensiv mit der Thematik auseinandergesetzt habe, bin ich davon überzeugt, dass Mikrokredite großes Potential haben, Menschen auf dem Weg aus der Armut zu begleiten. Der Zugang zu Kapital bedeutet zugleich, größere Entscheidungsfreiheit über das eigene Leben zu erlangen. Ich denke es entspricht der menschlichen Natur viel eher, selbst die Kontrolle über die eigene Situation zu haben, als Hilfsleistungen „von oben“ zu empfangen.

Hiermit spreche ich mich nicht gegen die traditionelle Entwicklungszusammenarbeit aus, ich betrachte das Mikrokreditwesen lediglich als Ergänzung, jedenfalls aber als großartige Idee.

Im Rahmen dieser Arbeit habe ich versucht herauszuarbeiten, welchen Beitrag für die Entwicklung die Mikrofinanzierung tatsächlich leisten kann und auf der anderen Seite, welche Grenzen man dem System setzen muss, um immanenten Gefahren vorzubeugen. Dies ist vor allem in Bezug auf die „Krise der Mikrofinanzierung“ in Indien, die im Herbst des letzten Jahres ans Licht getreten ist, zu verstehen.

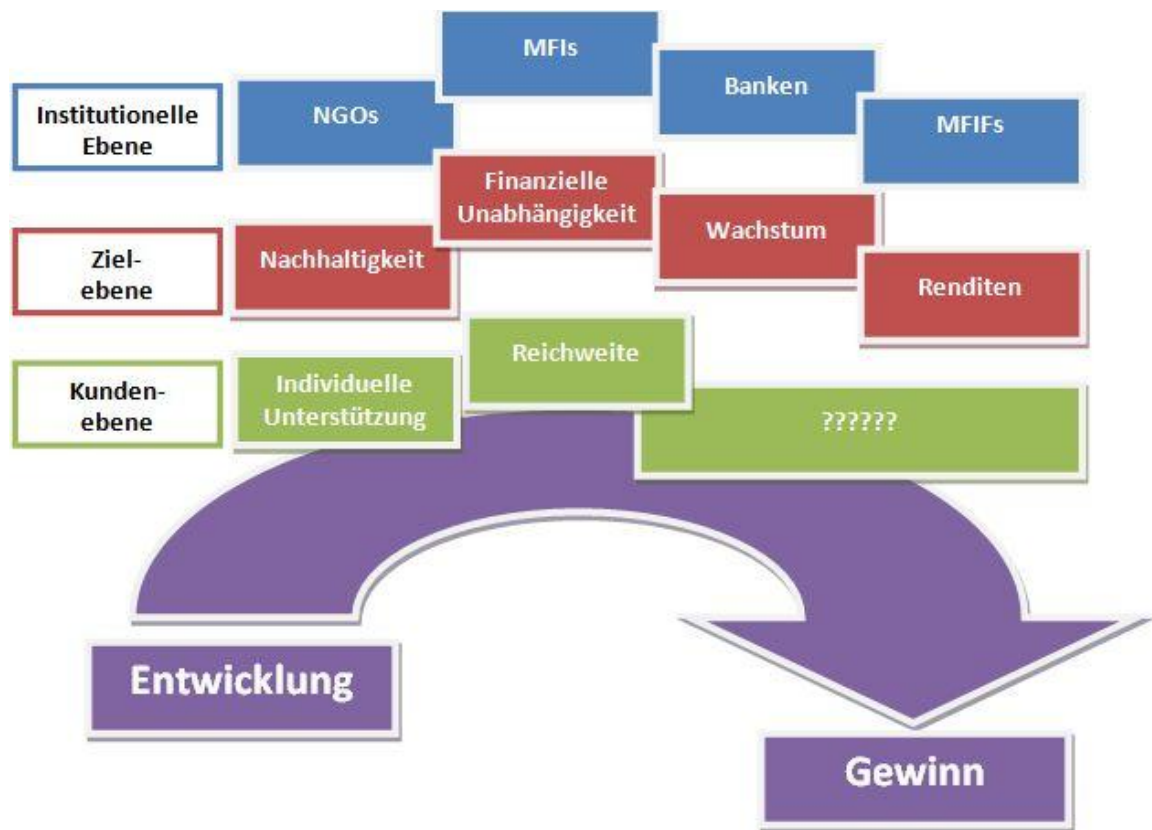
1.2. Forschungsfragen

Die folgende Arbeit ist in zwei konsequent aufeinander folgende Teile gegliedert. Der erste Teil steht unter der vorrangigen Forschungsfrage: Können Programme der Mikrofinanzierung zur Entwicklung in einem Land beitragen? Um dieser Fragestellung auf einem recht allgemein gehaltenen Niveau nachzugehen, werden zunächst einige Unterfragen abgeleitet: Was bedeutet eigentlich Armut beziehungsweise Entwicklung? Was ist Mikrofinanzierung und welche Ideen und Programme existieren dazu? Unter welchen Rahmenbedingungen in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit ist das Mikrofinanzwesen entstanden? Welche Institutionen sind im Sektor tätig? Was hat sich seit der Gründung des Mikrofinanzwesens verändert?

Bevor zum zweiten Teil der Arbeit übergeleitet wird, müssen einige Vorwegnahmen gemacht werden. Bei der Recherche hat sich relativ schnell abgezeichnet, dass das Mikrofinanzwesen in einem Spannungsfeld zwischen zwei einander widersprechenden Polen - Entwicklung und Gewinn - angesiedelt ist. Zur Erklärung muss nun ein kurzer Rückgriff auf das theoretische Fundament dieser Arbeit, Muhammad Yunus' Vision, eingegangen werden. Er legte „seinem“ Mikrokreditwesen eine kapitalistische Orientierung zugrunde, in der sich die handelnden Akteure verhalten wie gewöhnliche Unternehmen in einer Marktwirtschaft – also gewinnorientiert. Der gravierende Unterschied in Yunus' System besteht allerdings darin, dass alle potentiellen Gewinne wieder in das Unternehmen eingebracht werden. Die Investoren in Yunus' Modell erwarten sich lediglich eine „soziale Rendite“ und eine bescheidene finanzielle Entschädigung, das heißt sie sind damit zufrieden, ihr Kapital in eine gute, nachhaltige Sache einzubringen und anderen Menschen damit zu helfen. In den Entstehungsjahren der Mikrofinanzierung hat Yunus' Modell viel Aufmerksamkeit erfahren und wurde zahlreich kopiert. Die heutige Realität sieht allerdings anders aus. Mittlerweile haben internationale Investmentfonds das Ruder im Mikrofinanzwesen übernommen. Es gab bereits mehrere Fälle von Börsengängen großer Mikrofinanzunternehmen und die heutigen Anleger geben sich bei weitem nicht mit einer sozialen

Rendite zufrieden. Dieser gravierende Einschnitt hatte auch Änderungen in anderen Bereichen der Mikrofinanz zu Folge. Anhand einer kleinen Skizze soll veranschaulicht werden, welche Annahmen der vorliegenden Arbeit zugrunde liegen. Die genauen Ausführungen dazu finden sich im Abschnitt 5.4. dieser Arbeit.

Abbildung 1 - Mikrofinanzierung im Spannungsfeld zwischen Entwicklung und Gewinn



Die obige Grafik zeigt links und rechts **die beiden Pole** „Entwicklung“ und „Gewinn“. Dazwischen sind drei Ebenen eingezeichnet, die im Mikrofinanzwesen ausgemacht werden können. An oberster Stelle stehen dabei die Institutionen, in der Mitte ihre Ziele und als Unterste die Kunden. Sie bleiben Kern der Fragestellung, da unklar ist, welche Auswirkungen sich auf sie ergeben, je kommerzieller die Interessen der anderen Akteure werden.

Die **Pfeilrichtung** stellt dabei die zeitliche Abfolge der Verschiebung von „Entwicklung“ zu „Gewinn“ dar, jedoch handelt es sich hierbei nicht um eine Chronologie, die zwangsläufig eintreten muss. Es wird lediglich ein möglicher Weg aufgezeigt, den nun einmal viele Programme beschritten haben. Es gibt aber durchaus Mikrofinanzinstitutionen, die sich auf der Achse zwischen „Entwicklung“ und „Profit“ weit links befinden und dieses Stadium auch langfristig beibehalten werden.

Die **Bögen** zwischen den beiden Polen stellen die Veränderungen im Mikrofinanzwesen dar, die aufgezeigt werden. Auf **institutioneller Ebene** kann man ablesen, dass die meisten Mikrofinanzprojekte von NGOs initiiert werden. Erst zu einem späteren Zeitpunkt transformieren die ursprünglichen Organisationen zu speziellen MFOs, die lediglich dem Zweck der Mikrofinanzierung nachgehen. Im nächsten Entwicklungsschritt werden häufig Mikrofinanzbanken, und zuletzt Mikrofinanzfonds gegründet.

Parallel dazu verändern sich die **Ziele** der jeweiligen Institutionen. Während NGOs im Mikrofinanzsektor vorrangig daran interessiert sind, nachhaltig zur Entwicklung in einem Land beizutragen, suchen die Institutionen später nach finanzieller Unabhängigkeit. Das nächst höhere Ziel lautet dann Wachstum – zum Teil, um mehr Kunden zu erreichen, andererseits aus unternehmerischen Überlegungen. Vor allem Mikrofinanzfonds sind daran interessiert, Gewinne zu erzielen.

Die offene Frage lautet nun, welchen Stellenwert die eigentlichen Hauptakteure – also die **Mikrofinanzkunden** – im dargestellten Spannungsfeld einnehmen. Die Annahme hierzu lautet, dass Mikrofinanzorganisationen, die eher nach dem Entwicklungszweck handeln, die Kunden in den Vordergrund stellen. Sie sind tendenziell eher bemüht, ihre Kunden sorgfältig auszuwählen, und in Folge mit der nötigen Unterstützung in Form von persönlicher Betreuung, Beratung und Trainings zu versorgen. Je wichtiger jedoch Wachstum und Renditen werden, desto unwahrscheinlicher ist es, dass die Kunden all jene Dienstleistungen angeboten bekommen, die sie benötigen würden, um sich langfristig aus der Armut befreien zu können.

Im zweiten Teil der Arbeit wird das Fallbeispiel der indischen Region Andhra Pradesh eingeführt. Wieso Andhra Pradesh? Im Herbst 2010 gab es viele Zeitungsmeldungen zu Missständen im Mikrofinanzsektor in der Region. Es wurde bekannt, dass über 50 Mikrofinanzkunden Selbstmord begangen hatten, was in der medialen Darstellung auch auf ihre Teilnahme an Mikrofinanzprogrammen zurückgeführt wurde. Unter Bezug der Ergebnisse des ersten Teils dieser Arbeit, lautet die vorrangige Forschungsfrage für den zweiten Teil: Welche Faktoren haben zur Krise in Andhra Pradesh beigetragen? Welche Institutionen waren in Andhra Pradesh tätig und welche Zielsetzungen haben sie verfolgt? Welche anderen Besonderheiten existieren in der Region, die mitverantwortlich für die Krise sein könnten?

Diesen Fragen liegt die Annahme zugrunde, dass der Mikrofinanzsektor in Andhra Pradesh weit fortgeschritten ist. Es existiert eine Vielzahl von verschiedenen Institutionen und hier wird unterstellt, dass diese zudem eine starke Gewinnorientierung aufweisen. Eine weitere Vermutung besteht darin, dass Entwicklung und Gewinn einander widersprechen und Projekte mit

einer zu starken Profitorientierung dem Entwicklungszweck nicht mehr Rechnung tragen. Ein wünschenswertes Ergebnis für diese Arbeit sollte also darin bestehen, eine Art Grenze aufzuzeigen, bis zu welcher Programme noch erfolgreich in der Entwicklungsunterstützung sein können.

Abschließend sollen durch die Analyse der Situation in Andhra Pradesh Implikationen für nicht-staatliche, sowie staatliche Akteure des Mikrofinanzwesens abgeleitet werden. Die wichtigsten Fragen hierzu lauten: Wie muss der Mikrofinanzsektor in einem Land beschaffen sein, um dem Entwicklungszweck Rechnung zu tragen? Welche Maßnahmen von Seiten der Mikrofinanzinstitutionen sind notwendig, um die Kunden bestmöglich zu unterstützen? Welche Verantwortungsbereiche sind den Mikrofinanzinvestmentfonds zuzuschreiben? Welche staatlichen Kontrollmechanismen müssen existieren, um die Kunden zu schützen?

1.3. Gliederung

Der Kern dieser Arbeit ist in sechs übergeordnete Kapitel unterteilt. Nach der Einleitung werden im 2. Kapitel zunächst wichtige Begriffe definiert, die im weiteren Verlauf häufig verwendet werden und über die kein einheitliches Verständnis existiert. Das restliche Kapitel ist der Erörterung entwicklungspolitischer Grundlagen gewidmet. Dies geschieht vor allem in Bezug auf die Vereinten Nationen, die Ziele vorgeben, an denen sich die anderen Akteure der Entwicklungspolitik häufig orientieren. Diese Aufarbeitung ist wichtig, da das Mikrofinanzwesen vor einem gewissen Hintergrund entstanden ist, und sich selbst als Antwort auf das Scheitern der internationalen Organisationen in Entwicklungsfragen betrachtet.

Das 3. Kapitel stellt den theoretischen Zugang für diese Arbeit dar und handelt von der Entstehungsgeschichte des modernen Mikrokredits und seinem Gründervater Muhammad Yunus. Ihm ist es gelungen, mit seiner Grameen Bank Erfolgsfälle zu schaffen, und seiner Idee ein Gesicht zu verleihen. Der selbsternannte „Banker der Armen“ hat im Laufe der Jahre viel mediale Aufmerksamkeit erfahren, nicht zuletzt durch seine Auszeichnung mit dem Friedensnobelpreis. Da die Grameen Bank eine Vorreiterrolle im Mikrofinanzsektor innehat, wird im Rahmen dieses Kapitels auch der Grameen'sche Mikrokredit genauer untersucht. Zuletzt wird Yunus' Vision des sozialen Unternehmertums vorgestellt. Er betrachtet das Mikrokreditwesen als logische Fortführung des Kapitalismus. Die Mikrofinanzinstitutionen verhalten sich dabei wie herkömmliche Unternehmen und arbeiten gewinnorientiert. Diese Profite werden jedoch nicht ausgeschüttet, sondern reinvestiert – so wird die rasche Ausbreitung sichergestellt. In Yunus' Konzept handeln auch die Investoren rational – sie erhoffen sich eine sogenannte soziale Rendite.

Zum Abschluss des Kapitels wird die Grameen Bank überblickshalber in Zahlen, Daten und Fakten beschrieben, wie sie sich selbst darstellt.

Das 4. Kapitel untersucht die Fragestellung, ob und inwiefern Mikrokredite als Instrument der Entwicklungspolitik geeignet sind. Dabei wird zunächst der Weg von der Vergabe des ersten Darlehens durch Muhammad Yunus im Dorf Jobra in den 1970er Jahren bis hin zur Proklamation des Internationalen Jahr des Mikrokredits 2005 durch die Vereinten Nationen dargestellt. Ebenso wird der Zugang der Weltbankgruppe zum Mikrofinanzwesen beleuchtet. In Folge wird untersucht, welches Potential die Mikrofinanzierung im Kampf gegen die Armut besitzt. Nach diesem eher allgemeinen Abschnitt wird die Fragestellung noch auf die Erreichung der Millenniumsentwicklungsziele der Vereinten Nationen herunter gebrochen.

Der nächste Schritt in dieser Arbeit passiert sozusagen parallel zur Weiterentwicklung in der Realität. Der Mikrofinanzsektor hat sich durch das Aufkommen der ersten Mikrofinanzfonds massiv verändert – ein großer Teil der Mikrofinanzunternehmen wird mittlerweile auf diese Weise finanziert. Im 5. Kapitel gilt es daher, zunächst verschiedene Formen von Fonds auszumachen. Sie werden zumeist anhand der handelnden Akteure und der Interessen, die sie verfolgen, unterschieden. Diese Klassifikation ist für die spätere Analyse des indischen Mikrofinanzmarktes notwendig. Am Schluss des Kapitels wird noch zusammengefasst, wie sich der gesamte Sektor durch das Aufkommen der Mikrofinanzfonds verändert hat.

Im 6. Kapitel wird das Fallbeispiel dieser Arbeit – der Mikrofinanzsektor in Indien – aufgearbeitet. Zunächst wird der Frage nachgegangen, ob Indien überhaupt als Entwicklungsland einzustufen ist. Danach wird der indische Markt untersucht: Welche Mikrofinanzinstitutionen gibt es? Wie werden sie finanziert? Wie viele aktive Kreditnehmer gibt es? Welche Finanzprodukte werden angeboten? In diesem Abschnitt geht es darum, Strukturen aufzuzeigen und die Besonderheiten des indischen Marktes zu beleuchten. Das Fallbeispiel Indien wird hier einerseits herangezogen, da der Mikrofinanzmarkt im Land schon sehr weit entwickelt ist, was die Ausbreitung, die Entwicklung der Institutionen und auch die Art der Finanzierung betrifft. Zum zweiten hat der indische Mikrofinanzmarkt im Herbst 2010 viel mediale Aufmerksamkeit erfahren, als Fälle von Selbstmorden von Mikrofinanzkunden bekannt wurden. Zum Abschluss des Kapitels wird insbesondere die Mikrofinanz in Andhra Pradesh beleuchtet.

Im 7. Kapitel steht die Frage im Vordergrund, welche Entwicklungen zur sogenannten „Krise des Mikrokredits“ geführt haben. Ist die Krise auf den hohen Grad der Kommerzialisierung des Mikrofinanzsektors in Indien zurückzuführen? Wie sieht die gesetzliche Lage in Indien aus und wie hat sie sich im letzten Jahr verändert? Hier wird zunächst versucht, die Vorfälle in Andhra

Pradesh anhand von Medienberichten zu analysieren. Anschließend wird reflektiert, was tatsächlich passiert ist und welche Bedeutung man den Ereignissen in Indien zumessen kann. Zu diesem Zweck wurden zwei Interviews mit Experten im Bereich der Mikrofinanz geführt.

Im letzten Kapitel werden die Ergebnisse der vorherigen Abschnitte zusammengefasst. Es wird versucht, Implikationen für den weltweiten Mikrofinanzsektor abzuleiten und auch Erfahrungen aus anderen Ländern mit einzubeziehen. Abschließend wird die übergeordnete Forschungsfrage reflektiert, ob „Entwicklungshilfe“ überhaupt profitorientiert sein kann, oder ob hier zwei einander widersprechende Paradigmen aufeinandertreffen.

2. Entwicklungspolitische Grundlagen

2.1. Begriffsbestimmungen

2.1.1. Armut

Im Verlauf dieser Diplomarbeit wird oft von den „Armen“ gesprochen. Doch wer ist damit gemeint? Die Problematik dabei besteht darin, dass kein einheitliches Verständnis dafür existiert, was „Armut“ eigentlich bedeutet. Nohlen (2003, S. 15) beschreibt wie folgt:

„Armut wird verstanden als gravierender Mangel in bezug auf die Chance, ein Leben zu führen, das gewissen Minimalstandards entspricht. Die gesellschaftlich anerkannten bzw. vorherrschenden Maßstäbe, die der Definition dieser Minimalstandards der Lebensführung zugrunde liegen, sowie die maßgeblichen Vorstellungen über die Ursachen von Armut sind sowohl zeitlich als auch örtlich gebunden (...).“

Der Armutsbegriff unterliegt dementsprechend einerseits einem historischen Wandel, andererseits bedeutet „arm sein“ nicht überall auf der Welt dasselbe. Viele Länder errechnen über das durchschnittliche Haushaltseinkommen und Warenkorbanalysen sogenannte Armutsgrenzen und setzen ein Existenzminimum fest. Oftmals wird dabei ein Pro-Kopf-Einkommen, das 50 Prozent unter dem nationalen Durchschnitt liegt, herangezogen. Diese Herangehensweise ist auf ein Verständnis von „relativer“ Armut begründet. Das heißt, wer in einem Land als arm gilt, kann wo anders im Vergleich sehr reich sein. Im Gegensatz dazu lebt unter „absoluter“ Armut, wer nicht über die zur Existenzsicherung notwendigen Güter verfügt und sein Überleben dadurch unter menschenunwürdigen Umständen fristen muss (Nuscheler, 2005, S. 144).

Die Weltbank ist mit der Veröffentlichung des World Development Reports von 1990 dazu übergegangen, einen recht einfachen, wenn auch nicht so genauen Maßstab zu setzen. Als „absolut arm“ gilt, wer sein tägliches Auskommen mit weniger als einem US Dollar (USD) „Purchasing Power Parity“ (PPP) pro Tag finden muss. Dieser Betrag basiert auf der Kaufkraftparität von 1985 und bedeutet, dass die betroffene Person täglich soviel ausgeben kann, wie man 1985 in den USA für einen USD kaufen konnte (The World Bank, 1990, S. 27). Umgelegt auf das Preisniveau von 2005 wurde die Armutsgrenze auf 1,25 USD pro Tag erhöht. Vereinfachend wird aber oft noch immer die 1-Dollar-Marke genannt (Ravallion, Chen, & Sangraula, 2008, S. 23). Berichten der Weltbank zufolge lebten 2005 1,4 Milliarden Menschen unter 1,25 USD PPP. Es existiert noch eine zweite Richtgröße von 2 USD pro Tag, hier ist die Rede von „moderater“ Armut, von der 2005 über 2,5 Milliarden Menschen betroffen waren (The World Bank, 2011).

Andere Definitionen verlassen sich nicht auf statistische Daten, sondern inkludieren auch soziale, kulturelle, politische und juristische Dimensionen. Dabei handelt es sich um Faktoren wie Rechte, Chancen und Fähigkeiten, sein Leben selbst zu gestalten. Im weiteren Verlauf dieser Arbeit wird von einem Armutsbegriff ausgegangen, der diese Elemente zwar nicht genau aufzählt, sie jedoch immer impliziert. Nuscheler (2005, S. 146) formuliert wie folgt:

„Armut bildet den verbindenden Grund, warum Menschen unterernährt, krank, obdachlos, ungebildet und kaum zur Selbsthilfe fähig sind. Sie bildet dann ein Synonym für Unterentwicklung, wenn sie Gesellschaften und Individuen daran hindert, ihre Fähigkeiten zu entwickeln.“

2.1.2. Mikrokredit und Mikrofinanzierung

Eine schöne Definition der Begriffe Mikrokredit und Mikrofinanzierung stammt vom Niederländer Gert van Maanen (2004) von der Organisation Oikocredit:

„Microcredit, or microfinance, is banking the unbankables, bringing credit, savings and other essential financial services within the reach of millions of people who are too poor to be served by regular banks (...).“

Die Definition umfasst mehrere wesentliche Faktoren. Zunächst werden die Begriffe Mikrokredit und Mikrofinanzierung oft synonym verwendet. Kleinkredite sind das Hauptprodukt im Mikrofinanzsektor und bezeichnen in den Medien und auch im wissenschaftlichen Diskurs auch alle anderen Finanzdienstleistungen, die angeboten werden. Die Anbieter dieser Produk-

te sind, wie in der Definition enthalten, zumeist nicht herkömmliche Banken, sondern spezielle Mikrofinanzorganisationen.

Die Begriffe Mikrokredit, Mikrofinanzierung, Mikrofinanz, Mikrofinanzsektor und Klein- und Kleinstkredit werden im weiteren Verlauf dieser Arbeit synonym behandelt. Falls spezifisch nur Darlehen gemeint sind, so ist dies eindeutig ausgeführt.

2.1.3. Organisationsformen der Mikrofinanz

In der Literatur wird oft der Terminus Mikrofinanzinstitution (MFI) verwendet, um die Organisationen des Mikrofinanzsektors zu benennen. Da eine Unterscheidung der Akteure im Rahmen dieser Arbeit von großer Bedeutung ist, wird hier in Anlehnung an Sriram und Upadhyayula (2004, S. 90) der Begriff **Mikrofinanzorganisation (MFO)** als übergeordnete Bezeichnung eingeführt. MFOs können Organisationen jeglicher Größe und Rechtsform sein, unabhängig von ihrem Unternehmenszweck. Der Begriff umfasst also NGOs, Banken, aber ebenso Investmentfonds und internationale Organisationen, die in irgendeiner Art und Weise im Mikrofinanzwesen engagiert sind. Gemeinsam ist ihnen, dass sie Kunden bedienen, die vom herkömmlichen Finanzsystem in einem Staat ausgeschlossen sind und dass die Beträge, um die es sich handelt, oft sehr gering sind. MFOs können zum Beispiel auch Entwicklungshilfeorganisationen sein, die Mikrofinanzierung als Teilgebiet ihrer Tätigkeiten betreiben.

Mikrofinanzinstitutionen (MFIs) hingegen bezeichnen im Rahmen dieser Arbeit jene Akteure, die *ausschließlich* im Mikrofinanzwesen tätig sind. Es handelt sich hierbei also um Organisationen, die eigens für den Zweck der Mikrofinanzierung gegründet wurden.

Mikrofinanzbanken sind – wie der Name schon sagt – durch ihre Rechtsform der „Bank“ abzugrenzen. Sie umfassen normalerweise große, schon lange etablierte Organisationen.

Mikrofinanzfonds sind Kapitalanlagegesellschaften, die im Mikrofinanzbereich engagiert sind. Näheres hierzu findet sich in Kapitel 5 dieser Arbeit.

2.1.4. Entwicklung

Die Entstehung des Mikrokreditwesens als „Grassroots“-Bewegung wird in der Literatur oft als Antwort auf das Scheitern internationaler Bemühungen, die Armut in der Dritten Welt „von oben“, durch Regierungseingriffe und Entwicklungsprogramme, zu bekämpfen, bezeichnet (Woller & Woodworth, 2001, S. 268). Daher wird als nächstes der Frage nachgegangen, was

Entwicklungspolitik eigentlich bedeutet und welche Ansätze die internationale Gemeinschaft seit Ende des zweiten Weltkrieges in diesem Zusammenhang verfolgt hat.

Der etymologische Ursprung des Wortes Entwicklung stammt aus der Psychologie und der Evolutionstheorie und bedeutet unter anderem „herausbilden“ und „entfalten“. In einem übertragenen Sinn zur Unterscheidung zwischen Industrieländern und „Entwicklungsländern“ wird der Begriff erst seit etwa 1950 benutzt (Menzel, 2010, S. 10).

Bei der Begriffsdefinition nach Nohlen (2003, S. 83) wird augenscheinlich, dass es sich bei allem, was unter Entwicklung zu subsumieren ist, um kein eindimensionales, starres Konzept handelt. So schreibt Nohlen:

„Was unter Entwicklung zu verstehen ist, macht einen guten Teil der Entwicklungsproblematik selbst aus. Der Begriff ist weder vorgegeben noch allgemeingültig definierbar noch wertneutral, sondern abhängig von Raum und Zeit sowie insbesondere von individuellen und kollektiven Wertvorstellungen (...).“

Nohlen impliziert im Rahmen dieser Diskussion bereits einen Hauptkritikpunkt, nämlich die normative Besetzung des Begriffes. Dadurch, dass die Zielsetzung für entwicklungspolitische Maßnahmen oft im Westen passiert, werden Sicht- und Lebensweisen der sogenannten „Entwicklungsländer“ oft außer Acht gelassen (Hanappi-Egger, Hermann, & Hofmann, 2008, S. 11).

Menzel (2010, S. 11) bezeichnet „Entwicklung“ als einen Querschnittsbegriff, der im Alltagsverständnis mit wirtschaftlicher Entwicklung und Faktoren wie Wachstum, Industrialisierung, Wohlfahrtssteigerung einhergeht, der aber auch politische und soziale Dimensionen umfasst. „Entwicklung“, so Menzel, passiert sowohl auf der Systemebene, die Wirtschaft, Staat und Gesellschaft umfasst, als auch auf einer individuellen Ebene.

Zu einer ähnlichen Definition kommen Hanappi-Egger et al. (2008, S. 11) im Zusammenhang mit Mikrokrediten. Sie bezeichnen „Entwicklung“ als einen mehrschichtigen Prozess, an dem Individuen, Organisation und Staaten teilhaben. Auf individueller Ebene bedeutet „Entwicklung“ laut den Autoren, seine Fähigkeiten zu entdecken und sie zu einzusetzen, um Problemlösungen zu finden, die eigene Existenz zu sichern und in weiterer Folge politisch und sozial zu partizipieren. Auf den nächst höheren Ebenen sind Organisationen und zuoberst Staaten angesiedelt, die strukturbildend tätig sind und so zum Entwicklungsprozess beitragen.

2.1.5. Entwicklungspolitik

Die Begriffe „Entwicklung“ und „Entwicklungspolitik“ sind eng miteinander verknüpft und beeinflussen einander vice versa. So sind die Maßnahmen, die entwicklungspolitische Akteure setzen, stets von ihrem Verständnis von Entwicklung geprägt. Andererseits führen Fehlschläge bei sogenannten Entwicklungspraxen dazu, dass sich Ziele und Perspektiven des Entwicklungsbegriffes verändern.

Nohlen (2000, S. 224) definiert Entwicklungspolitik wie folgt:

„Unter Entwicklungspolitik ist die Summe aller Mittel und Maßnahmen zu verstehen, die von Entwicklungsländern und Industrieländern eingesetzt und ergriffen werden, um die wirtschaftliche und soziale Entwicklung der Entwicklungsländer zu fördern, d. h. die Lebensbedingungen der Bevölkerung in den Entwicklungsländern zu verbessern.“

Wie oben hervorgeht, sind die Träger der Entwicklungspolitik einerseits die Entwicklungsländer und ihre Wirtschaftspolitik selbst, und andererseits ausländische Regierungen, internationale Organisationen und andere transnationale Akteure (Nohlen, 2003, S. 85). Die Österreichische Entwicklungszusammenarbeit (OEZA, 2011) orientiert sich bei ihrer Zielsetzungen nach eigener Angabe am internationalen Kontext, insbesondere an der EU, den UN, der OECD und anderen internationalen Akteuren. Als wichtigste programmatische Grundlagen werden die Millennium-Entwicklungsziele (MDGs) und die Pariser Deklaration genannt. Auch das Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (BMZ, 2011) bezieht sich bei seiner Zielsetzung auf die Vorgaben der internationalen Gemeinschaft.

Die österreichische und deutsche Entwicklungspolitik können nur exemplarisch für die Programmatik der internationalen Entwicklungszusammenarbeit gelten. Daher erscheint es sinnvoll, die Geschichte derselben am Beispiel der UN zu untersuchen. Der eigentliche Ursprung der internationalen Entwicklungspolitik ist zwar vielmehr in der Sicherheitspolitik der USA zur Zeit des Kalten Krieges zu verorten, doch schon in den 1960er Jahren rückten die UN Entwicklung in den Vordergrund ihrer Bemühungen. Durch die Dekolonisierung, die sich auch im Anstieg der Mitgliederzahl der UN abzeichnete, bekam der Süden ein stärkeres Gewicht und Entwicklungspolitik rückte innerhalb der Organisation in den Vordergrund (Nuscheler, 2005, S. 78).

Am Beispiel der, jeweils zu Beginn eines Jahrzehnts, deklarierten Entwicklungsdekaden der UN lassen sich Konzepte, Theorien und Programme ablesen, die den jeweiligen Zeitgeist widerspiegeln. Auch in der Literatur wird das Dekadenmodell der UN herangezogen, um Tendenzen

aufzuzeigen (Ihne & Wilhelm, 2006, S. 10). Daher werden auch für diese Arbeit die Dekadenprogramme der UN herangezogen, um die Geschichte der Entwicklungspolitik darzustellen.

Die hochgesteckten Ziele der jeweiligen Entwicklungsdekade konnten im Grunde nie erreicht werden und auch bei den heute vereinbarten MDGs zeichnet sich bereits eine stark negative Tendenz ab. Ein kurzer historischer Abriss der Entwicklungsdekaden der UN ist für den weiteren Verlauf dieser Arbeit dennoch wichtig, da die Entstehung des Mikrokreditwesens unter anderem als Konsequenz auf die vorhergehenden Misserfolge gesehen wird. Im darauf folgenden Abschnitt wird außerdem der Frage nachgegangen, ob das Mikrofinanzwesen als entwicklungspolitisches Instrument angesehen werden kann, und ob diese Programme überhaupt zu Entwicklung führen können.

2.1.6. Entwicklungsland

Nachdem es kein einheitliches Verständnis darüber gibt, was „Entwicklung“ eigentlich bedeutet, existiert auch für den Begriff „Entwicklungsland“ keine einhellige Definition. Zudem wird er mit einer Vielzahl von historisch bedeutungsvollen Synonymen wie dem der „Dritten Welt“ gleichgesetzt. Obwohl die klassischen Modernisierungstheorien in der Entwicklungspolitik kaum mehr Bedeutung haben, werden die „entwickelten Länder“ auch häufig als „Industriestaaten“ bezeichnet. Diese Begriffe sind stark umstritten und werden von einigen Kritikern aufgrund ihrer Nebenbedeutungen abgelehnt. Eine heute recht gängige und wertfreie Beschreibung spricht vom „Nord-Süd-Konflikt“, beziehungsweise „Nord-Süd-Beziehungen“ für Entwicklungszusammenarbeit, jedoch ist auch diese Unterscheidung nicht völlig unproblematisch.

Die internationalen Organisationen verfolgen unterschiedliche Ansätze bei der Klassifikation von Entwicklungsländern. In den UN und ihren Unterorganisationen gibt es zum Beispiel keine deutliche Bestimmung dafür. Stattdessen wurden im Laufe der Jahre Länder nach verschiedenen Kriterien zu Untergruppen zusammengefasst. Eine gängige Einteilung differenziert nach geographischen Regionen. Eine andere Unterscheidung basiert auf den speziellen Bedürfnissen der Ländergruppen. So wird zwischen den am wenigsten entwickelten Ländern (Least Developed Countries; LLDCs¹), Entwicklungsländern ohne Meereszugang (Landlocked Developing

¹ In einigen Unterorganisationen der UN ist auch die Abkürzung LDCs üblich. So wird in anderen Fällen jedoch die Gruppe der Less Developed Countries genannt. Daher wird in dieser Arbeit die eindeutige Abkürzung LLDC gewählt.

Countries) und kleinen Inselentwicklungsländer (Small Island Developing States) unterschieden (UNSTATS, 2011).

Die OECD beruft sich auf eine von den UN getroffene Beschreibung der „entwickelten Staaten“, wozu grundsätzlich Japan (in Asien), Kanada und die US (in Nordamerika), Australien und Neuseeland (in Ozeanien) und Europa zählen. Südafrika und Israel werden in Handelsstatistiken zur entwickelten Welt gerechnet. Die Länder des ehemaligen Jugoslawien gelten als Entwicklungsländer und die Nachfolgestaaten der UdSSR werden keiner Kategorie zugeteilt (OECD, 2006). Obwohl diese Einteilung sehr pauschal ist, entspricht sie durchaus dem Alltagsverständnis davon, was ein Entwicklungsland ist.

Die Weltbank hält sich an eine strengere Regelung und unterscheidet 5 Gruppen von Ländern entsprechend ihres Bruttonationaleinkommens (BNE) pro Kopf. Das BNE wird im Gegensatz zum BIP nach dem Inländerprinzip berechnet, das heißt es inkludiert alle von Inländern erwirtschafteten Leistungen, egal ob im In- oder Ausland. Dieser Faktor wird zur besseren Vergleichbarkeit noch mittels der sogenannten Weltbank-Atlas-Methode inflationsbereinigt.

Tabelle 1 - Einteilung der Weltbank nach dem BNE pro Kopf (The World Bank, 2011)

Ländergruppen	BNE pro Kopf	Klassifizierung
Länder mit geringem Einkommen	\$1.005 oder weniger	145 Entwicklungs-länder
Länder mit (unterem) mittlerem Einkommen	\$1.006 bis \$3.975	
Länder mit (oberem) mittlerem Einkommen	\$3.976 bis \$12.275	
Länder mit hohem Einkommen	\$12.276 oder mehr	101 Industrie-staaten
OECD-Länder mit hohem Einkommen	—	

Die Weltbank nimmt diese Einteilung vor, da sie Gelder zu unterschiedlichen Konditionen verleiht. Die Ländergruppen mit geringerem BNE werden dabei bevorzugt behandelt. Nach eigenen Angaben ist das BNE der beste eindimensionale Indikator, um die ökonomischen Kapazitäten eines Landes zu beschreiben. Die Weltbank zieht ihn jedoch nicht als Maßstab für die Entwicklung und den Wohlstand in einem Land heran. Aus Gründen der Vereinfachung werden dennoch in allen Weltbankdokumenten jene Länder mit niedrigem und mittlerem Einkommen als „Entwicklungsländer“ bezeichnet. (The World Bank, 2011).

Es existieren noch zahlreiche andere Klassifikationen von anderen internationalen Organisationen und Akteuren der Entwicklungszusammenarbeit. Für den Rahmen dieser Arbeit ist eine präzise Unterscheidung nicht von großer Bedeutung. Stattdessen wird ein sehr breites Ver-

ständnis von Armut und in Folge von dem Begriff des Entwicklungslandes zugrunde gelegt. Als Entwicklungsländer werden all jene Staaten bezeichnet:

„(...) , die im Vergleich zu Industrieländern einen Entwicklungsrückstand aufweisen, indem einerseits das erzielte Wohlfahrtsniveau niedrig ist und andererseits die Funktionsfähigkeit des Wirtschaftssystems im Hinblick auf die Erzeugung wohlfahrtsrelevanter Leistungen mangelhaft ist. Indikatoren zur Verdeutlichung des niedrigen Entwicklungsstandes sind: Niedriges Pro-Kopf-Einkommen und das Leben breiter Bevölkerungsschichten in der Nähe des Existenzminimums; geringe Arbeitsproduktivität; hohe Arbeitslosigkeit; geringer Bildungsstand; Dominanz des primären Sektors in gesamtwirtschaftlicher Produktion und im Export; unzulängliche Infrastruktur.“ (Gabler Verlag)

Die Bezeichnungen „Dritte Welt“ und „arme Länder“ werden in Folge synonym verwendet. Abschließend ist an dieser Stelle noch eine letzte Anmerkung zu machen. Das Fallbeispiel Indien stellt in der Klassifikation der internationalen Organisationen einen Spezialfall dar. Es wird aufgrund einiger Besonderheiten teilweise als „Schwellenland“ bezeichnet (mehr dazu in Abschnitt 6.2.). Für den Rahmen dieser Arbeit gilt also, dass der Begriff „Entwicklungsland“ im Zusammenhang mit dem Mikrofinanzwesen auch die sogenannten „Schwellenländer“ umfasst.

2.2. Die Entwicklungsdekaden der Vereinten Nationen

2.2.1. Erste Entwicklungsdekade (1961-1970)

Im Rahmen der 16. Generalversammlung der UN am 25. September 1961 erklärte der damalige US-Präsident John F. Kennedy die 1960er Jahre zur Entwicklungsdekade – in Folge daher die erste Entwicklungsdekade genannt (Osmanczyk, 2003, S. 2445). Das Jahrzehnt stand ganz im Zeichen der Modernisierungs- und Wachstumstheorien. Die Generalversammlung der UN verabschiedete die Resolution 1710, in der als Ziel eine jährliche Mindestwachstumsrate von 5 Prozent für die Entwicklungsländer festgesetzt wurde. Es wurde angenommen, dass dieses autarke Wirtschaftswachstum zu einer Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens führen würde, wodurch auch auf individueller Ebene die soziale Entwicklung vorangetrieben werden sollte (United Nations General Assembly, 1961).

Die Generalversammlung rief die Mitgliedsstaaten dazu auf, das Wirtschaftswachstum in den Entwicklungsländern durch die Adaption einer Reihe von Maßnahmen zu fördern. Die Industriestaaten sollten erstens Sorge tragen, dass Waren und natürliche Ressourcen aus den Ent-

wicklungsländern zu einträglichen und stabilen Preisen gehandelt werden. Zweitens forderte man eine Erhöhung der öffentlichen Entwicklungshilfe. Drittens einigte man sich darauf, dass die Mitgliedsstaaten private Kapitalinvestitionen in den Entwicklungsländern fördern sollen. Die öffentlichen und privaten Kapitalströme sollten pro Jahr 1 Prozent des Bruttonationaleinkommens der Industriestaaten ausmachen. Durch diese Investitionen erhoffte man sich, die Industrialisierung anzutreiben, und eine Integration der Entwicklungsländer in den Weltmarkt zu ermöglichen (United Nations General Assembly, 1961). In diesem Sinne wurde 1964 als Instrumentarium zur Förderung des Welthandels die Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (UNCTAD) gegründet.

Schon in den ersten Jahren der Entwicklungsdekade wurden die hoch gesteckten Ziele verfehlt. Die festgelegte Ein-Prozent-Grenze für Entwicklungshilfe und Kapitaltransfers wurde schon 1961 nicht erreicht und erfuhr in den Folgejahren relativ gesehen eine weitere Verringerung (Stokke, 2009, S. 146). Der Handel und Exporte von Seiten der Entwicklungsländer verzeichneten in den ersten Jahren zwar Wachstumsraten von sieben bis acht Prozent, diese Zahlen sind aber angesichts der niedrigen Ausgangslage wenig aussagekräftig (Stokke, 2009, S. 148). Auch das Bruttonationalprodukt wuchs in vielen Entwicklungsländern in den ersten Jahren mit Raten von durchschnittlich 4,6 Prozent, diese Tendenz ist aber vor allem auf das enorme Bevölkerungswachstum zurückzuführen. Zum Vergleich ist das Pro-Kopf-Einkommen nur um etwa 2 Prozent gestiegen (Osmanczyk, 2003, S. 2445).

Der 1969 von der Kommission für Internationale Zusammenarbeit veröffentlichte sogenannte „Pearson Bericht“ erklärte das Wachstumskonzept der 1960er Jahre als gescheitert und leitete mit einer Reihe von Empfehlungen die zweite Entwicklungsdekade der Vereinten Nationen ein. Der Bericht konzentriert sich auf vier Hauptkritikpunkte (Nuscheler, 2005, S. 78f.). Erstens wurde mit der Annahme, dass Unterentwicklung durch Kapitalspritzen von außen beendet werden könnte, gebrochen. Aufgrund der großen regionalen Unterschiede und der Tatsache, dass vor allem die Oberschicht in den Entwicklungsländer profitiert hatte (Ihne & Wilhelm, 2006, S. 10), grenzte man sich auch von der Vorstellung des sogenannten „trickle-down“-Effektes ab. Dabei hatte man angenommen, dass durch genügend Wachstum auch marginalisierte Regionen und Bevölkerungsschichten profitieren würden. Drittens musste man erkennen, dass auch eine Intensivierung des internationalen Handels leider nicht das erhoffte Wachstum mit sich brachte. Viertens und zusammenfassend ist die internationale Gemeinschaft zu dem Entschluss gekommen, dass die Geschichte der Industrialisierung im Westen nicht einfach auf die Länder der Dritten Welt übertragen werden kann.

2.2.2. Zweite Entwicklungsdekade (1971-1980)

Als Antwort auf das Scheitern der Ziele der ersten Entwicklungsdekade wurde 1970 im Rahmen der Resolution 2626 der Generalversammlung der UN die Strategie für die zweite Entwicklungsdekade festgelegt. Bereits aus der Präambel der Resolution sind die wichtigsten Tendenzen und Leitbilder für das nächste Jahrzehnt ablesbar:

„On the threshold of the 1970s, Governments dedicate themselves anew to the fundamental objectives enshrined in the Charter of the United Nations twenty-five years ago to create conditions of stability and well-being and to ensure a minimum standard of living consistent with human dignity through economic and social progress and development.“ (United Nations General Assembly, 1970)

Die Bezugnahme auf die Gründungscharta der UN und die Nennung der beiden Ziele „Stabilität“ und „Wohlergehen“ in der internationalen Gemeinschaft lassen den Rückschluss zu, dass die zweite Entwicklungsdekade erstens als friedenspolitisches Instrument gedacht war. Zweitens sind die Forderungen nach „menschenwürdigen“ Lebensstandards und „sozialem“ Fortschritt leitgebend für die zweite Entwicklungsdekade. Nach dem Scheitern der Ziele der ersten Entwicklungsdekade stellte man fest, dass sich die Lebensbedingungen für viele Millionen Menschen in der Dritten Welt nicht verbessert hatten, sondern ganz im Gegenteil die Schere zwischen Arm und Reich immer weiter auseinanderklaffte. Die erhofften Konsequenzen des Wirtschaftswachstums waren ausgeblieben, weshalb nun Werte wie „sozialer Fortschritt“ und die individuelle Entwicklung des Menschen in den Vordergrund gerückt wurden.

Der friedenspolitische Aspekt der Strategien für die zweite Entwicklungsdekade wird an mehreren Stellen in der Resolution wieder aufgegriffen. In Absatz 3 wird argumentiert, dass die unzureichenden Lebensstandards und die Ungleichheiten zwischen der entwickelten und unterentwickelten Welt mitverantwortlich sind für Spannungen in der internationalen Gemeinschaft. Umgekehrt wird in Absatz 5 angenommen, dass die Erfolge der zweiten Entwicklungsdekade maßgeblich mit der politischen Situation auf der Welt zusammenhängen würden. So wird ein Ende der Kolonialisierung, der Politik der Apartheid, von Rassismus und von territorialen Besetzungen gefordert. Auch im 5. Absatz wird dezidiert ein Zusammenhang zwischen der zweiten Entwicklungsdekade und einer „Dekade der Abrüstung“ hergestellt. Im Lichte des Kalten Krieges erhoffte man sich, durch einen solchen Waffenabbau finanzielle Mittel für Entwicklungszusammenarbeit freizumachen.

Auch in der zweiten Entwicklungsdekade hielt man zunächst noch am Wachstumskonzept fest und setzte sich als Ziel, eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts (BIP) aller Entwicklungsländer von 6 Prozent zu erreichen. Zur genaueren Bestimmung dieses Ziels wurde noch ergänzt, dass das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen mit einer Rate von mindestens 3,5 Prozent gesteigert werden sollte, um die wachsende Lücke zwischen den Lebensstandards in den Entwicklungsländern und den Industrienationen zu schließen. Die entwickelten Länder verpflichteten sich in der Resolution dazu, 0,7 Prozent ihres Bruttoinlandsprodukts als öffentliche Entwicklungszusammenarbeit (ODA) zu leisten (United Nations General Assembly, 1970).

Bezüglich der Grundbedürfnisstrategie leistete der damalige Präsident der Weltbank, Robert McNamara, 1973 einen wichtigen Beitrag. In seiner berühmten Rede von Nairobi zeichnete er ein Bild der wachsenden Armut und menschenunwürdiger Lebensbedingungen. Er stellte das Individuum und soziale Problematiken wie Hunger, Unterernährung und Kindersterblichkeit in den Vordergrund. Sein wichtigster Kritikpunkt galt in diesem Sinne dem Wachstumskonzept der 60er Jahre und der immer größer werdenden Ungleichheit innerhalb der Entwicklungsländer. McNamara argumentierte, dass die wachstumsfördernden Maßnahmen der letzten Jahre vor allem den oberen 40 Prozent der Gesellschaft zu gute gekommen sind und sich die erhofften „trickle-down“-Effekte nicht eingestellt hatten. Aus diesem Grund forderte McNamara als neue Zielvorgabe im Kampf gegen die Armut gerechtere Einkommensverteilung und eine Konzentration auf die Grundbedürfnisse der Individuen (McNamara, 1973).

In Zusammenhang mit der späteren Entstehung der Mikrofinanzierung wurden in der zweiten Entwicklungsdekade wichtige Bausteine gelegt. Die Idee zur „Hilfe zur Selbsthilfe“ und das Konzept der „self-reliance“ wurden in den 1970er Jahren geboren. Beiden Konzepten ist gemeinsam, dass große Teile der Verantwortung an die Entwicklungsländer abgegeben werden. Auf individueller Ebene („Hilfe zur Selbsthilfe“) bedeutet dies, Maßnahmen zur Arbeitsplatzbeschaffung, zu Bildungsprogrammen und zur Gesundheitsversorgung einzuführen und so die Mitbeteiligung und Selbstbestimmung der Armen zu fördern (United Nations General Assembly, 1970). Auf nationaler Ebene („self-reliance“) sind die Staaten gefordert, sich aus der finanziellen und politischen Abhängigkeit der Industrieländer zu lösen. Dies soll keineswegs das Ende von internationaler Zusammenarbeit und Handel bedeuten, sondern lediglich ein Vertrauen auf das eigene Potential, um Ressourcen gerecht zu verteilen und die Grundbedürfnisse aller zu erfüllen (Cocoyoc Declaration, 1974).

Aus entwicklungstheoretischer Sicht kann man sagen, dass – während die erste Entwicklungsdekade völlig im Zeichen der Modernisierungstheorien stand – in der zweiten Entwicklungsdekade dependenztheoretische Ansätze aufkamen. Der Ruf nach einer Neuen Weltwirtschaftsordnung von den Ländern der Dritten Welt wurde von den UN aufgegriffen und im Rahmen von zwei Dokumenten verabschiedet. In der „Erklärung über die Errichtung einer neuen Weltwirtschaftsordnung“ wird als Ursache für die Unterentwicklung der Dritten Welt vor allem die nach wie vor herrschende Abhängigkeit von den ehemaligen Kolonialmächten angenommen. Daraus entstand ein Forderungskatalog, der die Entwicklungsländer zum Beispiel im Bereich des internationalen Handels besserstellen, in anderen Bereichen wie z.B. Souveränität und Weltpolitik zumindest gleichstellen sollte (GA Res. 3201, 1974).

Auch wenn nicht alle Ziele der zweiten Entwicklungsdekade erreicht wurden – die durchschnittlichen Wachstumsraten des Bruttoinlandsproduktes betrugen nur 5,5 Prozent und das Pro-Kopf-Wachstum 3 Prozent – machte man wichtige Errungenschaften in der Denkweise und den Strategien der Entwicklungspolitik. Die Entwicklungsländer haben sich in manchen Bereichen emanzipiert und ihren Stimmen und Forderungen in der internationalen Gemeinschaft Gewicht verliehen. Die Bedeutung solcher „Bottom-up“-Ansätze steht auch in engem Zusammenhang mit der Entstehungsgeschichte des Mikrofinanzwesens und ist daher besonders erwähnenswert.

2.2.3. Dritte Entwicklungsdekade (1981-1990)

In der Präambel zur Resolution über die dritte Entwicklungsdekade der UN (United Nations General Assembly, 1980) bekennen sich die Staaten erneut zur Errichtung einer „neuen Weltwirtschaftsordnung“ und greifen damit – trotz nicht erreichter Ziele für die zweite Entwicklungsdekade – Strategien aus dem letzten Jahrzehnt wieder auf. Als Ursache für die wachsende Armut in der Dritten Welt nahm man die immer größer werdende Kluft zwischen entwickelten und Entwicklungsländern und bestehende Abhängigkeiten an. Noch dazu hatte die Wirtschaftskrise der späten 70er Jahre die Länder der Dritten Welt besonders hart getroffen, so dass man 1980 davon ausging, dass 850 Millionen Menschen ärmsten Verhältnissen, Hunger, Krankheit, Obdachlosigkeit und einer Ermangelung jeglicher Alternativen ausgesetzt waren. Auch die Begriffe „Menschenwürde“ und eine „Verbesserung der Lebensbedingungen für *alle*“ erinnern stark an den Grundbedürfnisansatz der zweiten Entwicklungsdekade.

Das oberste Ziel der dritten Entwicklungsdekade lag, wie bereits genannt, in der Errichtung einer neuen Weltwirtschaftsordnung. Durch strukturelle und institutionelle Veränderungen in

der internationalen Gemeinschaft wollte man bewirken, dass alle Länder gleichberechtigt, aber miteinander verflochten, Wirtschaftsbeziehungen pflegen und so die gesamte Weltwirtschaft profitieren würde. Die Mitgliedsstaaten wurden dazu aufgerufen, Maßnahmen zu ergreifen, um das Wirtschaftswachstum in den Entwicklungsländern anzutreiben und Ungerechtigkeiten im globalen Handel, der Produktion und des Konsums einzuschränken (United Nations General Assembly, 1980).

Quantitativ gesprochen einigte man sich erneut auf Mindestwachstumsziele. Es sollten jährliche Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts von mindestens 7 Prozent erreicht werden. Nachdem das Bevölkerungswachstum in der Dritten Welt noch immer stark im Steigen begriffen war, wurden Pro-Kopf-Wachstumsraten von 4,5 Prozent herunter gebrochen. Beschleunigen wollte man diese Ziele durch den Ausbau des internationalen Handels mit den Entwicklungsländern. Genauer gesagt waren Maßnahmen vorgesehen, die den Export von Gütern und Dienstleistungen aus der Dritten Welt begünstigen sollten. Außerdem verpflichteten sich die Industriestaaten erneut dazu 0,7 Prozent ihres Bruttoinlandsprodukts (BIP) als ODA zu leisten. Die Regierungen der armen Länder wurden auf der anderen Seite dazu angehalten, in Industrie und Landwirtschaft zu investieren. Die Strategie für die 1980er Jahre sah eine Liberalisierung des Weltmarktes vor, wo durch Arbeitsteilung und komparative Kostenvorteile jeder Handelspartner Vorteile ziehen könnte (United Nations General Assembly, 1980).

Die schwere Wirtschaftskrise, die schon zu Beginn der 1980er Jahre begonnen hatte, führte bald dazu, dass die Dekade als „das verlorene Jahrzehnt“ in die Entwicklungsgeschichte eingehen sollte. Durch fallende Rohstoffpreise verringerten sich die Einnahmen aus Exporten drastisch und auch eine Angebotserhöhung brachte aufgrund der geringen Preiselastizität im Rohstoffsektor keine Abhilfe. Die Dritte Welt war in hohem Maße verschuldet und die Zinslast machte in einigen Jahren mehr aus, als aus den Industriestaaten an ODA zurückfloss. Bald zeichnete sich neben der ökonomischen eine ökologische Tragödie ab – die fallenden Preise führten dazu, dass viele Bauern in der Dritten Welt auf günstigere Monokulturen umstellten und über weite Teile Raubbau an den Regenwäldern betrieben wurde (Nuscheler, 2005, S. 81).

Die UN reagierte auf die sich abzeichnete Umweltkrise mit der Einberufung der sogenannten Weltkommission für Umwelt und Entwicklung (WCED) (GA Res. 38/161, 1983). 1987 unterbreitete die Kommission der Generalversammlung der UN den Brundlandt-Bericht, in dem der Begriff der „nachhaltigen Entwicklung“ geprägt wurde:

„Sustainable development is development that meets the needs of the present without compromising the ability of future generations to meet their own needs“ (WCED, 1987).

Das Konzept der nachhaltigen Entwicklung fordert, dass alle Menschen ihre Bedürfnisse nach Nahrung, Kleidung, Unterkunft und Arbeit stillen, da diese Gründe für ökologische und andere Krisen darstellen, jedoch unter Berücksichtigung zukünftiger Generationen und der Umwelt. Die UN verpflichteten sich 1987 zur Aufnahme des Konzepts der Nachhaltigkeit in ihre Entwicklungsprogrammatik und stellte den Zusammenhang zwischen Umwelt und Entwicklung in den Vordergrund ihrer Bemühungen (GA Res. 42/187, 1987). Dies ist vielleicht die wichtigste Errungenschaft der dritten Entwicklungsdekade, die ansonsten von Wirtschaftskrisen, Verschuldung und Misserfolgen gezeichnet war.

2.2.4. Vierte Entwicklungsdekade (1991-2000)

Die Generalversammlung verabschiedete Ende 1990 die Internationale Entwicklungsstrategie (IDS) für die vierte Entwicklungsdekade der UN (United Nations General Assembly, 1990). Man war sich über die Misserfolge der dritten Entwicklungsdekade (durchschnittliche Wachstumsraten des BIP von nur 3 Prozent und des Pro-Kopf-Einkommens von nur 1 Prozent) durchaus bewusst und fürchtete, dass die wachsende Ungleichheit zu politischen und sozialen Unruhen führen könnte. Auf der anderen Seite hatte man erkannt, dass die Entwicklungsländer auch einen Wachstumsmarkt darstellen, und wesentlich zur Erhöhung der Stabilität der Weltwirtschaft beitragen könnten. Auch der Zerfall der Sowjetunion und wiederum die wachsende Erkenntnis über die Umweltproblematik gaben Anlass zur Hoffnung, dass die Welt ein Stückchen näher zusammenwachsen würde.

In der vierten Entwicklungsdekade wurden keine quantitativen Ziele mehr festgesetzt, was Wachstumsraten, Pro-Kopf-Wachstum oder Industrialisierung betraf. Stattdessen konzentrierte man sich zum ersten Mal auf soziale und politische Ziele. Politische und wirtschaftliche Mitbestimmung, kulturelle Identität, Menschenrechte und Rechtsstaatlichkeit wurden Begriffe, die in Zusammenhang mit Entwicklungstheorie eine große Rolle spielen sollten. Die Regierungen in den Entwicklungsländern wurden aufgefordert, gerechte und freie Rahmenbedingungen für ihre Bürger zu schaffen, damit diese ihr Potential voll ausschöpfen können. Unternehmertum, technologischer Fortschritt und das Vertrauen ins eigene Können sollten zum erhofften Wirtschaftswachstum führen (United Nations General Assembly, 1990).

Die Industriestaaten wurden aufgefordert, Handelshemmnisse, die zum Schutz vor einer Inflation zur Zeit der Wirtschaftskrise eingeführt wurden, abzubauen. Die Entwicklungsländer hingegen wurden zu strenger Monetärpolitik angehalten, um die Preise und Wechselkurse stabil zu halten. So sollten weitere Währungsabwertungen, die den Handel unattraktiv machen, verhindert werden. Eine weitere Forderung an die Regierungen der Entwicklungsländer betraf den öffentlichen Sektor und den Abbau staatlicher Unternehmen, die den Kräften des freien Marktes entgegenwirken und so den Fortschritt hemmen (United Nations General Assembly, 1990).

Die für die vierte Entwicklungsdekade geplanten Maßnahmen waren stark von einem uneingeschränkten Glauben in die Kräfte des freien Marktes geprägt. Die Resolution wurde beschlossen, als der Zerfall der Sowjetunion sich bereits abgezeichnet hatte und die USA eine Vormachtstellung in der Weltordnung faktisch bereits innehatten. Die neoliberale Politik Reagans und Thatchers, die in USA und UK schon seit Beginn der 1980er Jahre betrieben wurde, hatte seit Beginn des vorhergehenden Jahrzehnts auf die Entwicklungstheorie abgefärbt. Nuscheler (2005, S. 82) formuliert wie folgt: „»Angebotsorientierte« Monetaristen verdrängen die »nachfrageorientierten« Keynesianer aus der Wirtschafts- und Entwicklungstheorie, hartgesottene Marktwirtschaftler die »Staatsinterventionisten« aus den Schaltstellen der Entwicklungsbehörden“.

Auch die Weltbank und der Internationale Währungsfond (IWF) erfuhren durch die monetaristische Politik eine Stärkung und einigten sich 1990 auf eine Politik nach dem „Washington Consensus“ – eine vom Ökonomen John Williams geprägte Absichtserklärung. Williams formulierte eine Strategie mit 10 Punkten zur Bekämpfung der Schuldenkrise in den lateinamerikanischen Ländern. Zu dem Konzept gehörten Elemente wie Privatisierung, Deregulierung, Liberalisierung, Zinspolitik, die ausländische Investitionen begünstigt, Wechselkurse, die der Wettbewerbsfähigkeit zuträglich sind und Investitionen der öffentlichen Hand in Infrastruktur, Bildung und Gesundheit (Williams, 1990). Die „neue Weltwirtschaftsordnung“ wurde in den Geberländern abgelöst von der Idee von Strukturanpassungsprogrammen, um die neoliberale Wirtschaftslehre in der dritten Welt zu verbreiten (Nuscheler, 2005, S. 83).

Noch im selben Jahrzehnt erfuhr der Washington Consensus Kritik von breiter Seite. Die Strukturanpassungsprogramme hatten nicht zum gewünschten Erfolg geführt, die Staaten Lateinamerikas hatten keinen Weg aus der Verschuldung gefunden und Asien erlitt in den späten 1990er Jahren eine Finanzkrise (Hayami, 2003, S. 42). Ein weiterer Gegentrend zeichnete sich darin ab, dass der soziale Fokus der Dekade, wie zum Beispiel die Betonung von Menschenrechten auf zahlreichen Konferenzen, die eine große Öffentlichkeit erreichten, proklamiert

wurde. Dies betrifft einerseits die mediale Berichterstattung, andererseits die Teilnahme zahlreicher Nichtregierungsorganisationen (NGOs) an den Veranstaltungen. Zur zweiten Weltmenschenrechtskonferenz 1993 kamen über 1400 NGOs aus aller Welt nach Wien (Nuscheler, 1998, S. 21). Die Wirkungskraft der NGOs in der Weltpolitik war umstritten, man war sich jedoch einig, dass die Organisationen eine Öffentlichkeit erzeugen und so in manchen Fällen politische Routinen aufbrechen. Man kam zu dem Schluss, dass NGOS durch ihren „Reformdruck von unten“ das Potential haben, die Politik unter Handlungsdruck zu setzen (Nuscheler, 1998, S. 7).

2.2.5. Die Millenniumsentwicklungsziele (2001-2010)

Der Washington Consensus geriet Ende der 90er Jahre unter Druck und der Chefökonom der Weltbank selbst wurde zum größten Kritiker des Konzepts. Stiglitz (1998, S. 3) bemängelte am Washington Consensus, dass die Probleme Südamerikas profan auf die hohe Inflation zurückgeführt worden waren, und alle makroökonomischen Maßnahmen darauf abzielen, dieses eine Problem zu bekämpfen. Zudem hatten der IWF und die Weltbank das Konzept dann weltweit auf verschiedene Situationen übertragen, in denen es schlicht nicht passend war. Stiglitz argumentierte zum Beispiel, dass viele ostasiatische Staaten ohnehin Maßnahmen gesetzt hatten, die konform mit dem Washington Consensus waren (Kontrolle der Inflation, strenge Fiskalpolitik), die Staaten dabei jedoch wichtige Kontrollpflichten in anderen Feldern vernachlässigt hatten. In seinem Post-Washington Consensus forderte Stiglitz eine Abkehr vom uneingeschränkten Glauben an den freien Markt. Er insistierte zum Beispiel, dass staatliche Eingriffe im Finanzsektor unabdingbar wären, um stabile Bedingungen zu schaffen. Stiglitz' Kritik an den neoliberalen Strategien kostete ihn seine Position in der Weltbank, doch nur einige Jahre später stimmten Weltbank und IWF in den Chorus der konträren Millennium-Entwicklungsziele der Generalversammlung der UN ein.

Im Rahmen der 55. Generalversammlung der UN kamen die 189 Mitgliedsstaaten zu einer Übereinkunft über die Entwicklungsziele für den Zeitraum bis 2015 (United Nations General Assembly, 2000). In der sogenannten Millenniumserklärung sind die Herausforderungen für die internationale Gemeinschaft in vier Handlungsfelder unterteilt:

1. Friede, Sicherheit und Abrüstung
2. Entwicklung und Armutsbekämpfung
3. Schutz der gemeinsamen Umwelt
4. Menschenrechte, Demokratie und gute Regierungsführung

Die aus den obigen Punkten abgeleiteten Millenniumsentwicklungsziele sind ein Produkt der Zusammenarbeit zwischen UN, OECD, Weltbank und IWF. Es handelt sich dabei um 8 verbindliche Ziele, die in 18 Unterpunkte gegliedert sind. Zur zeitlichen und inhaltlichen Kontrolle einigte man sich zudem auf mehr als 40 Indikatoren (Report of the Secretary-General A/56/326, 2001, S. 55).

Tabelle 2 - Die acht MDGs und 18 Zielvorgaben zu ihrer Verwirklichung (Nuscheler, 2005, S. 576)

Ziel 1: Beseitigung der extremen Armut und des Hungers	1. Bis 2015 den Anteil der Menschen halbieren, deren Einkommen weniger als ein USD pro Tag beträgt (im Vergleich zu 1990). 2. Bis 2015 den Anteil der Menschen halbieren, die unter Hunger und Unterernährung leiden.
Ziel 2: Verwirklichung der allgemeinen Grundschulbildung	3. Bis 2015 sicherstellen, dass Jungen und Mädchen überall auf der Welt mindestens eine Grundschulbildung abschließen können.
Ziel 3: Förderung der Gleichberechtigung der Geschlechter und des Empowerment der Frauen	4. Bis 2005 das Geschlechtergefälle in der Primar- und Sekundarschulbildung, bis spätestens 2015 auf allen Bildungsebenen beseitigen.
Ziel 4: Senkung der Kindersterblichkeit	5. Bis 2015 die Sterblichkeit von Kindern unter fünf Jahren um zwei Drittel senken (im Vergleich zu den Daten von 1990).
Ziel 5: Verbesserung der Gesundheit von Müttern	6. Bis 2015 die Müttersterblichkeitsrate um drei Viertel senken.
Ziel 6: Bekämpfung von HIV/AIDS, Malaria und anderen Infektionskrankheiten	7. Bis 2015 die Ausbreitung von HIV/AIDS zum Stillstand bringen und allmählich zurückdrehen; besondere Hilfsmaßnahmen für AIDS-Waisenkinder. 8. Bis 2015 die Ausbreitung von Malaria und anderen Infektionskrankheiten zum Stillstand bringen.
Ziel 7: Sicherung der ökologischen Nachhaltigkeit	9. Die Grundsätze der Nachhaltigkeit in einzelstaatliche Programme einbauen und dem Verlust von Umweltressourcen weltweit vorbeugen. 10. Bis 2015 den Anteil der Menschen halbieren, die keinen Zugang zu sauberem Trinkwasser haben. 11. Bis 2020 eine Verbesserung der Lebensbedingungen von

	mindestens 100 Mio. Slumbewohnern, wie von der Initiative „Städte ohne Slums“ vorgeschlagen worden war.
Ziel 8: Aufbau einer globalen Entwicklungspartnerschaft	12. Aufbau eines nichtdiskriminierenden Handels- und Finanzsystems. 13. Den besonderen Bedürfnissen der LLDCs (Least Developed Countries) Rechnung tragen (u.a. durch zoll- und quotenfreien Zugang für Exportgüter aus diesen Ländern, Schuldenerleichterungen für die HIPC (Heavily Indebted Poor Countries) und höhere ODA). 14. Den besonderen Bedürfnissen der Binnen- und kleinen Inselstaaten Rechnung tragen 15. Die Schuldenprobleme der Entwicklungsländer auf nationaler und internationaler Ebene umfassend angesehen und die Schuldenbelastung langfristig tragbar machen. 16. Erarbeitung von gemeinsamen Strategien zur Beschaffung produktiver und menschenwürdiger Arbeit für junge Menschen. 17. In Zusammenarbeit mit der Pharmaindustrie unentbehrliche und erschwingliche Medikamente verfügbar machen. 18. In Zusammenarbeit mit dem Privatsektor dafür sorgen, dass die Vorteile der neuen Informations- und Kommunikationstechnologien auch den Entwicklungsländern zur Verfügung stehen.

Das erste und oberste Ziel der MDGs ist die weltweite Reduzierung von extremer Armut und Hunger um die Hälfte. Am gesamten Zielkatalog kann man erkennen, dass Armut als umfassendes Problem gesehen wird, oder in anderen Worten als Mangel an Chancen und Möglichkeiten. Dieses Verständnis zeigt die deutliche Abkehr von der neoliberalen Schocktherapie der 1980er und 90er Jahre hin zu einem „Post-Washington“-Consensus.

Die Ökonomen Stiglitz, Sachs und Rodrick waren die Wegbereiter für die großen neuen Strategien zur Armutsbekämpfung, die zuletzt auch von den beiden Bretton Woods Institutionen Weltbank und IWF aufgegriffen wurden. Der zentrale Wendepunkt des Post-Washington-Consensus besteht in der Einsicht, dass die Kräfte des freien Marktes alleine nicht ausreichen, um die Armut zu bekämpfen. Die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes wird in engem Zu-

sammenhang mit staatlichen Strukturen und dem öffentlichen Sektor gesehen. Schlagworte wie Institutionen, good governance und Partizipation rückten in den Vordergrund und lösten zunehmend das neoliberale Vokabular ab.

Dieses Gedankengut spiegelt sich auch im Monterrey-Consensus der Internationalen Konferenz zur Entwicklungsfinanzierung wider. In der Übereinkunft verpflichtet sich die internationale Gemeinschaft zu einer engeren Zusammenarbeit zwischen entwickelten und unterentwickelten Staaten und zu „sound policies, good governance at all levels and the rule of law“ (Monterrey Consensus, 2002, S. 5). Die Konferenz war auf Drängen der Entwicklungsländer zusammengekommen, da die Zahlungen für ODA in den vorhergehenden Jahren stark zurückgegangen waren. Im Gegenzug mussten sie sich dazu verpflichten, die Strukturen im Land durch Investitionen in Infrastruktur, eine Verbesserung des Finanzsektors und ähnliche Maßnahmen zu stabilisieren. Der Monterrey-Consensus stellt Handel und ausländische Direktinvestitionen als Mittel zur Armutsbekämpfung in den Mittelpunkt. Die Entwicklungsländer wurden zu diesem Zweck aufgefordert, inländisches Kapital zu mobilisieren, in Infrastruktur zu investieren und den Finanzsektor zu reformieren, um sich selbst als Investitionsstandort attraktiver zu machen. Die Industriestaaten auf der anderen Seite verpflichteten sich zu Maßnahmen, um ausländische Direktinvestitionen von privater und staatlicher Seite anzuregen. Im Monterrey Consensus wurden auch Mikrofinanzprogramme als Instrument zur Armutsbekämpfung genannt, wobei man dabei die Ansicht vertrat, dass sowohl öffentliche als auch private Institutionen dazu geeignet wären, Kredite (vor allem an Frauen) zu vergeben (Monterrey Consensus, 2002, S. 8).

Im Jahr 2010 hielten die UN in New York ein Gipfeltreffen ab, bei dem Zwischenbilanz über die Umsetzung der MDGs gezogen wurde. Die Evaluierung der Ergebnisse fiel gemischt aus. So hoffte man 2010, das oberste Ziel der MDGs – die Reduktion der weltweiten Armut um die Hälfte bis 2015 – nach wie vor erreichen zu können. Auch bei den anderen Zielen hatte man zumindest partiell Erfolge verzeichnet, insgesamt betrachtet hatte sich die Situation aber nur zu langsam verbessert. Vor allem der Ausbruch der globalen Finanz- und Wirtschaftskrise hatte seine Spuren hinterlassen (The Millennium Development Goals Report, 2010, S. 4).

In der Resolution der Generalversammlung der UN 65/1 (2010) kamen die Staaten überein, die Ziele der MDGs bis 2015 weiter zu verfolgen. Nachdem die Finanzkrise zu Rückschlägen geführt hatte, verpflichtete man sich zu einigen wesentlichen Strategien, die in Tabelle 3 dargestellt sind. Die Resolution 65/1 der UN ist entwicklungspolitisch betrachtet sicherlich nicht der Weisheit letzter Schluss und auch die MDGs sind in wissenschaftlichen und politischen Kreisen nicht

unumstritten. Dennoch werden sie an dieser Stelle als aktuelle Entwicklungspolitik der UN angenommen und im Abschnitt 4.1.6. zum Vergleich herangezogen.

Tabelle 3 - Strategien zur Umsetzung der MDGs nach 2010 (GA Res. 65/1 in deutscher Übersetzung, 2010)

a. die Stärkung der nationalen Eigenverantwortung und Führungsrolle bei Entwicklungsstrategien;
b. die Annahme zukunftsorientierter makroökonomischer Politiken, die eine nachhaltige Entwicklung fördern und zu einem anhaltenden, alle einschließenden und ausgewogenen Wirtschaftswachstum führen, mehr Möglichkeiten für produktive Beschäftigung schaffen und die landwirtschaftliche und industrielle Entwicklung fördern;
c. die Förderung nationaler Ernährungssicherungsstrategien, die die Kleinbauern verstärkt unterstützen und zur Beseitigung der Armut beitragen;
d. die Annahme von Politiken und Maßnahmen zugunsten der Armen und zur Verringerung sozialer und wirtschaftlicher Ungleichheiten;
e. die Unterstützung partizipativer, gemeinwesengesteuerter, an den nationalen Entwicklungsprioritäten und -strategien ausgerichteter Strategien;
f. die Förderung des allgemeinen Zugangs zu öffentlichen und sozialen Diensten und der Aufbau von Sockeln des sozialen Schutzes;
g. die Verbesserung der Kapazitäten zur ausgewogenen Erbringung hochwertiger Dienste;
h. die Durchführung sozialer Politiken und Programme, einschließlich geeigneter, an Bedingungen gebundener Geldtransferprogramme, und Investitionen in eine grundlegende Gesundheits-, Bildungs-, Wasser- und Sanitärversorgung;
i. die Sicherstellung der vollen Mitwirkung aller Teile der Gesellschaft, einschließlich der Armen und Benachteiligten, an den Entscheidungsprozessen;
j. die Achtung, die Förderung und den Schutz aller Menschenrechte, einschließlich des Rechts auf Entwicklung;
k. verstärkte Anstrengungen zur Verringerung der Ungleichheit und zur Beseitigung der sozialen Ausgrenzung und Diskriminierung;
l. verbesserte Chancen für Frauen und Mädchen und die Förderung der wirtschaftlichen, rechtlichen und politischen Ermächtigung der Frauen;
m. Investitionen in die Gesundheit von Frauen und Kindern, um die Zahl der Frauen und Kinder, die an vermeidbaren Ursachen sterben, drastisch zu verringern;
n. Bemühungen um transparente und rechenschaftspflichtige Lenkungssysteme auf nationaler und internationaler Ebene;

o. Bemühungen um mehr Transparenz und Rechenschaftspflicht bei der internationalen Entwicklungszusammenarbeit sowohl in den Geberländern als auch in den Entwicklungsländern, wobei ausreichenden und berechenbaren finanziellen Ressourcen sowie ihrer verbesserten Qualität und Zielausrichtung besonderes Augenmerk gilt;
p. die Förderung der Süd-Süd- und der Dreieckskooperation, die die Nord-Süd- Zusammenarbeit ergänzen;
q. die Förderung wirksamer öffentlich-privater Partnerschaften;
r. die Ausweitung des Zugangs zu Finanzdiensten für die Armen, insbesondere arme Frauen, namentlich durch mit ausreichenden Finanzmitteln ausgestattete und von den Entwicklungspartnern unterstützte Pläne, Programme und Initiativen der Mikrofinanzierung;
s. die Stärkung der statistischen Kapazitäten zur Generierung verlässlicher, aufgeschlüsselter Daten, die bessere Programme und eine bessere Politikevaluierung und -formulierung ermöglichen.

3. Theoretischer Zugang

3.1. Die Entstehung des modernen Mikrokredits unter Muhammad Yunus und seiner Grameen Bank

Die Idee des modernen² Mikrokredits wurde 1974 vom Ökonomen Muhammad Yunus in Bangladesch geboren. Yunus war nur zwei Jahre davor aus den Vereinigten Staaten in seine Heimat zurückgekehrt, um nach dem erfolgreichen Befreiungskampf am Aufbau einer freien Republik mitzuwirken. In den Jahren 1974 und 1975 herrschte in Bangladesch eine große Hungersnot, ausgelöst durch den Befreiungskrieg und einer Reihe verheerender Naturkatastrophen. Die gesamte Infrastruktur des Landes war zerstört und zahlreiche Menschen waren zu Flüchtlingen geworden. Der 1971 errichtete Staat verfügte nicht über die notwendige Organisation, beziehungsweise über die finanziellen Mittel, um der Armut Herr zu werden, und die internationale Gemeinschaft – geschockt durch die Ölkrise von 1973 und die resultierenden Turbulenzen am Devisenmarkt – leistete keinen großen Beitrag (Yunus, 2008, S. 54f.) .

² „modern“ deshalb, da die Idee der Kleinstfinanzierung nicht gänzlich neu war; ein kurzer historischer Abriss folgt im Fließtext. Zudem existierten schon früh parallel andere Mikrofinanzprogramme, die große Erfolge zu verzeichnen hatten wie zum Beispiel Unit Desa der Bank Rakyat Indonesia. Muhammad Yunus hat die Idee des Mikrokredits jedoch populär gemacht, daher wird im Rahmen dieser Diplomarbeit „seine“ Gründungsgeschichte aufgearbeitet.

Der Ökonom Yunus beteiligte sich zunächst am Kampf gegen die Armut, in dem er im Dorf Jobra ein Programm einleitete, um die landwirtschaftliche Produktivität zu steigern. Genauer gesagt half er den Bauern dabei, eine Vereinigung zu gründen, die einen Brunnen baute und gemeinsam Saatgut, Düngemittel und Pestizide anschaffte. Durch die gemeinsame Arbeit und die geleisteten Investitionen gelang es den Bauern, eine dritte Ernte zu erzielen (Yunus, 2008, S. 56).

Die Idee von landwirtschaftlichen Genossenschaften stammt ursprünglich aus dem feudalistischen Europa des Mittelalters, als abhängige und unterdrückte Landarbeiter sich organisierten, um ihre Rechte gegenüber den Grundherren durchzusetzen. Auch in der Neuzeit gab es landwirtschaftliche Genossenschaften, die allerdings nicht mehr primär darauf ausgerichtet waren, sich gegen die übermächtigen Feudalherren zu behaupten. Nach der Bauernbefreiung und der fortschreitenden Industrialisierung (auch im landwirtschaftlichen Sektor) gründeten kleine und mittelständische Agrarbetriebe Zusammenschlüsse, um mehr Kapital zu akkumulieren, und so dem wachsenden Konkurrenzdruck standzuhalten (Fischer, 1980, S. 15).

Im 19. Jahrhundert entstanden in Europa zahlreiche Handwerker- und Einkaufsgenossenschaften und 1864 in Deutschland schließlich die erste Raiffeisen-Genossenschaft unter dem Namen des „Heddersdorfer Darlehenskassen-Vereins“. Raiffeisen stützte sich bei der Entwicklung seines Modells auf Vorzüge von Handwerksgenossenschaften, nämlich dem Grundsatz der Solidarhaftung und des Assoziationsgedanken. Raiffeisen schuf sogenannte Darlehenskassenvereine, die formlos Personalkredite an Landwirtschaftsbetriebe vergaben. Dabei wurde Rücksicht auf spezielle bäuerliche Bedürfnisse – namentlich geringe Kreditkosten und langsame Kapitalumschlagshäufigkeit – genommen. 1876 gründete Raiffeisen die Landwirtschaftliche Central-Darlehenskasse A.G. zur Finanzierung und 1977 eine Dachorganisation für die dörflichen Genossenschaften (Fischer, 1980, S. 16).

Yunus bezieht sich in seinen Werken nicht direkt auf den europäischen Genossenschaftsgedanken, dennoch kann gesagt werden, dass die Idee der Vergabe von Kleinstkrediten an jene Personen, die vom formellen Finanzsektor ausgeschlossen sind, nicht komplett neu war. Es ist jedoch Muhammad Yunus zu verdanken, dass das Mikrofinanzwesen in vielen Staaten der Dritten Welt neu geschaffen wurde.

Yunus verbrachte in den Folgejahren viel Zeit in Jobra und erkannte schnell, dass es den Bauern nicht an Fleiß und Ehrgeiz fehlte. Viele Dorfbewohner versuchten, neben der Bewirtschaftung ihrer kleinen Felder durch die Fertigung von Handwerksprodukten zusätzliches Einkommen zu schaffen. Dennoch gelang es ihnen nicht, sich aus ihrer Armut zu befreien. Yunus er-

kannte den Grund für dieses Problem darin, dass viele Dorfbewohner auf örtliche Geldverleiher angewiesen waren, wenn sie Rohstoffe für ihre Arbeit besorgen mussten. Die Geldverleiher nutzten die Abhängigkeit der Armen und zwangen sie dazu, ihre selbsterzeugte Ware gegen geringe Preise abzugeben. Zudem verlangten sie Wucherzinsen, sodass den Kreditnehmern im Endeffekt nur winzige Gewinne für ihre Bemühungen verblieben (Yunus, 2008, S. 57).

Yunus erstellte eine Liste mit den Namen aller Schuldner und den ausständigen Beträgen – die Summe belief sich auf 27 USD – und bezahlte den Betrag aus seiner eigenen Tasche. Diese Wohltat bezeichnet der Ökonom als den Beginn der weltweiten „Mikrokreditrevolution“. Als nächstes bemühte sich Yunus, konventionelle Banken anzusprechen, die jedoch kein Interesse an der Vergabe von Mikrokrediten hatten. Die Banken argumentierten, dass die Armen keine Sicherheiten vorweisen könnten, die Unsicherheit über die Rückzahlung zu groß wäre, und sie zudem nicht einmal die notwendigen Formulare ausfüllen könnten (Yunus, 2008, S. 57).

In den Folgemonaten sprang Yunus persönlich als Bürge für die Dorfbewohner von Jobra ein und beobachtete, dass sie ihre Kredite pünktlich und ordnungsgemäß tilgten. 1977 tat sich Yunus mit A. M. Anisuzzaman, dem damaligen Direktor der großen Bangladesh Krishi Bank (Landwirtschaftsbank) zusammen und gründete eine Niederlassung in Jobra. Die beiden nannten die Filiale „Experimental Grameen Branch of the Agriculture Bank“ und beschäftigten hauptsächlich Yunus' Studenten. Obwohl die erste Mikrokreditbank ein Erfolg wurde und die Kreditausfallraten der Debitoren nahe null lagen, weigerten sich die kommerziellen Banken, das Programm auszuweiten. Man warf Grameen vor, dass das enge Betreuungsverhältnis zwischen Bankangestellten und Schuldnern nicht aufrecht zu erhalten wäre, und dass der Bank Kontrollmechanismen und strikte Prüfungsverfahren fehlen würden (Yunus, 2008, S. 58f)

Aufgrund der massiven Widerstände der konventionellen Banken entschied sich Yunus dazu, eine Spezialbank für Arme zu eröffnen. 1983 gelang es ihm schließlich, dass die bengalische Regierung spezielle Gesetze erließ, und er gründete die heutige Grameen³ Bank (Yunus, 2008, S. 60).

Der Ökonom Yunus stellte nach eigenen Angaben durch die Gründung der Grameen Bank einige wirtschaftstheoretische Annahmen in Frage, beziehungsweise brach bewusst mit ihnen. Zunächst lehnt er sich gegen den Grundsatz, Kredite nur gegen Sicherheiten zu vergeben, auf. Er argumentiert, dass durch diese Vorgabe Millionen Menschen aus dem Finanzsystem ausgeschlossen werden und dass man diesen Teufelskreis der Besitzlosen brechen müsse. Zweitens

³ Das bengalische Wort Grameen bedeutet übersetzt Dorf.

stellte sich Yunus gegen eine Entwicklungspolitik, die primär der Schaffung von Arbeitsplätzen dient. Er argumentierte, dass Regierungen und Entwicklungshilfeagenturen Millionen USD in staatliche Großprojekte- und Unternehmen investieren, dies aufgrund fehlender Voraussetzungen jedoch keine langfristigen Erfolge im Kampf gegen die Armut bringt. Während die Wirtschaftstheorie, so Yunus, davon ausgeht, dass Unternehmertum eine seltene Eigenschaft sei, konnte er in Jobra, wo Arme unter den schlechtesten Voraussetzungen aus nichts etwas schufen, das Gegenteil beobachten. Daher vertrat er die Meinung, dass sich arme Menschen, sofern man ihnen die Möglichkeit dazu bietet, von selbst aus ihrer Armut befreien können (Yunus, 2008, S. 66).

Der größte Fehler der herkömmlichen Wirtschaftstheorie liegt laut Yunus in der Annahme, dass Entwicklung gleichbedeutend mit der Anhäufung materieller Werte verstanden wird. Daher konzentrieren sich konventionelle Entwicklungsprogramme auf die Sicherung menschlicher Grundbedürfnisse und auf die Schaffung von Arbeitsplätzen. Viel wichtiger ist es, so Yunus, das kreative Potential und den Unternehmergeist der Armen ins Zentrum entwicklungspolitischer Strategien zu stellen. Durch die Vergabe von Krediten gibt man den Menschen lediglich das Werkzeug, das sie benötigen, um sich zu entwickeln. Yunus stellt sich damit auch bewusst gegen wirtschaftspolitische Maßstäbe wie Pro-Kopf-Einkommen oder Verbrauchshöhe; für ihn ist Entwicklung an der Lebensqualität und am schöpferischen Potential der Menschen zu messen (Yunus, 2008, S. 66f.).

1998 kam es in Bangladesch zu einer Flutkatastrophe und dadurch zu Überschwemmungen im gesamten Land. Dass Landstriche wochenlang unter Wasser standen führte zu Ernteausfällen und in Folge zu großen Hungersnöten unter den Armen. Tausende Menschen starben, 30 Millionen wurden obdachlos und die Beschädigungen an Häusern, Feldern und Besitztümern waren verheerend (Yunus, 2008, S. 74). 1998 hatte die Grameen Bank bereits Kredite an fast 2,5 Millionen Bengalen vergeben (Grameen Bank). Die Ärmsten im Land sind von Naturkatastrophen meist am stärksten betroffen, so auch bei der Flut von 1998. Nachdem die wirtschaftliche Aktivität im Land zu großen Teilen brachlag, konnten die meisten Kreditnehmer ihre Raten nicht mehr zurückzahlen. Die Grameen Bank reagierte zuerst mit Notkrediten und der Auszahlung ergänzender Darlehen für Reparaturarbeiten an Häusern und Feldern. Schließlich beschloss die Führungsriege der Grameen Bank, Zinszahlungen für fünf Monate zu stunden (Yunus, 2008, S. 74).

Obwohl diese Maßnahmen die erste Not linderten und den Wiederaufbau beschleunigten, zogen sie weitreichende Folgen nach sich. Viele Kreditnehmer fühlten sich durch die neue

Schuldenlast überfordert und konnten die gestiegenen Raten nicht mehr begleichen. Es kam vermehrt zu Ausfällen und immer mehr Schuldner blieben demotiviert und überlastet von den wöchentlich vorgesehenen Gruppentreffen fern. Auch waren über 70 Prozent der aufgebauten Gruppenzentren zerstört und das gesamte System der Grameen Bank, aufgebaut auf Organisation in Gruppen und Solidarhaftung, war stark gefährdet (Yunus, Grameen Bank II, 2011). Es war Zeit, das ursprüngliche Modell des Grameen'schen Mikrokredits⁴ zu revolutionieren. In den Folgemonaten reagierte die Führung der Grameen Bank mit dem Entwurf eines neuen Kreditmodells. Die 12.000 Mitarbeiter der Institutionen waren aufgefordert, ihre Erfahrungen einzubringen und sich am Design von Grameen II zu beteiligen. Nachdem im Jahr 2000 das neue Modell in ausgewählten Filialen der Bank einem Feldtest unterzogen worden waren, erfolgte die offizielle Einführung des Grameen Generalised System (GGM) zu Beginn 2001 und wurde bis April 2002 landesweit umgesetzt (Yunus, Grameen Bank II, 2011).

3.2. Der Grameen'sche Mikrokredit im Grameen Generalised System

Die Grameen Bank verfolgt seit ihrer Gründung einige Grundsätze, die auch in GGS überführt wurden. Einer davon lautet, dass die Bank immer zu den Armen kommen muss, da die Armen Schwierigkeiten haben, zur Bank zu kommen. Alle Kreditgeschäfte werden daher in speziell zu diesem Zweck aufgebauten Zentren auf Dorfebene abgeschlossen (Grameen Bank, 2011). Außerdem werden Kredite grundsätzlich nicht gegen Sicherheit vergeben, da die meisten Armen über kein Eigentum verfügen, das sie als solche bestellen könnten. An die Stelle der Solidarhaftung beziehungsweise der Gruppengarantien im Grameen Classic System (GCS) sind im GGS verpflichtende Spareinlagen vorgesehen. Ein weiteres Grundprinzip der Grameen Bank besagt, dass jedem Menschen das Recht auf einen Kredit zusteht, Yunus spricht in diesem Zusammenhang von einem „Menschenrecht“. Die meisten Kredite (Stand 2009: 96,79 Prozent) werden an Frauen vergeben; Yunus hält sie für verlässlichere Schuldner und schreibt ihnen die Eigenschaft zu, Entscheidungen eher im Wohle ihrer Familie zu treffen. Zudem vertritt Yunus die Ansicht, dass die aktive Teilhabe am Geldgeschehen Frauen zu mehr Ansehen in der Gesellschaft verhilft. Durch ihr Unternehmertum und den Umgang in der Gruppe miteinander sollen sie zudem sozial und politisch „empowered“ werden (Grameen Bank, 2011).

⁴ Da das Grameen Classic System (GCS) nicht mehr aktuell ist, wird auf eine genaue Darstellung verzichtet; die wichtigsten Errungenschaften der Umstellung auf Grameen II werden allerdings im Fließtext erörtert.

Im GGS gibt es grundsätzlich vier verschiedene Darlehensformen. Alle Zinssätze unterliegen dem Prinzip der einfachen Verzinsung, das heißt die Kreditnehmer kennen den gesamten Betrag, der getilgt werden muss, von Anfang an. Rückzahlungen erfolgen grundsätzlich auf wöchentlicher Basis; sie entsprechen dann einfach einem Teilbetrag der Gesamtsumme aus Prinzipale und Zinsen. Für jeden Kreditnehmer wird im GGS ein individueller Tilgungsplan vereinbart; die Beträge können zum Beispiel in der Erntezeit höher gewählt werden, als in investitionsstarken Monaten (Yunus, Grameen Bank II, 2011).

Tabelle 4 - Darlehensformen im GGS (Yunus, Grameen Bank II, 2011)

Darlehensform	Zinssatz
Basisdarlehen	20%
Wohnbaudarlehen	8%
Darlehen für höhere Bildung	5%
Darlehen für Bettler	0%

Jeder Kreditnehmer beginnt mit einem Basisdarlehen, das Wohnbaudarlehen und Darlehen für höhere Schulbildung laufen nur parallel dazu. Sollte ein Schuldner in die Situation geraten, die wöchentliche Tilgung nicht leisten zu können, gibt es die Möglichkeit, in eine flexible Darlehensform zu wechseln, wobei die Laufzeit des Basiskredits verlängert und die Zahlungslast so verringert wird, bis eine Rückkehr zum Basiskredit wieder möglich ist. Die Kreditnehmer werden durch verschiedene Anreize dazu angehalten, nicht vom Basiskredit abzuweichen. So können nach einem Umstieg auf einen flexiblen Kredit immer nur so hohe Kreditsummen aufgenommen werden, wie in den letzten sechs Monaten getilgt wurden. Der flexible Kredit, für den die Bank 50 Prozent der Kreditsumme als Sicherheit rückstellt, tritt an die Stelle der Solidarhaftung beim GCS. Diese Umstellung trägt dem Umstand Rechnung, dass im GCS bei Säumigkeiten einzelner Mitglieder oft Spannungen innerhalb der Gruppe aufgetreten sind. Zudem hatte sich bei Eintritt der Flutkatastrophe 1998 ein Multiplikatoreffekt abgezeichnet (Yunus, Grameen Bank II, 2011).

Sollten flexible Darlehen nach zwei Jahren nicht getilgt werden, macht die Bank eine weitere Rückstellung von 50 Prozent der Kreditsumme. Nach Ablauf von drei Jahren werden noch immer aushaftende Summen als uneinbringliche Forderungen verbucht. Dennoch besteht für die Schuldner jederzeit die Möglichkeit, das Darlehen wiederherzustellen. Yunus argumentiert, dass die meisten Armen bedacht sein werden, die Kredite zu irgendeinem Zeitpunkt zurückzahlen, um sich die Türen für weitere Darlehen offenzuhalten (Yunus, Grameen Bank II, 2011).

Wie bereits erwähnt, waren Kredite in GCS durch Solidarhaftung und Gruppengarantien besichert. Im GGS hatte man sich von diesem Prinzip verabschiedet und an seine Stelle sind (neben der Option des flexiblen Kredites) obligatorische Spareinlagen getreten. Dazu muss jeder Kreditnehmer zwei Sparkonten eröffnen, bei einer Darlehenssumme von über 8.000 TK (entspricht in etwa 110 USD⁵) einen zusätzlichen Pensionsfond.

Tabelle 5 - Spareinlagen im GGS (Yunus, Grameen Bank II, 2011)

Form des Sparkontos	Pflichteinlage	Abhebung
Konto für persönliche Ersparnisse	2,5% der Darlehenssumme	Jederzeit möglich
Konto für spezielle Ersparnisse	2,5% der Darlehenssumme	Abhebung nach 3 Jahren möglich
Pensionsfond (bei Darlehenssumme über 8.000 TK)	Min. 50 TK (entspricht 0,68 USD ⁵) monatlich	Auszahlung nach 10 Jahren

Die Pensionsfonds erfreuen sich großer Beliebtheit, viele Kreditnehmer zahlen das Zehnfache oder mehr in den Fond ein. Die Zinssätze für Spareinlagen bewegen sich zwischen 8,5 und 12 Prozent. Das GGS sieht vor, dass jede Filiale selbstfinanzierend tätig ist, der Pensionsfond trägt ein wichtiges Stück zur Erreichung dieses Ziels bei. Die Grameen Bank bietet auch andere, von Darlehen unabhängige Sparprodukte an, die an die Bedürfnisse der Armen angepasst sind (Yunus, Grameen Bank II, 2011).

Ein weiterer wichtiger Pfeiler im GGS ist die verpflichtende Darlehensversicherung für den Fall des Ablebens des Kreditnehmers. Die Schuldner müssen einmalig am Ende des ersten Jahres 2,5 Prozent der aushaftenden Darlehenssumme in einen Versicherungsfond einzahlen. In den Folgejahren muss nur eingezahlt werden, falls die Kreditsumme höher ist, als im Vorjahr. Im Sterbefall wird der Kredit durch die Versicherung vollständig getilgt und die Familie erhält darüber hinaus jene Summe zurück, die als Einlage in die Versicherung verbucht war (Yunus, Grameen Bank II, 2011).

Für Bettler gelten im GGS erleichterte Regelungen. Sie müssen keiner Gruppe angehören, keine Spareinlagen tätigen, und ihre Rückzahlungen müssen nicht auf wöchentlicher Basis erfolgen. Die Gruppen und auch Individuen in den einzelnen Orten werden mit verschiedenen Anreizsystemen dazu angehalten, Bettler zu integrieren und ihnen zu helfen, sich Einkommensmöglichkeiten zu schaffen. Gruppen, denen solch ein Erfolg gelingt, werden mit höheren Kreditsummen und anderen Privilegien belohnt (Yunus, Grameen Bank II, 2011).

⁵ Die Umrechnung erfolgte über www.xe.com am 25.08.2011

Zusammengefasst werden nun noch einmal die wichtigsten Grundsätze der Grameen Bank im GGS dargestellt.

Tabelle 6 - ausgewählte Grundsätze der Grameen Bank im GGS

a)	Jeder Mensch hat das Recht auf einen Kredit.
b)	Kredite werden ohne Sicherheiten oder Haftungen und Garantien durch die Gruppe vergeben.
c)	Frauen werden bei der Kreditvergabe bevorzugt.
d)	Die Bank kommt zu den Armen – nicht umgekehrt!
e)	Die Schuldner sind zu einer Spareinlage verpflichtet.
f)	Filialen sollen unabhängig sein und sich selbst finanzieren können.
g)	Rückzahlungen erfolgen für alle Schuldner auf wöchentlicher Basis.
h)	Tilgungspläne werden flexibel an die Bedürfnisse der Kunden angepasst.
i)	Jeder Darlehensnehmer ist verpflichtet für den Fall seines Ablebens eine Versicherung abzuschließen.
j)	Für Bettler gelten gesonderte, erleichterte Regelungen.

3.3. Die Idee des Sozialunternehmens

Yunus gründete die Grameen Bank und erfand zugleich eine neuartige Form von Unternehmen – die des „Sozialunternehmens“. Sozialunternehmen unterscheiden sich von herkömmlichen, gewinnorientierten Unternehmen darin, dass der Unternehmenszweck über Gewinnmaximierung hinausgeht – vielmehr steht im Mittelpunkt der Unternehmung ein höherrangiges Ziel, im Fall der Grameen Bank die Abschaffung der Armut. Sozialunternehmen sind jedoch auch von klassischen Non-Profit Organisationen abzugrenzen, da das Unternehmen selbst Gewinne erzielen darf, jedoch keine substanziellen Renditen an die Kapitalgeber ausschüttet (Yunus, 2008, S. 25).

Im Unterschied zu anderen gemeinnützigen Organisationen muss ein Sozialunternehmen jedoch kostendeckend wirtschaften und soll unabhängig von Spenden, Subventionen und staatlichen Zuschüssen funktionieren. Einkommensüberschüsse sind – unabhängig von der Rechtsform und den Besitzverhältnissen des Unternehmens – ebenso erwünscht, wie bei gewinnorientierten Unternehmen, jedoch müssen sie dem sozialen Zweck dienen und wieder ins Unternehmen eingebracht werden. Damit sind der Fortbestand und etwaiges Wachstum gesichert.

Zudem kann die Effizienz des Unternehmens gesteigert werden und der Kundenkreis wachsen (Yunus, 2008, S. 28).

Bei der Gründung eines Sozialunternehmens besteht natürlich ein Kapitalbedarf, der nur durch Investoren gedeckt werden kann. Yunus argumentiert, dass zahlreiche Menschen weltweit beträchtliche Geldsummen für Entwicklungshilfe spenden, die auch Interesse an Alternativen hätten. Der Vorteil, in ein Sozialunternehmen zu investieren, besteht darin, dass die Geber ihr Kapital nach Ablauf der Rückzahlungsfrist zurückerhalten und dazu beigetragen haben, ein sich selbst finanzierendes Unternehmen zu schaffen, das unter Umständen sogar expandiert. Durch Reinvestition in dasselbe, oder ein anderes Unternehmen, wird ein Mehrwert geschaffen, der die Wirkung von Spenden bei weitem übersteigen kann (Yunus, 2008, S. 29).

Da Sozialunternehmen auf herkömmlichen Märkten tätig sind, müssen sie sich den Bedingungen des Wettbewerbes aussetzen. Die Produkte und Dienstleistungen, die angeboten werden, unterliegen den Kräften des freien Marktes und Konkurrenz sorgt dafür, dass Qualität und Preis der Produkte adäquat sind. Investoren müssen die Wahl zwischen verschiedenen Sozialunternehmen treffen. Während bei gewinnorientierten Unternehmen Renditen ausschlaggebend für diese Entscheidung sind, geht es bei Sozialunternehmen um das Ausmaß der Erfüllung des sozialen Zwecks. Dies stellt für die Unternehmungen einen weiteren Grund dar, ihre Aufgabe gut und effizient zu erfüllen (Yunus, 2008, S. 32f.).

Yunus beschreibt als mögliche Gründer für Sozialunternehmen Privatpersonen, Stiftungen sowie bestehende, gewinnorientierte Unternehmen, die einen Beitrag leisten wollen. Er argumentiert, dass anstelle von unbezahlter, wohlthätiger Arbeit die Investition von finanziellen Mitteln, Wissen oder Zeit in ein Sozialunternehmen größeren Nutzen bringt, als das Engagement in einer Nichtregierungsorganisation oder in einem Hilfswerk. Auch bilateralen und internationalen Organisationen und Regierungen empfiehlt Yunus die Teilnahme an der Gründung von Sozialunternehmen (Yunus, 2008, S. 46f.).

3.4. Die Grameen Bank in Zahlen, Daten und Fakten

- Der Unternehmenszweck der Grameen Bank besteht darin, Kredite an landlose Personen zu vergeben, die über keinerlei Sicherheit verfügen und das Geld dazu einsetzen, unternehmerischen Tätigkeiten aller Art nachzugehen. Zudem akzeptiert die Grameen Bank Spareinlagen, engagiert sich in Forschungstätigkeiten und veröffentlicht Artikel und Statistiken.

- Seit Beginn des Grameen Experiments mit der Eröffnung einer Filiale 1976 hat das Unternehmen stets expandiert. 1984 existierten in Bangladesch bereits über 100 Zweigstellen, 1992 über 1.000 und im Jahr 2009 schon 2.562. Parallel ist auch die Anzahl der Mitglieder der Grameen Bank seit der Gründung stetig gewachsen. Die Millionengrenze konnte erstmals 1991 überschritten werden, 2009 wurden 7.970.616 Mitglieder verzeichnet. Bei einer Einwohnerzahl von 160 Millionen Menschen (Der Fischer Weltalmanach, 2011) entspricht dies einem beträchtlichen Anteil von 5 Prozent. Damit konnten 83.458 Dörfer erreicht werden. Eine Besonderheit der Grameen Bank ist, dass seit den 1990er Jahren über 90 Prozent und seit 2006 97 Prozent der Kreditnehmer weiblich sind (Grameen Bank, 2011).
- Zu den jährlichen Gewinnen, respektive Verlusten ist zu sagen, dass beinahe in allen Jahren Überschüsse erzielt wurden. Ausnahmen stellen 1983, das offizielle Gründungsjahr der Grameen Bank und 1991 und 1992 dar. Der bisher höchste Gewinn von 20 Millionen USD wurde 2006 erzielt. 2009 betrug die Zahl hingegen nur 5,38 Millionen USD, was nach eigenen Angaben im Anhang zum Jahresabschluss auf die massive Zerstörung durch die Wirbelstürme Ayla und Sidr, sowie auf Veränderungen in den Lohnstarfen zurückzuführen ist (Grameen Bank, 2009). Zusätzlich ist anzumerken, dass 2009 von den 2.562 Filialen nur 1.618 Profite verzeichneten, während die restlichen 944 nicht gewinnbringend waren (Grameen Bank, 2009). Die ausständigen Kredite betrugen Ende des Geschäftsjahres 2009 gerundet etwa 800 Millionen USD (Grameen Bank, 2009).
- Zusammenfassend kann gesagt werden, dass Yunus seine Idee vom sozialen Unternehmertum erfolgreich verwirklicht hat. Das Unternehmen war in den allermeisten Geschäftsjahren gewinnbringend tätig. Dazu kommen der gewaltige Expansionskurs und die große Anzahl von Kreditnehmern. Nicht zu vergessen ist, dass die Grameen Bank 2009 25.283 Beschäftigte zählte. Durch den Grundsatz der sozialen Rendite für Investoren und solchen Maßnahmen wie dem Spezialprogramm für Bettler wird dem sozialen Zweck auf jeden Fall Rechnung getragen.

4. Mikrokredite als Instrument der Entwicklungspolitik?

4.1. Von der Entstehung zum Programm der internationalen Organisationen

4.1.1. Die Vereinten Nationen

Die UN nahmen sich dem Thema Mikrofinanzierung erstmals in den späten 1990er Jahren an. So begrüßte die Generalversammlung in der Resolution 51/178 (1996) die Einberufung des Microcredit Summit, einer NGO, die erstmals im Februar 1997 in Washington DC tagte. Die UN forderten die Mitgliedsstaaten und die Bretton Woods Institutionen dazu auf, am ersten Mikrokreditgipfel teilzunehmen. Ein Jahr später anerkannte die Generalversammlung bereits Teilerfolge von Mikrokreditprogrammen im Kampf gegen die Armut und betonte auch deren Beitrag zur sozialen Entwicklung der Empfänger. Die Generalversammlung rief alle Mitgliedsstaaten und Unterorganisationen dazu auf, ein geeignetes Umfeld für die Gründung und Verbreitung von MFOs zu schaffen (GA Res. 52/194, 1997).

Die Resolution 52/194 (1997) beinhaltet in Folge einen Report über die Rolle von Mikrokrediten bei der Beseitigung von Armut. Man hielt darin fest, dass Mikrokredite – unter den richtigen Rahmenbedingungen – ein wichtiges Instrument im Kampf gegen die Armut darstellen. In der Resolution ist die Rede davon, dass Arme selbst ihren Weg aus der Armut schaffen können, dass Frauen besonders von den Programmen profitieren und dass die Kreditempfänger neben wirtschaftlicher Entwicklung vor allem soziale und politische Stärkung erfahren. Die Generalversammlung sprach dem Mikrokredit in dieser Resolution also zu, was Muhammad Yunus schon Jahre zuvor proklamiert hatte, und der Mikrokredit wurde offiziell zum anerkannten Instrument der Entwicklungszusammenarbeit der UN.

Weitere Anerkennung erfuhren Mikrokreditprogramme durch die Brüsseler Erklärung der Konferenz der UN über die LLDCs von 2001 und den bereits erwähnten Monterrey Consensus. 2005 riefen die UN zum Internationalen Jahr des Mikrokredits aus und setzten 5 Ziele fest:

Tabelle 7 - 5 Ziele für das Internationale Jahr des Mikrokredits 2005 (International Year of Microcredit, 2005)

1.	Assess and promote the contribution of microfinance and microcredit to the MDGs.
2.	Increase public awareness and understanding of microfinance and microcredit as

	vital parts of the development equation.
3.	Promote inclusive financial sectors.
4.	Support sustainable access to financial services.
5.	Encourage innovation and new partnerships by promoting and supporting strategic partnerships to build and expand the outreach and success of microcredit and microfinance.

Die oberste Zielsetzung für das Internationale Jahr des Mikrokredits war es also, die Verbreitung des Mikrofinanzwesens als Bestandteil der MDGs zu etablieren. Zweitens wollte man die Bekanntheit des Mikrofinanzwesens in der Öffentlichkeit fördern und zwar dezidiert als Instrument der Entwicklungszusammenarbeit. Die Ziele 3 bis 5 sind recht allgemein gehalten, und besagen im Wesentlichen, dass die Schaffung von inklusiven Finanzsektoren von großer Wichtigkeit ist, dass man vor allem nachhaltige Organisationen unterstützen möchte und dass die Verbreitung des Mikrofinanzwesens durch bestehende und neue Partnerschaften gefördert werden soll.

Das gesamte Konzept der Mikrofinanzierung erfuhr durch die Ausrufung des Internationalen Jahres des Mikrokredits mediale Aufmerksamkeit, und die UN rückten ihre Bemühungen zur Schaffung inklusiver Finanzsysteme, also solcher, die auch die Armen in einem Land bedienen, in den Vordergrund. Für den Rahmen dieser Arbeit kann man aus den Zielsetzungen vor allem einen wichtigen Punkt ablesen. Die UN bezeichneten Mikrokredite darin dezidiert als Instrument der Entwicklungshilfe und ebneten dadurch den Weg für viele Entwicklungsorganisationen und MFOs. Dies ist ein beträchtliches Zugeständnis, da die Fragestellung in wissenschaftlichen Kreisen und in der öffentlichen Meinung oft Anlass für Diskussionen war.

4.1.2. Die Weltbankgruppe und CGAP

Auch die Weltbank machte das Mikrofinanzwesen zum Programm. Zu diesem Zweck wurde die Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) ins Leben gerufen, an der über 30 staatliche und private Entwicklungsorganisationen beteiligt sind; unter anderem das österreichische Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung. Der Zusammenschluss sieht sich selbst als Forschungs- und Beratungseinrichtung, um Entwicklungsorganisationen, MFOs, Regierungen und anderen Akteuren des Mikrofinanzwesens wie zum Beispiel internationalen Ratingagenturen zur Seite zu stehen (www.cgap.org, 2011). Die Weltbankgruppe selbst und CGAP sind mit zahlreichen Veröffentlichungen wesentlich am wissenschaftlichen Diskurs

rund um die Mikrofinanzierung vertreten und prägen mit ihren Anschauungen das entstandene Bild, was oft auch zum Kritikpunkt wird.

CGAP veröffentlichte 2004 eine Reihe von Richtlinien zur Etablierung eines nachhaltigen Mikrofinanzsektors in Entwicklungsländern. Die Gruppe der Acht (G8) befürworteten im selben Jahr den Vorschlag, der sich, gestützt durch das Jahr des Mikrokredites der UN 2005, zur best practice der internationalen Organisationen entwickelte. Im Rahmen der 11 Leitlinien werden einige wichtige Punkte aufgegriffen, darunter die Rolle der Regierung im Mikrofinanzwesen, sowie die Frage von Zinssätzen und finanzieller Selbstständigkeit von MFOs.

Tabelle 8 - Key Principles of Microfinance (CGAP, 2004) (eigene Übersetzung)

1.	Die Armen brauchen vielfältige Finanzprodukte, nicht nur Kredite.
2.	Mikrofinanzierung ist ein starkes Instrument gegen Armut.
3.	Mikrofinanzierung bedeutet, ein Finanzsystem aufzubauen, das den Armen dient.
4.	Finanzielle Nachhaltigkeit ist erforderlich, um eine erhebliche Anzahl von armen Menschen bedienen zu können.
5.	Mikrofinanzierung bedeutet, dauerhafte lokale Finanzinstitutionen aufzubauen.
6.	Mikrofinanzierung ist nicht immer die Antwort.
7.	Zinsobergrenzen können den Zugang zu Finanzdienstleistungen für Arme einschränken.
8.	Regierungen sollen das Mikrofinanzwesen ermöglichen, jedoch nicht anbieten.
9.	Fördermittel von Spenderseite sollen den privaten Mikrofinanzsektor ergänzen, jedoch nicht in Konkurrenz dazu stehen.
10.	Die größte Restriktion besteht in institutionellen sowie personellen Kapazitäten.
11.	Die Wichtigkeit von Transparenz in Bezug auf Finanzielles und Reichweite.

Die obigen Leitlinien lassen einige Parallelen zu Muhammad Yunus GGS erkennen. So wird zum Beispiel hervorgehoben, dass Kredite alleine nicht ausreichen, sondern die Armen auch Zugang zu anderen Produkten wie Sparen und Versicherungen benötigen. Mikrofinanzierung wird nicht nur als wichtiges Instrument im Kampf gegen die Armut bezeichnet; die folgende Erklärung lässt vielmehr Rückschlüsse zu, dass Mikrofinanzierung als Beitrag zur Entwicklungshilfe betrachtet wird. Durch den Zugang zu Finanzdienstleistungen soll es den Armen gelingen, ihr Einkommen zu erhöhen, Vermögen zu erwerben und dadurch Sicherheiten gegen externe Schocks aufzubauen. Dadurch, dass sie nicht mehr von der Hand in den Mund leben müssen, sondern aktiv für die Zukunft planen können, können die Betroffenen ihre Lebenssituation verbessern und langfristig in die Gesundheit und Ausbildung ihrer Kinder investieren.

Im 6. Punkt wird jedoch betont, dass Mikrofinanzierung kein Allheilmittel gegen die Armut darstellt. Vor allem Besitzlose und Bettler benötigen zunächst Unterstützung nicht-finanzieller Art um sich ein Auskommen zu schaffen. Ausbildungsprogramme, die Errichtung einer Unterkunft und kleine finanzielle Beihilfen sind in diesem Fall wirksamere Mittel gegen ihre Armut, als die Gewährung von Krediten.

Die Punkte 3., 4., 5. und 9. beziehen sich auf Problematiken wie Reichweite von Mikrofinanzprogrammen, finanzielle Nachhaltigkeit der Institute und die Abhängigkeit derselben von Spenden und Subventionen. CGAP fordert die volle Integration des Mikrofinanzwesens in den Finanzsektor der Entwicklungsländer und stellt die schnelle Verbreitung von Finanzdienstleistungen, beziehungsweise den Zugang für Arme in den Vordergrund jeglicher Bemühungen. Auch dieses Gedankengut ist in Einklang mit Muhammad Yunus' Prämisse, dass jedem Menschen das Recht auf einen Kredit zusteht. Dieses Ziel soll durch den Ausbau eines Systems von dauerhaften lokalen Finanzintermediären erreicht werden, die eine Vielfalt an Finanzdienstleistungen zur Verfügung stellen.

CGAP vertritt die Ansicht, dass finanzielle Nachhaltigkeit – also die Fähigkeit einer MFO alle anfallenden Kosten selbst zu decken – erforderlich ist, um eine erhebliche Anzahl von Kunden zu erreichen. Spenderorganisationen und Regierungen hingegen sollen den Mikrofinanzsektor lediglich ergänzen, jedoch keine Konkurrenz für unabhängige MFOs darstellen. Ihre Rolle wird vor allem in der temporären Bereitstellung von finanziellen Mitteln, dem Aufbau einer Infrastruktur im Mikrofinanzwesen und der Forschung und Weiterentwicklung von Programmen und Produkten gesehen. Auch die Forderung nach finanzieller Unabhängigkeit ist in Einvernehmen mit Yunus, allerdings wird der Faktor des sozialen Unternehmertums, respektive eines potentiellen Gewinns für Investoren nicht aufgegriffen.

Der 7. Grundsatz nach CGAP bezieht sich auf die Vermeidung von Zinsobergrenzen. Man gesteht hierbei MFOs zu, höhere Zinssätze als kommerzielle Banken anwenden zu müssen, um kostendeckend arbeiten zu können. Die Transaktionskosten bei der Vergabe vieler kleiner Kredite sind um ein Vielfaches höher, als bei einem einzigen Kredit in vergleichbarer Höhe der Kreditsummen. CGAP rät daher den beteiligten Regierungen davon ab, Zinsobergrenzen festzusetzen. Die MFOs werden hingegen aufgefordert, adäquate Zinssätze zu vereinbaren, und Kosten für eventuell auftretende Ineffizienzen nicht auf ihre Kunden abzuwälzen.

Die Punkte 8., 10. und 11. richten sich an beteiligte Regierungen. Sie sind gefragt, politische Maßnahmen zu ergreifen, die das Mikrofinanzwesen begünstigen, ohne jedoch selbst als Anbieter tätig zu werden. Auch ein sicheres und stabiles makroökonomisches Umfeld ist von we-

sentlicher Bedeutung. Eine weitere Verantwortung für die Regierungen besteht darin, Aus- und Weiterbildungsplätze bezogen auf das Mikrofinanzwesen anzubieten, und für bestmögliche Transparenz der Programme zu sorgen. Dazu gehört es auch, Kontrollorgane zu schaffen, die Kunden, Investoren und anderen Stakeholdern einen Überblick über Kosten, Risiken und Erträge zu schaffen.

Darüber hinaus gibt es von CGAP eine Reihe von Empfehlungen und Richtlinien, die sich an unterschiedliche Akteure im Mikrofinanzwesen richten. Jährlich fließen Beträge zwischen 800 Millionen und einer Milliarde USD an Spenden in den Mikrofinanzsektor. CGAP betont die Wichtigkeit der richtigen Verwendung dieser Mittel. Im besten Fall sollen sie dazu eingesetzt werden, den Aufbau eines inklusiven Finanzsektors in einem Staat zu errichten – also eines solchen, der die Armen nicht vom Zugang zu Finanzdienstleistungen ausschließt. Falsch eingesetzt hingegen können die Spendengelder etablierten, finanziell unabhängigen MFOs sogar schaden, wenn sie den Markt mit billigen Krediten überschwemmen (CGAP, 2006).

CGAP hatte zudem 2009 die Smart Campaign Initiative gestartet, um die Grundsätze im Mikrofinanzsektor zu verbreiten (www.smartcampaign.org). Das oberste Ziel von Smart Campaign ist Kundenschutz, daher steht auch das Kerndokument der Initiative in diesem Zusammenhang. Die sieben Kundenschutzkriterien lauten wie folgt:

Tabelle 9 - Client Protection Principles (The Smart Campaign, 2011)

1.	Appropriate product design and delivery.
2.	Prevention of over-indebtedness.
3.	Transparency.
4.	Responsible pricing.
5.	Fair and respectful treatment of clients.
6.	Privacy of client data.
7.	Mechanisms for complaint resolution.

Das 1. Prinzip bezieht sich auf das Produktportfolio der MFOs und die Vergabe von Finanzdienstleistungen an Arme. Dabei soll einerseits sichergestellt werden, dass das Produktdesign den Bedürfnissen der Kunden entspricht, und andererseits die Aushändigung der Leistungen über Wege erfolgt, die für sie förderlich und zugänglich sind.

Der 2. Grundsatz handelt vom Problem der Überschuldung von Kreditnehmern. Dem soll durch zwei Maßnahmen entgegengewirkt werden. Die MFOs sind hier aufgefordert, die Kreditwür-

digkeit ihrer Kunden zu beachten, und dafür Sorge zu tragen, dass die Kreditzinsen in einer tragbaren Höhe bleiben. Dies soll einerseits durch interne Maßnahmen, Beobachtung und Betreuung passieren. Andererseits sind die MFOs gefordert, mit anderen Organisationen zusammenzuarbeiten, und Informationen über Kreditnehmer auszutauschen. In welcher institutionellen Form dies geschehen soll, ist hier allerdings nicht festgelegt.

Das 3. Prinzip – Transparenz – soll hier bedeuten, dass die Mikrofinanzanbieter ihren Kunden verständliche, klare Informationen über die Geschäftsbedingungen der Finanzdienstleistungen bieten müssen. Dies ist unbedingt erforderlich, damit die Armen informierte Entscheidungen treffen können, und nicht zu einem späteren Zeitpunkt von ihren Verpflichtungen überrascht werden. Wenn auch in anderen Worten betont Muhammad Yunus ebenso die Wichtigkeit dieses Grundsatzes. Er bringt in seine Argumentation die menschliche Seite ein und erklärt, dass viele Kunden wenig Erfahrung im Umgang mit Geld haben, und unter Umständen nicht einmal schreiben oder lesen können.

Der 4. Punkt handelt von einer „verantwortungsvollen“ Preissetzung. Smart Campaign vertritt hier die Ansicht, dass Preise ausgewogen sein sollen. Das heißt: Für die MFOs soll es möglich sein, finanziell nachhaltig zu wirtschaften – also unabhängig von Spenden und Subventionen. Auf der anderen Seite muss die Zinslast für die Kunden vertretbar sein.

Der 5. Grundsatz verpflichtet die MFOs und ihre Mitarbeiter zu einem fairen und respektvollen Umgang mit ihren Kunden. Dies bezieht sich vor allem auf die Phasen der Kreditvergabe und des Einsammelns der Rückzahlungen. Die Institutionen selbst sind dafür verantwortlich, das Verhalten ihrer Angestellten entsprechend zu kontrollieren und im Fall von Verstößen einzuschreiten.

Das 6. Prinzip, Datenschutz, bedeutet den sorgsamen und verantwortungsvollen Umgang mit sensiblen Kundendaten.

Der 7. und vorläufig letzte Grundsatz enthält die Verpflichtung für MFOs, Beschwerden entgegenzunehmen und diese für die Verbesserung ihrer Produkte und Dienstleistungen aufzugreifen. Es muss Sorge getragen werden, dass hierfür Mechanismen existieren, die die Kunden kennen und im Bedarfsfall diesen Weg gehen können.

Diese Prinzipien für den Umgang mit Mikrokreditkunden hören sich zunächst selbstverständlich an – im westlichen Bankwesen werden sie normalerweise auch praktiziert. Die herrschenden Praktiken örtlicher Geldverleiher und dubioser MFOs zeichnen jedoch ein völlig anderes

Bild. Smart Campaign versteht die obigen Richtlinien als „wachsendes“ Dokument, das Änderungen unterliegen kann und auf neue Entwicklungen reagiert. Ende 2010 haben bereits über 100 MFOs weltweit diese beziehungsweise die Richtlinien von CGAP übernommen, und in ihre Tätigkeiten integriert.

4.1.3. Mikrofinanzierung zur Erreichung von Entwicklungszielen?

Im folgenden Abschnitt soll noch einmal die Entstehungsgeschichte des Mikrofinanzwesens in seinen Grundzügen zusammengefasst werden, bevor einige offene Fragen aufgezeigt werden und damit zum nächsten Teil der Arbeit übergeleitet wird. Zunächst einmal muss festgehalten werden, dass die rasante Verbreitung von Mikrokreditprogrammen eng mit der Person Muhammad Yunus' verwoben ist. Er hat dem Modell einen Namen und ein Gesicht verliehen, und dadurch erheblich zu seiner Popularität beigetragen. Die Erfolgsgeschichte der Grameen Bank hat über die Medien viel positive Resonanz erhalten, und die internationale Gemeinschaft ist rasch auf den Zug aufgesprungen. Die UN riefen 2005 zum Internationalen Jahr des Mikrokredits auf. CGAP, unter dem Dach der Weltbank, entwickelte Richtlinien und Empfehlungen für Methoden der best practice und zahlreiche Geberorganisationen unterstützten weltweit hunderte Mikrofinanzprojekte. Kurz gesagt, Muhammad Yunus' Idee wurde innerhalb weniger Jahre zum viel gerühmten Programm der internationalen Gemeinschaft – bis Zeitungsmeldungen über die Krise in Andhra Pradesh das Bild überschatteten.

Bevor im weiteren Verlauf die Kommerzialisierung der Idee und der Weg in die Krise aufgearbeitet werden, muss noch einigen offenen Punkten nachgegangen werden. An oberster Stelle steht dabei die Frage nach der Wirksamkeit von Mikrofinanzprogrammen. Können sie überhaupt zur Entwicklung in einem Staat und zur individuellen Entwicklung von Kunden beitragen? Führen Mikrofinanzprogramme zu Wirtschaftswachstum? Ist die Mikrofinanz ein geeignetes Instrument zur Erreichung der MDGs? Welche Bevölkerungsgruppen profitieren von der Teilnahme an solchen Programmen, und wem schadet eine solche vielleicht? Diese Fragen sind nicht nur für diese Arbeit von Relevanz, sondern beschäftigen auch die wissenschaftliche Gemeinschaft sehr intensiv. Schon im Vorfeld kann gesagt werden, dass eine pauschale Beantwortung kaum möglich ist, und den Vertretern einer Meinung mindestens so viele Kritiker entgegenstehen.

4.1.4. Mikrofinanzierung und Wirtschaftswachstum

Vor allem in der ersten, aber auch in den folgenden Entwicklungsdekaden, ging man von der Prämisse aus, dass Wirtschaftswachstum nahezu automatisch zu Entwicklung führen würde. Ökonomen untersuchten Zusammenhänge zwischen Faktoren wie dem Grad der Industrialisierung eines Landes, der Gleichheit in der Einkommensverteilung oder eben der Entwicklung des Finanzsektors und dem einhergehenden Wirtschaftswachstums. Goldsmith (1969, S. 365) zeigte bereits früh positive empirische Zusammenhänge zwischen dem Entwicklungsgrad des Finanzsektors und dem Wirtschaftswachstum in 35 Staaten. Als Hauptgrund dafür nahm er an, dass in einem gesunden, stabilen Finanzsystem Kapital dorthin fließt, wo es die höchste Rendite erzielt (Goldsmith, 1969, S. 340). Im historischen Diskurs wurden seine Annahmen teilweise widerlegt, teilweise die Wirkrichtung der beiden Faktoren als umgekehrt angenommen (Greenwood & Jovanovic, 1990, S. 1078).

Greenwood und Jovanovic (1990, S. 1100) stellten viele Jahre später erneut einen wechselseitigen Zusammenhang zwischen Finanzsystem und Wirtschaftswachstum fest und beobachteten darüber hinaus einen Nexus zwischen Entwicklung des Finanzsystems und der Einkommensgleichheit, der bereits zuvor durch den Ökonomen Kuznets beschrieben worden war: die beiden Komponenten machen eine umgekehrte U-Kurve aus, das heißt: in einem Land nimmt die Ungleichheit in der Einkommensverteilung bei gleichzeitiger Entwicklung des Finanzsystems zunächst zu, im Reifestadium kommt es jedoch zu einem Ausgleich (Kuznets, 1955).

Auch in der moderneren Entwicklungstheorie gibt es Autoren, die Zusammenhänge zwischen Entwicklung, Einkommensverteilung und dem Finanzsystem in einer Volkswirtschaft untersuchen. Galor und Zeira (1993, S. 50) beobachteten, dass Marktunvollkommenheiten im Finanzbereich die Entwicklung und das Wirtschaftswachstum in einem Land stark hemmen können. Als Beispiel nennen sie den Ausschluss armer Menschen von Finanzdienstleistungen, wodurch ihnen zahlreiche Chancen verwehrt sind. Sie können sich nicht frei für eine Ausbildung oder einen Beruf entscheiden, obwohl dies makroökonomisch betrachtet die besten Erträge bringen würde (Galor & Zeira, 1993, S. 44).

Auch wenn keine der genannten Studien direkt den Einfluss von Mikrofinanzierung auf das Wirtschaftswachstum in einem Land untersucht, können hier Parallelen vermutet werden. Zur Entwicklung des Finanzsystems in einem Land gehört eben, dass auch jene, die tendenziell ausgeschlossen werden, Zugang zu Dienstleistungen erhalten. Vor allem die Studie von Galor und Zeira (1993), die sich mit Fragen wie freier Berufswahl und Ausbildung befasst, ist theoretisch auf das Mikrofinanzwesen übertragbar.

Auf der Gegenseite argumentiert Dichter (2007, S. 1), dass viele Mikrokreditkunden das erhaltene nur Kapital benutzen, um kurzfristige Lücken in ihrem Cashflow zu schließen. Zudem spricht er den Armen ihre unternehmerischen Fähigkeiten ab und bemängelt, dass die Auszahlungen viel mehr zu Konsumzwecken, als für Investitionen, genutzt werden. Es muss gesagt werden, dass sich der Artikel hauptsächlich auf persönliche Erfahrungen in der Entwicklungszusammenarbeit und allgemeine Wirtschaftsgeschichte, als auf empirische Studien stützt. Zudem ist die Argumentation nicht völlig schlüssig, da einige Fragen offen bleiben, zum Beispiel ob Konsum das Wachstum in einer Volkswirtschaft nicht ebenso vorantreibt.

Awojobi und Bein (2011, S. 166) untersuchten Zusammenhänge zwischen Mikrofinanzdienstleistungen und Wirtschaftswachstum, gemessen an der Veränderung des BIPs in Nigeria. Sie beobachteten eine positive Korrelation zwischen den beiden Faktoren und argumentierten diese dadurch, dass die Armen durch die Bereitstellung von Kleinkrediten überhaupt erst am wirtschaftlichen Leben teilhaben können. Durch die Erzielung eines Einkommens können sie Güter anschaffen und so ihren Wohlstand verbessern.

Die Annahme reiner Wachstumstheorien ist in der Entwicklungspolitik schon lange verworfen. Dennoch existiert natürlich ein starker Konnex zwischen Wachstum und Entwicklung. Im folgenden Abschnitt wird jedoch ein vielschichtiger Armutsbegriff angenommen, der dem Verständnis dieser Arbeit besser entspricht.

4.1.5. Mikrofinanzierung und die Bekämpfung der Armut

Muhammad Yunus' Idee mit Hilfe seiner sogenannten Mikrokreditrevolution „die Armut zu besiegen“ ist natürlich eine Utopie. Die Frage, die sich vielmehr stellt lautet, welchen Stellenwert das Mikrofinanzwesen im Kampf gegen die Armut wirklich einnehmen kann. Khan (2009, S. 151) bemängelt, dass die wissenschaftliche Gemeinschaft sich noch nicht einträglich mit der Problematik auseinandergesetzt hat und dass die existierenden Studien oft zu widersprüchlichen Ergebnissen kommen. Auch Geberorganisationen sind daran interessiert, den Einfluss von Programmen zu messen, um ihre Investitionen bestmöglich zu verteilen. Eine Schwierigkeit bei all diesen Fragestellungen besteht darin, in welcher Form man einen möglichen Einfluss überhaupt misst. Während einige Studien die Anzahl der vergebenen Kredite einer Institution oder in einem Land und die jeweiligen Rückzahlungsquoten heranziehen, vergleichen andere Studien viel komplexere Datensätze.

Das Spektrum der Meinungen und Ergebnisse reicht von optimistischen Vertretern, die Mikrofinanzprogrammen großes ökonomisches und soziales Potential zusprechen bis zu harschen Kritikern, die vor Gefahren und großen finanziellen Belastungen warnen. Dazwischen stehen moderate Beurteiler, die zwar positive Effekte ausmachen, aber zum Beispiel argumentieren, dass die Ärmsten der Armen durch Mikrofinanzprogramme kaum erreicht werden. Ein weiterer Kritikpunkt dreht sich um das unternehmerische Potential der Armen und die Frage, ob jeder Mikrokreditkunde die Fähigkeit besitzt, das Geld „bestmöglich“ einzusetzen um sich langfristig aus der Armut zu befreien.

Eine frühe Studie des Bangladesh Institute of Development Studies erforschte die Erfolge der Grameen Bank und stellte fest, dass die extreme Armut in Dörfern durch die Teilnahme an Mikrokreditprogrammen um 28 Prozent verringert werden konnte. Das Pro-Kopf-Einkommen ist pro Haushaltsmitglied um circa 8 Prozent gestiegen, was sich in den Ausgaben für Nahrungsmittel, Kleidung, Gesundheit, Ausbildung und Wohnen signifikant abzeichnete (Hossain, 1988, S. 68). Man nahm an, dass die Grameen Bank mit ihren Mikrokreditprogrammen etwa 90 Prozent der Teilnehmer erfolgreich dazu verhalf, ihre Lebenssituation erheblich zu verbessern (S. 77)

Khandker (2005) untersuchte viele Jahre später den Einfluss von Mikrofinanzprogrammen auf die Armutsbekämpfung in Bangladesch über Haushaltspaneldaten. Dabei wurde als Faktor vor allem der durchschnittliche Konsum eines Haushalts herangezogen. So stellte auch dieser Autor fest, dass die Teilnahme an Mikrofinanzprogrammen die Armut in ländlichen Gegenden signifikant reduzieren konnte. Zudem wurden Spill-Over-Effekte auf ganze Dörfer beobachtet, das heißt auch Nichtteilnehmer profitierten in jenen Dörfern, wo MFOs tätig waren. Dieser Effekt hatte eine Reduktion der Armut von rund einem Prozentpunkt zur Folge. Khandker rechnete Mikrofinanzprogrammen über den Beobachtungszeitraum von 8 Jahren immerhin einen Anteil von 40 Prozent – gemessen an allen Initiativen zur Armutsbekämpfung – im ländlichen Bangladesch zu (S. 22)

Berhane und Gardebroek (2009) evaluierten langfristige Auswirkungen von Mikrofinanzprogrammen auf Indikatoren wie Konsum und Verbesserung der Wohnsituation in Äthiopien. Die Daten für das Projekt stammten von zwei MFOs, die Kredite nur für Produktionszwecke vergaben. Dennoch konnte über den Beobachtungszeitraum auch ein signifikanter Anstieg der Ausgaben für Konsumzwecke identifiziert werden. Die teilnehmenden Haushalte hatten außerdem in großer Zahl in die Dächer ihrer Häuser investiert, was in den ausgewählten Regionen ein

Zeichen für Wohlstand darstellt. Der zweite Effekt hatte sich allerdings in den meisten Fällen erst bei mehrmaliger Inanspruchnahme von Darlehen eingestellt.

Swain et al. (2008) untersuchten den Einfluss von Mikrofinanzprogrammen auf Arme in Vietnam, wo über 75 Prozent oder mehr vom formellen Finanzsektor ausgeschlossen waren, da sie nicht über die notwendigen Sicherheiten verfügten. Man fand heraus, dass viele Kunden ihr Leben durch die Teilnahme an Mikrokreditprogrammen erheblich verbessern konnten. So hatten sie signifikant öfter Zugang zu Elektrizität, Trinkwasser, Kanalisation und sanitären Anlagen. Zudem war auch die Qualität ihrer Boote wesentlich höher, was beim Leben am Wasser im Gebiet des Mekong Delta sehr wichtig ist. Auch das Pro-Kopf-Einkommen war bei den Programmteilnehmern erheblich gestiegen (S. 214).

Mosley (2001) legte seiner Studie mehrere Annahmen über die Wirksamkeit von Mikrofinanzprogrammen zu Grunde. In erster Linie erwartete er eine Steigerung des Einkommens der eigentlichen Mikrofinanzkunden. Wenn diese erfolgreich ein Unternehmen betreiben, nahm er an, würde es ihnen unter Umständen gelingen, durch die zusätzliche Kapitalspritze ihr Unternehmen zu vergrößern und zusätzliche Arbeitskräfte einzustellen. Dadurch könnten Mikrofinanzprogramme indirekt den Arbeitsmarkt beeinflussen. Durch diese allgemeine Einkommenssteigerung werde die Kaufkraft in der bedienten Region erhöht und Produktion und Konsum nähmen automatisch zu. Tatsächlich hat sich in der breit angelegten Umfrage ergeben, dass Mikrofinanzdienstleistungen ein geeignetes Instrument darstellen, um Menschen den Weg aus der (moderaten) Armut zu ermöglichen. Alle Annahmen stellten sich grundsätzlich als richtig heraus. Lediglich auf das Leben der absolut Armen, also jenen, die ihr Auskommen unter der Grenze von einem USD pro Tag finden müssen, konnten keine Auswirkungen beobachtet werden.

Auch Montgomery und Weiss (2005), die die Geschichte der Mikrofinanzierung in Asien und Lateinamerika untersuchten und verglichen, kamen letztendlich zu dem Schluss, dass Mikrofinanzprogramme zwar für manche Kunden einen Weg aus der Armut darstellen können, sie jedoch kein Allheilmittel für jeden sind. Vor allem die absolut Armen, oder „core poor“ wie die Autoren sie hier nennen, nehmen Mikrokredite kaum in Anspruch, beziehungsweise qualifizieren sich nicht als Kunden dafür. Als Gründe hierfür werden hohe Risiken und Transaktionskosten angenommen, also eigentlich jene Argumente, die für das Versagen des konventionellen Finanzsektors gebracht werden (S. 26).

Banerjee et al. (2009) gingen den Auswirkungen von Mikrofinanzprogrammen in Indien nach, und kamen zu gemischten Resultaten. Die 2.800 Haushalte, die befragt wurden, waren zwar

arm, „zählten allerdings nicht zu den Ärmsten der Armen“ (S. 4). Im Rahmen der Studie wurde unterschieden zwischen Kunden, die zum Zeitpunkt der Kreditaufnahme noch kein selbstständiges Unternehmen betrieben, und jenen, die bereits Eigentümer eines solchen waren. Man fand heraus, dass die zweite Gruppe das Darlehen nutzte, um ihre Unternehmung zu vergrößern und langfristige Investitionen zu setzen. Die andere Gruppe teilte sich weiter auf in jene, die tatsächlich ein Geschäft eröffneten und jene, die das Darlehen für kurzfristige, oft wenig nachhaltige Konsumzwecke aufwendeten. Unter den Programmteilnehmern gab es auch solche, die hauptsächlich in Genussgüter wie Alkohol, Zigaretten oder Lotterielose investierten, sowie in verhältnismäßig teure Mahlzeiten außer Haus (S. 21). Die Autoren griffen in ihrer Studie eine Problematik auf, die im wissenschaftlichen Diskurs recht häufig aufkommt. Während Muhammad Yunus die Ansicht vertritt, dass jeder Mensch über unternehmerische Fähigkeiten verfügt, und dies speziell für die Armen, die täglich um ihr Auskommen kämpfen müssen gilt, herrscht darüber in der Literatur keine Einigkeit.

Karnani (2007) kritisierte das Mikrofinanzwesen auf etwas anderer Ebene. Er spricht den Programmen das Potential ab, die Position der Frauen in der Gesellschaft zu stärken (siehe Abschnitt 4.1.6.) und den Kreditnehmern die Fähigkeit, etwas Produktives aus dem gewonnenen Kapital zu schaffen. Der Autor bezieht sich dabei auf Autoren wie Schumpeter, die unser westliches Verständnis von Unternehmertum entscheidend prägen. Er argumentiert, dass nicht jeder Mikrokreditkunde eine erfolgreiche Geschäftsidee hat, und vielen das nötige Wissen fehlt, um ein erfolgreiches Unternehmen zu führen. Zudem ist es durch das geringe Ausmaß der Kreditsumme schwierig, Größenvorteile oder Skaleneffekte zu erzielen. Dadurch sind die gegründeten Unternehmungen unproduktiv und es gelingt den Kreditnehmern nicht, sich aus ihrer Armut zu befreien. Diese Annahmen sind zwar nicht auf empirische Daten gestützt, Karnani ist mit seiner Ansicht jedoch nicht alleine.

Auch Hulme (2000) hatte die Kehrseite des Mikrofinanzwesens untersucht, wo Kreditnehmer durch unglückliche Umstände noch mehr unter der aufgenommenen Schuld litten, als zuvor. Dies betrifft vor allem jene Kunden, die schlecht ausgebildet sind und ihr Kapital in Bereiche investieren, die nur geringe Erträge erwirtschaften, und wo Umweltkatastrophen und ökonomische Schocks häufig sind. Auch Krankheiten führen oft dazu, dass Kreditnehmer ihre Schuld nicht mehr begleichen können. In Mikrokreditsystemen mit Solidarhaftung sind diese Gläubiger dann oft sozialem Druck ausgesetzt. Es existieren auch Berichte über Fälle, wo Mitarbeiter von MFOs Drohungen ausgesprochen hatten, oder sogar tödlich geworden waren. Darüber hinaus stellt auch Hulme fest, dass die meisten Mikrokreditprogramme die „Ärmsten der Armen“ (in seinen Augen geistig oder körperlich Behinderte, Alte, Straßenkinder, Bettler und

Flüchtlinge) niemals erreichen. Er spricht den Programmen zwar nicht ihre Bedeutung und Erfolge ab, argumentiert jedoch, dass die Spendergemeinschaft durch falsche Rhetorik ein verzerrtes Bild von ihnen hat (S. 28).

Durch die Auswahl an Artikeln wird bereits ersichtlich, dass Muhammad Yunus' Konzept in der wissenschaftlichen Gemeinschaft nicht unumstritten ist, und dass er auch häufig für seinen Enthusiasmus kritisiert wird. Man muss fast sagen, dass der Mikrokredit natürlich kein Allheilmittel ist. In der Praxis stellen sich oft unerwartete Probleme in den Weg, die nicht einfach zu lösen sind. Dennoch ist beinahe allen Studien gemeinsam, dass positive Effekte in irgendeiner Art beobachtet werden konnten. Die Herangehensweise, wissenschaftliche Fragestellungen und Definitionssachen sind freilich auch immer entscheidend für den Gehalt und die Ergebnisse der Studien. Wie bereits erwähnt ist eine pauschale Beantwortung der Frage, ob Mikrofinanzierung geeignet ist, die Armut zu bekämpfen, nicht möglich. Dennoch ist eine positive Tendenz ablesbar. Abschließend wird im nächsten Abschnitt noch detaillierter untersucht, ob die Mikrofinanz zur Erreichung der MDGs beitragen kann.

4.1.6. Mikrofinanzierung zur Erreichung der Millenniumsentwicklungsziele

Die Frage der Wirksamkeit von Mikrofinanzinstrumenten zur Erreichung der MDGs ist bereits in einigen wissenschaftlichen Publikationen aufbereitet, andere untersuchen in diesem Zusammenhang nur einzelne Unterziele der MDGs. Obwohl die MDGs keine formellen Vorgaben für den Ausbau des finanziellen Sektors enthalten, werden Mikrofinanzprogramme von Seite der UN als wichtiges Instrument – sozusagen als Katalysator – zur Zielerreichung betrachtet (International Year of Microcredit 2005, S. 3). Dies spiegelt sich auch im Bericht des Millennium Project (2005) der UN wider, wo die Wichtigkeit der Errichtung eines inklusiven Finanzsektors an mehreren Stellen betont wird. Morduch und Haley (2002, S. 1) untersuchten zahlreiche einschlägige Studien und stellten fest, dass Mikrofinanzierung dazu beitragen kann, die ersten sechs Unterziele der MDGs zu erreichen.

- **Ziel 1: Beseitigung der extremen Armut und des Hungers**

Nachdem diese Fragestellung bereits eingehend in Abschnitt 4.1.5. wurde, folgt nun nur ein kurzer Überblick. Littlefield et al. (2003, S. 2) fassen zusammen, dass Arme durch die Teilnahme an Mikrofinanzprogrammen ihr Einkommen erhöhen, und Fluktuationen besser überbrücken können. Durch die zusätzliche Kapitalspritze gelingt es vielen Kunden, Geschäftsmöglichkeiten zu ergreifen, und so den Kreislauf der Armut zu durchbrechen. Morduch und Haley

(2002, S. 4) kommen zu ähnlichen Schlüssen und bestätigen, dass die Teilnahme an Mikrofinanzprogrammen für die meisten Kunden zwei Effekte zur Folge hatte: Einen Anstieg des Einkommens und die Abnahme der individuellen Verletzlichkeit (Schutz gegen externe Krisen, Diversifizierung der Einkommensquellen, Absicherung durch Vermögensgegenstände und Verbesserung des Status der Frau). Allerdings stellen die Autoren fest, dass Mikrofinanzierung nicht für jeden geeignet ist, sondern nur für „die obere Hälfte jener, die unter der Armutsgrenze leben“. Im Vergleich zu anderen Werkzeugen der Entwicklungshilfe attestieren die Autoren Mikrofinanzprogrammen kosteneffektiv und nachhaltig zu sein. Dies bedeutet für die Investoren und Spender, dass das eingesetzte Kapital nach Rückzahlung des Kredits wiederverwendet werden kann, und für die Empfänger, dass eine einmalige Programmteilnahme ausreichen kann, um den Weg aus der Armut zu beschreiten.

- **Ziel 2: Verwirklichung der allgemeinen Grundschulbildung**

Littlefield et al. (2003, S. 4) argumentieren, dass viele Arme jederzeit bereit sind, in die Ausbildung ihrer Kinder zu investieren. Studien haben ergeben, dass die Kinder von Mikrofinanzkunden tendenziell eher in die Schule gehen und dies auch für einen längeren Zeitraum, als in vergleichbaren Familien üblich. Holvoet (2004, S. 43) untersuchte darüber hinaus die unterschiedlichen Auswirkungen je nach Geschlecht des Kindes und des Elternteils, das den Kredit empfängt. Sie stellte dabei fest, dass Mädchen mehr profitierten, wenn ihre Mütter die Mikrokreditkundinnen waren. Nachdem im Bereich Schulbildung weltweit noch immer große Unterschiede zwischen Mädchen und Buben bestehen (Millennium Project. Report to the UN Secretary-General, 2005, S. 23), könnten Mikrofinanzprogramme also in Zukunft mehr dazu beitragen, diese Ungleichheit zu beenden.

- **Ziel 3: Förderung der Gleichberechtigung der Geschlechter und des Empowerment der Frauen**

Der folgende Unterpunkt wird im Vergleich zu den anderen MDGs in diesem Kapitel mehr Aufmerksamkeit erfahren. Dafür existieren verschiedene Gründe. Zunächst geht man davon aus, dass Frauen weltweit viel stärker von Armut betroffen sind. Man schätzt den Anteil von Frauen an den 1,2 Milliarden absolut armen Menschen weltweit auf über 70 Prozent, ein Phänomen das auch unter dem Begriff der „Feminisierung der Armut“ bekannt ist (Nuscheler, 2005, S. 165). Laut Microcredit Summit Campaign Report 2006 sind mehr als 7 von 10 Mikrokreditkunden weltweit weiblich (Reed, 2011, S. 3). Muhammad Yunus und seine Grameen Bank sind Vorreiter der Idee, dass hauptsächlich Frauen vom Mikrokreditwesen profitieren

sollten. Drittens bezieht sich ein Großteil der Forschung zum Thema Mikrofinanzierung auf das potentielle Empowerment für Frauen durch die Teilnahme an Mikrofinanzierung. Viertens und letztens ist das Konzept von Empowerment nicht eindeutig definiert und einfach verständlich. Daher wird zunächst den beiden Fragen nachgegangen, woher stammt die Idee und was will sie bewirken?

In der internationalen Entwicklungszusammenarbeit hat sich seit den 1950er Jahren – als der Ruf nach Gleichberechtigung auch in den UN laut wurde – viel verändert, was die Wahrnehmung der Frau in Entwicklungsfragen betrifft. Die Weltbankmitarbeiterin Carolin Moser klassifizierte Ansätze der internationalen Organisationen entsprechend ihrer Schwerpunktsetzung.

Aus dem Nachkriegseuropa der 1950er Jahre stammt die Idee, dass Frauen mit keinem oder geringem Einkommen, in ihrer Rolle als Hausfrauen und Mütter am stärksten von Armut und Hunger betroffen sind, und sich Hilfsleistungen daher direkt an sie richten sollten. Der sogenannte Wohlfahrtsansatz dieser Zeit betrachtet Entwicklungszusammenarbeit als rein private Aufgabe – der Staat soll die Rahmenbedingungen vorgeben und internationale Hilfsorganisationen sollen Güter an Arme verteilen, und sie mit anderen Leistungen versorgen. Diese Methode wurde als politisch sicher angesehen, da nicht versucht wird, die Rolle der Frau in der Gesellschaft zu berühren. Man betrachtete Männer als den produktiven und Frauen als den reproduktiven Teil der Familie. Mutterschaft und Erziehung waren die wichtigsten Aufgaben der Frau in der Familie, auch ökonomisch betrachtet war das Großziehen von Kindern das Effektivste, was eine Frau für die Entwicklung leisten konnte (Moser, 1993, S. 59).

1975, im internationalen Jahr der Frau der UN, fand in Mexiko-City auch die erste Weltfrauenkonferenz statt. Es kamen Vertreter aus 133 Ländern zusammen und debattierten über Themen wie Gleichberechtigung, Entwicklung und Frieden. Bei der Konferenz wurde ein „Welt-Aktionsplan“ proklamiert mit der Forderung, die Stellung der Frau in der Gesellschaft weltweit zu verbessern. Die Generalversammlung der UN griff den Aktionsplan auf, und erklärte den Zeitraum von 1976-1985 als Dekade der Frau. 1976 wurde auch die Unterorganisation Entwicklungsfonds der Vereinten Nationen für Frauen (UNIFEM) gegründet, mit dem Ziel sich für Frauenrechte, Gleichberechtigung und Partizipation einzusetzen.

Durch die Forderungen der internationalen Konferenzen und Frauenorganisationen kam es auch in der Entwicklungszusammenarbeit zu einer Abkehr vom Wohlfahrtsansatz. Man bemängelte, dass die Produktivität von Frauen in Bereichen wie der Landwirtschaft, wo sie einen Großteil der Arbeit leisten, schlichtweg ausgeklammert wird. Angeregt durch die Publikationen der dänischen Ökonomin Ester Boserup entstand in Washington die „Society for International

Development“ – eine Frauengruppe, die „Women in Development“ – eine neue Denkschule in der Entwicklungszusammenarbeit schuf. Der Gleichheitsansatz hatte zum Ziel, Frauen im Entwicklungsprozess gegenüber dem Mann „gleichzustellen“. Frauen wurden erstmals als aktive Teilnehmerinnen am Entwicklungsprozess bezeichnet, und sollten daher in die Planung und Implementierung konkreter Projekte miteinbezogen werden. Darüber hinaus wollte man eine Veränderung der klassischen Rollenbilder bewirken, und Frauen in den Entwicklungsländern dazu verhelfen, ihren Status zu stärken. Viele Hilfsorganisationen übten Kritik am Gleichheitsansatz und wollten nicht aktiv daran teilhaben, in nationale Traditionen einzugreifen oder gesellschaftliche Strukturen aufzubrechen. Auch Aktivistinnen aus der Dritten Welt äußerten sich kritisch und „empfanden die Bemühungen Feminismus zu den Frauen zu bringen, die kein Wasser, keine Nahrung und kein Zuhause haben als Unsinn“ (Moser, 1993, S. 34).

Der Anti-Armutsansatz setzte daher einen neuen Fokus – man wollte die Ungleichheit zwischen Männern und Frauen vor allem durch eine Umverteilung des Einkommens und die Erfüllung von Grundbedürfnissen erreichen. Die internationalen Organisationen richteten ihre Bemühungen daher in erster Linie an Frauen mit niedrigem Einkommen. Sie initiierten Beschäftigungsprogramme und schufen so Arbeitsplätze für Frauen. Durch diese Produktivitätssteigerung erhoffte man sich Wirtschaftswachstum. Die Frauen sollten wiederum von der Einkommenserhöhung profitieren. Kritiker bemängelten am Anti-Armutsansatz die fehlende Nachhaltigkeit der Programme. Zudem wurde das Problem der Mehrfachbelastung der Frauen in der Gesellschaft einfach ausgeklammert. Dass Frauen nun parallel zur Erziehung ihrer Kinder und zur Haushaltsführung einen einkommensgenerierenden Beruf annehmen sollten, hatte nicht gerade zu einer Verbesserung ihrer Position geführt (Moser, 1993, S. 68).

Die 1980er Jahre waren geprägt von der Schuldenkrise in Lateinamerika und Afrika des vorhergehenden Jahrzehnts. Ausgelöst durch die weltweite Rezession, fallende Exportpreise und protektionistische Politiken wuchs der Schuldenberg der Dritten Welt ins Unermessliche. Vor allem Frauen litten unter Einsparungen in den Bereichen der Gesundheitsversorgung, Schulbildung und anderen Zuschüssen für soziale Zwecke. Der Effizienzansatz geht in der Tradition des Anti-Armutsansatzes davon aus, dass Frauen vermehrt am wirtschaftlichen Leben teilhaben sollten und dies zu Gleichberechtigung führen würde. In den internationalen Organisationen verbreitete sich die Ansicht, dass der Ausschluss von Frauen aus der Erwerbstätigkeit eine Verschwendung von menschlichen Ressourcen sei. Zudem erhoffte man sich auch, dass die Entwicklung durch einen weiblichen Beitrag effizienter passieren würde. Der Hauptkritikpunkt am Effizienzansatz besteht darin, dass er nicht versucht, Frauen zu fördern, sondern lediglich dahingehend ausgerichtet ist, die weibliche Arbeitskraft abzuschöpfen (Moser, 1993, S. 70).

Der Empowerment-Ansatz unterscheidet sich von allen bisherigen darin, dass er von Vertreterinnen aus der Dritten Welt selbst stammt. Ein Beispiel für eine solche Initiative sind die Development Alternatives with Women for a New Era (DAWN), ein Netzwerk feministischer Wissenschaftlerinnen, Forscherinnen und Aktivistinnen aus dem Süden, das den Empowerment-Ansatz maßgeblich mitgeprägt hat. In ihrem 1986 veröffentlichten Manifest kritisieren DAWN an den vorhergehenden Ansätzen vor allem, dass es kein einheitliches, vom Norden entworfenes Konzept für die Frauen in der Dritten Welt geben kann, da es sich hierbei um keine homogene Gruppe handelt, sondern um Individuen aus verschiedenen Regionen, Klassen, Nationalitäten und kulturellen Hintergründen. Zudem wird argumentiert, dass Strategien nur dann erfolgreich sein können, wenn sie von den Betroffenen selbst ausgearbeitet werden, sozusagen als Antwort auf ihre eigenen Probleme und Bedürfnisse. In anderen Worten ausgedrückt könnte man auch sagen, dass Empowerment, das oft als Selbstermächtigung übersetzt wird, von „unten“ passieren muss. Wie der Name schon sagt, ist auch Macht ein wichtiges Konzept im Empowerment-Ansatz. Es geht dabei nicht nur um das Machtgefälle zwischen Männern und Frauen, sondern auch um andere Konflikte, die aus Faktoren wie Nationalität, Klasse und Rasse resultieren (DAWN, 1991, S. 17).

Die Begriffe Feminismus, Entwicklung und Macht sind bei DAWN (1991, S. 18) eng verwoben:

„Our vision of feminism (...) has at its very core a process of economic and social development geared to human needs through wider access to economic and political power. Equality, peace and development by and for the poor and oppressed are inextricably interlinked with equality, peace and development by and for women“.

So vielfältig wie der Machtbegriff in den Sozialwissenschaften besetzt ist, so viele Auffassungen existieren darüber, was Empowerment bedeutet. Die wohl bekannteste Definition von Macht stammt von Max Weber, der sie versteht als „jede Chance, innerhalb einer sozialen Beziehung den eigenen Willen auch gegen Widerstreben durchzusetzen, gleichviel worauf diese Chance beruht“ (Weber, 1921/1972, S. 28). Hobbes (1651/2006, S. 82) inkludiert die Idee der knappen Ressourcen und führt dazu an: „Allgemein genommen besteht die Macht eines jeden in dem Inbegriff aller der Mittel, die von ihm abhängen, sich ein anscheinend zukünftiges Gut zu eigen zu machen“.

Das Problem der knappen Ressourcen, respektive die Erfüllung der persönlichen Grundbedürfnisse ist ein zentraler Punkt in der Literatur zu Empowerment. So beschreiben zum Beispiel Hanappi-Egger et al. (2008, S. 29) das Grundprinzip des Empowerment als „die Erlangung von Verfügungsmacht über materielle und immaterielle Ressourcen“ wie Land, Ernährung, Ge-

sundheitsversorgung, Kapital und Bildung (S. 23). Die Autorinnen klassifizieren vier Ebenen des Empowerment: wirtschaftliches, persönliches, soziales und politisches. Die Vergabe von Mikrokrediten ordnen sie dabei der ersten Dimension, also dem wirtschaftlichen Empowerment zu. Der Zugang zu Kapital soll es Frauen ermöglichen, selbstbestimmt zu leben und Entscheidungen zu treffen (S. 30).

Malhotra et al. (2002, S. 5) haben unterschiedliche Definitionen von Empowerment erforscht und fassen zusammen, dass in der Literatur breiter Konsens über den Begriff besteht. Das zentrale Thema dabei ist eigentlich immer, dass Frauen die Fähigkeit erlangen, Entscheidungen für sich und ihre Familien selbst zu treffen. Oft fließt noch ein, dass die Entscheidungen sich auf das persönliche Wohlergehen beziehen, zum Beispiel durch die Kontrolle von Ressourcen.

Studien über die Auswirkungen von Mikrofinanzprogrammen auf das Leben der Empfängerinnen kommen zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen. Pitt et al. (2006, S. 817) untersuchten Effekte von Mikrokreditprogrammen, die sich an Männer oder Frauen in Bangladesch richteten und entdeckten, dass die Teilnahme von Frauen positiv zu ihrem Empowerment beiträgt. Kreditnehmerinnen profitierten nicht nur durch finanzielle Aspekte, sondern hatten auch größere Entscheidungsfreiheiten in familiären Belangen, bauten eher soziale Netzwerke auf und durften sich vermehrt alleine in ihrem Umfeld bewegen, was im ländlichen Bangladesch sehr unüblich ist. Die Vergabe von Krediten an Frauen trug darüber hinaus positiv zum Wohlergehen ihrer Kinder bei.

Ruhul et al. (1998, S. 232) kamen zu ähnlich positiven Ergebnissen. Sie stellten fest, dass Kreditnehmerinnen in Beziehung zu ihren Ehemännern mehr Macht erhielten und dass sich auch andere positive Effekte in ihrem alltäglichen Leben abzeichneten. Die Mikrokreditprogramme waren jedoch alle von lokalen NGOs betrieben, die eine integrierte Betreuung anboten. Die Darlehensvergabe war in allen Fällen an andere Hilfsprojekte gekoppelt oder umgekehrt.

Es existieren in der Literatur auch kritischere Stimmen wie die von Goetz et al. (1996). Die Autoren untersuchten die Fragestellung, welches Familienmitglied tatsächlich die Verfügungsmacht über das aufgenommene Darlehen hat. In manchen Fällen wurde beobachtet, dass die Männer das Kapital für ihre persönlichen Zwecke ausgaben, und die Frauen als Kreditnehmerinnen trotzdem für die Rückzahlung der Raten aufkommen mussten. Dies erfolgte zum Teil über jene Gelder, die im Haushalt eigentlich für Konsumzwecke vorgesehen waren, wodurch noch weniger Mittel für Nahrung, Gesundheitsausgaben und Investitionen in Bildung der Kinder übrig blieben. Im Rahmen der Studie kam man zu dem Schluss, dass diese Gefahren weniger häufig in betreuten Programmen auftraten. Vor allem spezielle Trainings, die von Hilfsor-

ganisationen gezielt an Frauen gerichtet waren, waren ausschlaggebend für den jeweiligen Erfolg bei der Kreditvergabe (S. 61).

Eine von UNIFEM gesponserte Studie ging der Frage nach, welche Faktoren von Mikrofinanzprogrammen besonders ausschlaggebend für die Selbstermächtigung von Frauen sein können. Man befragte zahlreiche Kreditnehmerinnen zu ihren Erfahrungen und kam zu interessanten Ergebnissen. Die Frauen berichteten, dass sich ihr Selbstwertgefühl durch den Zugang zu Kapital und die Befähigung, in ihrem eigenen Unternehmen Entscheidungen treffen zu können, erhöht hätte. Dadurch veränderte sich auch ihr Status in der Familie und der Gemeinschaft. Sie partizipierten auch öfters an politischen Entscheidungen. Durch ihre Erfahrungen in den gegründeten Unternehmen und innerhalb der Mikrofinanzorganisationen lernten die Frauen, Führungspositionen einzunehmen und nahmen zum Teil auch aktiv am politischen Geschehen in ihren Gemeinschaften teil (Cheston & Kuhn, S. 17f).

Abschließend zu diesem ausführlichen Abschnitt sind noch einige Worte zu sagen. Zwar gibt es im wissenschaftlichen Diskurs einige Unstimmigkeiten, es überwiegen jedoch die Belege dafür, dass die Teilnahme an Mikrokrediten das Empowerment von Frauen fördern kann. Zu dieser Ansicht kommen auch Littlefield et al. (2003, S. 5) in ihrer Studie über Mikrokredite und die Erreichung der MDGs. Vor allem jene MFOs, die zusätzliche Unterstützung, Trainings und eine institutionelle Plattform für die Kundinnen bieten, sind erfolgreich bei der Verwirklichung ihrer Ziele. Es bestehen zahlreiche Parallelen zwischen der Entstehungsgeschichte der Mikrofinanzierung und dem Empowerment-Ansatz in der Entwicklungstheorie – man kann fast behaupten, die Konzepte sind untrennbar verwoben. Auch die Berichterstattung in den Medien ist geprägt von den Geschichten einzelner Frauen, ob positiv oder negativ. Zusammenfassend kann man sagen, dass Mikrokredite auf jeden Fall das Potential haben, Frauen zu ermächtigen und zu ihrer persönlichen Entwicklung beizutragen.

- *Ziele 4 - 6: Senkung der Kindersterblichkeit / Verbesserung der Gesundheit von Müttern / Bekämpfung von HIV/AIDS, Malaria und anderen Infektionskrankheiten*

Die Ziele 4, 5 und 6 der MDGs werden an dieser Stelle unter einem Punkt zusammengefasst, namentlich der Verbesserung der gesundheitlichen Situation. Littlefield et al. (2003, S. 6) beschreiben, dass Krankheiten zu den größten Problemen armer Familien zählen. Im Zusammenhang mit Mikrokrediten sind Krankheiten und Todesfälle die Hauptgründe für säumige Zahlungen und Kreditausfälle. Auf der anderen Seite wurde in zahlreichen Studien festgestellt, dass Mikrofinanzkunden in Gesundheitsbereichen signifikant besser abschneiden als Vergleichsper-

sonen. Zunächst ist dies auf ein höheres Haushaltseinkommen zurückzuführen. Erfolgreiche Mikrofinanzkunden können mehr Geld für Nahrung aufwenden und leiden daher seltener an Unterernährung oder Mangelerscheinungen. Zudem ist ihr Zugang zu medizinischer Vorsorge und Behandlungen erleichtert, wodurch Krankheiten vermieden, respektive behandelt werden können. Auch Schwangerschaften und Geburten sind durch ärztliche Betreuung weniger riskant.

Hadi (2001, S. 226) untersuchte Mikrokreditprogramme in Bangladesch, die zusätzlich bemüht waren, Kundinnen über gesundheitliche Themen aufzuklären. Er stellte fest, dass die Frauen ihrer eigenen und der Gesundheit ihrer Kinder tatsächlich mehr Aufmerksamkeit schenkten, was sich in den Folgejahren positiv auswirken kann.

Amin et al. (2001) studierten ein Pilot-Projekt in Bangladesch, wo die Kreditvergabe an ein integriertes „Gesundheitspaket“ gekoppelt war. Die Kundinnen wurden dabei über Themen wie Familienplanung, Verhütung, Schwangerschaftsuntersuchungen und ähnliches aufgeklärt. Außerdem wurden sie und ihre Kinder mit den wichtigsten Impfungen und Medikamenten versorgt. Nach nur wenigen Monaten konnten bereits signifikante Erfolge beobachtet werden, was Familienplanung und Gesundheitsversorgung betrifft. Dies ist stark auf die Aufklärungsarbeit durch die NGO zurückzuführen (S. 1619).

In Bezug auf die MDGs kommt auch Dunford (2006, S. 12) zu dem Schluss, dass die Vergabe von Mikrokrediten sich vor allem positiv auf die Ernährung auswirkt, was indirekt positive Effekte auf die Gesundheit der Kreditnehmer und ihre Familien hat. Vor allem jene MFOs, die Finanzdienstleistungen mit Gesundheitsprogrammen verknüpften, konnten große Beiträge leisten.

4.2. Conclusio

In Summe kann die Frage, ob Mikrokredite zur Entwicklung in einem Land beitragen können, durchaus bejaht werden. MFOs können auf direkte oder indirekte Weise dazu beitragen, dass Menschen ihre Armut überwinden. Durch die Teilnahme an Mikrokreditprogrammen ist es vielen Frauen gelungen, sich in ihrer Familie und Gemeinschaft zu emanzipieren. Frauen werden durch den Zugang zu Kapital ermächtigt – sie erhalten dadurch soziales Ansehen und erlangen Rechte, die ihnen zuvor verwehrt waren. In Einzelfällen führt die Teilnahme an einem Mikrokreditprogramm sogar dazu, dass Frauen sich aktiv für politische Aufgaben interessieren und Ämter übernehmen. Mikrokredite können dazu beitragen, dass Familien mehr Geld in die

Ausbildung ihrer Kinder investieren. Sie ermöglichen ihnen eine bessere Ernährung, was sich positiv auf die Gesundheit der Familienmitglieder auswirkt.

Es hat sich gezeigt, dass vor allem jene Mikrofinanzprogramme erfolgreich sind, die an andere Maßnahmen gekoppelt sind. Durch Trainings zur Unternehmensgründung kann gezielt die Nachhaltigkeit der Erwerbstätigkeit der Kreditnehmer gefördert werden. In Workshops können Frauen mehr über ihre Rechte lernen und erfahren, wie es ist, sich in einer Gruppe Gehör zu verschaffen, was sich positiv auf ihren Status in der Familie auswirken kann. Auch die institutionelle Bedeutung der MFO ist in diesem Zusammenhang nicht zu unterschätzen. Sie können eine Plattform und einen Raum bieten, wo Frauen sich treffen und ihre Anliegen vorbringen. Wenn die Vergabe von Mikrokrediten an Gesundheitsvorsorge gebunden ist, kann man hier signifikante Effekte erzielen.

Am Ende des ersten Abschnittes dieser Arbeit steht nun die Feststellung, dass Mikrofinanzprogramme auf jeden Fall das Potential haben, zur Entwicklung von Individuen und – durch ihre rasante Verbreitung – ganzer Länder beizutragen. Die größten Erfolge erzielen dabei jene Organisationen, die den Entwicklungszweck in den Vordergrund ihrer Bemühungen stellen. Die Frage, die sich nunmehr stellt ist, wie die Realität am Mikrofinanzsektor aussieht. Seit der Gründung der ersten Initiativen hat sich der Markt stark verändert. Der nächste Abschnitt dieser Arbeit soll den Weg hin zur Kommerzialisierung darlegen, die letztendlich auch zur sogenannten Krise des Mikrokredits geführt hat.

5. Die Kommerzialisierung des Mikrofinanzwesens

5.1. Begriffsbestimmung

Das Wort „Kommerz“ stammt aus dem Lateinischen und bedeutete ursprünglich so viel wie „Handel“ oder „Verkehr“ und verweist dabei im weitesten Sinne auf jegliche kaufmännische Tätigkeit. Im heutigen Sprachgebrauch hat der Begriff eine stark negative Konnotation. So wird „Kommerz“ *abwertend* als „Geschäftemacherei“ oder „Profitgier“ übersetzt (Bertelsmann Wörterbuch). In der Alltagssprache kennt man diesen negativen Beigeschmack etwa vom Begriff der „Kommerzmusik“. Oft wird „Kommerz“ auch als Gegenstück zu „Kunst“ und „Kultur“ gesehen.

„Kommerzialisierung“ bezeichnet dann den Prozess der Vermarktung eines Gutes. In der Wirtschaftswissenschaft wird der Begriff jedoch selten verwendet und es existiert auch kaum Be-

griffsarbeit dazu (Skuballa, 2006, S. 10). Er hat allerdings Einzug in die Sozialwissenschaften gehalten und wird vor allem in der Sportsoziologie häufig aufgegriffen. Brandmaier und Schimany (1998, S. 19) beziehen sich in diesem Zusammenhang auf eine Definition von Kutsch (1972, S. 121) und beschreiben „Kommerzialisierung“ als einen Prozess, „in dem ein Bereich menschlichen Lebens, der primär keine ökonomische Ausrichtung beinhaltet, als Bereich für wirtschaftliche Interessen entdeckt und in diesem Sinne ausgenutzt wird“. Diese Definition lässt sich gut auf den Bereich der Mikrofinanzierung übertragen, zumindest wenn man von der Idee Muhammad Yunus' ausgeht, die keine Gewinnorientierung vorsieht.

Die Kommerzialisierung des Mikrokreditwesens beschreibt also die Transformation einer „Non-Profit-Idee“ hin zu der heutigen Realität, wo Investoren über Investmentfonds und Aktienbörsen mit Anteilen von MFOs handeln und spekulieren.

5.2. Das Aufkommen der ersten Mikrofinanzfonds

Der erste Schritt zur Kommerzialisierung des Mikrofinanzwesens erfolgte parallel zu einer stetigen Weiterentwicklung vieler MFOs. In den ersten Jahren nach der Entstehung des Mikrofinanzwesens waren vor allem gemeinnützige Organisationen im Sektor tätig. Sie verfolgten keine wirtschaftlichen Absichten, sondern in erster Linie ein soziales Ziel – die Beseitigung der Armut in den Entwicklungsländern. Ihre Aktivitäten waren abhängig von Spenden und Fördergeldern und dies ermöglichte ihnen, Kredite mit relativ niedrigen Zinssätzen zu vergeben (Goodman, 2006, S. 11).

Die NGOs betrieben die Vergabe von Mikrokrediten manchmal nur als Teilbereich ihrer Tätigkeiten. Durch die große Beliebtheit und zur Steigerung der Effizienz erfolgte in vielen Fällen eine Transformation zu einer spezialisierten Mikrofinanzinstitution (MFI), die dann ausschließlich im Mikrofinanzwesen tätig ist. Weitere Gründe für die Transformation einer NGO zu einer MFI können steuerlicher oder rechtlicher Natur sein.

Durch die rasche Verbreitung der Institutionen kamen immer mehr Entwicklungshilfeagenturen und private Spender hinzu und neue finanzielle Strukturen entwickelten sich. Um die Vergabe von Krediten an MFOs, beziehungsweise Investitionen in das Eigenkapital von MFOs, effektiv zu gestalten, wurden in den 1970er Jahren die ersten Mikrofinanzfonds (MFIFs) gegründet. Dies erfolgte anfangs durch Entwicklungshilfeagenturen, NGOs und private Spender – allesamt Akteure, die eine soziale Rendite anstrebten (Goodman, 2006, S. 12).

Durch die Entstehung zahlreicher neuer MFOs am Markt und die große Konkurrenz wurde finanzielle Nachhaltigkeit immer mehr zum Stichwort. Auch jene MFOs, die sich am sozialen Zweck orientierten, hatten erkannt, dass sie ihre Kunden langfristig nur dann bedienen können, wenn sie unabhängig von anfänglichen Spenden agieren. Um größere Kundenkreise zu erreichen, mussten die Unternehmungen zudem wachsen, wofür weitere finanzielle Kapazitäten benötigt werden. Zu diesem Zeitpunkt bestand für viele MFOs noch keine Gewinnabsicht – sie bemühten sich lediglich kosteneffizient zu arbeiten, und etwaige Profite zu thesaurieren. Durch diese Entwicklung war der nächste logische Schritt nicht mehr weit. Im Jahr 1998 wurde von einer luxemburgischen Bank der erste MFIF mit dualen Zweck – sozialer und Gewinnorientierung – gegründet (Goodman, 2006, S. 13).

5.3. Klassifizierung von Mikrofinanzfonds

Seit der Gründung des ersten MFIF hat sich diese neue Form der Finanzierung rasch verbreitet. MFIFs können von verschiedenen Akteuren initiiert werden, und auch unterschiedliche Rechtsformen annehmen. Da nicht alle sogenannten Mikrofinanzfonds die Bedingungen für einen klassischen Fonds, also eine Kapitalanlagegesellschaft, erfüllen, werden in der Literatur alle anderen Organisationsformen unter dem Begriff Microfinance Investment Vehicles (MIVs)⁶ subsumiert (MicroRate / The Rating Agency for Microfinance, 2006).

2006 existierten weltweit bereits über 50 MFIFs, die einen erheblichen Anteil der Finanzierung aller MFOs tragen. Ihre primäre Aufgabe besteht darin, Kapital von anlagefreudigen Investoren zu akkumulieren, und in verschiedene MFOs einzubringen. Daneben verfolgen sie jedoch unterschiedliche Zielsetzungen. Dies betrifft vor allem die Balance zwischen sozialer und finanzieller Rendite. Goodman (2006, S. 26) unterscheidet dabei anhand von sechs Faktoren zwischen drei Formen von MFIFs:

Tabelle 10 - Klassifizierung von MFIFs anhand ihres Unternehmenszwecks

1.	Microfinance development funds
2.	Quasi-commercial microfinance investment funds
3.	Commercial microfinance investment funds

⁶ Der Begriff Mikrofinanzfond ist im deutschen Sprachraum gebräuchlicher und wird daher im Rahmen dieser Arbeit synonym für Investmentgesellschaften jeglicher Rechtsform im Mikrofinanzbereich verwendet.

Wie der Name schon sagt, besteht der vorrangige Zweck der microfinance development funds darin, Entwicklung zu fördern. Dies passiert in erster Linie durch finanzielle Subventionierung von MFIs. Die Anleger sind hauptsächlich private Spender und Investoren, Entwicklungshilfeagenturen und Unternehmen. Sie erwarten sich zum Beispiel eine inflationsgeschützte Anlageform, jedoch keine großen finanziellen Gewinne. Die Hauptmotivation für Anleger der ersten Gruppe ist es, eine sozial verantwortliche Investition zu tätigen, daher spricht man in diesem Zusammenhang von einer sozialen Rendite (S. 26).

Die quasi-commercial microfinance investment funds verfolgen einen dualen Unternehmenszweck. Sie richten sich an sozial verantwortliche Investoren, also hauptsächlich Private und Entwicklungshilfeagenturen, jedoch unter dem Versprechen einer finanziellen Rendite. Das Entwicklungsziel wird dabei dennoch groß geschrieben. Eine scharfe Grenze zu rein kommerziellen Fonds ist schwer zu ziehen, da die Erträge von quasi-kommerziellen MFIFs teilweise beachtlich sind. In Bezug auf die Form der Veranlagung investieren quasi-kommerzielle MFIFs tendenziell eher in das Eigenkapital einer MFI, als Kredite zu vergeben (S. 27).

Commercial microfinance investment funds sind jene MFIFs mit der klarsten Zielsetzung. Ihre privaten oder institutionellen Anleger entscheiden sich für eine Investition aufgrund der Profitspanne. Wirtschaftliche Kennzahlen, die Rentabilität der MFIs und hohe Transparenz stehen hierbei im Vordergrund. Rein kommerzielle MFIFs engagieren sich hauptsächlich in der Vergabe von Krediten an MFOs. Sie bieten ihren Investoren zumeist mehr Information als jene MFIFs, bei denen das Entwicklungsziel im Vordergrund steht (S. 27).

5.4. Auswirkungen auf MFOs

Das Aufkommen von MFIFs wirkte sich nicht zuletzt auf die MFOs aus, die natürlich bemüht sind, sich für potentielle Investoren attraktiv darzustellen. Diese Transformation vollzieht sich erstens auf einer institutionellen Ebene. In den Entstehungsjahren der Mikrofinanz waren zunächst hauptsächlich NGOs tätig, später wurden zahlreiche MFIs gegründet. Der aktuellste Trend besteht darin, dass die Institutionen darum kämpfen, als Banken anerkannt zu werden. Die Rechtslage in vielen Ländern gesteht regulären Finanzinstitutionen größere Freiheiten in einigen Belangen zu, wie zum Beispiel die Annahme von Spareinlagen. Die MFOs sind zunehmend bemüht, ihr Angebot an Finanzdienstleistungen zu erweitern. Diese Produktdiversifizierung ist ein weiteres Indiz für eine institutionelle Transformation. Zweitens konnte man eine zunehmende Professionalisierung im Management der MFOs beobachten. Nicht nur gibt es eine Vielzahl von Trainings für Manager von MFOs, die neuen Führungskräfte stammen ver-

mehrt aus der Finanzwelt. Dies führt dazu, dass MFIs sich zunehmend als Konkurrenten zu traditionellen Banken betrachten. Außerdem kann man davon ausgehen, dass Manager, die jahrelang in der Finanzbranche tätig waren, eine völlig andere Anschauung mitbringen, als solche, die aus der Entwicklungszusammenarbeit stammen (Goodman, 2006, S. 14).

Die oben beschriebene Transformation hat sich in verschiedenen Ländern ähnlich abgezeichnet. Dabei treten oft Zwischenformen auf, und die Grenze zwischen den Entwicklungsschritten ist oft nicht klar zu ziehen. Auch ist es nicht notwendigerweise so, dass alle MFOs den beschriebenen Weg einschlagen. Es existieren nach wie vor NGOs, und auch spezialisierte MFIs, die den Entwicklungszweck als primär ansehen. Zusammenfassend wird für den Rahmen dieser Arbeit aus diesem Abschnitt das Modell aus Abbildung 1 abgeleitet, in dem das Spannungsfeld zwischen den beiden Polen Entwicklung und Gewinn auf drei Ebenen dargestellt wird. Es handelt sich dabei keineswegs um eine vollständige, allenfalls korrekte Darstellung. Es sollen lediglich die wesentlichen, möglichen Entwicklungsschritte vereinfacht aufgezeigt werden. Anhand des Modells werden auch die Forschungsfragen für den zweiten Teil dieser Arbeit abgeleitet und das Fallbeispiel Indien analysiert. Mehr dazu siehe Abschnitt 1.2.

6. Fallbeispiel Indien unter besonderer Berücksichtigung der Region Andhra Pradesh

6.1. Indien in Zahlen, Daten und Fakten

Alle Angaben im folgenden Abschnitt sind möglichst aktuell und stammen aus der Online-Quelle „The World Factbook“ der amerikanischen Central Intelligence Agency (CIA, 2011).

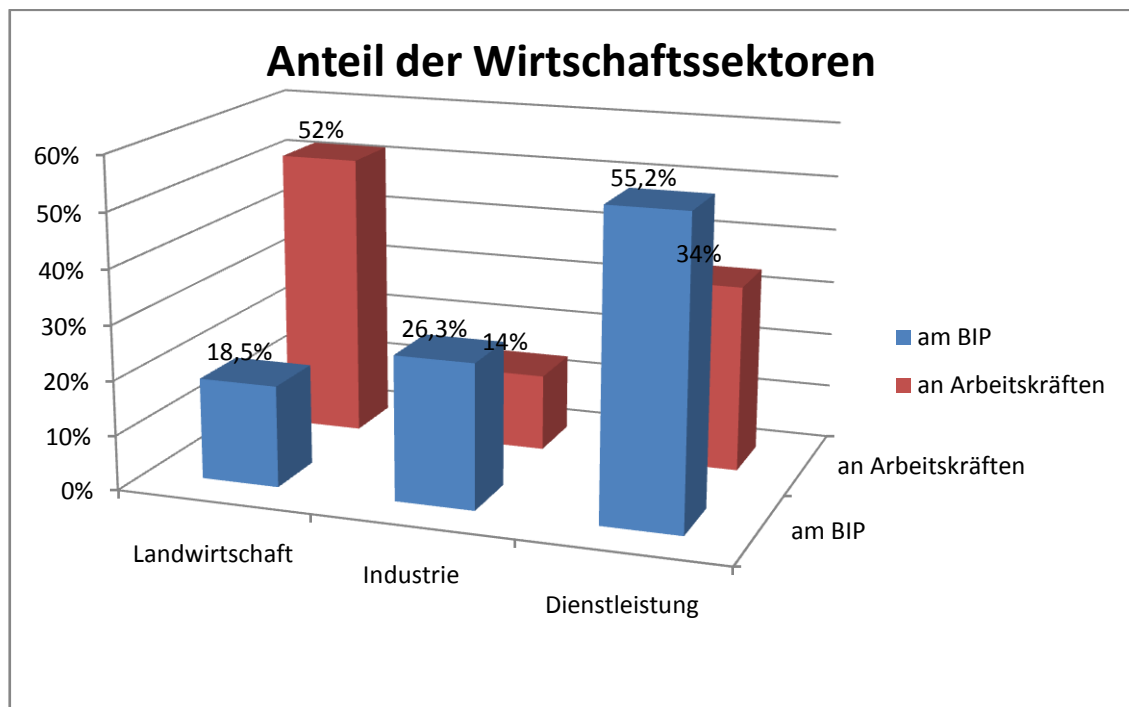
Der Vielvölkerstaat Indien ist mit einer **Population** von geschätzten 1,2 Milliarden Einwohnern der zweitbevölkerungsreichste Staat der Erde. Der Anteil der Stadtbevölkerung liegt bei etwa 30 Prozent, wobei alleine in den beiden größten Städten Neu Delhi und Mumbai jeweils in etwa 20 Millionen Menschen leben. Obwohl sich das Bevölkerungswachstum in den letzten Jahren etwas abgeschwächt hat, liegt es im Moment noch immer bei etwa 1,3 Prozent, was einem jährlichen Zuwachs von fast 16 Millionen Menschen entspricht. Dies schlägt sich auch in der Altersverteilung nieder. Über 30 Prozent der Inder sind unter 14 Jahren alt, nur 5,5 Prozent über 65.

Die **Geschlechterverteilung** bei Neugeburten liegt bei 1,12 männlich zu 1,0 weiblich. Bei den unter 15-Jährigen ist der Unterschied noch höher. Nachdem die Lebenserwartung der Frauen mit 67,95 Jahren deutlich höher als die der Männer mit 65,77 Jahren ist, lässt dies einige ohnehin bekannte Rückschlüsse zu. Trotz der rechtlichen Gleichstellung zwischen Männern und Frauen ist die indische Gesellschaft stark patriarchalisch geprägt. Vor allem die Mitgift- und Erbschaftstraditionen führen dazu, dass Mädchen als geringerwertig angesehen werden. Dies schlägt sich darin nieder, dass eine Menge gesunder weiblicher Föten abgetrieben werden.

Was die **Wirtschaftsleistung** in Indien betrifft, so lag das BIP pro Kopf 2010 bei 1.477 USD jährlich. Kaufkraftbereinigt entspricht dieser Wert 3.586 US PPP. Das Wirtschaftswachstum gemessen am realen BIP betrug im Jahr 2010 in etwa 10,4 Prozent. Damit belegt Indien in weltweiten Statistiken nach Katar, Paraguay, Singapur und Taiwan den 5. Platz. In den Jahren davor lag das durchschnittliche Wachstum immerhin bei 6,8 und 6,2 Prozent. Das rasante Wirtschaftswachstum hat seinen Preis. 2009 litt Indien unter einer Inflation von 10,9 Prozent, 2010 ist die Zahl auf 12,1 Prozent gestiegen. Dies betrifft vor allem die Armen, die große Teile ihres Einkommens für immer teurer werdende Lebensmittel aufbrauchen.

Betrachtet man die **Wirtschaftssektoren**, so fällt auf, dass der Anteil der Landwirtschaft am BIP nur 18,5 Prozent beträgt, die Industrie 26,3 Prozent und der Dienstleistungssektor immerhin 55,2 Prozent. Diese Zahlen sind umso spannender, wenn man sie mit der Anzahl der Beschäftigten korreliert. Es sind nämlich noch immer 52 Prozent der Inder in der Landwirtschaft tätig, nur 14 Prozent im sekundären Sektor und vergleichsweise geringe 34 Prozent im Dienstleistungssektor. Vom wirtschaftlichen Aufschwung profitiert also vor allem die städtische Bevölkerung, während am Land die größte Armut angesiedelt ist.

Abbildung 2 - Anteil der Wirtschaftssektoren gemessen am BIP und an Arbeitskräften (CIA, 2011)



Durch das rasante Bevölkerungswachstum und die ungleiche Entwicklung ergeben sich eine Reihe **sozialer Missstände**. Gemessen am Durchschnitt der Bevölkerung lebten 2007 27,5 Prozent der Bevölkerung unter der nationalen Armutsgrenze. 43,5 Prozent der Kinder unter 5 Jahren sind unterernährt. Die Verbreitung von HIV liegt in der erwachsenen Bevölkerung bei 0,3 Prozent, das entsprach 2009 in absoluten Zahlen 2,4 Millionen Infizierten. Aufgrund der mangelhaften medizinischen Versorgung in der armen Bevölkerung ist auch die Kindersterblichkeit mit 47,57 Sterbefällen pro 1.000 Kinder sehr hoch. Dasselbe trifft auf die Müttersterblichkeit mit 230 Todesfällen pro 100.000 Lebendgeburten zu. Infektionskrankheiten wie Hepatitis, Typhus, Dengue Fieber, die Japanische Enzephalitis und nicht zuletzt Malaria sind nach wie vor stark verbreitet.

Das indische **Bildungswesen** sieht eine allgemeine Schulpflicht zwischen 6 und 14 Jahren vor. Tatsächlich werden fast alle Kinder eingeschult. Buben gehen im Durchschnitt in etwa 11 Jahre lang in die Schule, Mädchen nur 10. Wie zuverlässig diese Zahlen sind, ist eine andere Frage. Betrachtet man zum Beispiel die Alphabetisierungsrate, so können nur 61 Prozent der gesamten Population lesen und schreiben. Frauen sind hier mit 47,8 Prozent im Vergleich zu den Männern mit 73,4 Prozent stark unterrepräsentiert.

6.2. Indien – Wirtschaftswunder oder Entwicklungsland?

Indien ist in vielerlei Hinsicht ein Land großer Widersprüche. Dies spiegelt sich auch in der Wirtschaftsgeschichte wider, die hier in aller Kürze behandelt wird. Als die Indische Union 1947 die Unabhängigkeit von der Kolonialmacht Großbritannien erlangte, war die Politik des Landes von stark nationalistischen Ideologien geprägt. Vor allem Jawaharlal Nehru, der im selben Jahr Premierminister wurde und später an der Gründung der Blockfreien-Bewegung beteiligt war, setzte sich für ein unabhängiges, nicht-gebundenes Indien ein. Die Wirtschaftspolitik der ersten Jahre hatte stark sozialistische Züge, das Schlagwort der Zeit lautete Planung. Nachdem Nehrus Politik stark von Mahatma Gandhis Vorstellungen von Demokratie geprägt war, entwickelte sich in Indien eine sogenannte Mischwirtschaft zwischen Sozialismus und Kapitalismus (Chandhoke & Priyadarshi, 2009, S. 17f.).

Der Bombay-Plan, der noch vor der Unabhängigkeit von Größen der indischen Wirtschaft vereinbart wurde, förderte vor allem die Schwerindustrie und Infrastruktur, was zu einem beachtlichen Wirtschaftswachstum im ersten Jahrzehnt des neugegründeten Staates führte. Um das Ziel der wirtschaftlichen Unabhängigkeit zu erreichen, setzte man auf einen stark regulierten und geschützten Binnenmarkt mit Zöllen und Einfuhrverboten. Es wurden viele staatliche Unternehmen gegründet. Existierende Private durften zwar weiterbestehen, Neugründungen wurden jedoch verhindert. In den ersten Jahrzehnten wuchs der Sekundärsektor rasant, die anderen Wirtschaftssektoren blieben zurück. Erst nach einer Wirtschaftskrise in den 1960er Jahren wurde auch eine Landreform durchgeführt und die Produktion in diesem Bereich modernisiert (S. 19).

In den 1990er Jahren brach eine neuerliche Wirtschaftskrise über das Land zu herein. Hohe Inflation, steigende Lebensmittelpreise, sowie Staatsschulden führten dazu, dass die Wirtschaft stagnierte und die Kreditwürdigkeit des Landes stark herabgestuft wurde. Vor allem die Abschottung vom Weltmarkt und die stark eingeschränkten Wirtschaftsstrukturen waren für die Krise verantwortlich. Die staatlichen Unternehmen waren heruntergewirtschaftet und bürokratische Hindernisse standen im privaten Sektor Fortschritt und Wettbewerb entgegen. Die Regierung unter Narashima Rao entschied sich, das Land mit der sogenannten New Economic Policy zu reformieren (S. 27).

Die New Economic Policy verfolgte drei große Ziele. Um die Krise kurzfristig betrachtet besser bewältigen zu können, wurden die Staatsausgaben gekürzt. Als zweites wurde eine Liberalisierung des Außenhandels durch den Abbau von Einfuhrbeschränkungen und Zöllen eingeleitet.

Drittens wurde auf binnenstaatlicher Ebene eine Politik der Deregulierung und Privatisierung begonnen. Die Rolle des Staates in der indischen Wirtschaft wird zwar noch immer als zentral erachtet, allerdings wurden durch die Reformen von 1991 große Schritte in Richtung Marktwirtschaft und Globalisierung gesetzt (S. 29).

Die Wirtschaftsreform hat Indien zu raschem Wachstum verholfen, das vor allem auf den Dienstleistungssektor zurückzuführen ist. Wie bereits erwähnt ergeben sich daraus große Disparitäten für die Entwicklung innerhalb der Bevölkerung. In den Großstädten pulsiert das moderne Leben, zahlreiche internationale Konzerne haben sich angesiedelt und Indien nimmt eine Vorreiterrolle in verschiedenen Branchen ein. In den Dörfern am Land herrscht jedoch große Armut unter mittelalterlichen Bedingungen. Indien wird in der Literatur als vieles bezeichnet: Entwicklungsland, Schwellenland, Atommacht oder global player in der Weltwirtschaft. Daher ist auch die Frage einer Klassifizierung kaum pauschal zu beantworten.

Nach der Einteilung der OECD zählt Indien als asiatischer Staat jedenfalls zu der Gruppe der Entwicklungsländer. Auch die Klassifizierung nach UN ist im Fall Indien problematisch. Eine Aufnahme zur Liste der LLDCs scheitert schon grundsätzlich an dem Kriterium einer Bevölkerungsgröße von unter 75 Millionen Einwohnern (UN-OHRLLS). Dennoch wird Indien in UN Dokumenten im Zusammenhang mit den MDGs häufig als Beispiel herangezogen, was Anlass zur Annahme gibt, dass der Subkontinent als unterentwickelt angesehen wird.

Nach Klassifikation der Weltbank zählt Indien mit einem BNE pro Kopf von 1.340 USD zur Gruppe der Länder mit (unterem) mittlerem Einkommen (The World Bank, 2010). Auch wenn das Pro-Kopf-Einkommen relativ hoch ist, zählt Indien nach Weltbankkriterien nach wie vor zur Gruppe der Entwicklungsländer (vgl. Tabelle 1).

Die vielleicht aussagekräftigste Zahl in der Frage nach Indiens Entwicklungsstand ist die Ein-Dollar-Marke. 2005 mussten 41,6 Prozent der Bevölkerung mit weniger als 1,25 USD PPP pro Tag auskommen. In absoluten Zahlen entspricht das 487 Millionen Menschen, die unter absoluter Armut leiden. 75,6 Prozent der Inder hatten weniger als 2 USD PPP für ihre täglichen Ausgaben, das entspricht einer Anzahl von 886 Millionen Personen. Gemessen an der weltweiten Zahl lebten 2005 mehr als ein Drittel der Armen auf der Welt in Indien (The World Bank, 2010).

Auch wenn Indien in den Medien oft als Schwellenland bezeichnet wird, ist die Armut in den unteren Bevölkerungsschichten dermaßen prekär, dass man es auch das größte Entwicklungsland der Welt nennen könnte. Für diese Arbeit ist es wichtig, auf die großen Disparitäten in-

nerhalb der Bevölkerung zu achten, insbesondere darauf, welche Bevölkerungsschichten tatsächlich von Mikrofinanzprogrammen erreicht werden.

6.3. Andhra Pradesh in Zahlen, Daten und Fakten

Abbildung 3 - Politische Karte von Indien (One World Nations Online)



Andhra Pradesh im südlichen Indien zählt mit einer Fläche von 275.000 Quadratkilometern und einer **Population** von 84,7 Millionen zu den fünf größten und bevölkerungsreichsten Bundesstaaten Indiens. Im letzten Jahrzehnt (2001-2011) hat das Bevölkerungswachstum 11,1 Prozent betragen. Die Geschlechterverteilung liegt bei 1,008 männlich zu 1,0 weiblich und ist damit im gesamtindischen Vergleich relativ ausgeglichen. Die Hauptstadt Hyderabad zählt

6,8 Millionen Einwohner und ist damit die viertgrößte Stadt Indiens. Der Anteil der urbanen Bevölkerung beträgt insgesamt 27 Prozent (Directorate of Economics and Statistics, 2011).

Die **Wirtschaftsleistung** des Bundesstaats betrug 2010 umgerechnet über 100 Milliarden USD, was einem jährlichen Pro-Kopf-Einkommen von 1.185 USD entspricht. Damit war Andhra Pradesh 2010 wirtschaftlich die drittstärkste Volkswirtschaft Indiens (VMW Analytic Services, 2011). Die Wirtschaft ist im Vergleichszeitraum mit einer Rate von 7,93 Prozent gewachsen, was im gesamtindischen Vergleich eher unterdurchschnittlich ist. Die Inflation betrug 2010 11,7 Prozent und schlug sich für die Bevölkerung vor allem in einem Anstieg der Lebensmittelpreise nieder (Government of Andhra Pradesh, 2011, S. 1).

Andhra Pradesh ist ein Staat mit einer stark **landwirtschaftlichen Orientierung**. Zwar hat es in den letzten Jahren starke Verschiebungen gegeben, so dass die Landwirtschaft gemessen am BIP nur noch 21,5 Prozent, die Industrie 24,7 Prozent und der Dienstleistungssektor 53,8 Prozent ausmachen. Dennoch sind über 60 Prozent der Bevölkerung in der Landwirtschaft tätig (VMW Analytic Services, S. 13f.). Dies spiegelt sich auch in der Verteilung der Armut in der Bevölkerung wider.

Abbildung 4 - Verteilung der armen Bevölkerung auf Stadt/Land in Andhra Pradesh (Government of Andhra Pradesh, 2011, S. 297)

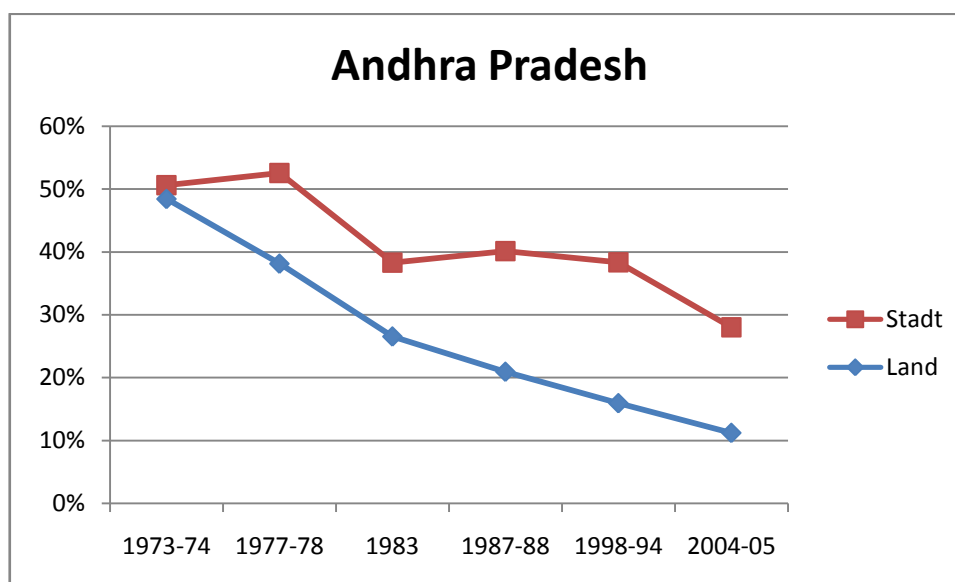
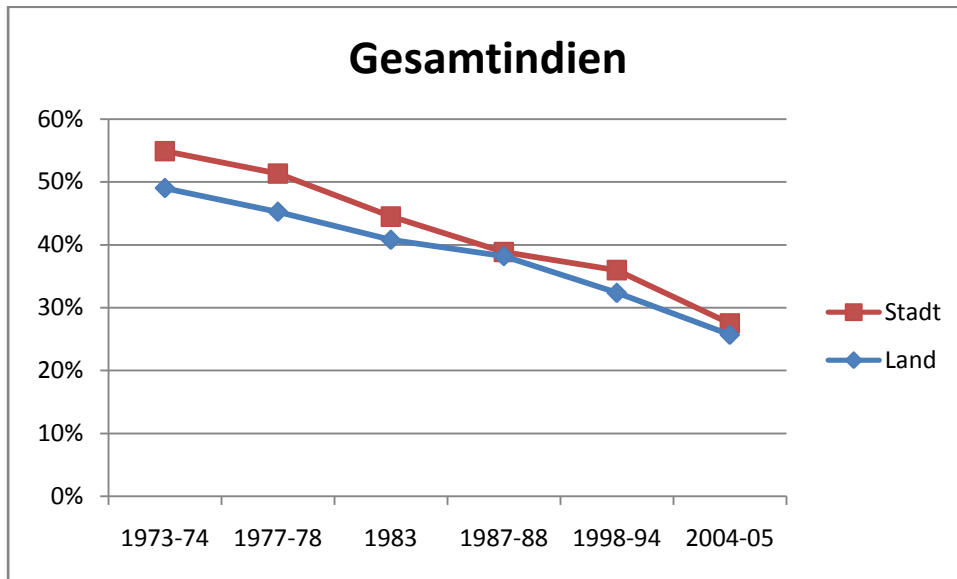


Abbildung 5 - Verteilung der armen Bevölkerung auf Stadt/Land in Gesamtindien (Government of Andhra Pradesh, 2011, S. 297)



2004/05 lebten 11,2 Prozent der ländlichen Bevölkerung und 28 Prozent der städtischen Bevölkerung unter der **nationalen Armutsgrenze**. Dies entspricht 15,8 Prozent für den gesamten Bundesstaat, was deutlich unter dem indischen Durchschnitt von 27,5 Prozent liegt (VMW Analytic Services, 2011, S. 211). Besonders interessant ist, dass die ländliche Armut in Andhra Pradesh mit 11,2 Prozent weit unter dem indischen Durchschnitt von 25,7 Prozent liegt. Die städtische Armut mit 28 Prozent gleich zwar dem indischen Gesamtdurchschnitt. Der große Unterschied zwischen städtischer und ländlicher Armut in Andhra Pradesh ist jedoch eher untypisch (vgl. Abbildungen 4 und 5). Zurückzuführen ist dieser Trend auf innovative Programme zur Armutsreduzierung der Regierung Andhra Pradesh und auf die massive Subventionierung im Reisanbau (Government of Andhra Pradesh, 2011, S. 211).

6.4. Besonderheiten der Mikrofinanz in Indien und Andhra Pradesh

6.4.1. Selbsthilfegruppen

Der indische Mikrofinanzsektor weist im internationalen Vergleich einige Besonderheiten auf. Zunächst sind Bemühungen zur Schaffung eines inklusiven Finanzsystems bei weitem nicht neu. Vor allem in den 1980er Jahren sind zahlreiche Selbsthilfegruppen (SHGs) gegründet worden, die den indischen Markt bis heute bestimmen. Das Prinzip dieser Gruppen besteht darin, dass sich zwischen zehn und dreißig Frauen zusammentun und gemeinsam sparen, bis der

Kapitalstock groß genug ist, um Darlehen zu vergeben. Die SHG verleiht nicht nur an Gruppenmitglieder, sondern auch an andere Personen in der nahen Umgebung (NABARD, 2010, S. VI). Dies unterscheidet sie von den sogenannten Rotating Savings and Credit Associations (ROSCAs) – die Kredite nur an Gruppenmitglieder vergeben – und zum informellen Finanzsektor gezählt werden (Ledgerwood, 1999, S. 70).

Die SHGs in Indien stellen ein eigenes Modell der finanziellen Inklusion für Arme dar. Die meisten SHGs waren zur Zeit ihrer Gründung entweder informeller Natur, oder von NGOs initiiert. Im Laufe der Zeit haben sich die Gruppen aus verschiedenen Gründen vermehrt in Verbänden organisiert. Durch Zusammenschlüsse können Skaleneffekte verwirklicht werden und auf der anderen Seite die Transaktionskosten gesenkt werden. Monitoring-Maßnahmen von Seiten der Vereinigung können Kreditausfälle verhindern, was sich im Endeffekt in niedrigeren Zinszahlungen für die Kreditnehmer niederschlägt. Durch die höhere Anzahl an Kunden können differenzierte Produkte und auch Begleitprogramme angeboten werden. Zuletzt stellen die Netzwerke auch eine Plattform dar, die sich leichter politisches Gehör verschafft. Auch ein höherer Grad an Formalität wird erreicht (APMAS, 2007, S. 8).

Die Verbände können verschiedene Rechtsformen annehmen. Von den geschätzten 69.000 Föderationen im Jahr 2007 waren jedoch die wenigsten bei offizieller Stelle als Rechtspersönlichkeit registriert. Daher scheinen sie auch nicht in den meisten Datenbanken auf und ihr Einfluss ist recht schwer abzuschätzen (APMAS, 2007, S. 13).

6.4.2. Das Self Help Group – Bank Linkage Program

Eine weitere Besonderheit des indischen Mikrofinanzsektors ist das sogenannte Self Help Group - Bank Linkage Program (SBLP). Entstanden ist das Programm als Konsequenz der großen Wirtschaftskrise der 1990er Jahre. Die indische Regierung orientierte sich an den Erfolgen der Mikrofinanzprogramme in Ländern wie Bangladesch, Indonesien, Sri Lanka und Thailand, aber auch an lateinamerikanischen Staaten. Nach einer Pilotstudie der Reserve Bank of India (RBI) wurden Empfehlungen für alle Banken ausgesprochen, SHGs durch Kreditvergabe zu unterstützen und so den ländlichen Kreditmarkt zu reformieren (Bansal, 2003, S. 22).

Heute sind vor allem die National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD) und die Development Bank of India (SIDBI) im Rahmen des SBLP tätig. Die Banken unterstützen SHGs über das SBLP durch zwei Maßnahmen. Erstens wird für jede SHG ein gemeinsames Sparkonto eröffnet, wodurch die Transaktionskosten geringer gehalten werden, und marktüb-

liche Zinssätze gelten. Zweitens vergeben die Großbanken und andere Partnerbanken Kredite an die SHGs, und versorgen sie so mit zusätzlichem Kapital, sobald diese ihre Sparleistung unter Beweis gestellt haben (NABARD, 2010, S. VII).

Abschließend muss noch gesagt werden, dass es durchaus strittig ist, ob SHGs als Akteure der Mikrofinanzierung gelten. Per Definition sind die Anbieter von Mikrofinanzprodukten ja formelle MFOs, die darauf spezialisiert sind, Finanzdienstleistungen zu jenen zu bringen, die vom kommerziellen Bankensektor ausgeschlossen sind. ROSCAs, wie man sie zum Beispiel aus Bangladesch kennt, werden aufgrund ihres informellen Charakters meistens nicht als Mikrofinanzakteure bezeichnet. In Indien ist der Fall jedoch ein wenig anders, da viele SHGs durch ihre Vernetzung in Verbänden und ihre Verlinkung mittels SLBP einen hohen Grad an Formalität aufweisen. Durch die staatliche Unterstützung wird ein Umfeld geschaffen, das die Entstehung von SHGs begünstigt. Das bedeutet, dass in Indien eine duale Struktur existiert, was den Zugang der Armen zu Finanzdienstleistungen betrifft. Aufgrund der Vielzahl der SHGs und ihrer immensen Bedeutung für die finanzielle Inklusion der Armen, werden in Folge SHGs, die an das SBLP geknüpft sind, auch als Komponenten des indischen Mikrofinanzsektors bezeichnet.

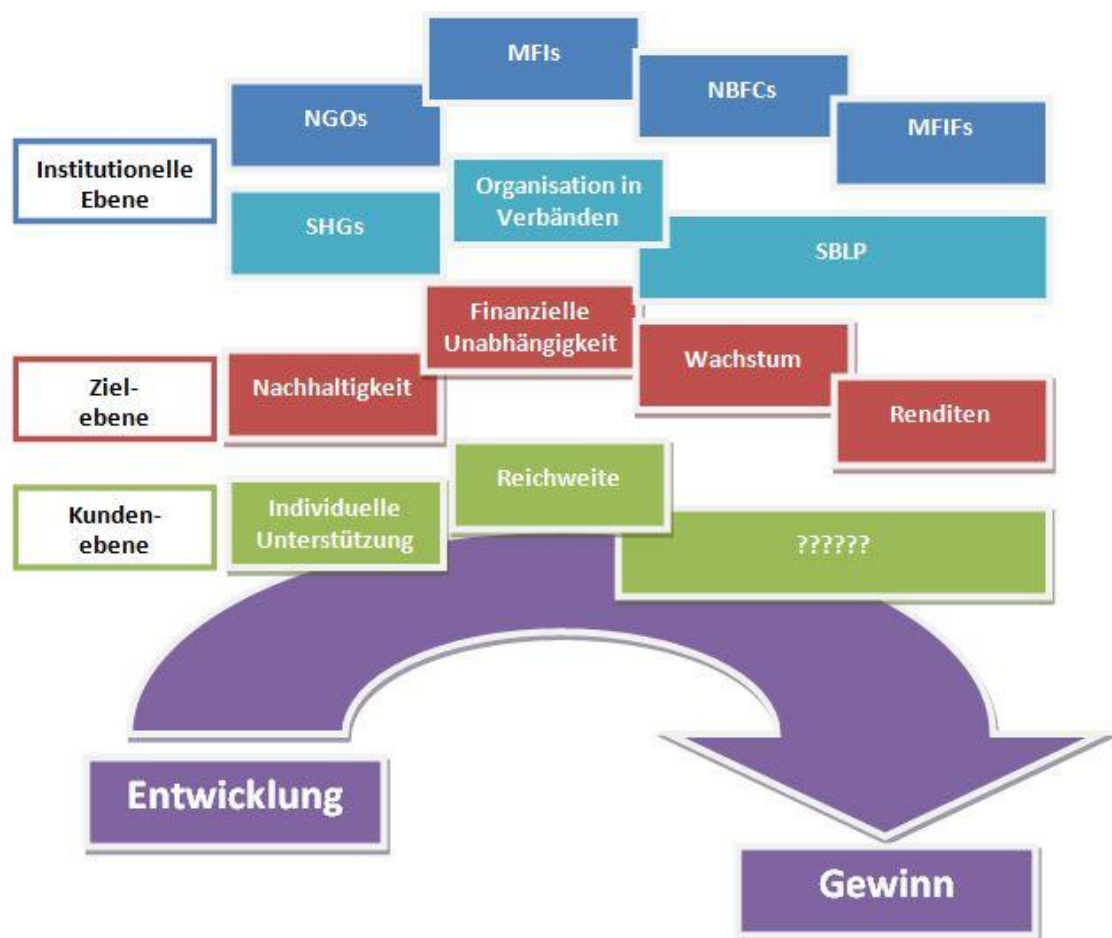
6.4.3. Non-Banking Financial Companies

Ein weiterer Spezialfall des indischen Mikrofinanzsektors betrifft die Rechtsform, die MFOs annehmen können. Viele der tätigen Organisationen, unabhängig von der Art ihrer Finanzierung, sind sogenannte Non-Banking Financial Companies (NBFCs), also Gesellschaften unter dem indischen Companies Act von 1956. Die NBFCs müssen einen gewissen Anteil an Eigenkapital aufweisen, vergleichbar mit dem Stammkapital österreichischer Kapitalgesellschaften. Ihr Unternehmenszweck besteht darin, bankähnliche Dienstleistungen anzubieten, jedoch mit einigen Ausnahmen. NBFCs dürfen keine Spareinlagen annehmen, keine Zahlungsanweisungen wie Schecks ausstellen und keine Leistungen wie Garantien und Versicherungen anbieten. Alle NBFCs müssen bei der RBI registriert sein, die als Kontrollorgan fungiert (RBI, 2008).

6.4.4. Conclusio

Die Struktur des indischen Mikrofinanzsektors weicht also in einigen Aspekten vom allgemeinen Modell (vgl. Abbildung 1) ab. Vor allem auf institutioneller Ebene ergeben sich Unterschiede, die hier noch einmal zusammengefasst dargestellt werden sollen.

Abbildung 6 - Die duale Struktur des indischen Mikrofinanzsektors



Der Mikrofinanzsektor in Indien ist von einer dualen Struktur zwischen SHGs und MFOs geprägt. Er besteht – auch im Vergleich mit anderen Staaten – schon recht lange und ist daher in seiner Entwicklung weit fortgeschritten. Auch die weite Verbreitung hat dazu beigetragen, dass kommerzielle Akteure in den Markt eingestiegen sind, und der Sektor starken Transformationen unterliegt.

SHGs und ihre Dachorganisationen werden in der Literatur meistens von den Instrumenten der Mikrofinanzierung abgegrenzt. Im Fall Indien wird für den Rahmen dieser Arbeit aus zwei Gründen davon abgesehen. Erstens sind die SHGs so weit verbreitet, dass sie einen großen Anteil am Kleinkreditmarkt haben. Zweitens ist durch die Organisation in Verbänden ein formal hoher Organisationsgrad erreicht, sodass das System durchaus zum formellen Finanzsektor gezählt werden kann. Drittens ist der staatliche Einfluss dermaßen groß, dass davon auszugehen ist, dass die Existenz dieser staatlich geförderten SHGs den privaten Mikrofinanzmarkt stark beeinflusst.

Auch bei den privaten („klassischen“) Institutionen der Mikrofinanzierung weicht der indische Markt in einem Detail vom allgemeinen Modell (vgl. Abbildung 1) ab. Die wenigsten spezialisierten MFIs transformieren im nächsten Entwicklungsschritt zu Banken. Vielmehr werden NBFCs gegründet, die nur „bankähnlich“ fungieren. Ihre Finanzierung erfolgt dennoch zum Großteil über Mikrofinanzfonds, was auch ausschlaggebend für die Umgründung in eine Gesellschaft ist. Der bedeutendste Unterschied zum Bankenstatus ist jedoch, dass NBFCs keine Spareinlagen von Kunden annehmen dürfen, was das indische Mikrofinanzwesen stark beeinträchtigt.

Nach der Darstellung der Besonderheiten des indischen Mikrofinanzsektors wird im nächsten Schritt versucht, den Markt anhand aktueller Daten zu analysieren.

6.5. Marktanalyse

Zur Dokumentation der aktuellen Situation in Indien und im Speziellen in Andhra Pradesh werden hauptsächlich vier Quellen herangezogen. Dies ist in erster Linie die Onlinedatenbank der MIX Market⁷ (MIX), einer Nonprofitorganisation (NPO), die Informationen über die finanzielle und soziale Performance von MFOs weltweit sammelt. Auf diese Daten basierend wird jährlich von ACCESS⁸, einer weiteren Plattform im Mikrofinanzbereich, der „Microfinance India – State of the Sector Report“ veröffentlicht. Nachdem ACCESS mit einem geringfügig anderen Datensatz arbeitet, wird der Bericht nur zu Vergleichszwecken und in anderen Ausnahmefällen herangezogen. Die dritte Quelle stammt von der NABARD und bezieht sich hauptsächlich auf SHGs und das SBLP. Wie bereits erwähnt sind viele SHGs nicht bei offizieller Stelle registriert und übermitteln daher auch keine Daten an MIX Market. Dies verfälscht natürlich die Aussagekraft der Datenbank, weshalb die Ergänzung durch den NABARD Jahresbericht 2010-2011 (NABARD, 2011), notwendig ist. Das vierte Dokument stammt vom indischen Institute for Financial Management and Research (IFMR) und befasst sich ausschließlich mit dem Mikrofinanzsektor in Andhra Pradesh (IFMR, 2010).

Nachdem die Hauptquelle für die folgende Analyse von MIX stammt, noch einige Worte zu dieser Organisation und der Auswahl der Datensätze. MIX wurde 2002 in Washington, DC gegründet und hat regionale Niederlassungen in Aserbaidschan, Indien, Marokko und Peru. Die Bill & Melinda Gates Foundation, CGAP, Master Card und die Deutsche Bank sind nur einige namhafte Partner der Organisation. Die NPO sammelt wie bereits erwähnt Daten von MFOs

⁷ www.mixmarket.org

⁸ www.accessdev.org

über ihre finanzielle Performance, soziale Indikatoren und auch die Finanzierungsstruktur der Unternehmungen. Insgesamt sind in etwa 2.000 Institutionen bei MIX erfasst. Freilich sind eher größere MFOs und auch jene mit kommerzieller Zielsetzung bei MIX registriert, da die Plattform sich auch an potentielle Investoren richtet.

Die Datensätze, die für diese Arbeit ausgewählt wurden, umfassen 134 MFOs und stammen zum größten Teil aus 2010. Für jene MFOs, die 2010 keine Daten an MIX geliefert haben, wurden die nächst aktuellen Informationen aus den Vorjahren herangezogen. Um die Aktualität dennoch zu gewährleisten, wurden keine Datensätze, die älter als fünf Jahre sind, ausgewählt. Auf der anderen Seite waren für manche MFOs schon Daten aus 2011 verfügbar, die zwecks Vergleichbarkeit nicht beachtet wurden. Die gesamten Daten für Indien sind unter <http://www.mixmarket.org/mfi/country/India> zum Download verfügbar. Die für diese Arbeit relevanten Bestände finden sich in Anhang C. Zusätzlich zum heruntergeladenen Datenpaket wurde noch die Rechtsform der registrierten MFOs ergänzt. Die Information hierzu findet sich auch bei MIX und zwar jeweils unter dem Link der einzelnen MFO. Wenn in Folge von MIX Daten gesprochen wird, beziehen sich die Angaben auf diese Tabelle.

Im Folgenden sollen einige interessante Aspekte des Mikrofinanzsektors dargestellt werden. Zuvor muss noch angemerkt werden, dass hier kein Anspruch auf Vollständigkeit besteht. Die Datenbank von MIX Market basiert darauf, dass MFOs auf freiwilliger Basis Daten übermitteln. Daher muss angenommen werden, dass die Datenqualität nicht den wissenschaftlichen Gütekriterien der Objektivität und Repräsentativität genügt. Daher wird in Folge auf den Einsatz statistischer Verfahren verzichtet. Wenn also zum Beispiel Mittelwerte „verglichen“ werden, dann hat dies keine statistische Relevanz. Es soll hier lediglich versucht werden, verschiedene Quellen heranzuziehen und so ein möglichst akkurates Bild der aktuellen Situation zu zeichnen.

6.5.1. Anzahl der Mikrofinanzorganisationen

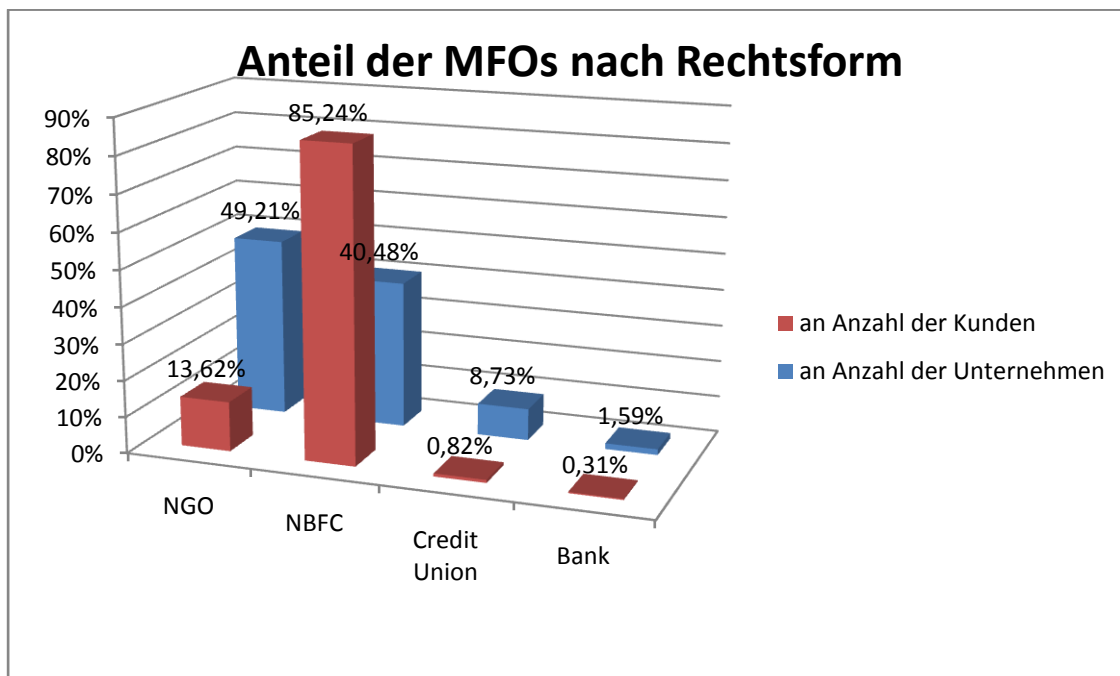
Wie bereits erwähnt sind bei MIX lediglich indische 134 MFOs registriert. Dies umfasst sowohl „klassische“ Mikrofinanzorganisationen, als auch in Dachorganisationen zusammengefasste SHGs. Es spricht einiges dafür, dass dies die größten und am weitesten verbreiteten Organisationen sind. Investoren und auch andere Geberorganisationen legen sicherlich viel Wert auf Transparenz der zu finanzierenden MFOs. Daher ist eine Registrierung bei einer Plattform wie MIX ein logischer Schritt für jene MFOs, die einen starken Wachstumskurs verfolgen.

Im Jahresbericht der NABARD ist angegeben, dass 4,85 Millionen indische SHGs unter dem SLBP Kredite von der RBI und der NABARD erhalten haben. 6,95 Millionen SHGs hatten Sparkonten bei den Großbanken (NABARD, 2011, S. iv). Srinivasan (2010, S. 13) fasst zusammen, dass die Anzahl der Kredite und auch die Kredithöhe im Vergleich zu den Vorjahren zwar zugenommen haben, die durchschnittlichen Wachstumsraten in diesem Bereich jedoch rückläufig sind. Die Sparleistung der SHGs hat sich jedoch signifikant erhöht, worin der Autor den großen Bedarf der Armen sieht, Geld sicher zu veranlagen (S. 14).

Sowohl „klassische“ MFOs, als auch SHGs sind in Andhra Pradesh weit verbreitet. So gab es 2010 alleine in Andhra Pradesh über 1,3 Millionen SHGs unter dem SLBP. Dies entspricht einem ca. 38-prozentigen Anteil an Gesamtindien. Die Anzahl der in Andhra Pradesh tätigen MFOs ist schwer abzuschätzen. Allerdings kann man davon ausgehen, dass die Marktdichte im Süden grundsätzlich größer ist als in den anderen Regionen. Andhra Pradesh wird dabei oft als Spitzenreiter unter den Bundesstaaten genannt (Srinivasan, 2010, S. 36).

6.5.2. Marktstruktur nach Rechtsform der Mikrofinanzorganisationen

Abbildung 7 - Marktanteil der MFOs nach Rechtsform (Datensatz von MIX)



Betrachtet man die Daten von MIX, so fällt auf, dass der Markt im Grunde zwischen NGOs und NBFCs gespalten ist. Zur Analyse herangezogen wurden 126 MFOs, deren Rechtsform bekannt ist. Gemessen an der Gesamtzahl der Unternehmungen überwiegen die NGOs mit einem Anteil von 49,21 Prozent am Gesamtmarkt. Bezogen auf die Anzahl der erreichten Kunden sind je-

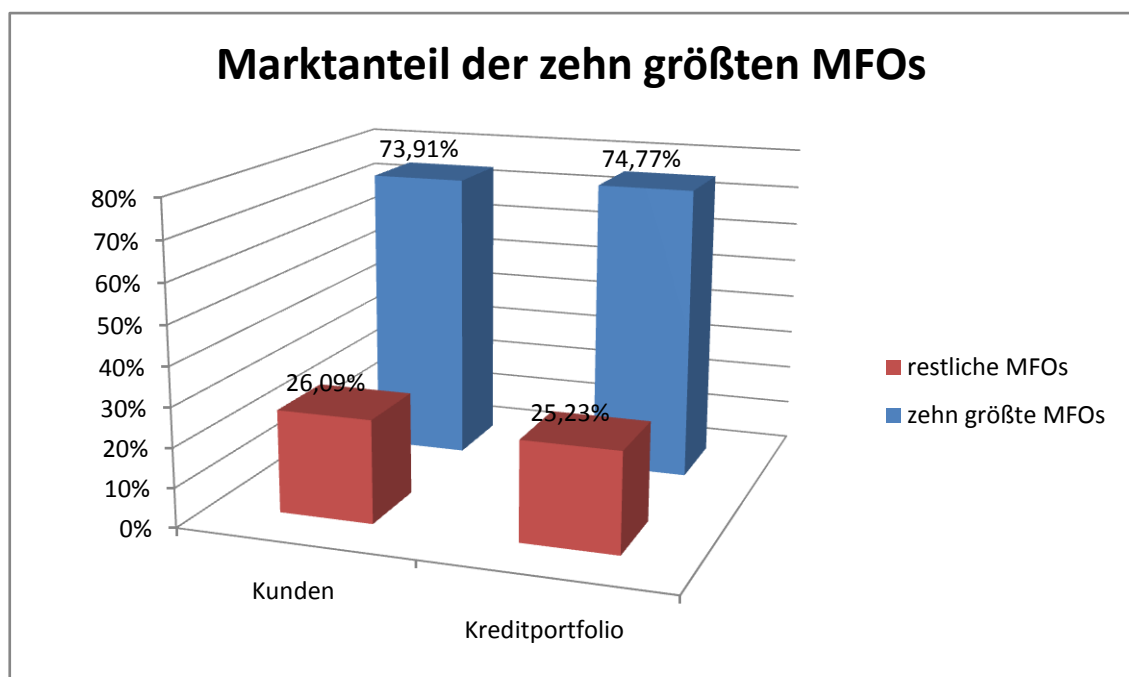
doch die NBFCs mit einem Löwenanteil von 85,24 Prozent einflussreicher. Es scheint also so zu sein, dass es wenigen, großen NBFCs gelingt, mehr Kunden zu erreichen, als vielen NGOs. Anders ausgedrückt könnte man sagen, dass man an diesem Verhältnis erkennt, dass jene MFOs, die stark wachstumsorientiert sind, die Transformation zur NBFC anstreben. Durch diesen Schritt gelingt es ihnen leichter, Investoren an Land zu ziehen, und durch die zusätzliche Finanzierung noch mehr Kunden zu bedienen.

Kreditgenossenschaften haben – gemessen an der Zahl der Unternehmen – einen Marktanteil von 8,73 Prozent. Ihre Performance was die Reichweite betrifft ist im Vergleich zu den NBFCs und auch den NGOs jedoch unterdurchschnittlich, das heißt relativ viele MFOs erreichen relativ wenige Kunden. Die allerwenigsten MFOs bei MIX genießen den „echten“ Bankenstatus.

Die Verteilung der Rechtsformen im Vergleich zur Kundenreichweite ist relativ aufschlussreich und unterstützt das Modell in Abbildung 6. Wenn man die Anzahl der Kunden als Indiz für den Reifegrad einer MFO betrachtet, so kann man sicherlich davon ausgehen, dass die weiter entwickelten Organisationen NBFCs sind. Ob sich diese Tendenz auch auf der Zielebene der MFOs niederschlägt, muss man an anderen Indikatoren festmachen.

6.5.3. Stellenwert der zehn größten MFOs

Abbildung 8 - Marktanteil der zehn größten MFOs (Datensatz von MIX)



Die zehn größten MFOs – gemessen an der Anzahl ihrer Kunden – halten zusammen den überwiegenden Marktanteil von 73,91 Prozent aller Kunden. Zudem sind sie auch für

74,77 Prozent des gesamt ausgeschütteten Kreditportfolios verantwortlich. Spannend ist, dass unter den zehn größten MFOs acht NBFCs und nur zwei NGOs vertreten sind. Zieht man auch Daten aus 2011 heran, so scheint es, dass eine weitere NBFC in die Liste der oberen zehn aufgerückt ist (vgl. <http://www.mixmarket.org/mfi/country/India>).

Den ersten Platz, was sowohl Kunden, als auch Kreditportfolio betrifft, belegt übrigens SKS, die erste börsennotierte MFO in Indien. Damit wird umso deutlicher, dass jene Organisationen, die hauptsächlich kommerzielle Ziele verfolgen, den indischen Markt beherrschen.

6.5.4. Durchschnittliche Kredithöhe

Tabelle 11 - Durchschnittliche Kredithöhe (Datensatz von MIX)

Durchschnittliche Kredithöhe in USD	
Ø alle MFOs	165
zehn größte MFOs	162
NGOs	132
NBFCs	160
Credit Unions	363
Banks	341

Die durchschnittliche, über alle bei MIX registrierten MFOs berechnete Kreditsumme, beträgt 165 USD. Dies entspricht auch in etwa dem Wert der größten zehn MFOs mit 162 USD. Große Abweichungen zeigen sich hingegen, wenn man die Kredithöhe zwischen den unterschiedlichen Rechtsformen vergleicht. Die deutlich geringste Kreditsumme von durchschnittlich 132 USD wird von der Gruppe der NGOs vergeben. Die Darlehen der NBFCs belaufen sich im Schnitt auf 160 USD. Die höchsten Kredite jedoch bekommen Kunden bei Kreditgenossenschaften und Banken.

Der oben beschriebene Unterschied zwischen NGOs und NBFCs kann durchaus auf das Modell in Abbildung 6 zurückgeführt werden. Geht man davon aus, dass die Ziele der NGOs eher entwicklungsorientiert sind, und NBFCs stärker an Gewinnen interessiert sind, so ergibt die durchschnittlich höhere Kreditsumme schon Sinn. Die Erträge für die Organisationen sind natürlich umso höher, je größer die ausgeschütteten Darlehen sind. Unter der Annahme von vergleichbaren Transaktionskosten wirkt sich dieser Unterschied noch stärker aus.

Aus derselben Logik kann eine weitere Schlussfolgerung gezogen werden. NGOs, die den Entwicklungszweck in den Vordergrund stellen, sind eher bemüht, sich mit ihren Dienstleistungen an die Ärmsten der Armen zu richten. Damit diese die Kredite auch tilgen können, muss die Kreditsumme relativ niedrig sein. Jene Organisationen mit stärker ausgeprägten Gewinnzielen hingegen, richten sich auch an eine (im Vergleich) eher wohlhabende Klientel, wodurch die durchschnittliche Kreditsumme viel höher sein kann. Dieser Umstand erklärt auch, wieso Banken, also die Gruppe der am „weitesten“ entwickelten Organisationsformen, noch höhere Kredite mit durchschnittlich 341 USD vergeben.

Unklar bleibt, wieso die Gruppe mit den höchsten Krediten jene der Kreditgenossenschaften ist. Unter Umständen ist der Grund darin zu suchen, dass die Mitglieder der Genossenschaften im ersten Schritt miteinander ansparen, bevor Kredite an Gruppenmitglieder vergeben werden. Man könnte so argumentieren, dass die Mitglieder durch das vorhergehende, langfristige Sparen bereits ihre Disziplin beweisen und daher im Anschluss sofort mit einer höheren Kreditsumme ausgestattet werden.

6.5.5. Kostenstruktur der Mikrofinanzorganisationen

Tabelle 12 - Durchschnittliche Kosten pro Kreditnehmer in USD (Datensatz von MIX)

Durchschnittliche Kosten pro Kreditnehmer in USD	
Ø alle MFOs	20
zehn größte MFOs	15,6
NGOs	14
NBFCs	26
Credit Unions	16
Banks	50

Die Werte für die durchschnittlichen Kosten pro Kreditnehmer sind wenig aufschlussreich. Die einzige Tatsache, die ins Auge springt ist, dass es den zehn größten MFOs im Vergleich zu den restlichen NBFCs und auch im Vergleich zur Gesamtzahl aller MFOs gelungen ist, ihre Kosten zu senken. Unter Umständen ist dies auf die Ursache zurückzuführen, dass die größten MFOs eher in Ballungszentren und leicht zugänglichen Regionen tätig sind, und ihre Leistungen dort billiger anbieten können. Auch Srinivasan (2010, S. 37) beschreibt die Problematik, dass in manchen Städten viele Organisationen tätig sind, während andere, vor allem periphere Regionen stark unterversorgt sind. Dies ist aus zwei Gründen problematisch. Einerseits gibt es wie

erwähnt Regionen ohne Zugang zu Finanzdienstleistungen für die Armen, andererseits führt der starke Konkurrenzdruck in den Ballungszentren unter Umständen dazu, dass Kredite unreflektiert vergeben werden, und die Kreditnehmer zunehmend in die Überschuldung gedrängt werden.

Eine andere Ursache für unterschiedliche Kostenstrukturen ist der Personalaufwand pro vergebenen Kredit.

Tabelle 13 - Durchschnittliche Anzahl der Kreditnehmer pro Mitarbeiter (Datensatz von MIX)

Durchschnittliche Anzahl der Kreditnehmer pro Mitarbeiter	
Ø alle MFOs	254
zehn größte MFOs	346
NGOs	250
NBFCs	259
Credit Unions	260
Banks	189

Auch hier ist ein eindeutiger Unterschied zwischen dem Durchschnitt aller MFOs und den größten zehn MFOs festzumachen. Während im Durchschnitt aller MFOs auf jeden Mitarbeiter 254 Kreditnehmer kommen, reduzieren die größten Zehn dieses Verhältnis auf 346 Kreditnehmer pro Angestelltem. Man kann davon ausgehen, dass das Betreuungsverhältnis zwischen Kunde und Mitarbeiter weniger intensiv sein kann, je mehr Kunden derselbe zu betreuen hat. Srinivasan (2010, S. 37) beschreibt in diesem Zusammenhang, dass der Druck auf die Mitarbeiter oft so groß ist, dass sie sich an Gemeindemitglieder wenden, denen der Mikrofinanzmarkt gut bekannt ist, und diese über Provisionen dazu veranlassen, mehr Kunden anzuwerben.

Dieses Vorgehen ist aus zwei Gründen problematisch. Erstens wird durch diese recht aggressive Kundenanwerbung die Überschuldung unter den Kreditnehmern gefördert. Neben der individuellen Problematik wirkt sich dies auf der anderen Seite negativ auf die Rückzahlungsquoten der Kredite aus.

Tabelle 14 - Prozentsatz der ausgeschütteten Kredite mit Zahlungsrückstand > 30 Tage (Datensatz von MIX)

Prozentsatz der ausgeschütteten Kredite mit Zahlungsrückstand > 30 Tage	
Ø alle MFOs	9,97%
zehn größte MFOs	20,88%
NGOs	5,25%
NBFCs	12,83%
Credit Unions	19,36%
Banks	51,51%

Anhand Tabelle 14 wird ersichtlich, dass die größten zehn MFOs jene sind, wo die meisten Zahlungsrückstände auftreten. Hier ist auch generell ein Unterschied zwischen NGOs, die recht sichere Quoten beweisen, und den anderen Organisationsformen festzustellen. Es scheint also schon so zu sein, dass die NGOs ihre Kunden bewusster auswählen und unter Umständen auch besser betreuen, so dass diese ihre Kredite verlässlicher zurückzahlen.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass die Informationen zur Kostenstruktur der MFOs nicht sehr eindeutig sind. Dennoch kann eine grobe Tendenz festgestellt werden. Die Gruppe der NGOs, und allgemein der kleineren MFOs, ist eher bemüht, ein gutes Kundenbetreuungsverhältnis aufrechtzuerhalten. Dies wird am deutlichsten, wenn man die Anzahl der Kreditnehmer pro Mitarbeiter untersucht. Dieser Umstand hat Auswirkungen, wie zum Beispiel die unterschiedliche Verlässlichkeit der Kreditnehmer bei der Tilgung ihrer Darlehen. Die Zahlen bestätigen ferner auch die Annahmen aus dem Modell in Abbildung 6, wo davon ausgegangen wird, dass kleinere, weniger weit entwickelte MFOs eher an Entwicklungszielen orientiert sind.

6.5.6. Erträge der Mikrofinanzorganisationen

Möchte man die wirtschaftliche Leistung der MFOs untersuchen, so kommen zwei Kennzahlen aus der MIX Datenbank dafür in Frage. Als erstes wird die Gesamtkapitalrentabilität herangezogen.

Tabelle 15 - Gesamtkapitalrentabilität der MFOs in Prozent

Gesamtkapitalrentabilität in Prozent	
Ø alle MFOs	0,57%
zehn größte MFOs	2,00%

NGOs	0,89%
NBFCs	0,45%
Credit Unions	-1,36%
Banks	0,91%

Die Gesamtkapitalrentabilität beschreibt die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens, indem das Verhältnis zwischen Gewinn und Gesamtkapital (Eigenkapital und Fremdkapital) dargestellt wird. Man könnte sie auch beschreiben als die im Unternehmen erwirtschaftete Verzinsung. Die Gesamtkapitalrentabilität ist vor allem aussagekräftig, wenn man Unternehmen aus derselben Branche miteinander vergleicht (Preisßler, 2008).

Im Fall des Mikrofinanzmarkts in Indien beträgt die durchschnittliche Gesamtkapitalrentabilität aller MFOs 0,57 Prozent. Das heißt pro eingesetztem USD werden 0,57 Cent erwirtschaftet. Paradoxerweise existiert hier ein recht bedeutender Unterschied zwischen NGOs, die eine deutlich höhere Gesamtkapitalrentabilität von 0,89 Prozent aufweisen, und NBFCs, deren Wert nur 0,45 Prozent beträgt. Die zehn größten MFOs hatten jedoch eine mit Abstand höhere Gesamtkapitalrentabilität von durchschnittlich 2 Prozent. Im Vergleich wies der österreichische Bankensektor im Krisenjahr 2010 nur eine Gesamtkapitalrentabilität von 0,46 Prozent auf (OENB, 2011, S. 43). Man kann also durchaus davon sprechen, dass der Mikrofinanzsektor relativ gewinnträchtig sein kann. Den größten Profit schlagen jene zehn MFOs mit der größten Reichweite.

Die zweite interessante Kennzahl für diesen Bereich ist die Rendite auf das Bruttokreditportfolio in Prozent. Sie beschreibt das Verhältnis zwischen Kreditzinsen plus Gebühren und dem durchschnittlich ausgeschüttetem Kredit (MIX Market, 2011).

Tabelle 16 - Rendite auf das Bruttokreditportfolio in Prozent

Rendite auf das Bruttokreditportfolio in Prozent	
Ø alle MFOs	25,80%
zehn größte MFOs	25,82%
NGOs	22,10%
NBFCs	29,03%
Credit Unions	15,26%
Banks	25,26%

Hier lässt sich generell ein Unterschied zwischen NGOs mit Renditen von durchschnittlich 22,1 Prozent und NBFCs mit Renditen von 29,03 Prozent feststellen. Die größten zehn MFOs unterscheiden sich jedoch nicht wesentlich von der Gesamtzahl aller MFOs. Man muss allerdings davon ausgehen, dass sich die Marktführer Skalenerträge zu Nutze machen, was die geringere Rendite wiederum relativiert. In anderen Worten bedeutet dieser Umstand, dass die MFOs mit großer Reichweite diese Größenvorteile kaum an ihre Kunden weitergegeben.

6.5.7. Der Mikrofinanzsektor in Andhra Pradesh

In Bezug auf die Studie des IFMR (2010) sollen in Folge noch einige Besonderheiten des Mikrofinanzsektors in Andhra Pradesh vorgestellt werden. 2010 wurde in Andhra Pradesh vom IFMR die erste umfassende und repräsentative Haushaltserhebung zum Thema finanzielle Inklusion in ländlichen Bevölkerungsschichten durchgeführt. Dies ist in etwa zur selben Zeit geschehen, als die ersten Medienberichte zur „Krise der Mikrofinanzierung“ im Bundesstaat veröffentlicht wurden. Daher wurden im Verlauf der Studie auch Problemstellungen wie die Überschuldung unter den Kreditnehmern behandelt.

Andhra Pradesh wird in der Literatur zuweilen als „Mekka der Mikrofinanzierung“ bezeichnet. Die Penetrationsraten von Mikrofinanzinitiativen sind in Andhra Pradesh höher als irgendwo anders in Indien. Zudem haben einige der größten MFOs ihren Ursprung und Geschäftssitz im südlichen Bundesstaat. SKS, Spandana, BASIX und Share (vgl. Anhang C) sind nur einige Beispiele für große MFOs aus Andhra Pradesh. Auch das größte, von einer Regierung initiierte Mikrofinanzprogramm namens Velugu ist in Andhra Pradesh angesiedelt (S. 8).

Ihren Anfang hat die Mikrofinanzierung in Andhra Pradesh, wie in Gesamtindien, mit der Gründung der ersten SHGs genommen. Diese Gruppen waren von der Regierung in die Wege geleitet und umfassen meistens zwischen 12 und 20 Frauen, die miteinander ansparen, und dann im Rahmen der Gruppe Kredite aushändigten. Nach der Konstituierung des SBLP 1992 erfuhren die SHGs ein rasantes Wachstum. Viele der ursprünglichen NGOs transformierten aufgrund des großen Erfolgs zu NBFCs, und warben um zusätzliche Finanzierung von externen Investoren. 2005 war Andhra Pradesh der am schnellsten wachsende Mikrofinanzsektor weltweit geworden (S. 8).

Zudem hat die RBI seit 2005 einige Initiativen gesetzt, um die finanzielle Inklusion der Armen zu fördern. Zum Beispiel wurden Banken instruiert, spezielle Konten ohne Mindestbeträge und mit möglichst geringen Kontoführungsgebühren anzubieten. Außerdem wurden Richtlinien

erleichtert, was die Ausweispflicht von Bankkunden betrifft, so dass auch die Armen, die oftmals über keine Dokumente verfügen, die Möglichkeit erhalten, ein Konto zu eröffnen. Eine andere Bemühung, die sich vor allem innerhalb der ländlichen Bevölkerung in Andhra Pradesh niederschlug, steht in Zusammenhang mit dem Beschäftigungsprogramm des nach dem indischen Freiheitskämpfer benannten Mahatma Gandhi National Rural Employment Guarantee Act (NREGA). Das Gesetz verspricht allen Arbeitssuchenden in ländlichen Regionen 100 Tage Beschäftigung pro Kalenderjahr, ansonsten verpflichten sich die Bundesstaaten dazu, Arbeitslosengeld zu zahlen (The Gazette of India, 2005). In Andhra Pradesh werden alle Zahlungen aus dem NREGA über formelle Sparkonten abgewickelt. Das heißt, die Regierung unterstützt, dass alle Begünstigten ein solches Konto bei einer lokalen (Post-)Bank eröffnen. Die genannten Bemühungen von Regierungsseite haben dazu geführt, dass 2010 über 78 Prozent der ländlichen Haushalte über ein Sparkonto Zugang zum formellen Finanzsektor haben (S. 12).

Auch wenn diese Zahl sehr hoch klingt, hat sich gezeigt, dass die wenigsten Sparkonten von den Kunden tatsächlich zum Sparen benutzt werden. Vielmehr werden sie eröffnet, um Leistungen von der Regierung zu erhalten, oder um in Folge ein Darlehen aufzunehmen (S. 14). Des Weiteren hat sich herausgestellt, dass von den Regierungsinitiativen hauptsächlich die wohlhabenderen Haushalte profitieren, während die Ärmsten der Armen noch immer vom Finanzwesen ausgeschlossen sind (S. 15).

Was Kredite betrifft, so hat die Studie gezeigt, dass 2010 die meisten ländlichen Haushalte in Andhra Pradesh offene Darlehen bei formellen und/oder informellen Quellen hatten.

Tabelle 17 - Prozentsatz ländlicher Haushalte mit offenen Krediten (IFMR, 2010, S. 19)

Prozentsatz ländlicher Haushalte mit offenen Krediten	
Prozentsatz aller Haushalte mit Kredit	93%
bei MFOs	11%
bei SHGs	54%
bei Banken	38%
bei informellen Quellen	82%

Nicht nur ist der gesamte Anteil der Haushalte mit Kredit mit 93 Prozent sehr hoch, interessant ist auch, dass trotz der starken Verbreitung des Mikrofinanzwesens in Andhra Pradesh noch immer 82 Prozent aller Haushalte Schulden bei Geldverleihern und anderen informellen Quellen (Familie, Arbeitgeber, Bekannte...) hatten. Der Anteil der Haushalte mit Teilnahme an

einer SHGs lag 2010 bei 54 Prozent. Im Vergleich dazu hatten weitaus weniger – nur 11 Prozent aller Haushalte – einen Kredit bei einer MFO.

Im Zuge der Studie hat man auch festgestellt, dass Mehrfachverschuldung durchaus nicht unüblich ist. Über 84 Prozent der ländlichen Haushalte hatten 2010 mehr als ein Darlehen gleichzeitig. Die Kunden der privaten MFOs waren zu 30 Prozent mehrfach verschuldet, 16 Prozent der Mitglieder von SHGs hatten ein weiteres offenes Darlehen. Noch viel drastischer stellte sich jedoch die Situation für jene ländlichen Haushalte dar, die bei informellen Verleihern Kredite hatten. Eben diese Haushalte waren im Schnitt zu 85 Prozent mehrfachverschuldet (S. 26).

Bezüglich der durchschnittlichen Kredithöhe kann gesagt werden, dass sie zumindest bei den privaten MFOs deutlich höher war, als der nationale Durchschnitt. Auch in Andhra Pradesh ist es für die Kunden üblich, mehrere Kreditzyklen zu durchlaufen. Die Kreditsumme im ersten Jahr betrug durchschnittlich 194 USD. Schon im zweiten Jahr war der Betrag mit 210 USD noch höher (S. 34). Dies ist nicht weiter verwunderlich, da der Markt in Andhra Pradesh wie erwähnt von den großen MFOs geprägt ist, die tendenziell eher höhere Kredite vergeben.

Bevor aus den obigen Daten Rückschlüsse über die Situation in Andhra Pradesh gezogen werden, folgt ein kurzer Einschub über die sogenannte „Krise der Mikrofinanzierung“.

7. Krise in Andhra Pradesh

Für den folgenden Teil dieser Arbeit werden hauptsächlich Berichte aus den Medien als Referenz herbeigezogen. Aufgrund der Aktualität der Situation ist kaum noch wissenschaftliche Literatur vorhanden, respektive veröffentlicht. Deshalb wurden als Ergänzung zu den Medienberichten zwei Interviews geführt, mit Personen, die sowohl einen theoretischen, als auch einen praktischen Zugang zum Feld haben.

Der erste Interviewpartner, Mag. Bernhard Obojes (BO) ist Mitarbeiter bei Oikocredit in Wien im Bereich Öffentlichkeitsarbeit. Im Rahmen seiner eigenen Diplomarbeit am Institut für Politikwissenschaft an der Universität Wien hat er im Bereich Mikrofinanzwesen geforscht. Durch seine Arbeit bei der Entwicklungsgenossenschaft Oikocredit hat er zudem praktische Erfahrungen über das Mikrofinanzwesen. Indien ist ein Schwerpunktland für Oikocredit. In Hyderabad, der Hauptstadt von Andhra Pradesh, ist ein Regionalbüro der internationalen Organisation angesiedelt.

Der zweite Interviewpartner, Prof. Reinhard Schmidt (RS) von der Universität Frankfurt hat seine Professur im Bereich Internationales Bank- und Finanzwesen. Einer seiner Forschungsschwerpunkte betrifft Finanzsysteme in Entwicklungsländern und insbesondere die Mikrofinanzierung. Er war jahrelang bei der ProCredit Holding, einer Gruppe von 21 Banken, die in Schwellen- und Entwicklungsländern im Kleinkreditbereich agieren, tätig, sowie als Experte bei Beratungsfirmen im Mikrofinanzbereich vor Ort.

Der Leitfaden für die beiden Interviews ist im Wesentlichen in drei Blöcke gegliedert. Der erste Teil bezieht sich auf die Krise in Andhra Pradesh. Es ging darum, zu hinterfragen, was in den Augen der Interviewpartner in der Region passiert ist. Was waren die Auslöser für die Krise? Wie hat sich die Situation entwickelt? Welche Besonderheiten des indischen Mikrofinanzsektors waren dafür verantwortlich? Der zweite Block orientiert sich an dem Modell, das dieser Arbeit zu Grunde liegt (vgl. Abbildung 1). Es wurde hinterfragt, ob das Modell in seiner Form überhaupt Gültigkeit hat und welche Reibungspunkte im Spannungsfeld zwischen Entwicklung und Gewinn besonders kritisch sind. In Folge sollten auch normative Empfehlungen abgeleitet werden und entsprechende Grenzen für die Kommerzialisierung des Mikrofinanzwesens gefunden werden. Der letzte Themenblock hinterfragte insbesondere die Rolle des Staats im Mikrofinanzwesen. Welche gesetzlichen Rahmenbedingungen müssen gegeben sein? Welche Kontrollinstanzen von staatlicher Seite wären wünschenswert? Welche Regulierungen könnten Missstände wie in Andhra Pradesh verhindern?

Der vollständige Leitfaden befindet sich im Anhang A dieser Arbeit, die transkribierten Interviews in Anhang B. Diese sind mit Zeilennummern versehen, auf die in Folge verwiesen wird.

7.1. Selbstmorde, Überschuldung, Kreditblase...?

Die Zeitungsmeldungen im Herbst letzten Jahres haben sich überschlagen, was die „Krise des Mikrokredits“ im indischen Bundesstaat Andhra Pradesh betrifft. Dabei sind nicht selten die Schlagwörter „Selbstmord“, „Mikrofinanzmafia“, „Überschuldung“ und „Kreditblase“ gefallen. Was tatsächlich in Andhra Pradesh passiert ist, und was auf der anderen Seite auf Übertreibungen der Medienwelt zurückzuführen, ist gar nicht so leicht zu sagen.

Die Medienberichte waren überschattet von den Selbstmorden einzelner Kreditnehmer. Das Bild, das damit geschaffen wurde, ist recht undifferenziert. Wenn von der „Krise“ der Mikrofinanz gesprochen wird, so sollte man eigentlich unterscheiden zwischen rein finanzwirtschaftlichen Erscheinungen und der humanitären Krisensituation. Natürlich bedingen sich diese bei-

den Bereiche gegenseitig und eine Problematik beeinflusst die andere. Es ist auch schwierig, einen geeigneten Anfang für die Darstellung der Ereignisse zu finden.

Vielleicht bietet es sich daher an, mit der Spitze des Eisbergs – der menschlichen Katastrophe – zu beginnen. Im Herbst 2010 nahmen sich in Andhra Pradesh zig Menschen, die Schulden bei der einen oder anderen MFO hatten, das Leben. Die genaue Anzahl lässt sich schwer festmachen, sie liegt wohl irgendwo zwischen 30 (Kazim, 2010) und 80 (Biswas, 2010) Todesfällen. In den Medien wird als Hauptgrund für die Verzweiflung der Kreditnehmer ihre hoffnungslose Überschuldung bei MFOs genannt.

Wie ist es nun in den Augen der Medien zu dieser Überschuldung gekommen? Ein wiederkehrendes Moment in der Berichterstattung ist, dass die Kredite leichtfertig vergeben wurden. Nicht nur hatten die Kreditsachbearbeiter darauf verzichtet, genaue Informationen über den Stand der bisherigen Kredite der Kunden einzuholen, es war vielmehr so, dass sie trotz des Wissens über die bisherige Verschuldung weitere Kredite vergaben. Nicht selten wurde davon berichtet, dass MFOs ihren Kunden „Überbrückungskredite“ für die Erstattung von Zinsen und Rückzahlungen anboten (Hein & Bernau, Mikrokredite. Arme Bauern in der Schuldenfalle, 2011).

Ebenso aggressive Methoden wurden angewandt, wenn es darum ging, überfällige Zinsen einzutreiben. Es gibt Bericht darüber, dass Frauen dazu angestiftet wurden, sich zu prostituieren, oder auch ihre Töchter an Bordelle zu verkaufen (Hein & Bernau, Mikrokredite. Arme Bauern in der Schuldenfalle, 2011). Die gängige Regelung bei MFOs sieht vor, dass die Schuld im Todesfall der Kreditnehmer erlischt. In diesem Zusammenhang wurden auch Fälle bekannt, in denen Geldeintreiber und auch andere Mitglieder einer SHG säumige Kreditnehmer angestiftet haben, sich selbst das Leben zu nehmen (Blume, 2010).

Die hohe Verschuldung vieler Kreditnehmer, ursächlich bedingt durch das Vorgehen mancher MFOs, führte zu den oben genannten finanzwirtschaftlichen Erscheinungen. Weil viele Kunden im Endeffekt ihre Zinsen tatsächlich nicht mehr zahlen konnten, entstand eine Situation, die durchaus mit der US-Immobilienkrise vergleichbar ist. Der Mikrofinanzsektor in Andhra Pradesh basierte auf exorbitanten Wachstumsraten, die auf lange Sicht nicht tragbar waren. Dies spiegelt sich auch recht gut im Börsengang der SKS wider. Mit der öffentlichen Erstemission an der Börse in Mumbai erlöste SKS im August 2010 über 350 Millionen Dollar, bei 14-facher Überzeichnung der Papiere. SKS warb bei den Anlegern mit einer Eigenkapitalrendite von 24 Prozent. Damit wurde eine Riege von Investoren angesprochen, die hauptsächlich kommer-

zielle Interessen verfolgten, und anstelle von Entwicklungszielen an hohen Gewinnen interessiert waren (F.A.Z., 2010).

An dieser Stelle endet der Kreislauf sozusagen wieder. Man könnte die Situation auch so betrachten, dass der Markt stark überhitzt war, weil so viele Investoren am Mikrofinanzsektor interessiert waren, und die MFOs darauf reagierten, in dem sie das Wachstum durch die Vergabe weiterer Kredite noch mehr forcierten.

Nachdem die Zeitungen vermehrt über die unlauteren Praktiken der Geldeintreiber und die Selbstmorde berichteten, schaltete sich die Regierung in Andhra Pradesh ein und erließ eine Verfügung, die die Situation noch verschärfte. Neben einer Registrierungspflicht für alle MFOs wurden Maßnahmen wie Zinsobergrenzen und ein Verbot von Mehrfachkrediten festgelegt. Die MFOs wurden dazu verpflichtet, die Zahlungen für Zinsen und Kredittilgung nur noch einmal pro Monat statt auf wöchentlicher Basis, zu kassieren. Die wohl extremste Maßnahme bestand jedoch darin, dass den MFOs in speziellen Fällen ein Krediterlass angeordnet wurde (Government of Andhra Pradesh, 2010).

Einzelne Politiker gingen soweit, dass sie den Schuldnern empfahlen, ihre Zahlungen einzustellen. Dadurch sank die Rückzahlungsquote auch unter den eigentlich zahlungsfähigen Kunden quasi auf null und viele MFOs waren vom Ruin bedroht. Die gesamte Mikrofinanzbranche war durch die Regelverschärfung gebremst, und die Blase drohte zu platzen. Die Aktien von SKS sanken zum Beispiel um mehr als 40 Prozent. Die mediale Berichterstattung und das Vorgehen der Regierung hatte das Vertrauen der Investoren zerstört, was in Folge die Refinanzierung der MFOs gefährdete (Hein, Krise der Armen-Banken, 2010).

7.2. Reflexion

Die Berichterstattung zum Mikrofinanzwesen war jahrelange durchwegs positiv. Man könnte beinahe sagen *zu positiv*. So erweckte es nicht selten den Eindruck, dass die Medien den Mikrokredit als Allheilmittel der Entwicklungszusammenarbeit preisen. Dass das Mikrofinanzwesen diesem Anspruch nicht ewig genügen konnte, war eigentlich abzusehen. Nach dem Bekanntwerden der ersten Selbstmorde in Andhra Pradesh kam es zu einer plötzlichen Umkehr und die Medien polarisierten die „Kehrseite“ der Mikrofinanz. Die Berichterstattung war sowohl vor, als auch nach der Krise stark tendenziös und daher kaum als objektive Quelle anzusehen. Daher soll die Reportage der indischen Krise im nächsten Schritt einer kritischen Reflexion unterzogen werden.

Die meisten in den Krisenmonaten erschienenen Artikel waren auf einem sehr emotionalen Niveau gehalten. Zwar wurden für den Rahmen dieser Arbeit nur Quellen herangezogen, denen man eine gewisse Qualität zusprechen kann, es macht dennoch den Eindruck, dass die Darstellung der Situation auch hier recht undifferenziert erfolgt ist. Diese unkritische Herangehensweise der Medien hat nicht nur zu einer Verschärfung der krisenhaften Situation in Andhra Pradesh geführt, sondern hat das gesamte Mikrofinanzwesen in ein schlechtes Licht gerückt, und auch jenen Organisationen geschadet, die mit den Vorwürfen eigentlich nichts oder wenig gemein haben.

Der Aufhänger in den meisten Artikeln sind die Selbstmorde der Kreditnehmer. Selbstverständlich ist jeder Fall eine schreckliche menschliche Tragödie, die nicht hätte passieren dürfen. Immer vor diesem Hintergrund muss man aber auch einige andere Aspekte bedenken. Erstens wurde in den Berichten das Mikrofinanzwesen sehr unspezifisch dargestellt. Gerade in Andhra Pradesh ist der Mikrofinanzsektor sehr weit ausgebaut. Vergleicht man mit Tabelle 17, so wird ersichtlich, dass 54 Prozent aller Haushalte an SHGs teilnahmen und 11 Prozent einen offenen Kredit bei einer privaten MFO hatten. Darüber hinaus waren aber 82 Prozent aller ländlichen Haushalte bei informellen Geldverleihern verschuldet.

Die Überschuldung der Kreditnehmer wird zwar immer als Problem genannt, jedoch wird selten unterschieden, bei welchen Quellen die betroffenen Haushalte tatsächlich verschuldet waren. Die Medien stellten die Situation gerne so dar, dass die Selbstmorde direkt auf die Verschuldung bei einer MFO zurückzuführen waren. Dass in Wahrheit 93 Prozent der ländlichen Bevölkerung – also nahezu alle Haushalte – verschuldet sind, wird in dieser Art und Weise nicht gesagt. Andere externe Umstände, wie Ernteausfälle oder plötzliche Erkrankungen von Familienmitgliedern werden höchstens als auslösendes Element genannt. Es bleibt fraglich, in wie fern ein Journalist beurteilen kann, welche Faktoren tatsächlich dazu geführt haben, dass die Menschen so verzweifelt waren, dass sie sich das Leben nahmen.

Die Medien differenzierten auch selten zwischen den verschiedenen Anbietern von Mikrofinanzdienstleistungen und ihren jeweiligen Zielsetzungen. Im Interview erzählte BO, dass die Überhitzung des Markts in Andhra Pradesh hauptsächlich von den großen, kommerziellen MFOs ausgegangen ist. Durch ihre Gewinnorientierung hätten sie – im Gegensatz zu vielen anderen, gut funktionierenden Anbietern – Kundenschutzkriterien vernachlässigt (Zeile 17-18). Dies steht auch in Einklang mit den Ansichten RS, der die Aktiengesellschaft SKS als zentrale Organisation vor Ort nennt und eine große Problematik in deren exorbitanten Wachstumskurs sieht (Zeile 11-15).

RS erzählte im Interview von einer Erfahrung aus Bolivien, die durchaus auch für die Situation in Andhra Pradesh vorstellbar ist. Aufgrund des rasanten Wachstums des gesamten Sektors wollten viele neue Mikrofinanzanbieter in den Markt eindringen. Nachdem in den Ballungszentren teilweise schon eine starke Übersättigung herrschte, ging man dazu über, neue Kunden recht aggressiv anzuwerben. In Bolivien sollen die Kreditvermittler am Wochenmarkt und auf den Straßen Passanten angesprochen haben. Sie verzichteten auf eine Überprüfung der Kreditwürdigkeit der Neukunden. Stattdessen fragte man lediglich, ob sie bereits einen Kredit bei einer der großen MFOs hätten. Falls ja, bestätigte man ihnen, dass sie durch die Überprüfung der anderen Organisation ohnehin kreditwürdig seien, und bot den Kunden weitere, noch höhere Kredite zu etwas geringeren Zinsen an (s. Zeile 228-234). Betrachtet man die Quote der Mehrfachverschuldung in Indien, so kann man davon ausgehen, dass hier ähnliche Szenarien abgelaufen sein müssen.

Abschließend zu den Selbstmorden sollte noch gesagt werden, dass nüchtern hinterfragt werden kann, ob die Anzahl der Selbstmorde relativ betrachtet ebenso bedeutsam ist, wie jeder Schicksalsfall für sich alleine genommen. BO (Zeile 32-35) sprach dies im Gespräch an und kritisierte, dass die Medien stark auf die Selbstmorde fokussierten und sich dadurch eine gewisse Eigendynamik ergeben hätte. RS (Zeile 4-6) gab darüber hinaus zu bedenken, dass die Selbstmorde unter dem Blickwinkel des Hinduismus, wo der Glaube an Wiedergeburt zentral ist, vielleicht einen anderen Stellenwert einnehmen, als auf den ersten Blick. Auch in einem Artikel aus dem Economist wird gesagt, dass Selbstmorde unter der indischen Landbevölkerung schon immer ein weit verbreitetes Phänomen waren (Under water, 2010). Scheinbar spielen diese kulturellen Umstände hier eine größere Rolle, derer man sich durchaus bewusst sein sollte.

Im nächsten Punkt soll das Vorgehen der Regierung von Andhra Pradesh einer kritischen Betrachtung unterzogen werden. Zunächst ist zu sagen, dass die radikalen Eingriffe die Situation weiter eskaliert haben. Es besteht zudem Anlass zur Vermutung, dass die handelnden politischen Akteure hier nicht neutral waren. RS nennt in diesem Zusammenhang einen Interessenskonflikt der Regierung, das eigene staatliche SLBP schützen zu wollen, vor den scheinbar so erfolgreichen, privaten Institutionen (Zeile 17-26). Vor allem die Aufforderung einzelner Politiker, Kreditzahlungen für einen gewissen Zeitraum zu unterlassen, oder Kredite einfach überhaupt nicht mehr zurückzahlen zu müssen, hat dem Mikrofinanzsektor fatal geschadet. Die Regierung hat durch ihr drastisches Vorgehen zum Imageschaden, den das Mikrofinanzwesen durch die ohnehin so negativen Zeitungsberichte erlitten hat, noch zusätzlich beigetragen. Dies könnte selbstverständlich Auswirkungen haben, die weit über Andhra Pradesh hinausge-

hen und neben den kommerziellen Investoren vor allem auch jene Geldgeber mit sozialer Orientierung beeinflussen.

Um die finanzwirtschaftlichen Konsequenzen der Krise in Andhra Pradesh besser abschätzen zu können, werden zunächst noch einmal Daten von MIX herangezogen. Um die Auswirkungen der Krise auf die Zahlungsmoral der Kunden zu untersuchen, werden die Daten aus 2010 mit jenen aus 2009 verglichen. Daher wird ein anderer Datensatz benötigt, der auch Vorjahresergebnisse enthält. Dieser befindet sich im Anhang D dieser Arbeit. Die Auswahl der Daten ist danach erfolgt, ob die MFOs in beiden Jahren Angaben zum Prozentsatz der Kredite in ihrem Portfolio mit einem Zahlungsrückstand von länger als 30 Tagen gemacht haben. Dies trifft auf 94 Organisationen zu. Von den größten zehn MFOs haben neun Daten abgegeben, lediglich SKS hat davon abgesehen.

Schon durch den Vergleich der Mittelwerte von 3,14 zu 13,03 Prozent erkennt man, dass das Kreditausfallsrisiko im Jahr 2010 rasant angestiegen ist. Betrachtet man nun die Ergebnisse der größten MFOs, so stellt sich die Situation noch drastischer dar. Bei Spandana, der zweitgrößten indischen MFO (gemessen an der Anzahl der Kreditnehmer) stieg der Prozentsatz der säumigen Kredite von 0,13 auf 47,75 Prozent. SHARE, die viertgrößten Organisation, verzeichnete einen Anstieg der Quote auf 52,10 Prozent, das heißt mehr als die Hälfte der Kreditrückzahlungen wurden ausgesetzt. Diese Zahlen spiegeln die Prekarität der Lage gut wider. Sei es tatsächlich durch die Überschuldung der Kreditnehmer, oder die Überhitzung des Marktes, fest steht, dass drastisch viele Kreditnehmer ihre Raten nicht mehr zeitgerecht tilgten. Die Maßnahmen der Regierung haben sicher noch ihres dazu beigetragen, dass die Rückzahlungen eingestellt wurden.

Die Auswirkungen auf das Investitionsklima sind weit schwerer festzumachen. Am drastischsten erkennt man dies an den Reaktionen jener Investoren, die vor allem aus Gewinngründen im Mikrofinanzsektor angelegt hatten. Hierzu zählen einerseits rein kommerzielle MFIFs, andererseits sind seit dem Jahr 2009 auch andere institutionelle Anleger in den Markt eingetreten (Srinivasan, 2010, S. 54). Durch den Börsengang der SKS öffnete sich der Mikrofinanzsektor dem öffentlichen Kapitalmarkt. Wie man an der Aktienkurve der SKS in Abbildung 9 sehen kann, reagierte diese Gruppe der Anleger sehr rasch und ohne Rücksicht auf Verluste. Gegen Ende des letzten Jahres, als die Krise in Andhra Pradesh bekannt wurde, stürzten die Börsenkurse der SKS ab und haben seither nie ihre anfänglichen Höhenflüge erreicht.

Abbildung 9 - Börsenkurs SKS 2010-2011 (The Times of India, 2011)



Wie die Gruppe der sozial verantwortlichen Investoren auf die Krise reagiert hat, ist schwer zu sagen. Vor allem die Auswirkungen auf die vielen kleinen MFOs, die von privaten Initiativen und Spenden getragen werden, sind zu diesem Zeitpunkt kaum abzuschätzen. Man muss aber sicherlich davon ausgehen, dass die Zeitungsmeldungen auch das Vertrauen jener Investoren, deren Hauptzweck die Entwicklungsförderung ist, zerstört hat. Vor allem die Zahlen für das Jahr 2011 werden zeigen, ob sich der Sektor von der Krise wieder erholt hat, oder ob die Negativberichterstattung längerfristige Spuren hinterlassen hat.

Die Rolle der Medien in der Krise von Andhra Pradesh zu beurteilen ist vielleicht am allerschwierigsten. Natürlich haben sie einen wichtigen Beitrag geleistet, soziale Missstände aufzudecken. Vor allem die illegitimen Praktiken mancher MFOs bei der Vergabe von Krediten und der Eintreibung der Schulden waren ein untragbarer Zustand. Dass die Berichterstattung allerdings stark undifferenziert und einseitig erfolgt ist, hat die Lage alles andere als verbessert. Weil die Leidtragenden die Armen in der Dritten Welt sind, ist es besonders schade, wie unreflektiert hier vorgegangen wurde.

7.3. Implikationen

Im letzten Abschnitt dieser Arbeit sollen die Erfahrungen aus der Krise in Andhra Pradesh auf die Forschungsfragen dieser Arbeit umgelegt werden. Es sollen Grenzen im Spannungsfeld zwischen Entwicklung und Gewinn aufgezeigt werden, die das Mikrofinanzwesen im besten Fall nicht überschreiten sollte, um noch zur Entwicklung in einem Land beizutragen. Außerdem sollen die Verantwortlichkeiten der einzelnen Akteure untersucht werden und Handlungsempfehlungen gemacht werden. Dies geschieht in erster Linie in Bezug auf die indische Krise der

Mikrofinanz. Aber auch die Grundsätze Muhammad Yunus', Empfehlungen von Initiativen wie CGAP und Smart Campaign, sowie die Expertise der beiden Interviewpartner fließen in diesen Teil der Arbeit ein.

7.3.1. ... für die Hauptakteure der Mikrofinanz

Wenn von Verantwortlichkeiten gesprochen wird, bietet es sich normalerweise an, auf unterster Ebene zu beginnen. Inwiefern man aber von den Mikrofinanzkunden erwarten kann, dass sie – im Klartext gesprochen – auf zusätzliches Kapital verzichten, weil ihnen unter Umständen die Überschuldung droht, ist sehr fraglich. Damit soll den Armen keineswegs ihre Fähigkeit zur Selbstbestimmung abgesprochen werden, doch die Not ist in vielen Fällen sicher größer als die Vernunft.

Auf nächst höherer Ebene ist die Verantwortung also bei den MFOs vor Ort zu suchen. Sie sollten in erster Linie dafür Sorge tragen, dass ihre Kunden die aufgenommenen Darlehen auch bedienen können. Yunus und seine Grameen Bank tragen diesem Umstand Rechnung, indem sie ein breites Spektrum an Finanzdienstleistungen anbieten, das an die Bedürfnisse der Armen angepasst ist. Im Fall, dass Kreditnehmer mit ihren Rückzahlungen säumig werden, tritt eine Art Notfallplan in Kraft, der zum Beispiel auch verhindert, dass weitere Kredite ausgehändigt werden, und die Kreditnehmer in die Schuldenfalle geraten (vgl. S. 32).

Selbstverständlich ist es für die MFOs weit schwieriger nachzuvollziehen, wie es um die finanziellen Verpflichtungen ihrer Kunden bestellt ist, wenn viele Organisationen am Markt tätig sind. Der Optimalfall wäre, dass ein zentrales Kreditbüro über die Kreditwürdigkeit der Mikrofinanzkunden wacht. So könnten einerseits die Kunden vor der Überschuldung geschützt werden, andererseits die MFOs vor Kreditausfällen. Nachdem eine solche Evidenzstelle in den wenigsten Mikrofinanzmärkten vorhanden ist, respektive vertrauenswürdige Daten liefert, geht ein großer Teil der Verantwortung auf die MFOs selbst über.

RS betonte zur Problematik der Überschuldung im Interview, dass die sorgfältige Auswahl der Kunden durchaus im Verantwortungsbereich der MFOs zu verorten sei. Eine wirkliche Kontrolle ist zwar schwer möglich und vor allem die Schulden bei informellen Geldverleihern sind kaum zu eruieren. Gründliches Nachfragen, so RS, würde jedoch oft schon reichen, um Informationen von den Kunden zu erhalten (Zeile 124-130).

Auch Smart Campaign fordert die unterzeichnenden MFOs auf, den Kunden geeignete Produkte anzubieten, die an ihre Bedürfnisse angepasst sind und die vor allem keinen weiteren Scha-

den anrichten. Die Organisation sieht die Verantwortung für den Schutz vor Überschuldung bei den MFOs und fordert sie darüber hinaus auf, mit anderen zu kooperieren und Kreditinformationen auszutauschen (vgl. S. 41).

Die Rolle der MFOs im Zusammenhang mit der Überschuldungsproblematik scheint recht eindeutig. Die nächste Frage die sich stellt, bezieht sich auf die Zielsetzungen der Organisationen. Welche Ziele sollte eine MFO verfolgen – Nachhaltigkeit, finanzielle Unabhängigkeit, Wachstum oder sogar Renditen? Es ist eigentlich der Grundgedanke des Mikrofinanzwesens, ein nachhaltiges Modell der Entwicklungszusammenarbeit, das auf die Selbstbestimmtheit der Armen basiert, zu schaffen. Schon alleine daher ist es für die meisten MFOs ein Ziel per Definition. Die Frage nach der finanziellen Unabhängigkeit ist schon schwerer zu beantworten. Die meisten Initiativen brauchen zumindest bei ihrer Gründung und in den ersten Geschäftsjahren Unterstützung. In Yunus' Modell ist vorgesehen, dass die Filialen der Grameen Bank jedoch nach einiger Zeit selbstständig und unabhängig von weiteren Subventionen agieren können.

Durch das Aufkommen der ersten MFIFs hat sich an der Zielsetzung der finanziellen Unabhängigkeit einiges verändert. Die Fonds wurden eben gegründet, um MFOs zu finanzieren – sei es durch die Vergabe von Krediten oder durch Investitionen in das Eigenkapital. Durch ihre Beteiligung erlangen die Investoren zugleich eine gewisse Macht über das Unternehmen. Zumindest indirekt gelangen die MFOs in ein Abhängigkeitsverhältnis und müssen den Ansprüchen ihrer Financiers genügen.

Auch Wachstum, das im Endeffekt zu einer Verbreitung des Mikrofinanzsektors führt, ist im Grunde eine wünschenswerte Zielsetzung. Dies ist allerdings mit Vorsicht zu genießen, da sich gerade der Expansionskurs einiger MFOs als primärer Faktor für die Krise in Andhra Pradesh herausgestellt hat. Solange eine MFO selbstfinanzierend agiert, sollte potentiell Unternehmenswachstum eigentlich kein Problem darstellen, da ihm natürliche Grenzen gesetzt sind. Problematisch wird die Situation erst durch den Einfluss externer Investoren, die unter Umständen rein finanzielle Ziele verfolgen. Vor allem hat sich gezeigt, dass gerade jene MFOs kaum neue, bisher unerreichte Märkte erschließen, sondern tendenziell eher durch eine Konzentration in einigen Ballungszentren wachsen. Wachstum ist also nur wünschenswert, solange es in einem gewissen Rahmen und unter Miteinbeziehung entwicklungspolitischer Aspekte passiert.

Was Renditen angeht, so muss man weiter differenzieren. Yunus orientiert sich bei der Festsetzung der Zinshöhe an dem Prinzip der Selbsterhaltung seiner Bankfilialen. Die Smart Campaign (vgl. S. 42) empfiehlt verantwortungsbewusste Zinssätze – also solche, die es den Orga-

nisationen ermöglichen, unabhängig zu wirtschaften, und den Kunden, ihre Schulden problemlos bedienen zu können.

Kommen andere Interessensgruppen, wie externe Investoren hinzu, muss die Frage der Zinssätze neu abgewogen werden. In einem in der New York Times erschienen Artikel argumentierte Yunus, dass rein kommerziell orientierte MFOs die Investorengewinne oft auf die Mikrokreditkunden abwälzen, und ihre Zinssätze drastisch erhöhen (Yunus, *Sacrificing Microcredit for Megaprofits*, 2011). Auch wenn diese Tendenz sich nicht offensichtlich in den für diese Arbeit herangezogenen Daten widerspiegelt, ist die Gefahr zumindest immanent vorhanden.

In Bezug auf Renditen gelangt man in der Analyse zur nächst höheren Ebene – jene der MFIFs und ihrer Investoren. Sie beeinflussen – direkt oder indirekt – die Geschäftspolitiken der MFOs. Wie in Abschnitt 5.3. beschrieben, muss auch hier zwischen verschiedenen Formen von MFIFs und ihren jeweiligen Zielsetzungen differenziert werden.

Die erste Gruppe der microfinance development funds ist durchaus mit der Idee des sozialen Unternehmertums von Muhammad Yunus zu vergleichen. Die Investoren – hauptsächlich Private, Entwicklungsagenturen und Unternehmen – veranlassen aus sozialen Überlegungen in Mikrofinanz und begnügen sich mit einer sogenannten „sozialen“ Rendite. Ihre Beteiligung an MFOs – sie investieren hauptsächlich in das Eigenkapital der Unternehmen – hat mitunter positive Konsequenzen. So werden die MFOs angehalten, transparent zu arbeiten und ordentliche Bücher zu führen. Solange die Auswahl der MFOs sorgfältig, und nach entwicklungspolitischen Kriterien erfolgt, gehen von dieser Gruppe der Mikrofinanzfonds wohl kaum Gefahren aus.

Dann gibt es jene MFIFs mit dualer Zielsetzung – moderate Gewinne bei entwicklungspolitischer Zielsetzung. Durch die – wenn auch begrenzten – finanziellen Erträge sprechen jene MFIFs weitere Kundenkreise an. Goodman (2006, S. 13) argumentiert, dass die quasi-commercial microfinance investment funds im Optimalfall komplementäre Aufgaben zu den sozialen Investoren übernehmen, indem sie in jene MFOs investieren, die bereits selbstständig und nachhaltig wirtschaften. Die erste Gruppe der MFIFs hingegen soll vor allem neue MFOs fördern und den Aufbau bis zur finanziellen Selbstständigkeit begleiten.

Ganz ähnlich beschrieb BO im Interview das Geschäftsmodell von Oikocredit. Die Anleger erhalten eine begrenzte Dividende mit zwei Prozent. Für den Fall, dass Überschüsse erwirtschaftet werden, investiert Oikocredit in den Ausbau der eigenen Länderbüros und in die Strukturen vor Ort (Zeile 111-113). Auch RS stellt für die Mikrofinanz Modelle vor, bei denen ein Großteil

der Gewinne zur Wachstumsfinanzierung im Unternehmen behalten wird, und nur ein begrenzter Teil an die Investoren ausgeschüttet wird (Zeile 76-80).

Die Abgrenzung zu jenen MFIFs mit rein kommerzieller Orientierung ist teilweise schwierig. Hier kann man jedoch davon ausgehen, dass die Rentabilität für die Investoren im Vordergrund steht. Das Paradebeispiel sind jene börsennotierten MFOs wie Compartamos in Mexiko und SKS in Indien, die sich komplett dem Kapitalmarkt und seinen Gesetzen unterworfen haben. Muhammad Yunus (*Sacrificing Microcredit for Megaprofits*, 2011) sieht in diesem letzten Schritt auf dem Weg zur Kommerzialisierung einen „mission drift“, also eine Abkehr von der ursprünglichen Idee des Mikrokredits. Er argumentiert, dass die Beseitigung der Armut die Intention dahinter sein sollte und nicht, dass Investoren sich an den Armen dieser Welt bereichern. Durch die Öffnung zu den internationalen Kapitalmärkten entstehen neue Risiken, die, so Yunus, nicht auf die Armen abgewälzt werden dürfen.

Eine Zielsetzung für diese Arbeit war es, eine Grenze aufzuzeigen, ab der das Mikrofinanzwesen – auf dem Weg der Kommerzialisierung – nicht mehr der Entwicklung zuträglich ist, sondern den Armen ganz im Gegenteil eher schadet. Diese Grenze scheint eben dort zu bestehen, wo die Akteure nur noch finanzielle Interessen verfolgen.

Für MFIFs mit dualer Zielsetzung bedeutet das – wie übrigens für alle Akteure des Mikrofinanzwesens – dass sie sehr verantwortungsbewusst agieren müssen. Dazu gehört eine sorgfältige Auswahl der Partnerorganisationen vor Ort ebenso, wie moderate Wachstumspolitiken. Auch die Teilnahme an solchen Initiativen wie Smart Campaign beziehungsweise die Anwendung ihrer Kundenschutzkriterien sind vorstellbare Kriterien, um der entwicklungspolitischen Orientierung gerecht zu werden. Den Investoren hingegen kommt die Verantwortung zu, nur in jene MFIFs zu investieren, die nachweislich sozial handeln.

7.3.2. ... für staatliche Eingriffe

Zuletzt soll noch auf die Verantwortlichkeiten des Staats eingegangen werden. Welche Reglementierungen könnten einer Krise wie jener in Andhra Pradesh vorbeugen? Welche Voraussetzungen müssen gegeben sein, um ein stabiles und solventes System aufzubauen? Welche staatlichen Kontrollmechanismen müssen existieren, um die Kunden zu schützen und den Entwicklungszweck zu bewahren?

Zunächst soll der Frage nachgegangen werden, ob der Staat überhaupt als Akteur im Mikrofinanzwesen tätig werden sollte. Arun (2005) untersucht diese Problemstellung und kommt zu

dem Schluss, dass der Mikrofinanzsektor aus mehreren Gründen staatlicher Reglementierung unterliegen sollte. Zunächst ist der Mikrofinanzsektor in einigen Ländern wie zum Beispiel Indien so weit ausgebaut, dass eine Krise Auswirkungen auf den gesamten Finanzmarkt des Staates haben könnte. Dies ist vor allem darin begründet, dass einige MFOs mit Krediten bei Kommerzbanken und den nationalen Großbanken verschuldet sind (S. 347). Dadurch ist ein öffentliches Interesse gegeben, geeignete staatliche Reglementierungen für den Mikrofinanzsektor zu schaffen.

Natürlich hat der Staat darüber hinaus auch Schutzpflichten gegenüber seinen Bürgern. Im Fall der Mikrofinanzierung ist dies besonders wichtig, da die Schutzobjekte die Armen sind, und damit der verletzlichste Teil der Bevölkerung. Allein schon daher sollte der Mikrofinanzsektor mit seinen Risikofaktoren ebenso reguliert werden, wie der klassische Bankensektor. Wie die Krise in Andhra Pradesh gezeigt hat, ist ein langfristiges, transparentes Regelwerk auch für die Stabilität der MFOs von Bedeutung. Durch das plötzliche und unerwartete Eingreifen der Regierung, und die scheinbar parteilichen Verordnungen, sind einige der privaten MFOs unter massiven Druck geraten und waren in einigen Fällen sogar von Insolvenz bedroht.

Shankar et al. (2010, S. 15f.) identifizieren in einem anderen Beitrag vier Gründe für die Notwendigkeit der Regulierung des indischen Mikrofinanzsektors. Als primären Grund nennen die Autoren, dass eine solche Regulierung unbedingt gebraucht wird, um zu ermöglichen, dass MFOs Spareinlagen annehmen dürfen. In dem Umstand, dass dies in vielen Fällen nicht möglich ist, sehen sie zugleich eine der grundlegendsten Schwachstellen der (indischen) Mikrofinanz. Zweitens argumentieren sie dass – vor allem seitdem kommerzielle Anbieter in den Markt eingedrungen sind – die Kunden besonders geschützt, und das gesamte System überwacht werden muss. Drittens und viertens wird argumentiert, dass der Mikrofinanzsektor in den letzten Jahren viele Transformationen durchgemacht hat, die eine koordinierte Regulierung erfordern. Dies betrifft einerseits die Diversifizierung der angebotenen Produkte – der Mikrokredit ist längst nicht mehr das einzige Instrument der Mikrofinanz, auch Versicherungen und Pensionsfonds sind bei den Armen gefragt. Andererseits gibt es eine Vielzahl von Rechtsformen, die zurzeit unterschiedlichen Gesetzen unterliegen, was verschiedene Vor- und Nachteile mit sich bringt. Dies könnte durch eine Vereinheitlichung transparent gestaltet und ausgeglichen werden.

Darüber hinaus nennen Shankar et al. (2010, S. 16) sechs Herausforderungen für die Reglementierung, die sich aus Besonderheiten der Mikrofinanz im Vergleich zum traditionellen Finanzsektor ergeben. An erster Stelle stehen hierbei wiederum die Kunden. Die Autoren be-

zeichnen den Mikrofinanzsektor schlichtweg als politisch zu sensibel, um Marktversagen zuzulassen. Die zweite Problemstellung ergibt sich daraus, dass MFOs im Normalfall keine Sicherheiten von ihren Kunden verlangen. Traditionelle Banken sind für gewöhnlich verpflichtet, bei nicht-besicherten Krediten Rückstellungen über die volle Kreditsumme zu bilden. Dies ist im Fall der MFOs jedoch kaum möglich. Dafür sind die Rückzahlungsquoten im Mikrofinanzsektor normalerweise sehr hoch. Wie die Krise in Andhra Pradesh gezeigt hat, wäre es jedoch sehr wichtig, eine Vorsorge für Krisenszenarien zu treffen. Auch die dritte Herausforderung steht in engem Zusammenhang mit Rückzahlungen und den nicht vorhandenen Sicherheiten. Es wird argumentiert, dass der größte Ansporn für die Kreditkunden, ihre Zahlungen zeitgerecht zu leisten, die Aussicht auf weitere Kredite ist. Sollten die Kunden aus irgendwelchen Gründen das Gefühl bekommen, dass die MFOs dies in Zukunft nicht leisten werden (können), so besteht die Gefahr, dass sie die Zahlungen einstellen, was in Kürze zu Multiplikatoreffekten führen kann. Das System ist also hochgradig anfällig für Gerüchte und soziale Kettenreaktionen. Die vierte Problemstellung besteht darin, dass viele Mikrofinanzkunden das erste Mal formelle Finanzdienstleistungen in Anspruch nehmen und in diesem Kontext auch kaum gebildet sind. Dies fällt einerseits in den Verantwortungsbereich der MFOs, andererseits müssen auch die regulierenden Organe darauf Rücksicht nehmen. Auch die fünfte Herausforderung steht in diesem Zusammenhang. Die Autoren argumentieren, dass es nicht ausreicht, Verhaltensnormen für die MFOs vorzugeben, sondern diese vielmehr für die Mikrofinanzkunden verständlich und zugänglich sein müssen. Dasselbe betrifft Maßnahmen zur Konfliktlösung zwischen Kunden und MFOs. Die sechste und letzte Herausforderung betrifft die zusätzlich anfallenden Kosten für jene MFOs, die sich der Regulierung unterwerfen und den daraus resultierenden Aufschlag auf die Zinssätze der Organisationen.

Auch CGAP hat Richtlinien für die Regulierung und Kontrolle der Mikrofinanz erarbeitet. Darin werden die zu regulierenden Inhalte in zwei Bereiche unterteilt. Es wird unterschieden zwischen jenen Sphären, die „prudential regulation and/or supervision“ benötigen, und jenen Bereichen, die das nicht erfordern. „Prudential“ bedeutet übersetzt soviel wie überlegt oder vernünftig. In einem juristischen oder finanzwirtschaftlichen Zusammenhang kann „prudential regulation“ auch übersetzt werden als „Regulierung durch eine Aufsichtsbehörde“ (www.dict.cc). In diesem Zusammenhang geht es aber vielmehr darum, welche staatliche Behörde für welche Bereiche zuständig ist (CGAP, 2003, S. 3).

CGAP identifiziert im Bereich der Mikrofinanz zwei Dimensionen, die so komplex sind, dass sie nur von der Bankenaufsichtsbehörde – also jenem Organ, das auch den klassischen Finanzmarkt überwacht – des jeweiligen Staats reglementiert werden können. Dies betrifft erstens

den Schutz des gesamten Finanzsystems eines Staats vor möglichen Krisenerscheinungen, und zweitens den Schutz der Spareinlagen von Mikrofinanzkunden. Maßnahmen in diesem Zusammenhang umfassen unter anderem die Festlegung einer angemessenen Kapitalausstattung solcher MFOs, die Spareinlagen akzeptieren, sowie die Verpflichtung zu gesetzlichen Rückstellungen (CGAP, 2003, S. 3). Diese Regelungen zielen darauf ab, die Solvenz der MFOs auf lange Frist zu gewährleisten und Sicherheitspolster für Krisenzeiten einzurichten (CGAP, 2003, S. 27).

CGAP sieht diese Maßnahmen, beziehungsweise deren Kontrolle nicht für alle MFOs durch die Bankenaufsichtsbehörde vor. Auf eine genauere Darstellung wird an dieser Stelle verzichtet, da die Unterscheidungen zum Teil auf sehr spezifischen Details basieren und – nach eigenen Angaben – auch nicht unumstritten sind. Zusammenfassend kann jedoch gesagt werden, dass hauptsächlich jene Organisationen der obersten Bankenaufsicht unterstellt werden sollen, die Spareinlagen annehmen, und jene, die sich über den inländischen Kapitalmarkt finanzieren.

In Abgrenzung zu den oben beschriebenen, gibt es laut CGAP auch Bereiche, die von anderen Organen kontrolliert werden können – sogenannte „non-prudential regulatory issues“. Sie umfassen eine weite Spanne an Herausforderungen für ein funktionierendes Mikrofinanzwesen, die in Folge aufgezählt werden.

Bezüglich der **Erlaubnis für Aufnahme von Kreditgeschäften** empfiehlt CGAP, das Procedere für MFOs, die lediglich in der Kreditvergabe tätig sein wollen, unkompliziert zu gestalten. Eine einfache Anmeldung in einem öffentlichen Register, sowie die Bereitschaft zur Kontrolle durch staatliche Instanzen, sollten in den meisten Fällen ausreichen (CGAP, 2003, S. 7).

Hinsichtlich des **Kundenschutzes** gibt es zwei große Problemfelder, die in vielen Ländern noch nicht zufriedenstellend geregelt sind. Zunächst geht es um die Geschäftspraktiken der MFOs bei der Vergabe neuer Kredite und beim Einsammeln der Rückzahlungen von bestehenden Kunden. Hier besteht dringender Handlungsbedarf von Seiten der Gesetzgeber, um die Kunden vor etwaigem aggressivem Vorgehen zu schützen. Der zweite Punkt bezieht sich auf die Kreditkosten und deren Darstellung bei verschiedenen MFOs. Gerade weil die Mikrofinanzkunden oft nicht über die entsprechende Vorbildung verfügen, sollten die MFOs angehalten werden, ihre Preise verständlich und nachvollziehbar anzugeben. Am besten wäre eine einheitliche Darstellung, an die alle MFOs gebunden sind, um direkte Vergleichbarkeit zu ermöglichen (CGAP, 2003, S. 8).

Auch im Mikrofinanzsektor muss die Gesetzgebung sich dem Schutz vor **Betrug** und anderen **Finanzverbrechen** annehmen. Besonders gefährdet ist das System von Vorfällen wie Wertpapierbetrug, dem Aufbau von Pyramidenspielen und auch Geldwäscherei (CGAP, 2003, S. 8).

Ebenso im Bereich der „non-prudential regulation“ verortet CGAP die Einrichtung einer **Servicestelle für Kreditauskünfte**. Solche Kreditbüros sollen Informationen über den aktuellen Kreditstatus und die Kreditgeschichte der Kunden bereithalten. Dies soll die Kunden einerseits vor etwaiger Überschuldung schützen, andererseits bedeutet es einen Ansporn für ihre Zahlungsmoral. Davon sollen auch die MFOs profitieren, da die Kunden umso bemühter sein werden, ihre Raten pünktlich zu tilgen, um auch in Zukunft Zugang zu Kapital zu haben. Es hat sich gezeigt, dass in einigen Ländern eine freiwillige Kooperation zwischen manchen MFOs existiert. Jedoch ist der Umgang mit den Kundendaten hoch sensibel, was ein staatliches Eingreifen rechtfertigt (CGAP, 2003, S. 10).

Über die obigen Empfehlungen hinaus macht CGAP noch Anmerkungen zu anderen Gebieten, in denen staatliches Eingreifen überlegenswert, aber nicht dringend erforderlich ist. Zum Beispiel könnte man eine Regelung für die **Besicherung von Krediten durch bewegliche Wirtschaftsgüter** implementieren. Von **Zinsobergrenzen** wird tendenziell abgeraten, da die Erfahrung zeigt, dass dem Mikrofinanzsektor dadurch eher Schaden zugefügt wird. Auch von Einschränkungen bezüglich **Eigentum, Management und Kapitalstruktur** der MFOs und dem Ausschluss internationaler Akteure ist laut CGAP besser abzusehen. Was die **Besteuerung der Finanztransaktionen und potentieller Gewinne** betrifft, so empfiehlt CGAP, die Steuersätze für alle MFOs – ungeachtet ihrer Rechtsform – zu vereinheitlichen. Der letzte Punkt, der in den Richtlinien angesprochen wird, handelt von möglichen **Transformationen** der MFOs, was ihre Rechtsform betrifft. Hier empfiehlt CGAP ein klares Regelwerk für Unternehmensumwandlungen zu schaffen (CGAP, 2003, S. 11ff.).

Abschließend soll – was die Implikationen für staatliche Akteure betrifft – noch einmal Bezug genommen werden auf die Ergebnisse und Beobachtungen aus dieser Arbeit, und insbesondere auf die Besonderheiten des indischen Mikrofinanzsektors.

Wie bereits erwähnt besteht grundsätzlich ein großes Problem der indischen Regulierung darin, dass man annehmen muss, dass die staatlichen Akteure nicht neutral handeln. Dies ist vor allem darin begründet, dass der Staat im Rahmen des SBLP selbst als Anbieter von Mikrofinanzprodukten auftritt. Eben davon rät CGAP in seinen Leitsätzen für die Mikrofinanzierung ab. Man vertritt hier die Ansicht, dass staatlich geförderte Programme den gesamten Sektor negativ beeinflussen. Die Aufgabe des Staates sollte laut CGAP vielmehr darin bestehen, Rah-

menbedingungen wie ein stabiles makroökonomisches Umfeld und vernünftige gesetzliche Grundlagen zu schaffen, die einen gesunden Mikrofinanzmarkt ermöglichen (CGAP, 2004, S. 2). Ob solch eine radikale Vorschrift wirklich erforderlich ist, kann an dieser Stelle schwer beurteilt werden. Fest steht jedoch, dass die Qualität staatlicher Regulierung durch Eigeninteressen beeinträchtigt sein kann und die Situation in Indien dadurch keineswegs optimal ist. Eine Alternative könnte darin bestehen, die Regulierung zumindest anderen Organen zu unterstellen, die nicht mit dem SLBP zu tun haben.

Die zweite große Schwachstelle des indischen Mikrofinanzsektors wird darin verortet, dass die meisten MFOs von Gesetzes wegen verhindert sind, Spareinlagen anzunehmen. Natürlich sind strenge Regelungen in diesem Bereich zwingend, um die Mikrofinanzkunden und ihre Spareinlagen zu schützen. Auf der anderen Seite könnten durch Spareinlagen viele Defizite des Mikrofinanzsektors ausgeglichen werden. RS beschreibt im Interview, dass die Art der Finanzierung einer MFO sich indirekt auf ihre Wachstumspolitik auswirkt. Finanziert sich eine MFO hauptsächlich über Ersparnisse ihrer Kunden, ist dem Wachstum eine natürliche Grenze gesetzt. Erfolgt die Finanzierung hingegen über den Kapitalmarkt, so kann es zu einer leicht zu einer Überhitzung der Situation kommen. Zusätzlich geraten die MFOs in ein Abhängigkeitsverhältnis, da sie stets um ihre Refinanzierung bemüht sein müssen, und dadurch die Investoreninteressen in den Vordergrund rücken (Zeile 240-245). Auch für die Mikrofinanzkunden wäre es von großer Bedeutung, dass die MFOs Spareinlagen annehmen dürften. Sparen zu können würde auch für sie einen großen Gewinn an Sicherheit darstellen. Hier eine gesetzliche Lösung zu finden, hat also oberste Priorität.

In engem Zusammenhang mit dem raschen Wachstum der MFOs steht das Problem der Überschuldung von Kreditnehmern. Zwar wurde mit der Verordnung der Regierung von Andhra Pradesh (Government of Andhra Pradesh, 2010) eine Registrierungspflicht für alle lokalen MFOs vorgeschrieben, ebenso wichtig wäre allerdings die Einrichtung einer Servicestelle für Kreditauskünfte. BO spricht sich im Interview klar für die Gründung eines solchen Kreditbüros aus (Zeile 180-181). Auch RS betont die Wichtigkeit einer solchen, und fügt erklärend hinzu, dass es in einigen Ländern bereits Initiativen und Zusammenschlüsse von entwicklungspolitisch ambitionierten MFOs dazu gibt (Zeile 114-121). Eine einheitliche staatliche Regelung, die Informationen von allen MFOs sammelt, wäre jedoch wünschenswert und brächte, wie bereits erwähnt, Vorteile für Mikrofinanzkunden und MFOs mit sich.

Ein Punkt, der durch die Verordnung der Regierung von Andhra Pradesh bereits gedeckt sein sollte, betrifft die Geschäftspraxis der MFOs und etwaige unlautere Methoden bei der Kredit-

vergabe, und der Eintreibung der Schulden. Hier ist dafür Sorge zu tragen, dass illegitime Praktiken tatsächlich aufgedeckt werden und die MFOs Kontrollen unterliegen.

Fraglich hingegen ist die Festsetzung von Zinsobergrenzen, die die Regierung vorgenommen hat. Wie oben erwähnt spricht sich CGAP stark gegen eine solche Deckelung aus. Auch RS (Zeile 171-172) und BO (Zeile 151-157) identifizieren hier keinen staatlichen Handlungsbedarf. Die Verantwortung ist wohl eher bei den Mikrofinanzfonds und ihren Investoren, beziehungsweise bei den MFOs selbst zu suchen. Sorgt die Regierung hingegen für eine transparente Darstellung der effektiven Kreditkosten, so können die Kunden als Nachfrager auch einen gewissen Einfluss haben.

Der letzte Punkt, wo im indischen Fall dezidiert Handlungsbedarf besteht, betrifft die Kontrolle der MFOs durch jenes staatliche Organ, das auch den klassischen Bankensektor überwacht. Zunächst könnten Krisenerscheinungen durch die weite Verbreitung des Mikrofinanzsektors gesamtwirtschaftliche Auswirkungen haben. Darüber hinaus geht es hier auch um den Schutz der Mikrofinanzkunden. Für die indische Krise der Mikrofinanz kann man annehmen, dass vor allem das exorbitante Wachstum der großen MFOs verantwortlich war. Dies sprach auch RS im Interview an, und argumentierte, dass eine Bankenaufsicht, der die MFOs unterstellt sind, die Krise in Andhra Pradesh hätte vorhersehen müssen (Zeile 199-201).

Die Verantwortlichkeiten des Staates im Mikrofinanzwesen auszumachen, ist eine sehr komplexe Angelegenheit. Gerade weil in Indien die Kommerzialisierung so weit fortgeschritten ist, spielen die Kräfte des Marktes eine – so scheint es – übergeordnete Rolle. Diese Feststellung führt zurück zur grundlegendsten Problemstellung dieser Arbeit – dem Spannungsfeld zwischen Entwicklung und Gewinn.

8. Conclusio

Muhammad Yunus wollte mit seinem Mikrokredit eine „Welt ohne Armut“ schaffen – basierend auf eine Weiterentwicklung des Kapitalismus – in der die Akteure, anstatt ihre Gewinne zu maximieren, einen sozialen Nutzen verfolgen. Mit seiner Grameen Bank ist es ihm in Bangladesch – einem der ärmsten Staaten der Erde – gelungen, acht Millionen Menschen Zugang zu Finanzdienstleistungen zu ermöglichen. Der sogenannte „Banker der Armen“ hat zahlreiche Projekte initiiert, Kooperationen mit Konzernen wie Danone oder Adidas gebildet und einflussreiche Förderer für seine Sache begeistert. Sein Konzept wurde oft kopiert, adaptiert und hat sich rasch über die gesamte Welt verbreitet. Selbst in den Industriestaaten gibt es mittlerweile

Mikrofinanzprogramme für jene Menschen, die vom kommerziellen Bankensektor aus verschiedenen Gründen nicht bedient werden. Die großen internationalen Organisationen, wie die UN und die Weltbank, sind im letzten Jahrzehnt auf den Zug aufgesprungen, und betrachten die Mikrofinanz mittlerweile als essentielles Instrument im Kampf gegen die Armut.

Seit der Gründung der Grameen Bank in den späten 1980er Jahren hat sich die Mikrofinanzbranche stark gewandelt. Neben die sogenannten sozialen Investoren sind solche Akteure getreten, die sich aufgrund finanzieller Interessen im Mikrofinanzwesen engagieren. Diese Kommerzialisierung hat auch zu einer Transformation der Organisationsformen geführt, die ihren bisherigen Höhepunkt im Börsengang einiger MFOs hatte. Damit hat sich das Mikrofinanzwesen vollständig den Kräften des freien Marktes unterworfen, mit allen Gefahren und Risiken, die damit einhergehen.

Der indische Mikrofinanzsektor ist – im weltweiten Vergleich – weit verbreitet und zugleich stark kommerzialisiert. Der Markt ist dominiert von wenigen großen Anbietern, die mitunter rein auf Gewinn bedacht sind. In Andhra Pradesh ist die Konzentration der MFOs vielleicht am stärksten – die Hauptstadt Hyderabad ist Geschäftssitz für viele MFOs. Auch SKS, die erste börsennotierte Mikrofinanzunternehmung Indiens ist dort niedergelassen. In diesem Kontext ist es mitunter wenig überraschend, dass Andhra Pradesh im Jahr 2010 zum Epizentrum der indischen „Mikrofinanzkrise“ wurde.

Was in Andhra Pradesh passiert ist, weist einige Parallelen zu jenen Ereignissen auf, die letztendlich zur neuesten Finanzkrise in der westlichen Welt geführt haben. Durch die hohe Konzentration der MFOs, die unreflektierte Vergabe von Krediten, und nicht zuletzt die Profitgier der handelnden Akteure, ist es zu einer Überhitzung des Marktes gekommen – oder in anderen Worten – zu einer Kreditblase. Die Situation ist eskaliert, als die Regierung von Andhra Pradesh eine Verordnung erlassen hat, die man im besten Fall als unreflektiert – im schlimmsten Fall als voreingenommen – bezeichnen muss.

Die Medien haben das ihre zur Situation beigetragen, und der Mikrofinanz durch die stark polarisierende, tendenziöse Berichterstattung einen Imageschaden zugefügt, von dem man annehmen kann, dass er auch jenen Organisationen schadet, die mit den Vorfällen nichts zu tun hatten. Das wahrhaft Schlimme ist jedoch, dass die echten Leidtragenden, auf deren Rücken die Konsequenzen ausgetragen werden, die Armen sind – jene Bevölkerungsgruppe, die ohnehin am verletzlichsten auf Krisen reagiert.

Es war eine Zielsetzung für diese Arbeit, eine Art Grenze am Weg der Kommerzialisierung auszumachen, ab der die Mikrofinanz nicht mehr zur Entwicklung beiträgt – sondern, ganz im Gegenteil – den Armen unter Umständen sogar schadet. Diese Grenze scheint tatsächlich eng mit der Zielsetzung der handelnden Akteure zusammenzuhängen. Zieht man noch einmal das Modell aus Abbildung 1 heran, so könnte man in einfachen Worten zusammenfassen, dass alle Entwicklungsschritte gerechtfertigt sind, solange Renditen nicht das einzige Ziel sind, das die Akteure verfolgen. Die Ursprungsidee Muhammad Yunus' sieht bereits vor, dass die MFOs wie herkömmliche Unternehmen agieren und gewinnorientiert arbeiten. Diese Gewinne werden auch benötigt, damit das Unternehmen wachsen kann – umgelegt auf den Mikrofinanzsektor bedeutet dies, eine gewisse Reichweite zu erlangen, und möglichst viele Arme mit Mikrofinanzdienstleistungen bedienen zu können. Es existiert jedoch eine scharfe Trennlinie zwischen „gewinnorientiert“ und „gewinnmaximierend“. Und eben diese Grenze macht aus, ob die Armen noch vom Mikrofinanzwesen profitieren können, oder ob sie – ganz im Gegenteil – zum Opfer jener Profitgeier werden, die lediglich sich selbst bereichern wollen.

Die Mikrofinanz verlangt große Verantwortung von allen Beteiligten. Als „Grassroots“-Bewegungen betonen verschiedene Mikrofinanzinitiativen immer wieder das Prinzip der Selbstbestimmung und Selbstermächtigung der Armen. Damit Mikrokredite optimal wirken, müssen sie von den Darlehensempfängern auch so eingesetzt werden, dass sie zukünftig zur Einkommensgenerierung beitragen können. Doch auch als bloße Konsumkredite können sie einen wichtigen Beitrag leisten das Leben der Armen zu erleichtern, so lange zu fairen Zinssätzen vergeben werden. Den größten Teil der Verantwortung tragen die MFOs selbst. Sie bestimmen, wie das Mikrofinanzwesen vor Ort aussieht, und sollten dafür Sorge tragen, dass die Produkte an die Bedürfnisse der Armen angepasst sind, und alle verbundenen Transaktionen gerecht und anständig abgewickelt werden. Nicht zuletzt beeinflussen die Investoren zumindest indirekt den Mikrofinanzsektor. Verantwortungsbewusst vorzugehen bedeutet für sie, sich nur in solchen MFIFs oder MFOs zu engagieren, die entwicklungsorientiert vorgehen.

Die Mikrofinanz kann eine großartige Möglichkeit für die Armen darstellen, jedoch nur solange sich alle Akteure darüber bewusst sind, welche Verantwortung sie tragen, und dass die Kosten im Endeffekt die schwächsten Glieder in der Kette – die Armen – tragen müssen. Das Zauberwort für den Mikrofinanzsektor sollte also „Moderation“ lauten und die Investorengewinne müssen begrenzt sein, damit Entwicklung noch stattfinden kann. Das Mikrofinanzwesen darf jedoch nicht zur Spielwiese der westlichen Finanzmärkte werden.

Literaturverzeichnis

Ahmad, M. M. (2003). Distant voices: the views of the field workers of NGOs in Bangladesh on microcredit. *The Geographical Journal*, 169 (1), S. 65-74.

Amin, R., St. Pierre, M., Ahmed, A., & Haq, R. (2001). Integration of an Essential Services Package (ESP) in Child and Reproductive Health and Family Planning with a Micro-credit Program for Poor Women: Experience from a Pilot Project in Rural Bangladesh. *World Development*, 29 (9), S. 1611-1621.

APMAS. (2007). *SHG Federations in India*. Abgerufen am 3. November 2011 von <http://www.apmas.org/pdf/SHGfinalbook.pdf>

Arun, T. (2005). Regulating for Development: The Case of Microfinance. *The Quarterly Review of Economics and Finance* (45), S. 346-357.

Awojobi, O., & Bein, M. A. (2011). Microfinance for Poverty Reduction and Economic Development; a Case for Nigeria. *International Research Journal of Finance and Economics* (72), S. 159-168.

Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R., & Kinnan, C. (Oktober 2009). The Miracle of Microfinance? Evidence from a randomized evaluation. *IMRF Research. Working Paper Series No. 3*, S. 1-40.

Bansal, H. (2003). SHG-Bank Linkage Program in India. *Journal of Microfinance*, 5 (1).

Berhane, G., & Gardebroek, C. (16-22. August 2009). *Does microfinance reduce rural poverty? Evidence based on panel data from northern Ethiopia*. Abgerufen am 3. Oktober 2011 von Contributed Paper prepared for presentation at the International Association of Agricultural Economists Conference, Beijing, China.: <http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/51472/2/Ref%20no%20327%20IAAE%20Beijing%20Conference.pdf>

Bertelsmann Wörterbuch. (kein Datum). *Kommerz*. Abgerufen am 12. Oktober 2011 von <http://www.wissen.de/wde/generator/wissen/services/suche/wbger/index.html?gerqry=Kommerz&Start=%A0%A0Suchen%A0%A0>

Biswas, S. (16. Dezember 2010). *India's micro-finance suicide epidemic*. Abgerufen am 12. November 2011 von BBC: <http://www.bbc.co.uk/news/world-south-asia-11997571>

- Bloomberg Businessweek. (13. Dezember 2007). *Compartamos: From Nonprofit to Profit*. Abgerufen am 14. Oktober 2011 von http://www.businessweek.com/print/magazine/content/07_52/b4064045919628.htm
- Blume, G. (18. November 2010). *Selbstmord einer großen Idee*. Abgerufen am 11. November 2011 von Zeit Online: <http://www.zeit.de/2010/47/Mikrokredite-Indien>
- BMZ. (2011). *Internationale Ziele: Was will Entwicklungspolitik erreichen?* Abgerufen am 12. August 2011 von Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung: http://www.bmz.de/de/was_wir_machen/ziele/hintergrund/ziele/index.html
- BMZ-Diskurs. (Mai 2004). *Post-Washington-Consensus - Einige Überlegungen*. Abgerufen am 22. August 2011 von <http://www2.gtz.de/wbf/4tDx9kw63gma/BMZ-WashingtonKonsens.pdf>
- Brandmaier, S., & Schimany, P. (1998). *Die Kommerzialisierung des Sports: Vermarktungsprozesse im Fußball-Profisport*. Hamburg: Lit Verlag.
- Cammack, P. (2004). What the World Bank means by poverty reduction, and why it matters. *New Political Economy*, 9 (2), S. 189-211.
- CGAP. (November 2010). *Andhra Pradesh 2010: GobaI Implications of the Crisis in Indian Microfinance*. Abgerufen am 24. Oktober 2011 von Focus Note No. 67: <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.48945/FN67.pdf>
- CGAP. (Oktober 2006). *Good Practice Guidelines for Funders of Microfinance*. Abgerufen am 27. September 2011 von Microfinance Consensus Guidelines: <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2746/donorguidelines.pdf>
- CGAP. (2003). *Guiding Principles on Regulation and Supervision of Microfinance*. Abgerufen am 19. November 2011 von http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2787/Guideline_RegSup.pdf
- CGAP. (November 2010). *Implementing the Client Protection Principles*. Abgerufen am 28. September 2011 von A Technical Guide for Investors: http://www.cgap.org/gm/document-1.9.49367/CPP_TG.pdf
- CGAP. (Januar 2004). *Key Principles of Microfinance*. Abgerufen am 29. September 2011 von Building financial systems for the poor: <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.9.2747/>
- Chandhoke, N., & Priyadarshi, P. (2009). *Contemporary India: Economy, Society, Politics*. Neu Delhi: Dorling Kindersley.

Cheston, S., & Kuhn, L. (kein Datum). *Empowering Women through Microfinance*. Abgerufen am 10. Oktober 2011 von Publication sponsored by UNIFEM:

<http://www.microcreditsummit.org/papers/empowerment.pdf>

CIA. (18. Oktober 2011). *India*. Abgerufen am 24. Oktober 2011 von The World Factbook:

<https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/in.html>

Cocoyoc Declaration. (1. November 1974). Abgerufen am 16. August 2011 von

<http://www.juerg->

[buergi.ch/Archiv/EntwicklungspolitikA/EntwicklungspolitikA/assets/COCOYOC_DECLARATION_1974.pdf](http://www.juerg-buergi.ch/Archiv/EntwicklungspolitikA/EntwicklungspolitikA/assets/COCOYOC_DECLARATION_1974.pdf)

DAWN. (1991). Development Crisis and Alternative Visions. Third World Women's Perspectives. *Canadian Woman Studies* , 11 (3), S. 16-18.

Der Fischer Weltalmanach. (2011). Abgerufen am 27. Januar 2011 von Bangladesch:

http://www.weltalmanach.de/staat/staat_detail.php?fwa_id=banglade

Dichter, T. (15. Februar 2007). A Second Look at Microfinance. The Sequence of Growth and Credit in Economic History. (C. Institute, Hrsg.) *Development Policy Briefing Paper* (1).

Directorate of Economics and Statistics. (2011). *AP at a Glance*. Abgerufen am 27. Oktober 2011 von Government of Andhra Pradesh:

<http://www.apdes.ap.gov.in/AP%20admin%20Setup.htm>

Dunford, C. (2001). Building Better Lives. Sustainable Integration of Microfinance and Education in Child Survival, Reproductive Health, and HIV/AIDS Prevention for the Poorest Entrepreneurs. *Journal of Microfinance* , 3 (2), S. 1-25.

Dunford, C. (2006). *Evidence of Microfinance's Contribution to Achieving the Millennium Development Goals*. Abgerufen am 10. Oktober 2011 von Global Microfinance Summit:

http://www.freedomfromhunger.org/pdfs/mf_contributions_to_mdg.pdf

F.A.Z. (13. August 2010). *Große Geschäfte mit der Mikrofinanz*. Abgerufen am 12. November 2011 von Frankfurter Allgemeine Zeitung: <http://www.faz.net/frankfurter-allgemeine-zeitung/wirtschaft/grosse-geschaefte-mit-der-mikrofinanz-11026045.html#Drucken>

Fischer, G. (1980). *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften. Band 5*. Stuttgart, New York: Fischer.

- GA Res. 3201. (1. Mai 1974). *Declaration on the Establishment of a New International Economic Order*. Abgerufen am 16. August 2011 von GA Res. 3201 (S-VI): <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/071/94/IMG/NR007194.pdf?OpenElement>
- GA Res. 38/161. (19. Dezember 1983). *A/RES/38/161*. Abgerufen am 18. August 2011 von Process of preparation of the Environmental Perspective to the Year 2000 and Beyond: <http://www.un.org/depts/dhl/resguide/r38.htm>
- GA Res. 42/187. (11. Dezember 1987). *Report of the World Commission on Environment and Development*. Abgerufen am 18. August 2011 von GA Res. 42/187: <http://www.un.org/depts/dhl/resguide/r42.htm>
- GA Res. 52/194. (18. Dezember 1997). *Role of Microcredit in the Eradication of Poverty*. Abgerufen am 30. August 2001 von GA Res. 52/194: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N98/768/37/PDF/N9876837.pdf?OpenElement>
- GA Res. 55/2. (18. September 2000). *United Nations Millennium Declaration*. Abgerufen am 22. August 2011 von GA Res. 55/2: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N00/559/51/PDF/N0055951.pdf?OpenElement>
- GA Res. 65/1 in deutscher Übersetzung. (10. Oktober 2010). *Das Versprechen halten: vereint die Millenniums-Entwicklungsziele erreichen*. Abgerufen am 24. August 2011 von GA Res. 65/1: <http://www.un.org/depts/german/gv-65/band1/ar65001.pdf>
- GA Res. 65/1. (19. Oktober 2010). *Keeping the promise: united to achieve the Millennium*. Abgerufen am 24. August 2011 von GA Res. 65/1: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N10/512/60/PDF/N1051260.pdf?OpenElement>
- Gabler Verlag. (kein Datum). *Stichwort: Entwicklungsländer*. Abgerufen am 18. Oktober 2011 von Gabler Wirtschaftslexikon: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/54900/entwicklungslaender-v4.html>
- Galor, O., & Zeira, J. (1993). Income Distribution and Macroeconomics. *Review of Economic Studies* (60), S. 35-52.
- Goetz, A. M., & Gupta, R. S. (1996). Who Takes the Credit? Gender, Power and Control over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh. *World Development*, 24 (1), S. 45-63.
- Goldberg, N. (Dezember 2005). *Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What we Know*. Abgerufen am 3. Oktober 2011 von Grameen Foundation USA Publication Series:

http://www.responsability.com/domains/responsability_ch/data/free_docs/GrameenFoundationUSAMicrofinanceImpact1205EN.pdf

Goldsmith, R. W. (1969). *Financial Structure and Development*. Yale University Press .

Goodman, P. (2006). Microfinance Investment Funds: Objectives, Players, Potential. In I. Matthäus-Maier, & J. D. Pischke, *Microfinance Investment Funds. Leveraging Private Capital for Economic Growth and Poverty Reduction* (S. 11-45). Berlin, Heidelberg: Springer Verlag.

Government of Andhra Pradesh. (15. Oktober 2010). *An Ordinance to protect the women Self Help Groups from exploitation by the Micro Finance Institutions in the State of Andhra Pradesh and for the matters connected therewith or incidental thereto*. Abgerufen am 12. November 2011 von <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.48097/Andhra-MFI-Ordinance.pdf>

Government of Andhra Pradesh. (2011). *Andhra Pradesh Socio-Economic Survey Report 2009-2010*. Abgerufen am 27. Oktober 2011 von <http://www.aponline.gov.in/Aportal/AP%20Govt%20Information/APES%20New/APSES.html>

Grameen Bank. (31. Dezember 2009). *Grameen Balance Sheet*. Abgerufen am 27. Januar 2011 von Grameen Bank - Bank for the Poor.: http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=734&Itemid=710

Grameen Bank. (kein Datum). *Grameen Bank Historical Data Series 1976-2009*. Abgerufen am 25. August 2011 von http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=177&Itemid=503

Grameen Bank. (15. Mai 2011). *Grameen Bank: 2006*. Abgerufen am 25. August 2011 von http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=297&Itemid=285

Grameen Bank. (2011). *Historical Data Series in USD*. Abgerufen am 27. Januar 2011 von Grameen Bank - Bank for the poor.: http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=177&Itemid=503

Grameen Bank. (Juli 2011). *Is Grameen Bank Different From Conventional Banks?* Abgerufen am 25. August 2011 von http://www.grameen.com/index.php?option=com_content&task=view&id=27&Itemid=176

- Grameen Bank. (31. Dezember 2009). *Notes to the Financial Statements*. Abgerufen am 27. Januar 2011 von Grameen Bank - Bank for the poor.: <http://www.grameen-info.org/dmdocuments/audit2009/Notes2009.pdf>
- Grameen Bank. (kein Datum). *Performance Indicators & Ratio Analysis*. Abgerufen am 5. Oktober 2011 von http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=632&Itemid=664
- Greenwood, J., & Jovanovic, B. (Oktober 1990). Financial Development, Growth, and the Distribution of Income. *The Journal of Political Economy* , 95 (5), S. 1076-1107.
- Hadi, A. (2001). Promoting health knowledge through micro-credit programmes: experience of BRAC in Bangladesh. *Health Promotion International* , 16 (3), S. 219-229.
- Hanappi-Egger, E., Hermann, A., & Hofmann, R. (2008). *Mehr als Geld: die Rolle von Mikrokreditsystemen für den genderspezifischen Wandel in Entwicklungsländern*. Wien.
- Hayami, Y. (2003). From the Washington Consensus to the Post-Washington Consensus: Retrospect and Prospect. *Asian Development Review* , 20 (2), S. 40-65.
- Hein, C. (22. November 2010). *Krise der Armen-Banken*. Abgerufen am 12. November 2011 von Frankfurter Allgemeine Zeitung: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/unternehmen/mikrokredite-in-indien-krise-der-armen-banken-1575438.html>
- Hein, C., & Bernau, P. (3. Februar 2011). *Mikrokredite. Arme Bauern in der Schuldenfalle*. Abgerufen am 12. November 2011 von Frankfurter Allgemeine Zeitung: <http://www.faz.net/aktuell/wirtschaft/wirtschaftspolitik/mikrokredite-arme-bauern-in-der-schuldenfalle-1582856.html>
- Helms, B. (2006). *Access for All: Building Inclusive Financial Systems*. Washington DC: CGAP Consultative Group to Assist the Poor.
- Hobbes, T. (1651/2006). *Leviathan*. München: FinanzBuch Verlag.
- Holvoet, N. (2004). Impact of Microfinance Programs on Children's Education. Do the Gender of the Borrower and the Delivery Model Matter? *Journal of Microfinance* , 6 (2).
- Hossain, M. (Februar 1988). Credit for Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh. *International Food Policy Research Institute. Research Report 65*.

Hulme, D. (2000). Is microdebt good for poor people? A note on the dark side of microfinance. *Small Enterprise Development* , 11 (1), S. 26-28.

IFMR. (Oktober 2010). *Access to Finance in Andhra Pradesh*. Abgerufen am 11. November 2011 von http://www.ifmr.ac.in/cmfp/publications/wp/2010/CMF_Access_to_Finance_in_Andhra_Pradesh_2010.pdf

Ihne, H., & Wilhelm, J. (2006). Grundlagen der Entwicklungspolitik. In H. Ihne, & J. (. Wilhelm, *Einführung in die Entwicklungspolitik*.

International Year of Microcredit 2005. (Oktober 2005). *Microfinance and the Millennium Development Goals*. Abgerufen am 5. Oktober 2011 von http://www.yearofmicrocredit.org/docs/mdgdoc_MN.pdf

International Year of Microcredit. (2005). *What are the objectives of the International Year of Microcredit?* Abgerufen am 30. August 2011 von www.yearofmicrocredit.org: http://www.yearofmicrocredit.org/pages/whyayear/whyayear_learnaboutyear.asp

Karnani, A. (März 2007). *Employment, not Microcredit, is the Solution*. Abgerufen am 4. Oktober 2011 von Ross School of Business Working Paper Series. Working Paper No. 1065: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=962941&http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=962941

Kazim, H. (28. November 2010). *Wucherer treiben Tausende Inder in den Ruin*. Abgerufen am 12. November 2011 von Spiegel Online: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/0,1518,730952,00.html>

Khan, S. (2009). Poverty Reduction Efforts: Does Microcredit Help? *SAIS Review* , 29 (2), S. 147-157.

Khandker, S. R. (2005). Microfinance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh. *The World Bank Economic Review* , 19 (2), S. 263-286.

Köhler, S. (2008). *Im Westen nichts Neues: Globalisierung, Universalismus und Freihandelsideologie als zentrale Begriffe einer neuen Globaltheorie der Entwicklungspolitik?* Grin Verlag.

Kuznets, S. (März 1955). Economic Growth and Income Inequality. *The American Economic Review* , 1.

- Ledgerwood, J. (1999). *Microfinance Handbook. An Institutional and Financial Perspective*. Washington, D.C.: The World Bank.
- Littlefield, E., Morduch, J., & Hashemi, S. (Jänner 2003). *Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals?* Abgerufen am 4. Oktober 2011 von CGAP Focus Note No. 24: <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2568/FN24.pdf>
- Malhotra, A., Schuler, S. R., & Boender, C. (28. Juni 2002). *Measuring Women's Empowerment as a Variable in International Development*. Abgerufen am 10. Oktober 2011 von Background Paper Prepared for the World Bank Workshop on Poverty and Gender: New Perspectives: <http://siteresources.worldbank.org/INTGENDER/Resources/MalhotraSchulerBoender.pdf>
- McNamara, R. (24. September 1973). *Address to the Board of Governors by Robert McNamara, President, World Bank Group*. Abgerufen am 16. August 2011 von http://siteresources.worldbank.org/EXTARCHIVES/Resources/Robert_McNamara_Address_Nairobi_1973.pdf
- Menzel, U. (2010). Entwicklungstheorie. In R. Stockmann, U. Menzel, & F. Nuscheler, *Entwicklungspolitik: Theorien - Probleme - Strategien*. Oldenbourg.
- MicroRate / The Rating Agency for Microfinance. (November 2006). *Microfinance Investment Vehicles. An Emerging Asset Class*. Abgerufen am 12. Oktober 2011 von MF Insights: http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.27452/38623_file_1Microfinance_Inves.pdf
- Millennium Project. Report to the UN Secretary-General. (2005). *Investing in Development. A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals*. Abgerufen am 5. Oktober 2011 von <http://www.unmillenniumproject.org/documents/MainReportComplete-lowres.pdf>
- MIX Market. (2011). *Glossary*. Abgerufen am 7. November 2011 von <http://www.mixmarket.org/about/faqs/glossary>
- Monterrey Consensus. (18-22. März 2002). *Monterrey Consensus of the International Conference on Financing for Development*. Abgerufen am 28. August 2011 von Report of the International Conference on Financing for Development: <http://www.un.org/esa/ffd/monterrey/MonterreyConsensus.pdf>
- Montgomery, H., & Weiss, J. (Februar 2005). *Great Expectations: Microfinance and Poverty Reduction in Asia and Latin America*. Abgerufen am 4. Oktober 2011 von ADB Institute

- Research Paper Series No. 63: http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.28600/27502_file_2005.02.rp63.microf.pdf
- Morduch, J. (2000). The Microfinance Schism. *World Development* , 28 (4), S. 617-629.
- Morduch, J., & Haley, B. (28. Juni 2002). *Analysis of the Effects of Microfinance on Poverty Reduction*. Abgerufen am 5. Oktober 2011 von NYU Wagner Working Paper Series No. 1014: http://pdf.wri.org/ref/morduch_02_analysis_effects.pdf
- Moser, C. O. (1993). *Gender Planning and Development. Theory, Practice and Training*. New York.
- Mosley, P. (April 2001). Microfinance and Poverty in Bolivia. *The Journal of Development Studies* , 37 (4), S. 101-132.
- NABARD. (2011). *Annual Report 2010-2011*. Abgerufen am 3. November 2011 von http://www.nabard.org/FileUpload/DataBank/AnnualReports/Nabard_AR_Eng_2011_%28Fianl%29%5B1%5D.pdf
- NABARD. (2010). *Status of Microfinance in India*. Abgerufen am 28. Oktober 2011 von <http://www.nabard.org/pdf/Status%20of%20Micro%20Finance%202009-10%20Eng.pdf>
- Nielsen, L. (2011). *Classifications of Countries Based on Their Level of Development: How it is Done and How it Could be Done*. Abgerufen am 17. Oktober 2011 von IMF Working Paper WP/11/31: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2011/wp1131.pdf>
- Nohlen, D. (. (2003). *Kleines Lexikon der Politik*. München.
- Nohlen, D. (. (2000). *Lexikon Dritte Welt*. Reinbek.
- Nuscheler, F. (2005). Armut - Unterentwicklung - Entwicklung. In *Lern- und Arbeitsbuch Entwicklungspolitik* (S. 142-250). Bonn.
- Nuscheler, F. (2005). Bilanz und Perspektiven. In *Lern- und Arbeitsbuch Entwicklungspolitik* (S. 572-611). Bonn.
- Nuscheler, F. (2005). Das Nord-Süd-Problem zu Beginn des 21. Jahrhunderts. In *Lern- und Arbeitsbuch Entwicklungspolitik* (S. 26-140). Bonn.
- Nuscheler, F. (1998). *Die Rolle von NGOs in der internationalen Menschenrechtspolitik*. Bonn: Stabsabteilung der Friedrich-Ebert-Stiftung.

OECD. (4. Jänner 2006). *Developed, Developing Countries*. Abgerufen am 18. Oktober 2011 von Glossary of Statistical Terms: <http://stats.oecd.org/glossary/detail.asp?ID=6326>

OENB. (Juni 2011). *Finanzmarktstabilitätsbericht 21*. Abgerufen am 7. November 2011 von http://www.oenb.at/de/img/fmsb_21_bericht04_tcm14-234266.pdf

OEZA. (2011). *Entwicklungspolitik*. Abgerufen am 12. August 2011 von Portal der öffentlichen Entwicklungszusammenarbeit Österreichs: <http://www.entwicklung.at/entwicklungspolitik/>

One World Nations Online. (kein Datum). Abgerufen am 27. Oktober 2011 von http://www.nationsonline.org/oneworld/india_map.html

Osmanczyk, E. J. (2003). *Encyclopedia of the United Nations and International Agreements*. New York.

Pitt, M. M., Khandker, S. R., & Cartwright, J. (2006). Empowering Women with Micro Finance: Evidence from Bangladesh. *Economic Development and Cultural Change*, 54 (4), S. 791-831.

Preisbler, P. (2008). *Betriebswirtschaftliche Kennzahlen. Formeln, Aussagekraft, Sollwerte, Ermittlungsintervalle*. München: Oldenbourg Wissenschaftsverlag GmbH.

Ravallion, M., Chen, S., & Sangraula, P. (2008). *Dollar a Day Revisited*. (T. W. Group, Hrsg.) Abgerufen am 1. Oktober 2011 von http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2008/09/02/000158349_20080902095754/Rendered/PDF/wps4620.pdf

RBI. (2008). *FAQs on Non-Banking Financial Companies*. Abgerufen am 1. November 2011 von <http://www.rbi.org.in/commonman/English/Scripts/FAQs.aspx?Id=377>

Reed, L. R. (2011). *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2011*. Abgerufen am 5. Oktober 2011 von Microcredit Summit Campaign: http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2011/SOCR_2011_EN_web.pdf

Report of the Secretary-General A/56/326. (6. September 2001). *Road map towards the implementation of the United Nations Millennium Declaration*. Abgerufen am 22. August 2011 von <http://www.unmillenniumproject.org/documents/a56326.pdf>

Rosenberg, R. (2007). *CGAP Reflections on the Compartamos Initial Public Offering: A Case Study on Microfinance Interest Rates and Profits*. Abgerufen am 14. Oktober 2011 von Focus Note:

<http://edu.care.org/Documents/CGAP%20Reflections%20on%20the%20Compartamos%20Initial%20Public%20Offering--%20A%20Case%20Study%20on%20Microfinance%20Interest%20Rates%20and%20Profits.pdf>

Ruhul, A., Becker, S., & Bayes, A. (Winter 1998). NGO-Promoted Microcredit Programs and Women's Empowerment in Rural Bangladesh: Quantitative and Qualitative Evidence. *The Journal of Developing Areas* , S. 221-235.

Shankar, S., & Asher, M. G. (2. Januar 2010). Regulating Microfinance: A Suggested Framework. *Economic & Political Weekly* , XLV (1), S. 15-18.

Skuballa, M. (2006). *Die Professionalisierung im deutschen Fußballsport - Von den Anfängen bis in die 1970er Jahre*. Norderstedt: GRIN Verlag.

Spreitzhofer, G. (2007). *Zur Situation von Frauen in Entwicklungsländern*. Grin Verlag.

Srinivasan, N. (2010). *Microfinance India. State of the Sector Report*. Abgerufen am 24. Oktober 2011 von Sage Publications:

http://www.accessdev.org/downloads/access_annual_report_09_10.pdf

Sriram, M. S., & Upadhyayula, R. S. (2004). The Transformation of the Microfinance Sector in India. Experiences, Options and Future. *Journal of Microfinance* , 6 (2), S. 89-112.

Stiglitz, J. (7. Januar 1998). *More Instruments and Broader Goals: Moving Toward the Post-Washington Consensus*. Abgerufen am 20. August 2011 von The World Bank:
<http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.126.9176&rep=rep1&type=pdf>

Stokke, O. (2009). *The UN and Development: from aid to cooperation*. Bloomington, Ind.

Swain, R. B., Van Sanh, N., & Van Tuan, V. (2008). Microfinance and Poverty Reduction in the Mekong Delta in Vietnam. *African and Asian Studies* , 7, S. 191-215.

The Economist. (4. November 2010). *Discredited. A string of suicides puts microlending under the spotlight*. Abgerufen am 15. November 2011 von
<http://www.economist.com/node/17420202>

The Economist. (9. Dezember 2010). *Under water*. Abgerufen am 16. November 2011 von
<http://www.economist.com/node/17675848>

The Gazette of India. (2005). *The National Rural Employment Guarantee Act*. Abgerufen am 8. November 2011 von <http://nrega.nic.in/rajaswa.pdf>

- The Millennium Development Goals Report. (2010). *We can end poverty 2015*. Von <http://www.un.org/en/mdg/summit2010/pdf/MDG%20Report%202010%20En%20r15%20-low%20res%2020100615%20-.pdf> abgerufen
- The Smart Campaign. (Juli 2011). *Client Protection Principles*. Abgerufen am 16. Oktober 2011 von http://www.smartcampaign.org/storage/documents/20110802_Client_Protection_Principles_FINAL_.pdf
- The Times of India. (2011). *SKS Microfinance Ltd*. Abgerufen am 16. November 2011 von The Economic Times: <http://economictimes.indiatimes.com/sks-microfinance-ltd/stocks/companyid-30587.cms>
- The World Bank. (2011). *A Short History*. Abgerufen am 17. Oktober 2011 von How we Classify Countries: <http://data.worldbank.org/about/country-classifications/a-short-history>
- The World Bank. (2011). *Country and Lending Groups*. Abgerufen am 17. Oktober 2011 von How we Classify Countries: <http://data.worldbank.org/about/country-classifications/country-and-lending-groups>
- The World Bank. (2010). *India*. Abgerufen am 24. Oktober 2011 von Data by Country: <http://data.worldbank.org/country/india>
- The World Bank. (2011). *World Development Indicators*. Abgerufen am 1. Oktober 2011 von <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators?display=map>
- The World Bank. (1990). *World Development Report*. Abgerufen am 1. Oktober 2011 von http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/IW3P/IB/2000/12/13/000178830_98101903345649/Rendered/PDF/multi_page.pdf
- Travis, P., Bennett, S., & Haines, A. (September 2004). Overcoming health-systems constraints to achieve the Millennium Development Goals. *The Lancet* , 364 (9437), S. 900-906.
- United Nations Advisors Group on Inclusive Financial Sectors. (Juni 2008). *Building on Success: Recommendations for the Work of the UN Advisors Group on Inclusive Financial Sectors*. Abgerufen am 31. August 2011 von http://www.unCDF.org/english/microfinance/advisors_group/docs/Recommendations%20from%20the%20Advisors%20Group.pdf

United Nations General Assembly. (16. Dezember 1996). *First United Nations Decade for the Eradication of Poverty*. Abgerufen am 30. August 2011 von GA Res. 51/178: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N97/767/11/PDF/N9776711.pdf?OpenElement>

United Nations General Assembly. (21. Dezember 1990). *International Development Strategy for the Fourth United Nations Development Decade*. Abgerufen am 18. August 2011 von GA Res. 45/199: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/565/88/IMG/NR056588.pdf?OpenElement>

United Nations General Assembly. (24. Oktober 1970). *International Development Strategy for the Second United Nations Development Decade*. Abgerufen am 15. August 2011 von GA Res. 2626 (XXV): <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/348/91/IMG/NR034891.pdf?OpenElement>

United Nations General Assembly. (5. Dezember 1980). *International Development Strategy for the Third United Nations Development Decade*. Abgerufen am 18. August 2011 von GA Res. 35/56: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/390/75/IMG/NR039075.pdf?OpenElement>

United Nations General Assembly. (19. Dezember 1961). *United Nations Development Decade. A Programme for International Economic Cooperation*. Abgerufen am 12. August 2011 von GA Res. 1710 (XVI): <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/RESOLUTION/GEN/NR0/167/63/IMG/NR016763.pdf?OpenElement>

United Nations General Assembly. (8. September 2000). *United Nations Millennium Declaration*. Abgerufen am 22. August 2011 von GA Res. 55/2: <http://daccess-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N00/559/51/PDF/N0055951.pdf?OpenElement>

United Nations General Assembly. (17. Juni 2009). *World Survey on the Role of Women in Development*. Abgerufen am 5. Oktober 2011 von A/64/93: http://www.un.org/ga/search/view_doc.asp?symbol=A/64/93

UN-OHRLLS. (kein Datum). *Criteria for Identification and Graduation of LDCs*. Abgerufen am 24. Oktober 2011 von <http://www.unohrlls.org/en/ldc/related/59/>

UNSTATS. (20. September 2011). *Composition of macro geographical (continental) regions, geographical sub-regions, and selected economic and other groupings*. Abgerufen am 17. Oktober 2011 von <http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49regin.htm#transition>

van Maanen, G. (2004). *Microcredit: Sound Business or Development Instrument*. Oikocredit.

VMW Analytic Services. (2011). *Economy of the Federal States For Year 2010 & Population for Year 2010*. Abgerufen am 27. Oktober 2011 von http://unidow.com/india%20home%20eng/statewise_gdp.html

WCED. (11. Dezember 1987). *Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future*. Abgerufen am 18. August 2011 von Annex to A/42/427: <http://www.un.org/depts/dhl/resguide/r42.htm>

Weber, M. (1921/1972). *Wirtschaft und Gesellschaft*. Tübingen: J. C. B. Mohr.

Williams, J. (April 1990). *What Washington Means by Policy Reform*. Abgerufen am 19. August 2011 von Peterson Institute for International Economics: <http://www.iie.com/publications/papers/paper.cfm?researchid=486>

Woller, G. M., & Woodworth, W. (2001). Microcredit as a Grass-Roots Policy for International Development. *Policy Studies Journal* , 29 (2), S. 267-282.

www.cgap.org. (2011). *Who We Are*. Abgerufen am 31. August 2011 von CGAP Consultative Group to Assist the Poor.: <http://www.cgap.org/p/site/c/aboutus/>

www.dict.cc. (kein Datum). *"Prudential"*. Abgerufen am 19. November 2011 von <http://www.dict.cc/?s=prudential>

Yunus, M. (2008). *Die Armut besiegen*. New York: Public Affairs.

Yunus, M. (15. Mai 2011). *Grameen Bank II*. Abgerufen am 25. August 2011 von Grameen Bank - Bank for the Poor: http://www.grameen.com/index2.php?option=com_content&task=view&id=30&pop=1&page=1&Itemid=764

Yunus, M. (14. Januar 2011). *Sacrificing Microcredit for Megaprofits*. Abgerufen am 5. November 2011 von The New York Times: <http://www.nytimes.com/2011/01/15/opinion/15yunus.html>

Anhänge

- [A: Interviewleitfaden](#)

1. Absprache über Aufnahmegerät

2. Vorstellung des Themas

Diplomarbeit am Institut für Politikwissenschaft bei Prof. Höll: „Mikrofinanzierung im Spannungsfeld zwischen Entwicklung und Gewinn“; Bearbeitung am Fallbeispiel Indien unter besonderem Bezug auf die „Krise der Mikrofinanzierung“ in Andhra Pradesh.

3. Thematische Fragenkomplexe

3.1. Krise in Andhra Pradesh

- Gleich zu Beginn - Was können Sie mir zur sogenannten Krise der Mikrofinanzierung in Andhra Pradesh erzählen?
 - Denken Sie also, dass die Institutionen/die Rechtslage/die ausschlaggebend für die Situation waren?
- Fallen Ihnen noch andere Besonderheiten des Mikrofinanzsektors in Indien/Andhra Pradesh ein?
 - Sehen Sie ein Problem darin, dass viele MFIs in Indien nicht berechtigt sind, Spareinlagen von ihren Kunden anzunehmen?

3.2. Spannungsfeld Entwicklung – Gewinn?

- Das Thema meiner Arbeit ist ja das Spannungsfeld zwischen Entwicklung und Gewinn. Sehen Sie da einen Konflikt im Mikrofinanzwesen?
 - Im Zuge meiner Recherchen habe ich ein Modell entwickelt, anhand dessen ich versuche, den Mikrofinanzsektor aufzuarbeiten. Ich betrachte dabei das Spannungsfeld zwischen Entwicklung und Gewinn auf drei Ebenen (siehe Abbildung 1). Die Fragestellung lautet nun wie folgt: Welche Grenze muss gezogen, damit die Mikrofinanzierung ihrem ursprünglichen Entwicklungszweck noch Rechnung tragen kann?

Auf institutioneller Ebene...?

- Welche Organisationsform halten Sie für Mikrofinanzorganisationen für geeignet?
- Sind Sie der Meinung, dass Mikrofinanzinstitutionen wie herkömmliche Unternehmen gewinnorientiert arbeiten sollten?
- Und was sollte mit den Gewinnen Ihrer Ansicht nach passieren? (Ausschüttung an Investoren, Gewinn wird wieder ins Unternehmen eingebracht...?)
- Sehen Sie eine Grenze, die dabei nicht überschritten werden darf? (Zum Beispiel eine Prozentmarke für Ausschüttungen an Investoren?)

Auf Zielebene...?

- Welche Ziele sollte eine MFOs verfolgen?
- Auf der anderen Seite: Welche Grenze muss gezogen werden, damit die Mikrofinanzkunden noch profitieren?

Auf Kundenebene...?

- Denken Sie, dass Kunden nach strengeren Kriterien ausgewählt werden sollten? (Zum Beispiel Kontrolle des Verwendungszwecks?)
- Sollten MFIs dazu verpflichtet sein, Begleitprogramme anzubieten?
- Was halten Sie von solchen Maßnahmen wie Zinsobergrenzen?

3.3. Implikationen für staatliche Eingriffe

Wie denken Sie muss der Mikrofinanzsektor in einem Land beschaffen sein, um dem Entwicklungszweck Rechnung zu tragen?

Welche Maßnahmen könnten von staatlicher Seite gesetzt werden, um solche Probleme, wie sie in Andhra Pradesh aufgetreten sind, zu verhindern?

4. Abschluss

Ich bedanke mich recht herzlich für Ihre Zeit und die Teilnahme an diesem Gespräch.

- Möchten Sie vielleicht abschließend noch etwas sagen?
- Sind Sie damit einverstanden im Rahmen meiner Arbeit namentlich genannt zu werden?

- **B: Transkripte**

- 1. Bernhard Obojes, Oikocredit Wien**

(Persönliches Interview vom 03.11.2011, Oikocredit Büro in Wien, Dauer 36:14)

1 BK: Ich würde gerne mit der Krise in Andhra Pradesh anfangen. Was fällt dir da spontan so ein?
2 Was sind die Gründe für die Krise? Wie ist es zur Krise gekommen?

3 BO: Genau, das habe ich eh schon im email geschrieben. Wir sind in Österreich mehr für die
4 Kapitalaufbringung zuständig. Haben aber natürlich auch viel Kontakt mit den Kollegen in den
5 Ländern vor Ort. Und in Indien ist Oikocredit mit einem Tochterunternehmen vertreten. Und
6 ich weiß jetzt nicht genau wie viele Mikrofinanzpartner wir dort haben, aber das steht alles in
7 den Unterlagen.

8 Und wir auch in Österreich wurden circa vor einem Jahr, im Herbst letzten Jahres, stark mit
9 dem Thema konfrontiert, weil es auch bei uns in den Medien gekommen ist, diese Krisener-
10 scheinung. Und es war jetzt auch aber nichts ganz neues. Weil irgendwelche Krisenmeldungen
11 hat es schon überall gegeben. Nicaragua, Bosnien – da war es halt eher noch im kleinen Rah-
12 men. Indien ist dann medial auch viel größer aufbereitet worden. Und eben aber so vom Mus-
13 ter hat es aber ähnlich gewirkt wie schon in den vorigen Krisen. Es ist anscheinend in Andhra
14 Pradesh zu einer Überhitzung des Marktes gekommen– durch zu viele Anbieter – durch zu
15 viele profitorientierte – auch kommerzielle Anbieter. Ich glaube SKS mit dem Börsengang ist
16 nur ein Beispiel, ich glaube da gibt es dann mehrere große Mikrofinanzbanken, die wirklich
17 sehr stark auf dieser kommerziellen Schiene unterwegs sind und damit einhergehend natürlich
18 dann auch wurden Kundenschutzkriterien vernachlässigt. Gleichzeitig gibt's noch nicht ent-
19 sprechende gesetzliche Regelungen. Also, das ist ja dann in Folge der Krise, hat sich ja dann die
20 Regierung zusammengesetzt um erst Regelungen für den Mikrofinanzsektor in Andhra Pradesh
21 aufzustellen. Und was aber natürlich schon auch in den Medien – wenn man so bei uns die
22 Berichte anschaut – ist immer so die Rede von Frauen, die Selbstmord begangen haben, eben
23 auf Grund von Überschuldung. Aber bei uns kommt das Bild sehr undifferenziert rüber. Zum
24 Beispiel wenn man – es wird sehr stark auf den Mikrokredit fokussiert, ohne dass jetzt andere
25 Umstände miteinbezogen werden. Weil die Frauen ja meist mehrfach verschuldet waren –
26 auch bei lokalen Geldverleihern, die sicherlich die schlechteren Bedingungen und höhere Zin-
27 sen verlangen wie die MFIs. Und die Umstände warum es zur Überschuldung gekommen ist,
28 waren Ernteaufschläge, Umstände in der Landwirtschaft oder sonst irgendwelche lokalen Um-
29 stände. Die werden nicht mitberücksichtigt, und es wird immer sehr stark auf die Mikrokredite
30 fokussiert. Also jetzt alleine die Anzahl der Todesfälle – also wenn man das ins Verhältnis setzt

31 – natürlich ist es schlimm, dass sich dort mehrere oder – ich weiß nicht 80 oder 100 Frauen –
32 umgebracht haben. Im Vergleich zur Bevölkerung in Andhra Pradesh ist das eine niedrigere
33 Suizidrate – oder ich weiß auch nicht, relativ wenig – wenn man es jetzt mit Österreich ver-
34 gleicht. Ich meine, bei uns gibt es immer wieder Selbstmorde, die jetzt nicht in den Medien
35 gebracht werden. Und dort waren es jetzt gar nicht so viele. Aber natürlich, die Medien haben
36 da eine gewisse Eigendynamik entwickelt.

37 BK: Das ist richtig. Und was unternimmt jetzt Oikocredit, um zu verhindern, dass sich die Frau-
38 en überschulden? Oder bei vielen MFIs Kredite aufnehmen? Gibt es da irgendwie ein Vorge-
39 hen, oder ein bestimmtes System?

40 BO: Ja, da gibt es ganz konkrete Maßnahmen. Zum Beispiel, was Oikocredit von anderen Inves-
41 toren unterscheidet. Oikocredit vergibt die Kredite ja nicht selbst, sondern investiert in MFIs.
42 Und was uns jetzt unterscheidet von den meisten internationalen Investoren ist, dass wir
43 hauptsächlich auf kleine MFIs fokussieren. Also wenn man es einteilt in drei Segmente, dann
44 investieren die großen Mikrofinanzfonds nur in das erste Segment, der wirklich etablierten,
45 regulierten MFIs. Und sagen dass auch ganz offen, sie investieren nur in die größten und bes-
46 ten MFIs, während Oikocredit nur sehr sehr wenig, also nur acht Prozent des Kapitals – also
47 des Volumens – in Banken investiert, und sonst sehr stark auf das zweite und dritte Segment
48 fokussiert.

49 BK: Unterscheidet sich das nach der Rechtsform, so wie NGOs oder Non-Banking Financial In-
50 stitutions? Also versucht Oikocredit da zu differenzieren?

51 BO: Ja genau. Also das geht damit einher. Diese Top-MFIs, das sind wirklich Banken, fast aus-
52 schließlich. Von denen gibt's auch nur 150 weltweit. Dann, die NBFIs – die Non-Banking MFIs –
53 die sind meistens das zweite Segment. Aber da können auch schon Genossenschaften dabei
54 sein, NGOs. Und eben im dritten Segment, sind meistens NGOs und Genossenschaften. Und
55 generell, von Oikocredit, ist ungefähr ein Drittel aller Projektpartner sind Genossenschaften.
56 Ein großer weiterer Teil sind NGOs und dann auch diese NBFIs und dann Banken, wie gesagt
57 nachher.

58 BK: Und mit Genossenschaften meinst du Selbsthilfegruppen und Dachverbände von Selbsthil-
59 fegruppen? Und Kreditgenossenschaften?

60 BO: Ja genau, sowas. Also es zählen dazu auch die Projektpartner von Oikocredit, die mache-
61 neben Mikrofinanz. Aber auch Mikrofinanzgenossenschaften, ähnlich wie bei uns vor hundert
62 Jahren die Raiffeisenbanken, die lokalen Dorfbanken sozusagen. Das heißt diese Selektion ist

63 schon einmal sehr wichtig, um so etwas vorzubeugen. Also wir schauen wirklich darauf, in
64 Märkte zu investieren, die noch unterversorgt sind. Also wo es nicht zu diesen großen Konkur-
65 renzerscheinungen kommt. Und fördern den Aufbau von kleinen MFIs. Abgesehen davon un-
66 terstützt Oikocredit diverse Initiativen auf internationaler Ebene. Zum Beispiel Microfinance
67 Transparency, oder Kundenschutzkriterien von der Smart Campaign und so weiter. Also da ist
68 Oikocredit teilweise Mitbegründer von diesen Initiativen, oder im Vorstand vertreten. Und wir
69 versuchen das auch an unsere Partnerorganisationen weiterzugeben.

70 BK: Also Empfehlungen für Best Practices und so etwas?

71 BO: Ja genau. Wir versuchen Standards zu setzen. Seit einem Jahr zum Beispiel müssen alle
72 unsere Partnerunternehmen die Kundenschutzkriterien unterschreiben.

73 BK: Von Smart Campaign?

74 BO: Ja. Das wird von uns auch kontrolliert.

75 BK: Und fallen dir noch andere Besonderheiten ein vom indischen Mikrofinanzmarkt? Also ich
76 denke jetzt zum Beispiel daran, dass es rechtlich so ist, dass viele MFIs keine Spareinlagen an-
77 nehmen dürfen. Oder nur, wenn sie diesen Bankenstatus erfüllen. Denkst du ist das ein Prob-
78 lem?

79 BO: Das ist auf jeden Fall in den meisten Ländern so. Das ist auch eine Motivation von NGOs
80 und Kreditgenossenschaften, sich zu NBFIs und Banken zu entwickeln. Weil sie sonst keine
81 Sparanlagen annehmen können, was eben schon – gerade weil man draufgekommen ist, dass
82 Sparkonten sehr wichtig sind für Arme Leute – schränkt das natürlich die NGOs stark ein. Auch
83 in deren Finanzierungsmöglichkeiten.

84 BK: Und die NBFIs, die dürfen das auch nicht.

85 BO: Die dürfen das oft schon. Ich weiß jetzt nicht genau, wie es ist Indien ist?

86 BK: So weit ich informiert bin, dürfen sie es eben dort auch nicht.

87 BO: Aha ok.

88 BK: Ich denke, dadurch sind sie eben sehr stark auf die Finanzierung von externen Investoren
89 angewiesen.

90 BO: Wobei auch eben in Indien... – das ist für Oikocredit das größte Land von unserem Portfo-
91 lio her. Aber auch erst seit kurzer Zeit. Also ich glaube vor einigen Jahren war es noch gar nicht

möglich für ausländische Investoren, dort zu investieren. Und erst in den letzten Jahren ist das rasant angestiegen. Und auch bei Mikrokreditfinanzfonds ist das ähnlich. Von daher denke ich schon, dass auch dieses schnelle Wachstum die lokalen Gegebenheiten überfordert hat. Das war nicht die Zeit da, entsprechende gesetzliche Rahmenbedingungen zu schaffen.

BK: Gut, vielen Dank. Das war es für den ersten Teil eigentlich schon. Das Thema meiner Diplomarbeit lautet „Mikrofinanzierung im Spannungsfeld zwischen Entwicklung und Gewinn“. Ich denke, am Anfang war die Mikrofinanzierung so gedacht, dass Entwicklung im Vordergrund stehen soll. Aber mittlerweile hat es einen Wandel gegeben bei vielen Organisationen und es steht nun der Gewinn im Vordergrund. Gewinn für Investoren, die in einem anderen Land sitzen. Ich versuche jetzt ein bisschen zu hinterfragen, wo sozusagen die Grenze ist, wo der Entwicklungszweck einfach zu kurz kommt.

Meine erste Frage dazu ist: Denkst du, dass Mikrofinanzorganisationen gewinnorientiert – also wie herkömmliche Unternehmen – arbeiten sollten.

BO: Ich denke sie sollten so weit gewinnorientiert arbeiten, dass sie selbstständig agieren können. Also dass sie ihre Kosten decken können, und auch langfristig nicht von Spendenorganisationen abhängig sind.

BK: Aha, ok. Und wenn sie dann doch Gewinne machen, was soll mit denen passieren? Wie sind die am besten – also zum Beispiel wenn jetzt eine NGO gerade so am Sprung ist – was soll die mit ihren Gewinnen am besten machen?

BO: Ja also der Idealfall wäre natürlich so – und auch gerade bei Genossenschaften muss das mehr oder weniger so sein – dass Gewinne wieder in das Unternehmen selbst investiert werden. Auch Oikocredit macht es so, dass wenn wir einen Überschuss haben – wir zahlen ja eine begrenzte Dividende aus an unsere Anleger – also wenn wir einen Überschuss haben, dann geht der – dann fließt dieses Geld – ins Capacity Building und in den Ausbau unserer Länderbüros und so weiter. Und es wäre auch gut, wenn dies bei MFIs der Fall wäre. Also wir sind stark gegen diesen Ansatz, dass damit höhere Renditen an Investoren ausbezahlt werden sollen, um zusätzliche Investoren anzulocken. Das ist ja auch schon eine sehr klare Strategie von kommerziellen Anbietern, die sagen, man muss einen guten Gewinn erzielen, um dadurch Investoren anzulocken und noch mehr Leute bedienen zu können.

BK: Genau. Die argumentieren meistens mit der Reichweite.

BO: Genau, genau.

123 BK: Bei Oikocredit gibt es eine Zweiprozentmarke, oder? Wie kommt man zu dieser Prozent-
124 zahl?

125 BO: Das wurde vor vielen Jahren beschlossen als Oikocredit etabliert wurde. Wir haben ja den
126 Hauptsitz in den Niederlanden, und dort – einerseits wollten wir nur eine relativ niedrige Divi-
127 dende anbieten, um den sozialen Charakter der Geldanlage in den Vordergrund zu stellen –
128 und es gibt in Holland noch eine gesetzliche Regelung, dass wir steuerlich begünstigt sind,
129 wenn wir eine Dividende anbieten, die unter den marktüblichen Zinssätzen liegt.

130 BK: Verstehe... Und auf Kundenebene – denkst du, dass es wichtig ist, die Kunden nach stren-
131 geren Kriterien auszuwählen? Also zum Beispiel fällt mir ein, man könnte sagen, nur wer eine
132 Geschäftsidee hat, bekommt einen Kredit. Oder ähnliche Herangehensweisen.

133 BO: Also jetzt konkret die Mikrokreditkunden? Die Kunden unserer Partnerorganisationen?

134 BK: Ja.

135 BO: Ja auf jeden Fall. Also wir fördern bei unseren Partnerorganisationen, dass sie eine mög-
136 lichst nahe, eine ausführliche Begleitung und Beratung bei ihren Klienten vornehmen. Auch
137 eben diese Kundenschutzkriterien einhalten. Und wir fördern zum Beispiel auch den Einsatz
138 des BPI – des Progress out of Poverty Indexes, der stark dazu dient, die Bedürfnisse der Men-
139 schen kennenzulernen, und die Produkte dann besser auf die Bedürfnisse abzustimmen. Und
140 wir versuchen natürlich – also wir fördern – dass Kredite für produktive Zwecke vergeben wer-
141 den. Wobei auch sich herausgestellt hat, dass es genauso wichtig ist, Kredite für Konsumzwe-
142 cke zu vergeben. Was jetzt aber nicht Konsumkredit, wie bei uns bedeutet, sondern oft dazu
143 dient um Schulgebühren zu zahlen, oder Lebensmittelvorräte anzuschaffen. Also es geht auf
144 jeden Fall nicht darum, sich Prestigeobjekte oder Luxus zu kaufen. Sondern es kommt oft vor –
145 im Portfolio unserer Partnerorganisation – werden Konsumkredite auch genannt, aber da
146 geht's eben mehr um diese Konsumzwecke, die für das Überleben einfach notwendig sind.

147 BK: Und wenn man in die Ausbildung seiner Kinder investiert, dann ist das auch einkommens-
148 generierend - irgendwann.

149 BO: Genau, genau.

150 BK: Genau. Wie steht es mit Zinsobergrenzen? Was für eine Strategie verfolgt Oikocredit da?

151 BO: Wir können da keine fixen Zinsobergrenzen sagen, die wir gerne hätten. Aber wenn wir
152 unsere Partnerorganisationen auswählen, dann schauen wir uns ganz genau an, welche Kredit-
153 konditionen die verlangen und vergleichen das mit landesüblichen Zinssätzen, wie es ja auch

154 zum Beispiel durch Microfinance Transparency erhoben wird. Also da gibt es gewisse Richtli-
155 nien. Und wenn diese Zinssätze überhöht sind, dann sagen wir es auch diesen Partnerorganisa-
156 tionen. Also dann ordnen wir an, dass sie angepasst werden. Also dass sie angemessene Kre-
157 ditzinsen verlangen.

158 BK: Und sollten die MFIs verpflichtet sein, zum Beispiel Begeitprogramme anzubieten? Und
159 gibt es da ganz strenge Richtlinien?

160 BO: Wir können sie nicht verpflichten, weil dies natürlich auch ein Kostenfaktor ist. Aber es ist
161 ein wichtiges Kriterium bei uns. Weil wenn wir jetzt unsere Partnerorganisationen auswählen,
162 dann schauen wir einerseits auf die finanzielle Performance von den MFI, und ob die auch ein
163 geeignetes Management haben und ob sie in Zukunft auch die finanzielle Tragfähigkeit haben
164 – also den Kredit auch zurückzahlen können. Aber als zweiter, genauso wichtiger Faktor, ist die
165 soziale Leistung. Und da zählen eben begleitende Maßnahmen und so weiter dazu. Und auf
166 das legen wir sehr hohen Wert. Seit einem Jahr hat Oikocredit so eine ESG-Scorecard entwi-
167 ckelt. Das ist ein Fragebogen zu Environment, Government und Social Kriterien, die bei diesem
168 Due-Diligence Process – bei der Prüfung der Partnerorganisationen – wird dieser Fragebogen
169 eingesetzt, und da wird eben anhand konkreter Fragen deren Performance bewertet. Also wie
170 gut diese Partnerorganisation ist in Bezug auf Soziales, Umwelt und Governance. Und das fließt
171 dann in die Entscheidung hinein, ob wir denen einen Kredit gewähren. Und wenn es wirklich
172 herausragend ist, dann können sie sogar eine Zinsreduktion bekommen, von bis zu einem Pro-
173 zent.

174 BK: Gut. Verstehe. Und auf staatlicher Ebene, was bräuchte man da jetzt für Gesetze, oder was
175 erhofft man sich da für die Zukunft?

176 BO: Also wir erhoffen uns – oder wir sprechen uns klar für – eine staatliche Regulierung aus.
177 Also wir glauben nicht, dass der Markt das alles alleine regeln kann. Und staatliche Maßnah-
178 men sind sicherlich notwendig. Und solche Einrichtungen wie Kreditbüros, wo Informationen
179 gesammelt werden über die Kunden. Wer wo wie viele Kredite ein Kreditnehmer schon hat.
180 Wo die MFIs sich informieren können. Dafür spricht sich Oikocredit ganz klar aus, dass das
181 geschaffen werden muss.

182 BK: Und da geht es darum, Überschuldung zu verhindern, richtig?

183 BO: Genau.

184 BK: Und sonst, wie steht Oikocredit zu solchen Mikrofinanzfonds, die einfach nur gewinnorien-
185 tiert arbeiten. Sollte man das verhindern? Und gibt es da eine bestimmte Grenze, die man
186 ziehen muss, oder ziehen sollte, oder ziehen könnte?

187 BO: Naja, verbieten kann man es schwer. Wir haben natürlich – wir haben manchmal – Kontakt
188 mit diesen Fondsanbietern. Weil manche bei der Smart Campaign mitmachen, oder bei Trans-
189 parency. Und es gibt so Arbeitsgruppen, im Rahmen der Social Performance Task Force zum
190 Beispiel, wo sich die Investoren auch untereinander austauschen. Allerdings gibt's jetzt keine –
191 also Oikocredit distanziert sich sehr stark von deren Vorgehensweise. Also man muss vielleicht
192 schon auch unterscheiden zwischen den Fondsanbietern. Es gibt Fonds, die von Banken ins
193 Leben gerufen wurden. Andere wurden von NGOs gegründet, wie zum Beispiel Triple Jump, die
194 wurden von Oxfam gegründet und die haben auch eine viel sozialere Ausrichtung, wie der
195 Fonds von Responsibility, die von einer Schweizer Großbank gegründet wurden. Und – also wir
196 – also Oikocredit versucht also sehr stark diese sozialen Initiativen zu fördern, und auch die
197 anderen damit ins Boot zu holen. Und auch quasi als Vorbild zu agieren, weil Oikocredit ja eine
198 der größten Investoren auch global gesehen ist, mit Blue Orchard und Responsibility und ande-
199 ren. Und da hat Oikocredit also schon eine gewisse Vorbildwirkung. Und wir versuchen auch,
200 das nach außen hin zu zeigen, und andere Anbieter zu animieren – auf diese sozialen Aspekte
201 zu bringen.

202 BK: Ja.

203 BO: Es gibt auch immer wieder einmal eine Diskussion innerhalb von Oikocredit, weil wie ja
204 auch institutionelle Anleger haben, die manchmal gerne eine höhere Rendite hätten. Vor allem
205 auch eigentlich glückliche Anbieter, die sagen, zwei Prozent Dividende ist einfach zu wenig.
206 Und es gab dann immer wieder eine Diskussion, ob Oikocredit einen Fonds anbieten soll, mit
207 einer höheren Rendite, aber dafür höherem Risiko. Aber das wurde bisher immer noch abge-
208 lehnt. Wir bleiben da sehr stark.

209 BK: Über welchen Zeitraum muss man eigentlich veranlagern, für die zwei Prozent?

210 BO: Die zwei Prozent werden momentan noch vierteljährlich berechnet. Ab nächstem Jahr
211 monatlich. Es gibt generell keine Bindung, aber wenn man dann eben – ab nächstem Jahr – im
212 Laufe des Monats einbezahlt und am Ende des Monats wird die Dividende berechnet, dann
213 kann man jederzeit aussteigen, und bekommt für diesen Zeitpunkt die Dividende ausbezahlt.

214 BK: Gut. Zurzeit sind zwei Prozent kein schlechter Zinssatz. Hat sich die wirtschaftliche Situati-
215 on der letzten Jahre auf die Anleger bei Oikocredit ausgewirkt?

216 BO: Ja. Seit 2008 kommt es uns das sehr zugute, dass die Zinsen am Markt so niedrig sind. Da
217 sind wir mit den zwei Prozent gar nicht so schlecht. Und auch bei den Fonds, das ist sehr inter-
218 essant. Die haben zwei unterschiedliche Renditen. Die versprechen meisten so sechs, acht
219 zehn Prozent Rendite. In den letzten Jahren, da schaffen sie das nie. Und wenn man dann noch
220 diverse Spesen, Managementgebühren und so weiter, wegrechnet, dann steigt man meistens
221 mit null aus. Also auch vom Finanziellen her ist Oikocredit zurzeit fast attraktiver als die Fonds.
222 Nur, was für institutionelle Anleger oft noch wichtig ist – einfach die Form des Investment-
223 fonds. Die können oft nur in diese Produkt Investmentfonds investieren und nicht in die Anlage
224 bei Oikocredit in Form von Genossenschaftsanteilen.

225 BK: Wo genau liegt da der Unterschied?

226 BO: Also wenn zum Beispiel der Finanzbeauftragte von einer großen Kirche oder so, wenn der
227 die Veranlagungen ausfüllt, ist es – ja die investieren einfach hauptsächlich in Fonds, weil das
228 am leichtesten zu verwalten ist. Und es ist wirklich schwierig eben mit den Genossenschaftsan-
229 teilen. Anscheinend ist das von der Verwaltung nicht so leicht möglich. Also es gäbe schon
230 einige sozial ausgerichtete Institutionen, die gerne bei Oikocredit investieren würden, und die
231 halt dann auch einfach oft in Mikrofinanzfonds investieren – aber dann eher in die sozial aus-
232 gerichteten Mikrofinanzfonds.

233 BK: Da fällt mir noch etwas anderes ein. Ich habe einmal gelesen, dass das Problem der kleinen
234 MFIs ist, dass sie oft nicht transparent arbeiten und zum Beispiel keine ordentlichen Bücher
235 führen. Wie geht man damit um?

236 BO: Ja natürlich, also gerade bei kleinen MFIs – bei NGOs – die haben oft nicht das Wissen, wie
237 man das anständig macht, mehr oder weniger. Und Oikocredit versuchen, ihnen Capacity Bul-
238 ding zu geben, und sie zu schulen auf diese Weise. Sie müssen schon ein gewisses Minimum
239 vorweisen, wenn sie bei uns ein Darlehen haben wollen. Und dann versuchen wir das – wir
240 bieten oft so Managementtrainings an – solche Workshops – wo wir dann Vertreter, also Füh-
241 rungskräfte von unseren Partnerorganisationen einladen – und wo wir dann in den Regionen
242 solche Workshops anbieten.

243 BK: Und sollte in dieser Hinsicht der Staat aktiv werden? Sollte es hier Richtlinien für MFIs ge-
244 ben? Bezüglich Buchführung, Transparenz... Gibt es da Bemühungen?

245 BO: Das würde der Staat dann machen, wenn sich eine MFI registrieren möchte. Dann muss sie
246 ja diese Sachen vorweisen. Das wäre natürlich gut, wenn es da für NGOs auch schon diese An-
247 forderungen gäbe. Und wenn es auch Schulungsmöglichkeiten gäbe und auch Kontrolle. Aber

248 ich nehme an in Indien, da kann sich schnell einmal eine NGO etablieren und so darauf los
 249 arbeiten. Ich glaube das ist dann auch der Grund, warum viele NGOs kein Sparguthaben anbie-
 250 ten dürfen. Weil dann könnte es auch sein, dass sie diese Geld veruntreuen.

251 BK: Vielen Dank, ich bin mit meinen Fragen eigentlich schon fertig. Fällt dir noch etwas ein, was
 252 du gerne sagen würdest – so frei heraus?

253 BO: Was mich noch interessieren würde – hast du schon recherchiert zu lokalen Investoren?
 254 Also es würde mich interessieren – wir haben ja jetzt viel von Oikocredit und von anderen
 255 internationalen Investoren gesprochen – aber es sind ja sehr oft auch die Investoren in den
 256 Ländern, die diese Kommerzialisierung vorantreiben. Also gerade auch in den Ländern – bei
 257 den angesprochenen Börsengängen – da sind es ja eher die reichen Unternehmen und die rei-
 258 chen Vermögenden in Indien selbst, die dort investieren. Und weniger die internationalen In-
 259 vestoren.

260 BK: Nein, habe ich ehrlich gesagt nicht. Aber das ist sehr interessant.

261 BO: Also ich glaube, es gibt auch nicht sehr viel Literatur dazu. Aber gerade in Indien – da In-
 262 dien ja sehr starke Unterschiede hat – und es gibt sehr reiche Leute in Indien – ich glaube, dass
 263 da der große Schub wirklich von den lokalen Investoren kommt, und weniger von den interna-
 264 tionalen Investmentfonds.

265 BK: Also SKS ist ja jedenfalls an der Börse in Bombay notiert ... was vielleicht schon dafür
 266 spricht, dass es hauptsächlich indische Anleger sind... Aber dazu kann ich eigentlich nichts sa-
 267 gen...

268 BO: Das wäre vielleicht ein guter Hinweis, dass du in diese Richtung noch recherchierst.

269 BK: ... Das heißt, an SKS hat Oikocredit also keinen Anteil?

270 BO: Nein. Wir sind in Indien bei drei oder vier größeren MFIs involviert – also Banken. Aber
 271 schon seit vielen Jahren. Und deren Kredite laufen jetzt aus. Und die werden auch in Zukunft
 272 keinen Kredit mehr von uns bekommen, weil sie jetzt schon so groß sind. Also wie zum Beispiel
 273 – ich glaube – Share India. Das ist ja eine der größten MFIs. Da war Oikocredit ja schon seit 20
 274 Jahren, oder seit zehn Jahren oder so drinnen, wo sie noch nicht so groß waren. Und jetzt läuft
 275 das gerade aus, und wir werden so eine große MFI dann nicht mehr weiterfinanzieren. Und wir
 276 waren auch bei keiner dieser MFIs, die jetzt in die Schlagzeilen geraten sind, dabei.

277 BK: Also mir ist aufgefallen – ich versuche mir gerade anzusehen, wer am Markt sehr aktiv ist.
 278 Und unter den zehn größten Mikrofinanzorganisationen ist nur eine NGO, und neun Non-

279 Banking Financial Institutions. Also wenn man am Kundenanteil misst. Aber auch am Kredit-
280 portfolio. Und die größten zehn machen 75 Prozent des Gesamtmarkts aus. Denkst du, dass
281 dieser Wachstumskurs ein Problem darstellt? Bleibt da noch genug Zeit, die Kunden genau
282 auszuwählen und auch zu sehen, ob die den Kredit je zurückzahlen können? Es gibt ja auch
283 diese Fälle, wo Haushalte bis zu zehn Krediten gleichzeitig aufnehmen ...

284 BO: Bei den Zahlen zu dieser Mehrfachverschuldung muss man oft aufpassen. Wenn da steht,
285 die Leute haben oft acht oder zehn Kredite gleichzeitig... Weil vor zwei Wochen, da haben wir
286 eine sehr interessante Diskussionsveranstaltung in der OEFSE gehabt, und da ist nach der Dis-
287 kussion jemand von der Schuldnerberatung aufgestanden, und hat gesagt, in Wien hat jeder
288 im Durchschnitt acht Kredite gleichzeitig laufen. Also das ist anscheinend gar nicht so unüblich,
289 dass die Leute mehrfach verschuldet sind. Auch bei uns.

290 BK: Aber das sollte man jedenfalls verhindern, oder? Ist das der wichtigste Punkt, wo man sich
291 staatliche Eingriffe erhofft?

292 BO: Ja natürlich. Gerade die Etablierung von solchen Kreditbüros, wo das registriert wird, wäre
293 sehr wichtig.

294 BK: Die Frage ist – wie geht man dann mit informellen Geldverleihern um?

295 BO: Naja, da wäre die Hoffnung dann, dass wenn der Mikrofinanzsektor sich etabliert, und gut
296 funktioniert, dass dann die Leute auch Zugang haben zu MFIs, die bessere Konditionen anbie-
297 ten, als die Geldverleiher. Also dass quasi die Geldverleiher vom Markt gedrängt werden, weil
298 die MFIs bessere Konditionen anbieten.

299 BK: Und noch eine Frage in eine andere Richtung – bei der Zusammenarbeit mit Partnerorgani-
300 sationen... Kann man da einen Zusammenhang zwischen der Gewinnorientierung der MFIs und
301 zum Beispiel der Zinshöhe ausmachen?

302 BO: Nein, das würde ich nicht unbedingt sagen. Aber was schon auffällt, ist, dass die durch-
303 schnittliche Kredithöhe höher ist. Das heißt, die vergeben die Kredite eher dann an wohlha-
304 bendere Leute. Nicht an die Ärmsten. Das ist ja sowieso eine Diskussion – wie arm können die
305 Kunden sein, um einen Mikrokredit bedienen zu können. Und auch wenn man vergleicht – die
306 durchschnittliche Kredithöhe von Oikocredit und zum Beispiel die von Responsibility und ihren
307 Partnern – da ist die Kredithöhe niedriger. Was darauf zurückzuführen ist, dass wir kleinere
308 MFIs finanzieren, die wiederum eher ärmere Kreditkunden bedienen. Es ist ja so – je ärmer die
309 Kunden sind, desto niedriger die Kredite. Und viele MFIs bedienen Leute, die jetzt schon von
310 mehr als zwei Dollar am Tag leben, und denen können sie dann schon höhere Kredite geben.

311 BK: Und auf der anderen Seite – sollten die Kredite nicht auch eine gewisse Höhe haben, damit
312 die Kunden etwas Produktives daraus machen können?

313 BO: Naja, der Ansatz ist eher, dass man den Kunden am Anfang niedrigere Kredite gibt, damit
314 sie mit ihrem jetzigen Einkommen in der Lage sind, die Kredite zurückzuzahlen. Also meistens
315 ist es so, dass die Kreditnehmer mehrere Kreditzyklen durchlaufen, und immer höhere Kredite
316 beantragen können. Das heißt sie steigen mit vielleicht 50 Euro ein, und wenn sie diesen Kredit
317 zurückzahlen, dann bekommen sie einen um 80 Euro oder so weiter. Das geht über mehrere
318 Jahre. Und am Anfang ist eben der Gedanke, dass die MFIs ihre neuen Kunden noch nicht ken-
319 nen, und nicht wissen, ob deren Businessplan aufgeht und sie wirklich ein Geschäft damit auf-
320 machen und Gewinn machen. Da ist es schon wichtig – welches Geschäft haben sie jetzt schon
321 und welches Einkommen – und dass sie den Kredit dann so anlegen, dass sie ihn schon mit
322 dem jetzigen Einkommen zurückzahlen könnten.

323 BK: Gut, ich bin eigentlich fertig. Vielen Dank für die spannenden Informationen und vor allem
324 die Zeit, die sie sich genommen haben.

325

2. Prof. Reinhard Schmidt, Universität Frankfurt (Telefoninterview vom 09.11.2011, Dauer 30:51)

1 BK: Zu Beginn würde ich Sie gerne, was sie mir zur Krise in Andhra Pradesh erzählen könnten.
2 Was fällt Ihnen spontan zu diesem Thema ein?

3 RS: Erst einmal fällt mir dazu natürlich ein, dass das ein sehr bedauerlicher Umstand ist, was da
4 passiert ist - dass sich Menschen umgebracht haben. Jedenfalls bedauerlich, obwohl man nie
5 so genau weiß, was das bedeutet zum Beispiel bedeutet, für Leute, die eigentlich gläubige
6 Hindus sind und an sehr viel Wiedergeburt glauben. Aber trotzdem, das ist einfach schlimm.
7 Zweitens, dass sich da mit dieser Entwicklung des privaten Mikrofinanzgeschehens Krisen ab-
8 zeichnen würden, das hat ja ein Blinder mit einem Krückstock sehen können. Das war so klar,
9 und so offensichtlich. Die Wachstumsraten waren so exorbitant, also SKS oder so als Muster-
10 beispiel, dass man sich wirklich nur wundern kann. Wie so etwas passieren kann. Und dann
11 gibt es natürlich eine Krise. Die zentrale Institution da ist SKS, ganz klar. Es ist sozusagen das
12 Vorzeigeprojekt im Sinne von kommerziell irrsinnig erfolgreich, auf der Basis von einem Ge-
13 schäftsmodell, das dauerhaft nicht tragbar ist. So kann eine Institution nicht wachsen, ohne
14 dass man da völlig die Kontrolle verliert, über das, was da passiert. Und ich denke, in gewis-
15 sem Maße ist es intendiert, dass man die Kontrolle verliert. Das heißt also, dass sozusagen da –
16 naja so ähnlich wie in Amerika mit den subprime loans – riesige Berge von nicht-
17 rückzahlungsfähigen Krediten vergeben worden sind. Und dann kommt natürlich dazu die interes-
18 sante politische Dimension, die darin besteht, dass sie in Indien ja ein sehr ausgebautes staatli-
19 ches Mikrofinanzsystem hatten, das was man unter dem Stichwort Linkage-Modell kennt. Und
20 dieses Linkage-Modell ist eben an NABARD (die National Bank of Rural Development...) gebun-
21 den – damit also sehr staatsnah – die zeitweise scheinbar sehr erfolgreichen privaten Akteure
22 sind natürlich eine Konkurrenz für das staatliche Programm. Insofern haben die Regulierer –
23 die Aufsichtsbehörden und Regierung – einen massiven Interessenskonflikt. Die sind nicht
24 neutral. Die wollen die staatliche Aktivität schützen, und die andere bekämpfen. Und das die
25 dann öffentlich gesagt haben: „Ihr braucht Eure Kredite nicht zurückzahlen“, das ist natürlich
26 ganz fatal.

27 BK: Aha. Verstehe.

28 RS: Naja, das war sozusagen first shot at the issue.

29 BK: Gut, also kurz zusammengefasst: Sie denken, dass das Problem schon bedingt ist von der
30 kommerziellen Orientierung dieser Mikrofinanzorganisationen?

31 RS: Naja. Ich bin natürlich für eine kommerzielle Orientierung. Aber nicht für so eine haltlose
32 und so wilde kommerzielle Orientierung, die sozusagen auf das, was da an Stabilität der Insti-
33 tutionen stattfindet, nicht achtet. Und auch nicht auf die entwicklungspolitischen Verpflich-
34 tungen und Ansprüche. Also: kommerziell ja, aber nicht radikal kommerziell.

35 BK: Würden Sie also sagen, durch die Öffnung des Mikrokreditwesens für ausländische Inves-
36 toren und im Endeffekt auch Hedgefonds, war die Krise eine logische Entwicklung?

37 RS: Nun, logisch vielleicht nicht, jedoch empirisch absehbar. Und ausländische Investoren, die
38 sehe ich nicht als das Problem. Aber Hedgefonds und sowas. Das ist wirklich das Problem. Wir
39 haben das ja auch ganz ähnlich bei Compartamos.

40 BK: In Mexiko?

41 RS: Ja.

42 BK: Gut. Wir haben damit eigentlich schon große Teile abgedeckt. Ich würde trotzdem gerne
43 noch kurz auf mein Modell eingehen. Ich stelle mir das Spannungsfeld zwischen Entwicklung
44 und Gewinn sozusagen auf drei Ebenen vor. Auf der obersten Ebene im Model stehen sozusa-
45 gen die Organisationsformen und wie sie sich weiterentwickeln. Die mittlere Ebene, da sind die
46 Ziele abgebildet. Und man kann zum Beispiel sehen, dass am Anfang Nachhaltigkeit und finan-
47 zielle Unabhängigkeit wichtig sind, und später unter Umständen nur noch Renditen.

48 RS: Naja, das kommt darauf an, was das für Microfinance Investment Funds sind. Es gibt natür-
49 lich auch Microfinance Investment Funds mit Dual Objectives. Also die institutionelle Form ist
50 nur mit Maßen ein ... Also, so wie Sie das übereinander geordnet haben, ist das natürlich ein
51 wenig einseitig. Also die richtig kommerziellen institutionellen Formen müssen nicht unbedingt
52 einhergehen mit radikaler Gewinnorientierung. Man muss dann vielleicht differenzieren. Ren-
53 diten können anständige Renditen sein, oder können maximale Renditen sein.

54 BK: Das Modell stellt auch wirklich nur vereinfacht dar, welchen Weg die Mikrofinanz sozusa-
55 gen beschreiten kann.

56 RS: Na gut, ja.

57 BK: Meine Frage dazu ist sozusagen, wo man die Grenze ziehen muss. Also ab welchem Zeit-
58 punkt müsste man sagen, ab hier wird dem Entwicklungszweck nicht mehr Rechnung getragen.

59 RS: Ja das ist sozusagen bei der rechten Seite, der rechten Seite von der rechten Seite. Es gibt
60 also Mikrofinanzinstitutionen, die Banken sind, die haben sogenannte Investmentfonds, die –

61 sagen wir einmal so – eine anständige, auskömmliche marktdäquate Rendite anstreben. Und
62 dann gibt es die Untergruppe derer, die eine maximale Rendite, egal auf Kosten von was, ans-
63 treben. Und die letztere halte ich sozusagen für politisch untragbar.

64 BK: Das heißt, Sie denken schon, dass Mikrofinanzorganisationen, wie herkömmliche Unter-
65 nehmen, gewinnorientiert arbeiten sollten.

66 RS: Idealerweise ja. Aber gewinnorientiert heißt nicht gewinnmaximierend. Der Wettbewerb
67 ist nicht so, dass man unbedingt, um überleben zu können, gewinnmaximieren muss.

68 BK: Gut, und was sollte mit diesen Gewinnen Ihrer Ansicht nach passieren? Sollten die wieder
69 ins Unternehmen eingebracht werden? Oder ist es auch ok, wenn die zu einem Teil – sag ich
70 mal – ausgeschüttet werden. Was wäre da sozusagen der Optimalfall?

71 RS: Naja, also wenn man Gewinne überhaupt nicht ausgeschüttet werden, dann sind das für
72 Investoren keine Gewinne. Und dann kriegt man keine Investoren. Also irgendwas muss davon
73 natürlich ausgeschüttet werden. Und das gibt es natürlich in ganz vielen Teilen der gegenwär-
74 tigen und der früheren Welt. Also bei Volkswagen war's mal in den 50er und 60er Jahren üb-
75 lich zu sagen: ein Drittel wird an die Mitarbeiter verteilt, ein Drittel wird im Unternehmen be-
76 halten, ein Drittel kriegen die Aktionäre. Irgend so etwas in der Art halte ich für Mikrofinanz
77 ganz angebracht. Bei Procredit, wo ich ja lange Zeit eine gewisse Rolle gespielt habe – haben
78 wir sehr sehr viel im Grunde im Unternehmen behalten, und fast gar nichts ausgeschüttet.
79 Perspektivisch hat man da die Idee zu sagen, die Hälfte wird einbehalten – zur Wachstumsfi-
80 nanzierung – die andere Hälfte wird ausgeschüttet.

81 BK: Gut. Vielen Dank. Und jetzt – auf Zielebene – wo sehen Sie da sozusagen eine Grenze? Also
82 Wachstum ist ja etwas, das jede Organisation im Grunde anstrebt...

83 RS: Ja, wissen Sie, Wachstum ist gar nicht das Problem.

84 BK: Ja, ist ja irgendwo auch wichtig, damit das System sich selbst erhält und im Grunde auch
85 verbreitet, richtig?

86 RS: Ich in auch gar nicht gegen eine Rendite. Man muss eine Rendite erwirtschaften, die zu-
87 mindest mal die Kapitalkosten deckt.

88 BK: Und auf Kundenebene? Denken Sie, es wäre wichtig, die Kunden genauer auszuwählen, als
89 das zurzeit passiert? Diese Krise ist ja irgendwie auch dadurch entstanden, dass viele Men-
90 schen zu viele Kredite hatten, gleichzeitig.

91 RS: Also das ist eine besonders heikle Sache. Ich denke, es gibt eine richtige entwicklungspoliti-
 92 sche, auch moralische Verpflichtung, für Institutionen, gerade wenn die von irgendjemandem
 93 – sei es staatlichen Stellen, oder Stiftungen und so – in die Welt gerufen worden sind, um ir-
 94 gendeinen guten Effekt zu haben, dann muss man ein bisschen darauf achten, dass es out-
 95 reach hat, im Sinne von: Kunden erreichen, die bisher nicht Teil des Finanzsystems waren. Und
 96 dann hat man eine Verantwortung. Eine Mikrofinanzorganisation ist auch dann verantwortlich,
 97 wenn sie Geld an Leute gibt, die sowie schon überschuldet sind. Da muss man sehr genau
 98 drauf achten. Also sozusagen die Kundenauswahl muss auch nach den Gesichtspunkten von
 99 sustainability erfolgen.

100 BK: Und könnten Sie sich vorstellen, welche Art von Institution da wichtig wäre? Oder wie
 101 man das jetzt rein praktisch umsetzen könnte?

102 RS: Ja, natürlich kann ich mir das vorstellen... Ich kann mir das zum Beispiel so vorstellen, dass
 103 man sagt, Mikrofinanzinstitutionen müssen sich schon so etwas wie – also übertrieben würde
 104 man sagen eine Bilanz – also eine Aufstellung der wichtigen Verpflichtungen von Kreditneh-
 105 mern geben lassen. Und sie müssen sie in einer Weise, dass das Lügen schwer wird, fragen:
 106 welche anderen Kredite habt Ihr, und von wem. Das ist oft nicht geschehen im indischen Fall.
 107 Und das ist in vielen anderen Fällen nicht geschehen. Und da waren viele Mikrofinanzinstitu-
 108 tionen viel zu blauäugig. Die haben dann gedacht, es ist alles noch wie vor 15 Jahren, als eine
 109 Mikrofinanzinstitution mehr oder minder vermuten konnte, wir sind sowieso die einzigen, die
 110 mit diesen Kunden was zu tun haben. Aber das ist längst nicht mehr so. Also danach muss man
 111 kucken, genau wie eine Sparkasse, oder eine Genossenschaftsbank oder eine Geschäftsbank
 112 da nachkuckt, wer ist bei wem wie verschuldet.

113 BK: Und sollte es da eine staatliche Institution geben, die das verwaltet – wie ein Kreditbüro?

114 RS: Ja wissen Sie, es gibt die sogenannten Credit Bureaus. Und diese Kreditbüros sind sowas
 115 wie Evidenzzentralen darüber, wer hat bei wem Kredite. Wenn die Dinger gut funktionieren,
 116 dann ist das eine sehr wünschenswerte Sache. Oft funktionieren sie nicht. Und wo sie geschaf-
 117 fen worden sind, liegt das typischerweise daran, dass die führende, entwicklungspolitisch am-
 118 bitionierte Mikrofinanzorganisation die anderen eingeladen hat, und gesagt hat: lasst uns so
 119 etwas machen. Davon weiß ich in einer Reihe von Fällen... Also die Procredit-Banken, die ha-
 120 ben das in vielen Fällen – da, wo sie operieren, zumindest einen heftigen Versuch gemacht –
 121 da so etwas zu erfassen.

122 BK: Was in diesem Zusammenhang vielleicht auch problematisch ist, sind Kredite bei informel-
 123 len Geldverleihern, richtig?

124 RS: Ja, natürlich kann man sie schwer erfassen. Aber man kann die Leute immerhin fragen. Und
125 wenn man intensiv fragt, und in einer netten Weise fragt, dann kriegt man auch ganz gute
126 Antworten.

127 BK: Das heißt, Sie denken, das sollte eher die Verantwortung der MFIs selbst sein, und nicht
128 einer übergeordneten Stelle?

129 RS: Also jedenfalls, auch wenn eine übergeordnete Stelle dabei hilft, nimmt es den MFIs die
130 Verantwortung nicht ab.

131 BK: Gut. Und jetzt noch einmal zur Verantwortung der MFIs. Finden Sie, die sollten zum Bei-
132 spiel auch Begleitprogramme anbieten? Und kontrollieren, was tatsächlich mit dem Geld pas-
133 siert?

134 RS: Was meinen Sie mit Begleitprogrammen?

135 BK: Zum Beispiel Schulungen darüber, wie man ein Geschäft führt...

136 RS: Also, das sind dann immer Ausreden dafür, dass die Dinger die Kosten nicht decken... Nein,
137 ich bin da ziemlich krass der Meinung – da sollten andere – da sollte man nicht eine Universal-
138 förderungsinstitution sein. Das sollte man besser sein lassen. Die Erfahrungen mit diesen All-
139 round-Förderern sind durchwegs sehr schlecht.

140 BK: OK. Und wie sehen Sie die Sache mit dem Verwendungszweck? Finden Sie, dass bei der
141 Auswahl der Kunden der Verwendungszweck eine Rolle spielen sollte?

142 RS: Ja, natürlich sollte das eine Rolle spielen. Aber da gibt es massive Probleme, diesen Ver-
143 wendungszweck auch nur festzustellen. Wissen Sie, wenn jemand sagt, also ich kaufe heute
144 Nachmittag: Milch, Butter, Schnaps und ein bisschen Haschisch. Und dazu wollte ich mir Geld
145 borgen. Für den ganzen Einkauf brauche ich 20 Euro. Und 10 Euro habe ich... Dann gehe ich zu
146 jemanden und sage: Ich muss mir Geld von dir borgen, ich muss nämlich für meine Kinder
147 Milch und Brot kaufen. Ja... Gut... Aber wissen Sie, welcher Teil der Ausgaben für den Gesamt-
148 einkauf – inklusive Schnaps und Haschisch – mit diesen 10 Euro finanziert wird, das weiß man
149 nicht. Man hat also ziemliche methodische Schwierigkeiten, wenn man sagt: man finanziert
150 das und das Projekt. Das ist keine Projektfinanzierung, was man da macht. Aber man kann
151 immerhin versuchen, Anhaltspunkte zu haben. Sei es, man stelle sich vor, jemand sagt: ich
152 kaufe eine Nähmaschine. Dann kann man als Kreditsachbearbeiter feststellen – die Person hat
153 keine Nähmaschine. Und anschließend kann man sagen: Haben Sie die Nähmaschine gekauft
154 oder nicht? Damit schließt man nicht aus, dass wenn die Person die Nähmaschine ohnehin

155 gekauft hätte, und dafür das Geld dafür hatte, und mit dem geliehenen Geld dann eben doch
156 Schnaps kauft. Aber ein bisschen einen Anhaltspunkt gibt das. Und danach sollte man versu-
157 chen zu gehen.

158 BK: Ja... Und zu den Kreditzinsen. Denken Sie, es sollte in diesem Bereich Grenzen geben? Wie
159 zum Beispiel Zinsobergrenzen?

160 RS: Ja.

161 BK: Und wie hoch? Kann man das überhaupt pauschalisieren, oder muss von Fall zu Fall unter-
162 schieden werden?

163 RS: Also wissen Sie, die meisten Mikrofinanzorganisationen, die haben irgendwelche Geldge-
164 ber, die Einfluss haben. Und die können sich nach der Zinspolitik orientieren, also auf die Zins-
165 politik orientieren. Also wenn die sagen, OK, die Zinsen sind völlig out-of-line, was für solche
166 Organisationen normal ist, dann kann man damit durchaus sagen, also das ist nicht in Ord-
167 nung. Und wir machen – die Förderung sagen wir einmal durch die österreichische Entwick-
168 lungsbank – abhängig davon, ob die eine vernünftige, etwas kostenorientierte, etwas modera-
169 te Zinspolitik betreiben. Zinsen müssen alle Kosten decken. Und alle Kosten schließen auch die
170 Kosten des Eigenkapitals ein. Aber so unbedingt viel mehr als das müsste es nicht sein. Nur ich
171 würde diese Zinsen – also ich würde eher so eine Regel den Geldgebern, den institutionellen
172 Förderern – auferlegen, aber nicht irgendwie durch die Bankenaufsicht prüfen lassen oder so.
173 Das hat keinen Zweck.

174 BK: Genau. Und haben Sie da die Erfahrung gemacht, dass jene Organisationen mit einer stärke-
175 ren kommerziellen Orientierung tendenziell höhere Zinsen verlangen?

176 RS: Deziert nein.

177 BK: Deziert nein?

178 RS: Ja.

179 BK: Das heißt, die können billiger anbieten, weil sie größer sind?

180 RS: ... können billiger anbieten, bieten billiger an... und... vielleicht sind ein bisschen gewitzter
181 darin festzulegen, was sie eigentlich tun und tun wollen. Ja. Also warum das so ist, da habe ich
182 keine sehr klare Vorstellung. Vielleicht ist das zutreffend was Sie da sagen, die können das,
183 weil sie irgendwie effizienter operieren, und deshalb niedrigere Kosten haben. Aber das ist nur

184 eine Spekulation. Zinspolitik, Preispolitik sind eben auch gemacht. Und da gehen gewisse Sach-
185 verhalte, und Ermessen, und Ziele, und so weiter ein.

186 BK: Ja... Mir ist nur aufgefallen, dass es einfach Ballungszentren gibt, wo viele viele MFIs ange-
187 siedelt sind. Und die meisten großen MFIs operieren genau dort, wahrscheinlich weil es billiger
188 ist dort zu sein, als am Land, wo die Bevölkerungsdichte viel geringer ist...

189 RS: Ja, das ist natürlich völlig richtig.

190 BK: Also ich denke, irgendwo geht das einher, vielleicht weil die kommerziellen Anbieter eher
191 denken wie große Unternehmen. Und sich dort ansiedeln, wo die Bevölkerung am größten ist.

192 RS: Ja natürlich. Man macht das auch deswegen, weil es natürlich sinnvoll ist für eine Mikrofi-
193 nanzinstitution, wenn sie sich schnell von Subventionsabhängigkeiten löst. Also man geht ein
194 bisschen halt dahin, wo die Kunden sind.

195 BK: Gut, und jetzt zu meinem letzten Punkt. Da geht es jetzt ein bisschen um staatliche Eingrif-
196 fe. Und, was ist eigentlich die Verantwortung des Staates? Wie denken Sie, sollte die Situation
197 in einem Land da beschaffen sein, damit dem Entwicklungszweck noch Rechnung getragen
198 wird und man auch verhindern kann, dass so eine Krise wie in Andhra Pradesh auftreten?

199 RS: Naja, das ist sehr schwer zu sagen. Aber ich meine, diese Mikrofinanzinstitutionen sollten
200 einer Art von Bankenaufsicht unterworfen sein. Und eine solche Bankenaufsicht muss darauf
201 achten, ob die Banken ein tragfähiges Geschäftsmodell haben.

202 BK: Was heißt das jetzt praktisch?

203 RS: Das heißt praktisch, sie müssen sagen: Kuckt mal Leute, wenn ihr so weiter macht... Seid ihr
204 dann in zwei oder drei Jahren noch immer in der Lage, vernünftig zu operieren und zu existie-
205 ren?

206 BK: Das heißt, da geht es jetzt darum, dass diese Krise in Andhra Pradesh dazu geführt hat,
207 dass viele Kunden ihren Kredit nicht mehr zurückzahlen können, richtig?

208 RS: Ja, ja. Also eine sozusagen wache Bankenaufsicht hätte so etwas vorhersehen müssen. Und
209 die hätten solche Institutionen dazu bringen müssen zu sagen: OK, passt auf. Ihr könnt nicht so
210 planen, dass ihr weiter mit hundert Prozent Wachstum von Jahr zu Jahr operiert.

211 BK: Ich muss da noch kurz zwischenfragen. Wie sehen Sie, ist diese Krise entstanden. Also nur
212 noch einmal kurz zusammengefasst: Was ist da genau passiert?

213 RS: Also es ist ein bisschen so was passiert, wie dass ... dass man einfach vergangene Wach-
214 stumsraten aus früheren Jahren geplant und extrapoliert hat, und dann gesagt hat: So, jetzt
215 haben wir ein Wachstumsziel von 80 Prozent pro Jahr, und das wird dann auf Teufel komm
216 raus durchgesetzt. Und wenn das alles zusammen – sagen wir mal fünf konkurrierende Mikro-
217 finanzorganisationen in Hyderabad – alle machen, dann geht das natürlich nicht... Also die
218 haben einfach das Wachstum viel zu stark forciert.

219 BK: Das heißt das hat sich dann zum Beispiel so ausgewirkt, dass Kunden aggressiv angewor-
220 ben wurden?

221 RS: Aber sicher. Also eine schöne Geschichte, die ich meinen Studenten immer erzähle ist die.
222 Also Sie wissen, es gab mal eine Krise – eine Mikrofinanzkrise in Bolivien. Und wie das passiert
223 ist. Da hatten einige sehr seriöse, sehr qualifizierte Mikrofinanzinstitutionen – Bolivien, neben
224 Bangladesch, ist ja Musterland von Mikrofinanz – und siehe da, FIE, Procredit und BancoSol,
225 waren nicht nur die am schnellsten wachsenden – aber gar nicht so exzessiv wie in Indien –
226 nicht nur schnell wachsen, sondern auch noch die profitabelsten Mikrofinanzinstitutionen des
227 Landes. Daraufhin haben sich einige, rein kommerzielle Anbieter von Mikrofinanz – auch aus
228 anderen Ländern, insbesondere aus Chile – gesagt: in den Markt dringen wir ein. Und das ha-
229 ben die in einer Weise gemacht – das war unglaublich. Die sind quasi über den Markt gegang-
230 en, oder in Geschäfte, und haben den Leuten gesagt: Sagen sie mal, haben Sie einen Kredit
231 von BancoSol, oder von FIE, oder von ProCredit? Und wenn die sagten „ja“, dann haben diese
232 Vertreter gesagt: OK, dann sind Sie ja geprüft worden. Und da Sie einen Kredit bekommen
233 hatten, heißt wohl Sie sind bei der Prüfung als gut befunden worden. Wenn das so ist, dann
234 geben wir Ihnen einen doppelt so großen Kredit zu etwas geringeren Zinsen.... Ja... und das
235 führte natürlich genau zu Überschuldung – zu Zusammenbrüchen von kleinsten Unternehmen
236 – auch von Mikrofinanzinstitutionen. Führte gerade zu so einer Art von Volksaufstand und
237 auch politischen Entwicklungen, wie auch in Indien, nur nicht ganz so krass.

238 BK: Und denken Sie, man könnte das dadurch verhindern, dass parallel zu Krediten vermehrt
239 auf Sparen setzt?

240 RS: Also das ist natürlich sehr wichtig. Wie sich solche Unternehmen finanzieren – solche Mik-
241 rofinanzinstitutionen – hat sehr viel mit ihrem Wachstum zu tun. Wenn die sich weitgehend
242 über Ersparnisse finanzieren, dann können sie gar nicht so massiv wachsen, wie wenn sie sich
243 am Interbankenmarkt oder am Kapitalmarkt refinanzieren. Und das ist schon einmal ein guter
244 Effekt. Und außerdem sind sie längst nicht so abhängig davon, ob ihnen die Refinanzierung am
245 Kapitalmarkt gelingt.

246 BK: Soweit ich informiert bin, dürfen viele der Mikrofinanzinstitutionen in Indien keine Sparein-
247 lagen annehmen.

248 RS: Das liegt an ihrer Rechtsform.

249 BK: Genau. Weil die meisten sind eben Non-Banking Financial Institutions.

250 RS: Jaja klar, aber sie könnten ja zu Banking Financial Institutions werden, nicht?

251 BK: Genau, ich bin mir eigentlich nicht im Klaren darüber, wieso die meisten eben keinen Ban-
252 kenstatus haben können.

253 RS: Das weiß ich auch nicht.

254 BK: Gut vielen Dank, ich bin mit meinen Fragen eigentlich schon durch. Ich danke Ihnen recht
255 herzlich für Ihre Zeit.

- C: Datensatz von MIX Market⁹

Name	Legal Status	Date	Average loan balance per borrower	Borrowers per staff member	Cost per borrower	Gross Loan Portfolio	Number of active borro- wers	Portfolio at risk > 30 days	Return on assets	Yield on gross portfolio (nominal)
SKS	NBFI	2010	148	275	18	925,844,433	6,242,266		2.40%	24.48%
Spandana	NBFI	2010	186	356	12	778,869,436	4,188,655	47.75%	-0.30%	20.66%
Bandhan	NBFI	2010	173	371	10	564,710,030	3,254,913	0.57%	5.32%	21.32%
SHARE	NBFI	2010	164	504	13	465,066,792	2,840,122	52.10%	0.33%	30.33%
BASIX	NBFI	2010	184	163	28	281,265,758	1,526,150	37.78%	0.66%	27.85%
SKDRDP	NGO	2010	156	352	6	215,695,807	1,382,506	0.31%	1.03%	11.97%
AML	NBFI	2010	222	386	15	298,372,788	1,341,524	48.29%	1.30%	30.49%
Equitas	NBFI	2010	137	520	15	178,794,488	1,303,339	0.53%	3.63%	29.61%
Grama Vidiyal										
Microfinance Ltd.	NBFI	2010	126	263	23	117,119,851	932,286	0.31%	3.04%	34.41%
Cashpor MC	NGO	2010	124	266	16	53,636,380	431,463	0.25%	2.57%	27.10%

⁹ Sortierung nach Anzahl der aktiven Kreditnehmer. Aufgrund technischer Umstände werden in dieser Tabelle Tausendertrennzeichen mit einem Komma (,) dargestellt und das Dezimaltrennzeichen mit einem Punkt (.). Die Angaben zu den größten zehn MFOs sind in der Tabelle **fett** gedruckt.

Name	Legal Status	Date	Average loan balance per borrower	Borrowers per staff member	Cost per borrower	Gross Loan Portfolio	Number of active borro- wers	Portfolio at risk > 30 days	Return on assets	Yield on gross portfolio (nominal)
BISWA	NGO	2010	180	84	14	69,143,184	384,242	79.94%	6.21%	23.91%
SMILE	NBFI	2010	121	342	12	39,737,593	329,016	0.56%	4.73%	28.26%
ESAF	NGO	2010	146	203	21	47,201,635	322,590	1.83%	0.57%	26.20%
GFSPL	NBFI	2010	176	184	23	56,420,124	321,161	1.42%	1.00%	25.91%
ASA India	NBFI	2010	112	226	17	35,633,037	317,976	1.89%	2.29%	28.93%
FFSL	NBFI	2010	173	517	10	51,979,327	299,919	99.40%	2.52%	22.54%
MMFL	NBFI	2010	137	242	6	40,177,245	292,634	2.09%	4.29%	22.99%
Ujjivan	NBFI	2008	127	155	31	33,223,939	261,993	0.22%	-0.60%	27.70%
SEIL	NBFI	2010	716	385	85	186,905,901	260,954	5.72%	6.77%	28.58%
SCNL	NBFI	2010	206	189	25	51,717,233	251,099	1.35%	0.86%	26.35%
Sahayata	NBFI	2010	125	283	33	31,399,596	250,631	3.43%	-3.36%	39.14%
Trident Microfi- nance	NBFI	2010	157	376	15	38,025,638	242,799	63.85%	-3.16%	26.61%
VFS	NBFI	2010	114	268	13	25,334,863	222,535	0.88%	5.74%	27.43%
Asirvad	NBFI	2010	104	413	13	22,767,851	219,043	0.63%	4.22%	34.60%
BFL	NBFI	2010	106	479	7	22,880,378	216,655	5.99%	1.12%	17.72%

Name	Legal Status	Date	Average loan balance per borrower	Borrowers per staff member	Cost per borrower	Gross Loan Portfolio	Number of active borro- wers	Portfolio at risk > 30 days	Return on assets	Yield on gross portfolio (nominal)
Arohan	NBFI	2010	95	214	17	20,235,233	214,059	3.59%	0.32%	31.22%
BSS	NBFI	2010	122	233	21	25,940,225	213,240	0.00%	1.65%	30.60%
Janalakshmi Fi- nancial Services Pvt. Ltd.	NBFI	2010	212	210	57	40,829,505	193,014	1.63%	-1.38%	34.34%
IDF Financial Ser- vices	NGO	2010	99	341	7	16,251,910	164,235	3.05%	0.44%	18.05%
SWAWS	NBFI	2010	154		18	21,887,688	142,165		0.13%	25.13%
Sahara Utsarga	NGO	2010	116	167	13	15,574,899	134,470	2.54%	5.06%	25.26%
Sonata	NBFI	2010	141	159	20	18,628,332	132,328	1.33%	4.94%	33.77%
RGVN	NGO	2010	133	261	7	17,238,102	129,189	3.58%	1.15%	12.71%
Sanghamithra	NGO	2010	141	960	10	17,915,367	126,750	8.00%	3.22%	17.27%
ABCRDM	NGO	2009					118,639			
Sarala	NGO	2010	97	300	8	10,571,973	108,707	3.13%	5.66%	26.20%
Sarvodaya Nano Finance	NBFI	2010	104	116	4	10,832,296	104,485	8.63%	0.49%	13.81%

Name	Legal Status	Date	Average loan balance per borrower	Borrowers per staff member	Cost per borrower	Gross Loan Portfolio	Number of active borrow- ers	Portfolio at risk > 30 days	Return on assets	Yield on gross portfolio (nominal)
Mahasemam	?	2010	132	348	44	13,089,144	99,311	0.04%	1.49%	55.61%
Mimo Finance	NBFI	2010	127	207	30	11,331,313	89,335	0.47%	0.82%	36.50%
Suryoday	NBFI	2010	125	283	32	10,865,944	87,063	5.02%	2.57%	43.70%
HiH	NGO	2010	111		68	9,431,727	84,823		21.92%	19.07%
Saadhana	NGO	2010	163			11,824,324	72,722			
KBSLAB	Rural Bank	2010	297	190	40	19,892,395	67,032	4.13%	1.33%	21.75%
GU	NGO	2010	144	244	10	9,651,171	66,828	0.40%	0.68%	19.18%
Adhikar	NBFI	2010	115	244	15	7,694,240	66,678	2.12%	0.17%	23.43%
Kotalipara	NGO	2010	84	149	14	5,489,595	65,739	1.95%	0.99%	24.66%
ICNW	Credit Uni- on/Coopera tive	2010	59	825	1	3,736,156	63,543	24.83%	2.50%	14.38%
Asomi	NGO	2010	117	283	15	7,390,468	63,415	2.29%	1.72%	25.31%
SVCL	NBFI	2010	128	199	62	8,040,646	63,062	0.67%	14.04%	38.27%

Name	Legal Status	Date	Average loan balance per borrower	Borrowers per staff member	Cost per borrower	Gross Loan Portfolio	Number of active borrow- ers	Portfolio at risk > 30 days	Return on assets	Yield on gross portfolio (nominal)
SEWA MACTS	Credit Uni- on/Coopera tive	2009	39	327		2,474,332	62,775	3.21%	-5.57%	10.78%
RASS	NGO	2010	203		6	12,179,135	59,936		6.13%	19.00%
SU	NGO	2010	101	158	17	5,919,733	58,440	5.63%	2.56%	31.96%
GOF	NBFI	2010	111	199	20	6,435,256	57,835	2.80%	1.36%	36.19%
Swadhaar	NBFI	2010	200	133	64	11,352,412	56,727	1.09%	-5.89%	34.46%
Hope Microcredit	NBFI	2010	106	161	8	5,576,990	52,424	0.00%	4.38%	36.85%
Samasta	NBFI	2010	135	184	26	6,417,771	47,549	1.31%	0.78%	24.40%
Nirmaan Bharati	NGO	2007	141	223	22	6,384,973	45,317	0.03%	4.85%	28.25%
WSE	NGO	2010	113	2100	5	4,526,656	39,897	0.20%	3.52%	16.29%
SMS	Credit Uni- on/Coopera tive	2006	95	260	4	3,752,671	39,577	0.45%	0.27%	15.92%
NEED	NGO	2010	156	216	13	5,869,035	37,726	0.45%	2.28%	22.24%
India's Capital	NBFI	2010	104	139	40	3,824,930	36,934	0.16%	2.78%	46.38%

Name	Legal Status	Date	Average loan balance per borrower	Borrowers per staff member	Cost per borrower	Gross Loan Portfolio	Number of active borro- wers	Portfolio at risk > 30 days	Return on assets	Yield on gross portfolio (nominal)
Trust Ltd										
GSGSK	NGO	2009	118	251		4,118,754	34,833	4.74%	-0.44%	12.81%
Disha Microfin	NBFI	2010	156	208	35	5,410,952	34,715	0.06%	3.17%	33.84%
Swayamshree										
Micro Credit Servi- ces	?	2010	205	571	14	6,886,383	33,660	4.88%	1.82%	19.59%
KRUSHI	NGO	2008	148	304	7	4,892,976	33,158	0.00%	3.69%	19.45%
CReSA	NBFI	2010	154	215		5,003,847	32,503	92.16%		
KCIPL	NBFI	2010	134	291		4,210,525	31,448	0.66%	1.17%	28.41%
SEWA Bank	Bank	2010	384	187	60	11,642,037	30,293	98.71%	0.49%	28.76%
SMSS	NGO	2010	168	286	15	4,421,759	26,325	98.52%	2.06%	17.02%
Credit Uni- on/Coopera										
PWMACS	tive	2010	213	188	23	4,957,199	23,312	40.84%	0.08%	21.18%
Grama Siri	NGO	2006	70	204	3	1,575,531	22,604	0.00%	-0.02%	11.63%
PSS	NGO	2006	180	243	5	3,992,432	22,121	1.50%	0.41%	

Name	Legal Status	Date	Average loan balance per borrower	Borrowers per staff member	Cost per borrower	Gross Loan Portfolio	Number of active borro- wers	Portfolio at risk > 30 days	Return on assets	Yield on gross portfolio (nominal)
UF SPL	NBFI	2010	103	226	19	2,053,531	19,878	2.46%	1.35%	31.02%
	Credit Uni- on/Coopera									
Indur MACS	tive	2010	151	208	13	2,890,133	19,101	8.27%	-0.89%	17.96%
AWS	NGO	2009	162		10	3,064,137	18,930	0.27%	0.37%	14.66%
Mahashakti	NGO	2010	130	191	12	2,353,005	18,127	0.78%	-0.18%	23.26%
Ajiwika	NBFI	2010	101	205	11	1,805,410	17,811	2.59%	0.50%	28.24%
	Credit Uni- on/Coopera									
Sangamam	tive	2007	66	96	10	1,145,488	17,384	0.39%	6.75%	18.33%
TBF	NBFI	2007	65	799	4	1,082,351	16,779	0.69%	0.64%	
SVSDF	NGO	2010	158	287	27	2,630,165	16,626	0.00%	0.70%	31.96%
Saija	?	2010	131	161	44	2,133,971	16,270	0.18%	-7.03%	34.65%
	Credit Uni- on/Coopera									
ASP	tive	2005	117	292	34	1,836,752	15,742	9.15%	-	11.96%

Name	Legal Status	Date	Average loan balance per borrower	Borrowers per staff member	Cost per borrower	Gross Loan Portfolio	Number of active borro- wers	Portfolio at risk > 30 days	Return on assets	Yield on gross portfolio (nominal)
Grameen Sahara	?	2010	148	199	18	2,265,722	15,330	0.42%		26.05%
IASC	NGO	2006	292	221	18	4,326,887	14,813	20.93%	0.11%	20.18%
BSA	NGO	2006	63	222	5	902,836	14,400	0.83%	2.81%	
NDFS	NGO	2007	179	449	8	2,333,814	13,012	0.00%	0.63%	13.60%
IWB	NGO	2006	135	538	2	1,739,985	12,900	0.00%	2.32%	
BWDC	NGO	2010	103	177	10	1,314,255	12,729	0.44%	5.85%	28.25%
RORS	?	2010	179	177		2,181,256	12,203	0.16%	13.55%	88.82%
Chaitanya	NBFI	2010	172	196	38	2,097,410	12,169	0.00%	1.89%	28.29%
VSS	NGO	2005	20	213	3	217,577	11,071	0.00%	1.38%	21.87%
BJS	NGO	2010	126	232	15	1,368,238	10,896	0.12%	2.73%	25.19%
VFPL	NBFI	2010	104	167	38	1,116,927	10,705	0.16%	6.19%	60.03%
CDOT	?	2010	131	171	16	1,391,976	10,595	0.00%	3.83%	33.93%
CCFID	NGO	2010	97	232	17	949,064	9,753	0.54%	1.68%	28.21%
NBJK	NGO	2010	158	170	16	1,446,472	9,163	0.00%	11.53%	29.81%
AMMACTS	Credit Uni- on/Coopera	2010	316	197	20	2,731,207	8,646	98.81%	-0.32%	19.19%

Name	Legal Status	Date	Average loan balance per borrower	Borrowers per staff member	Cost per borrower	Gross Loan Portfolio	Number of active borro- wers	Portfolio at risk > 30 days	Return on assets	Yield on gross portfolio (nominal)
tive										
LEAD	NGO	2006	45	105		375,286	8,425	0.00%		
SSK	?	2009	98	247		824,207	8,385	5.23%	0.09%	21.23%
Vardan	NGO	2006	102	85	17	842,512	8,285	13.83%	0.58%	
Credit Uni- on/Coopera										
Pustikar	tive	2010	2425	145	31	20,030,983	8,261	7.62%	3.58%	13.93%
-										
Janodaya	NGO	2010	151		42	1,243,070	8,255		11.37%	24.06%
AID	NGO	2007	20			149,440	7,661			
GLOW	NGO	2010	116	229	13	873,672	7,550	1.00%	0.12%	23.89%
Anisha Microfin	NGO	2006	55	749	5	415,595	7,489		6.75%	
Sanchetna	NBFI	2010	147	199	33	1,085,849	7,375	0.52%	1.45%	37.61%
CDC	NGO	2006	184	90	16	1,353,987	7,355	0.47%	0.58%	
VSSU	NGO	2009	176	105		1,164,851	6,601	12.36%	-2.81%	21.21%
NCS	NGO	2010	158	162	32	1,023,534	6,494	0.54%	0.25%	34.49%

Name	Legal Status	Date	Average loan balance per borrower	Borrowers per staff member	Cost per borrower	Gross Loan Portfolio	Number of active borro- wers	Portfolio at risk > 30 days	Return on assets	Yield on gross portfolio (nominal)
VCCL	NBFI	2006	421	52	92	2,611,436	6,208	0.26%	0.43%	
PF	NGO	2006	65	83	7	355,357	5,426	0.00%	-0.09%	
Bhoomika	NGO	2006	96	83	16	513,283	5,328		4.15%	
RISE	NGO	2010	93	115	29	441,070	4,729	0.98%	-5.29%	38.12%
Bazaari Global										
Finance	NBFI	2008	314	83	82	1,045,221	3,331		3.90%	31.38%
ASSIST	NGO	2005	75	80	11	190,815	2,556	0.99%	-5.18%	12.98%
AIR	NGO	2006	25	72	8	57,340	2,289	0.00%	18.03%	
ADARSHA	NGO	2006	149	37	6	276,335	1,860	0.54%	5.84%	
GTFS	NBFI	2009	158	166	23	288,873	1,825	0.00%	0.44%	22.05%
ABASSS	?	2010	145	178		256,949	1,778	2.99%		
Nidan	NBFI	2009	131	40	0	217,895	1,660	0.00%	-1.40%	2.34%
CMML	Credit Uni- on/Coopera tive	2006	153	57	9	233,141	1,526	0.00%	0.23%	

Name	Legal Status	Date	Average loan balance per borrower	Borrowers per staff member	Cost per borrower	Gross Loan Portfolio	Number of active borrow- ers	Portfolio at risk > 30 days	Return on assets	Yield on gross portfolio (nominal)
KOPSA	NBFI	2009	160		16	206,022	1,284	99.96%	38.56%	8.37%
AMS	NGO	2006	39		5	48,514	1,239	0.00%	2.70%	
LBT	NGO	2006	49	100		59,114	1,201	0.00%		
PMS Indore	NGO	2006	111	110	11	121,817	1,096	0.00%	3.25%	
Swabhimaan	NGO	2008	70	145		60,452	867	0.28%		
MSPS	NGO	2006	159	17		78,655	496	0.00%		
Samrudhi MicroFin	NGO	2006	75	95		28,645	380	0.00%		
PADACU	NGO	2007	202	12		40,036	198	0.00%		
RORES	NGO	2010	745	6	3	30,528	41	0.00%	-0.52%	0.17%
Disha	NGO	2010				892,277			3.16%	36.60%
Nano	NBFI	2010				3,002,388			-0.60%	17.02%
PRAYAS	NGO	2008				265,696				
Share MACTS	Credit Uni- on/Coopera tive	2010				2,367,666			0.23%	8.92%

- D: Datensatz zu Kreditrückständen 2009/2010 (MIX Market)¹⁰

Name	Legal Status	Date	2010 Portfolio at risk > 30 days	2009 Portfolio at risk > 30 days
<u>Adhikar</u>	NBFI	2010	2.12%	0.77%
<u>AML</u>	NBFI	2010	48.29%	0.33%
<u>Arohan</u>	NBFI	2010	3.59%	0.79%
<u>ASA India</u>	NBFI	2010	1.89%	1.24%
<u>Asirvad</u>	NBFI	2010	0.63%	0.02%
<u>Asomi</u>	NGO	2010	2.29%	0.00%
<u>Bandhan</u>	NBFI	2010	0.57%	0.13%
<u>BASIX</u>	NBFI	2010	37.78%	2.51%
<u>BFL</u>	NBFI	2010	5.99%	3.51%
<u>BISWA</u>	NGO	2010	79.94%	0.11%
BJS	NGO	2010	0.12%	0.24%
BSS	NBFI	2010	0.00%	1.84%
<u>BWDC</u>	NGO	2010	0.44%	0.39%

¹⁰ Alphabetische Sortierung. Aufgrund technischer Umstände werden in dieser Tabelle Tausendertrennzeichen mit einem Komma (,) dargestellt und das Dezimaltrennzeichen mit einem Punkt (.). Die Angaben zu den größten zehn MFOs sind in der Tabelle **fett** gedruckt. Unterstrichen sind jene Organisationen, bei denen der Prozentsatz der Kredite mit Zahlungsrückstand > 30 Tage im Vergleich zum Vorjahr angestiegen ist.

<u>Cashpor MC</u>	NGO	2010	0.25%	0.06%
CCFID	NGO	2010	0.54%	0.60%
Chaitanya	NBFI	2010	0.00%	0.00%
<u>CReSA</u>	NBFI	2010	92.16%	0.00%
<u>Equitas</u>	NBFI	2010	0.53%	0.11%
<u>ESAF</u>	NGO	2010	1.83%	0.93%
<u>FFSL</u>	NBFI	2010	99.40%	0.02%
GFSPL	NBFI	2010	1.42%	1.47%
GOF	NBFI	2010	2.80%	9.80%
<u>Grama Vidiyal Microfinance Ltd.</u>	NBFI	2010	0.31%	0.00%
Grameen Sahara	?	2010	0.42%	1.26%
GU	NGO	2010	0.40%	1.92%
<u>ICNW</u>	Credit Union/Cooperation	2010	24.83%	19.35%
IDF Financial Services	NGO	2010	3.05%	3.33%
India's Capital Trust Ltd	NBFI	2010	0.16%	96.07%
<u>Indur MACS</u>	Credit Union/Cooperation	2010	8.27%	0.00%
<u>Janalakshmi Financial Services Pvt. Ltd.</u>	NBFI	2010	1.63%	0.57%
KBSLAB	Rural Bank	2010	4.13%	4.93%
<u>Kotalipara</u>	NGO	2010	1.95%	1.49%
Mahasemam	?	2010	0.04%	0.12%

<u>Mahashakti</u>	NGO	2010	0.78%	0.48%
Mimo Finance	NBFI	2010	0.47%	1.62%
<u>MMFL</u>	NBFI	2010	2.09%	0.88%
NBJK	NGO	2010	0.00%	0.82%
<u>NCS</u>	NGO	2010	0.54%	0.24%
NEED	NGO	2010	0.45%	1.96%
<u>Pustikar</u>	Credit Union/Cooperation	2010	7.62%	0.80%
<u>PWMACS</u>	Credit Union/Cooperation	2010	40.84%	0.01%
RGVN	NGO	2010	3.58%	6.44%
<u>RISE</u>	NGO	2010	0.98%	0.33%
RORES	NGO	2010	0.00%	0.55%
<u>Sahara Utsarga</u>	NGO	2010	2.54%	1.11%
<u>Sahayata</u>	NBFI	2010	3.43%	0.35%
<u>Samasta</u>	NBFI	2010	1.31%	0.00%
<u>Sanchetna</u>	NBFI	2010	0.52%	0.00%
<u>Sanghamithra</u>	NGO	2010	8.00%	4.82%
<u>Sarala</u>	NGO	2010	3.13%	0.25%
Sarvodaya Nano Finance	NBFI	2010	8.63%	9.71%
SCNL	NBFI	2010	1.35%	2.45%
<u>SEIL</u>	NBFI	2010	5.72%	4.66%

<u>SEWA Bank</u>	Bank	2010	98.71%	17.49%
<u>SHARE</u>	NBFI	2010	52.10%	0.16%
SKDRDP	NGO	2010	0.31%	0.31%
SMILE	NBFI	2010	0.56%	0.10%
<u>SMSS</u>	NGO	2010	98.52%	0.00%
<u>Sonata</u>	NBFI	2010	1.33%	1.22%
<u>Spandana</u>	NBFI	2010	47.75%	0.13%
<u>SU</u>	NGO	2010	5.63%	2.20%
<u>Suryoday</u>	NBFI	2010	5.02%	0.01%
<u>SVCL</u>	NBFI	2010	0.67%	0.00%
SVSDF	NGO	2010	0.00%	0.00%
<u>Swadhaar</u>	NBFI	2010	1.09%	0.91%
<u>Trident Microfinance</u>	NBFI	2010	63.85%	0.18%
<u>UF SPL</u>	NBFI	2010	2.46%	1.37%
<u>VFS</u>	NBFI	2010	0.88%	0.56%
WSE	NGO	2010	0.20%	0.34%

- **E: Abstract**

Diese Arbeit untersucht das Mikrofinanzwesen im Spannungsfeld zwischen Entwicklung und Gewinn. Dazu wird zunächst die Entstehungsgeschichte des Mikrofinanzwesens als Nonprofit-Initiative durch den Gründervater Muhammad Yunus dargestellt. Im nächsten Schritt wird die Transformation der Idee bis hin zum Programm der internationalen Organisationen und schließlich der Kommerzialisierung beschrieben. Anschließend wird das Fallbeispiel Indien und insbesondere die Region Andhra Pradesh eingeführt. Es wird versucht, den indischen Markt auf Besonderheiten zu untersuchen, die unter Umständen zur sogenannten Krise der Mikrofinanz 2010 geführt haben. Unter Heranziehung von Zeitungsberichten und Experteninterviews wird die Situation in Andhra Pradesh analysiert und einer kritischen Reflexion unterzogen, um abschließend Implikationen für die verschiedenen Akteure der Mikrofinanz abzuleiten.

- **F: Curriculum Vitae**

Barbara Khayat, BSc (WU)

geb. 27. August 1986

babsi.khayat@gmail.com

Ausbildung

2006 - 2011

Wirtschaftsuniversität Wien

Bachelorstudium Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Studienzweig Betriebswirtschaft mit Spezialisierungen in

- Marketing
- Werbung und Markenmanagement

Bachelorthesis: Investigating the Influence of Culture and Environmental Concern on Green Consumer Behavior. A Theory of Planned Behavior Approach.

2004 - 2011

Universität Wien

Diplomstudium Politikwissenschaft

1996 - 2004

Albertus Magnus Gymnasium, Wien

Matura mit ausgezeichnetem Erfolg

Auslandserfahrung

2010

Internationale Sommeruniversität (ISU) in Hanoi

2004

4-wöchiger Sprachkurs in Paris

2002/03

EF High School Year in Manchester, CT

Fähigkeiten

Sprachen

Englisch (verhandlungssicher)

Französisch (Grundkenntnisse)

EDV

Microsoft Office, PAWS, Adobe Photoshop und InDesign

Interessen

Reisen, Fotografie, Theater, Literatur, Sport