



universität
wien

Diplomarbeit

Titel der Diplomarbeit

„Mikrokredite der Grameen Bank – Effektivitätsstudie
hinsichtlich Armutsbekämpfung und Empowerment von
Frauen in Bangladesch“

Verfasser

Lukas Sommer

angestrebter akademischer Grad

Magister (Mag.)

Wien, 2012

Studienkennzahl lt. Studienblatt:

A 057 390

Studienrichtung lt. Studienblatt:

Internationale Entwicklung

Betreuerin ODER Betreuer:

Univ.-Prof. Dr. Alejandro Cunat

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung und allgemeine Überlegungen.....	5
1.1	Fokus	5
1.2	Methodik	8
1.3	Einstieg in das Instrument des Mikrokredites	9
1.3.1	Abgrenzung Mikrokredit von Mikrofinanz	9
1.4	Verfahren der Kreditvergabe und deren Anwendungsgebiete	10
1.5	Mikrokredit – eine Definition	11
1.5.1	Definition des Mikrokreditinstruments der Europäischen Kommission	12
1.5.2	Definition des Mikrokreditinstruments von Muhammad Yunus	13
1.6	Klassifizierung von Mikrokredit Anbietern nach Yunus	14
1.6.1	Mikrokrediteinrichtungen mit dem Ziel der Armutsbekämpfung	15
1.6.2	Mikrokrediteinrichtungen mit Gewinnzweck	16
2.	Ursachenforschung für die Aufnahme eines Mikrokreditdarlehns.....	17
2.1	Definition „Kapital“	17
2.1.1	Abgrenzung Geld von Kapital	18
2.2	Gründe für die Aufnahme eines Mikrokreditdarlehns	19
2.2.1	Das fehlende Eigentumsecht.....	19
3.	Die Grameen Bank – eine Bank der Armen	22
3.1	Entstehungsgeschichte der Grameen Bank	22
3.2	Grameen-Programme.....	24
3.2.1	Grameen Phone	24
3.2.2	Grameen-Wohnbaukredite	25

3.2.3	Grameen – Energie (Grameen Shakti)	26
3.2.4	Grameen Bildungskredite	27
3.2.5	Struggling member programme	28
3.3	Die Mikrokreditvergabe der Grameen Bank	29
3.3.1	Kreditvergabemodell – Gemeinschaftliche Haftung	29
3.3.2	Rückzahlungsquote (rate of recovery).....	32
3.4	Die acht Sicherheitsfaktoren.....	33
3.4.1	Sicherheitsfaktor Überlebenswille	33
3.4.2	Sicherheitsfaktor Frau.....	33
3.4.3	Sicherheitsfaktor Team.....	34
3.4.4	Sicherheitsfaktor Transparenz – plus Vertrauen	34
3.4.5	Sicherheitsfaktor Einfachheit	34
3.4.6	Sicherheitsfaktor Vielfalt	35
3.4.7	Sicherheitsfaktor Ethik	35
3.4.8	Sicherheitsfaktor Konsequenz.....	37
3.5	Die zehn Armut-Indikatoren der Grameen Bank	41
3.6	Zielsetzungen der Grameen Bank.....	42
3.6.1	Hauptziele der Bank	44
4.	Der Armutsbegriff.....	46
4.1	Armutsmessung in der ökonomischen Forschung	47
4.2	Der Soziokulturelle Ansatz von Armut	47
4.3	Armutsmessung nach Amartya Sen	48
4.4	Definitionen international agierender Entwicklungshilfeorganisationen	50

4.4.1	Armut – eine Definition der Weltbank	50
4.4.2	Armutsdefinition des Human Development Index	50
4.4.3	Armutsdefinition des Human Poverty Index	50
4.4.4	Armutsdefinition der Vereinten Nationen	51
4.5	Geographische Faktoren und Armut	53
5.	Das Grameen Model – eine Bank für die Frau	54
5.1	„Empowerment“ als Leitgedanke	54
5.2	Definition „empowerment“	55
6.	Case Study – Grameen Bank Borrowers After One Decade	59
6.1	Die Zielgruppe	59
6.2	Geographischer Kontext	59
6.3	Das Sample	61
6.4	Daten Sammlung	62
6.5	Die Ergebnisse der Studie	64
6.5.1	Berechnung des Geldwertes der täglichen Tätigkeiten der Frauen	65
6.5.2	Zusammensetzung des Einkommens durch Grameen Bank Kredite und deren Verwendung	66
6.5.3	Verdienst der Grameen-Bank-Mitgliederinnen am Familieneinkommen versus der Kontrollgruppe	70
6.5.4	Entscheidungsfindung innerhalb der Familie – Grameen Bank Kundinnen versus Kontrollgruppe	72
6.5.5	Mittels Krediten aus der Armut?	77
6.5.6	Ursachenforschung, warum nicht alle von den Krediten der Grameen Bank profitieren	
	79	
7.	Resümee	84

8.	Literaturverzeichnis	94
9.	Abbildungen und Tabellen	100
10.	Anhang	101
10.1	Abstract (Deutsch)	101
10.2	Abstract (Englisch).....	102
10.3	Curriculum Vitae	103

1. Einleitung und allgemeine Überlegungen

1.1 Fokus

In meiner Diplomarbeit beschäftige ich mich mit einem in den letzten Jahren für die Entwicklungszusammenarbeit sehr bedeutend gewordenen Finanzkonstrukt, dem Mikrokredit. Um dem Leser einen Einstieg in das Thema zu ermöglichen, wird zu Beginn der Arbeit definiert, was unter einem Mikrokredit verstanden wird. Des Weiteren lege ich Wert darauf, einen Überblick zu geben, wie dieses Finanzkonstrukt funktioniert und für welche Anwendungsbereiche es vorgesehen ist. Damit wird das Ziel verfolgt, das Instrument Mikrokredit von individuell basierten Kreditverfahren, wie sie in großen Teilen der westlichen Welt üblich sind, abzugrenzen.

Nachdem geklärt worden ist, wie das Instrument Mikrokredit funktioniert und für welche Anwendungsbereiche es vorgesehen ist, wird der Frage nachgegangen, ob – beziehungsweise warum – „arme“ Leute Kredite benötigen und warum der Erhalt dieser für die Armutsbekämpfung wichtig ist.

Die zentrale Fragestellung in meiner Arbeit lautet, ob sich bei langjährigen Grameen-Bank-Kundinnen in Bangladesch im Vergleich zu Nicht-Kundinnen der Bank eine Verringerung der Armut beobachten lässt und ob dies zu einer Stärkung der Rolle der Frau innerhalb der Familie führt. Ich konzentriere mich deswegen bewusst auf langjährige Kreditkundinnen, da „empowerment“ genauso wie der Weg aus der Armut als ein Prozess zu verstehen ist, welcher sich gegebenenfalls schrittweise

einstellt und deren Auswirkungen in der Regel nicht nach zwei bis drei Jahren zu beobachten sind.

Ich stelle dabei die These auf, dass das Verhältnis zwischen Armut und „empowerment“ nicht proportional verläuft. Eine Verringerung der Armut führt somit nicht automatisch zu einer Aufwertung der Frau im familiären und gesellschaftlichen Leben, wenn für die Einkommenssteigerung nur der alleintätige Mann verantwortlich ist. Umgekehrt ist es jedoch so, dass Gleichberechtigung sehr wohl eine Voraussetzung darstellt, um es der Frau zu ermöglichen, aus eigener Kraft aus der Falle der Armut auszubrechen beziehungsweise ihren Beitrag zur Einkommenssteigerung der Familie zu leisten. Daraus ergibt sich nun die Frage: Wie kann das „empowerment“ der Frau gestärkt werden?

Die Benachteiligung von Frauen in Bangladesch, die sich über so gut wie alle Lebensbereiche zieht, hat vor allem kulturelle Gründe. Dies hat wiederum Auswirkungen auf ihre Teilhabe an politischen und rechtlichen Teilhabeprozessen. Ein Ausbruch aus diesem Kreislauf scheint nur schwer möglich zu sein.

Das Modell der Mikrokredite stellt eine Möglichkeit dar, Frauen zu „empowern“, Investitionskapital aufzunehmen, damit selbstbestimmt ihren Lebensunterhalt zu verdienen und einen Beitrag zum Haushaltseinkommen zu leisten. Dies würde, so meine These, zu einem Prozess des „empowerments“ innerhalb der Familie führen. Die Frage stellt sich jedoch, ob die Frau über die von ihr aufgenommen Geldmittel frei verfügen kann und wie hoch ihr Beitrag am Haushaltseinkommen ausfällt, oder,

anders formuliert, ob sie erfolgreich in ihrer Geschäftstätigkeit ist, ein Mehreinkommen erzielt und so ihren Anteil am Haushaltseinkommen erhöhen kann.

Falls nicht, so meine These, hätte das sogar negative Auswirkungen auf die Stellung der Frau innerhalb der Familie.

Im letzten Abschnitt meiner Arbeit werde ich nun also anhand der Studie von Helen Todd „Grameen Bank borrowers after one decade“ der Frage nachgehen, ob sich der Anteil am Haushaltseinkommen bei Kundinnen der Grameen Bank erhöht hat, und falls ja, ob dieser Umstand meine These unterstützt, dass dadurch der Status der Frau innerhalb der Familie gestärkt wird. Des Weiteren wird untersucht, ob Grameen-Bank-Kreditnehmerinnen über die von ihnen aufgenommen Geldmittel frei verfügen können und für welche Zwecke sie in der untersuchten Studie ihr Einkommen ausgeben. Um diese Fragestellungen seriös zu beantworten, erachte ich es für unabdingbar, mit einer Studie zu arbeiten, deren Daten mittels wöchentlich geführten Interviews gesammelt wurden. Des Weiteren war es mir bei der Auswahl der Studie wichtig, dass die Frauen zum Zeitpunkt der Interviews bereits zwischen acht und zehn Jahren Kundinnen der Grameen Bank waren. Dies bedeutet jedoch im Umkehrschluss, dass die Studie betreffend der Anzahl der untersuchten Kreditnehmerinnen und der dazugehörigen Kontrollgruppe, also jener Frauen, die keine Mitglieder sind, dementsprechend klein ist. Ich bin jedoch davon überzeugt, dass eine qualitativ hochwertige Aussagekraft einer quantitativen Mittelmäßigkeit vorzuziehen ist.

Es muss jedoch ganz klar darauf hingewiesen werden, dass in Bezug auf die von mir gewählte Fragestellung die Ergebnisse meiner Forschungsarbeit aufgrund des kleinen Datenmaterials, welches in zwei Dörfern in Bangladesch gesammelt worden ist, natürlich nicht repräsentativ für den Erfolg beziehungsweise Misserfolg der gesamten global agierenden Grameen Bank hinsichtlich der von mir gewählten Fragestellungen zu werten sein kann. Dies war jedoch von Anfang an nicht Ziel meiner Arbeit, da unterschiedliche länderspezifische sowie soziokulturelle Voraussetzungen zu stark differierenden Ergebnissen führen und damit Rückschlüsse für die eigene Arbeit verwässern würden.

Vielmehr ist es mein Ziel, die Auswirkungen von Mikrokrediten anhand von zwei einander nicht ähnelnden Dörfern in Bangladesch in Bezug auf meine Fragestellung zu analysieren und deren Ergebnisse in Relation zu Forschungsergebnissen anderer wissenschaftlicher Studien zu setzen, die über die Grameen Bank durchgeführt worden sind.

1.2 Methodik

In den Kapiteln 1 bis 5 folge ich einem hermeneutischen Ansatz. Ich werte also wissenschaftliche Literatur zu diesem Thema aus und baue vor diesem Hintergrund meine eigene Untersuchung auf. Die zentrale Fragestellung meiner Diplomarbeit wird mit Hilfe der Studie von Helen Todd „Women at the center: Grameen Bank Borrowers After One Decade“ beantwortet. Bei dieser wurden über einen Zeitraum von einem

Jahr von 62 Frauen mittels wöchentlicher Interviews Daten gesammelt und ausgewertet. Diese Daten werden für die Beantwortung meiner Fragestellung herangezogen und in Relation zu anderen theoretischen Positionen über die Grameen Bank gesetzt. Zwecks besserer Lesbarkeit wird in diesem Werk immer die männliche Form verwendet, wobei stets beide Geschlechter angesprochen sind.

1.3 Einstieg in das Instrument des Mikrokredites

1.3.1 Abgrenzung Mikrokredit von Mikrofinanz

Auf den folgenden Seiten wird erklärt, worum es sich bei dem Finanzkonstrukt Mikrokredit handelt. Zunächst einmal ist es wichtig zu verstehen, dass der englische Begriff *Microfinance* nicht mit dem des Mikrokredites gleichzusetzen ist. Es handelt sich bei ersterem vielmehr um ein breites Angebot an Mikrofinanzdienstleistungen, die neben Kreditangeboten auch Spar- und Versicherungsleistungen an Mikrokunden beinhalten (vgl. Popovic 2006: 12). Mikrokredite müssen infolgedessen als Teilangebot von Mikrofinanzleistungen verstanden werden. Seit der Pionierarbeit von Muhammad Yunus, der mit der Gründung der Grameen Bank 1972 diesem Finanzkonstrukt zu weltweitem Ansehen und Ruhm verholfen hat, hat sich sowohl das Angebot als auch die Nachfrage nach dieser Art von Produkt vervielfacht.

1.4 Verfahren der Kreditvergabe und deren Anwendungsgebiete

Generell ist zu sagen, dass sich hinsichtlich der Kreditvergabe zwei Verfahren voneinander unterscheiden lassen, nämlich das in Westeuropa gängige individuell basierte Kreditverfahren, bei dem der Antragsteller nach erfolgreicher Evaluierung des Kreditantrages seitens des Geldinstitutes einen Kredit erhält, und das gruppenorientierte Verfahren, bei dem, wie es der Name schon sagt, eine Gruppe die Auszahlung erhält. Das individuell basierte Kreditsystem besteht wiederum aus zwei Varianten. Voneinander unterschieden werden das konventionelle und das unkonventionelle Kreditverfahren. Ersteres findet Anwendung in Volkswirtschaften mit bereits entwickeltem Finanzsektor und ist dadurch gekennzeichnet, dass die Bonität des Kreditnehmers mittels einer Analyse sowohl seiner Vermögenswerte und seines monatlichen Gehaltes als auch mittels imaginärer Vermögensgegenstände, wie zum Beispiel Lizenzen, ermittelt wird. Aufgrund dieser Analysen wird entschieden, ob und in welcher Höhe ein Kredit vergeben werden kann. Für Kleinunternehmer in Entwicklungsländern ist dieses Verfahren aufgrund fehlender Banksicherheiten völlig ungeeignet. So sind Eigentumstitel zum Beispiel auf Landbesitz oft nur mangelhaft dokumentiert und Betriebe offiziell meist nicht registriert und somit auch nicht daran gebunden, zu bilanzieren (vgl. Popovic 2006: 18f.).

Deshalb wurde ein unkonventioneller Ansatz entwickelt, der es zum Ziel hat, die vom Kreditnehmer angeführten Sicherheiten vor Ort zu bewerten und dabei auch gleich

die Lebensumstände des Kreditnehmers zu evaluieren, in der Hoffnung, Rückschlüsse auf die Vertrauenswürdigkeit und die Zahlungsmoral des Bankkunden zu bekommen. Es kommt bei diesem Verfahren sozusagen neben einer „asset valuation“ zusätzlich zu einer qualitativen Analyse des „Faktor“ Mensch. Da dieser Ansatz im Vergleich zum konventionellen Ansatz mit wesentlich mehr Aufwand verbunden und daraus folgernd sich mit höheren Kosten zu Buche schlägt, sind die Kreditraten auch dementsprechend höher. Bei Unternehmen, NGO's, Banken u.a. Organisationen, die Mikrokredite vergeben, spielt dieser unkonventionelle Ansatz eine gewichtige Rolle (vgl. Popovic, 2006: 19ff.).

1.5 Mikrokredit – eine Definition

Es gilt zu verstehen, dass Mikrokredite mittlerweile weltweit nachgefragt und auch angeboten werden und sich sowohl die Akteure als auch deren Angebote und Konditionen stark voneinander unterscheiden können. Ebenso vielfältig sind die Definitionsversuche in Bezug auf Mikrokredite. Ich begreife Mikrokredite als ein Instrument der Kapitalbeschaffung für Individuen oder Gruppen in meist armen Ländern, die sich entweder auf konventionellem Weg oder über informelle Kanäle kein Geld beschaffen können oder wollen, mit dem Anspruch, den „Bankkunden“ den Start in eine erfolgreiche unternehmerische Tätigkeit durch eine stärkere Kapitalbasis zu erleichtern und so Unabhängigkeit und Selbstbestimmung zu fördern. Auf

europäischer Ebene gibt es zahlreiche Auffassungen darüber, welche Merkmale einen Mikrokredit auszeichnen.

1.5.1 Definition des Mikrokreditinstruments der Europäischen Kommission

Die Darlehenssumme für investive Maßnahmen ist kleiner als 25.000 Euro. Die Kreditnehmer stellen nach offizieller Definition der EU für Kleinstunternehmen aus dem Jahre 2003 weniger als zehn Mitarbeiter an und weisen beim Jahresumsatz oder bei der Bilanzsumme einen Betrag von höchstens 2 Millionen Euro aus (vgl. Amtsblatt der Europäischen Union, 20.05.2003: L 124/39, Artikel 2).

Anhand dieser Definition zeigt sich gut, dass die Ausgangssituation beziehungsweise die Realität von Kleinkreditempfängern in Europa eine ganz andere ist als in Entwicklungsländern, für die ich folgende Definition als geeigneter erachte:

„Microcredit, or microfinance, is about banking the unbankables, bringing credit, savings and other essential financial services within the reach of tens - or rather hundreds - of millions of people who are too poor to be served by regular banks, in most cases because they are unable to offer sufficient collateral. For banks that is a valid reason to refuse credit. Quite often they do that also because the loan amounts are too small and therefore too expensive to handle.” (Maanen 2004: 17)

1.5.2 Definition des Mikrokreditinstruments von Muhammad Yunus

Muhammad Yunus, Gründer eines Mikrofinanz-Kreditinstitutes namens „Grameen Bank“ im Jahre 1983 und wohl der bekannteste Vertreter des Mikrokreditwesens, stellt an eben dieses den Anspruch, Armut erfolgreich bekämpfen zu können.

Er sieht in der Grameen Bank ein Institut, welches sich gegen die finanzielle Apartheid auflehnt und auch an die ärmsten der Armen Darlehen vergibt. Seiner Meinung nach beruht der Erfolg seiner Bank darauf, über den Tellerrand zu schauen und nicht nur die ökonomische Determinante zu gewichten, sondern vor allem auch eine soziale Herangehensweise zu verfolgen. Kredite sind ihm zufolge Werkzeuge, die es den Menschen ermöglichen sollen, einen neuen erfolgreichen Lebensweg einzuschlagen mit dem übergeordneten Ziel, aus der Armut auszubrechen (vgl. Yunus 2008: 63, 73).

„Die Mikrokredite sind der Treibstoff, mit dem die wirtschaftliche Maschine des ausgegrenzten Teils der Bevölkerung in Gang gesetzt werden kann. Sobald eine große Zahl dieser winzigen Motoren läuft, sind die Voraussetzungen für große Fortschritte geschaffen.“ (Yunus 2008: 68)

In den letzten Jahren hat sich die Anzahl an Mikrokreditorganisationen stark erhöht, was darauf hindeutet, dass einerseits die Nachfrage nach dieser Art von Produkt im Steigen begriffen ist und andererseits sich die Gewinndynamik der Organisationen, die sich in diesem Wirtschaftsfeld bewegen, positiv entwickelt. Als Folge dieser Entwicklung gibt es immer mehr Organisationen, die von sich behaupten, im Mikrokreditbereich tätig zu sein, jedoch in Wirklichkeit auch Darlehn an reiche

Menschen vergeben und die für Banken üblichen Sicherheiten verlangen. Muhammad Yunus steht dieser Entwicklung sehr negativ gegenüber, da ihm zufolge Kleinkredite zweckentfremdet und nicht mehr zum Aufbau von Erwerbstätigkeit, sondern oft zur Finanzierung von Konsum verwendet werden (vgl. Yunus 2008: 83). Er schlägt daher vor, die Anbieter von Mikrokrediten anhand klarer und einheitlicher Kriterien einzustufen, und teilt diese in folgende Gruppen ein.

1.6 Klassifizierung von Mikrokredit Anbietern nach Yunus

- Traditionelle informelle Mikrokreditanbieter (Kredite über Geldverleiher oder Pfandhäuser, Darlehn von Freunden Familienangehörigen, informelle Konsumentenkredite)
- Auf Mikrokredit basierende informelle Gruppen
- An Aktivitäten geknüpfte Mikrokredite über herkömmliche oder spezialisierte Banken (Kredite für Landwirtschaft, Viehzucht, Fischerei, usw.)
- Kreditvergabe durch spezialisierte Dorfbanken
- Mikrokredite auf genossenschaftlicher Basis (kooperative Kredite, Kredit

Union, Spar und Darlehnsverbände, Sparkassen, usw.)

- Mikrokredite für Konsumzwecke
- Auf Bank-NGO Partnerschaft basierende Mikrokreditvergabe
- Mikrokreditvergabe nach dem Grameen Bank Modell
- Andere Mikrokredit Modelle welche von NGO's vergeben werden
- Nicht besicherte Mikrokredite Modelle welche nicht von NGO's vergeben werden

(vgl. Grameen Bank 2011)

Des Weiteren schlägt er, vor die Anbieter von Mikrokrediten in zwei Hauptkategorien einzuteilen.

1.6.1 Mikrokrediteinrichtungen mit dem Ziel der Armutsbekämpfung

Hierbei handelt es sich um Organisationen, die keine Sicherheiten für die Vergabe von Krediten verlangen, so wie es auch die Grameen Bank tut. Muhammad Yunus unterteilt diesen Typ in zwei Kategorien, nämlich in den grünen Bereich, in dem zu den Kapitalkosten zum Marktpreis höchstens 10% dazukommen, und in den gelben Bereich, in dem 11 bis 15% aufgerechnet werden.

1.6.2 Mikrokrediteinrichtungen mit Gewinnzweck

Organisationen, die sich in diesem Marktfeld bewegen, verrechnen Zinsen, deren Aufgeld in Bezug auf den Marktpreis mehr als 15% beträgt und die damit dem roten Bereich zugeordnet werden können. Das vorrangige Ziel ist es nicht mehr, Armut zu bekämpfen, sondern für die Investoren möglichst hohe Renditen zu erzielen. Wünschenswert wäre es demzufolge, wenn das Sekretariat der „Microcredit Summit Campaign“ sämtliche Mikrokreditprogramme, die von ihr in einer Datenbank gespeichert werden, nach diesen beiden oder ähnlich gestalteten Kategorien klassifizieren würde.

Alle Einrichtungen des Typs 2 sollten aus der Datenbank entfernt werden, da diese mit den vier Hauptzielen der Kampagne – nämlich: Erreichen der Ärmsten, „empowerment“ von Frauen, Schaffung von finanziell selbsttragenden Institutionen, Sicherstellung eines positiven, messbaren Einflusses der Programme auf das Leben der Kreditnehmer und ihrer Familien – nicht zu verknüpfen sind (vgl. Yunus 2008: 83f.).

2. Ursachenforschung für die Aufnahme eines

Mikrokreditdarlehns

Nachdem geklärt werden konnte, was unter einem Mikrokredit verstanden wird und für welche Anwendungsbereiche dieses Instrument vorgesehen ist, werde ich nun der Frage nachgehen, ob und warum arme Menschen auf Mikrokredite angewiesen sind und inwieweit der Erhalt dieser Darlehen für die Armutsbekämpfung relevant ist.

Diese bewusst sehr allgemein formulierte Frage lässt je nachdem, welchen Blickwinkel man wählt, eine Vielzahl an Beantwortungsmöglichkeiten zu. Ich werde mich diesbezüglich auf Thesen und Erkenntnisse des bedeutenden Ökonomen Hernando de Soto beschränken, der in der wissenschaftlichen Diskussion in Bezug auf Fragen des Kapitals und deren Verteilung herausragende Arbeit geleistet hat. Dabei wird die Ursache für die Aufnahme eines Mikrokreditdarlehns im fehlenden Eigentumsrecht begründet.

2.1 Definition „Kapital“

Die ursprüngliche Bedeutung des Wortes „Kapital“ geht auf das lateinische Wort „capital“ zurück. Damals bezeichnete der Begriff den Kopf eines Rindes oder eines anderen Nutztviehs. (vgl. wikipedia o. J: o.S) Dieses erfüllt mehrere wichtige Aufgaben. So dient es bis heute nicht nur als Grundnahrungsmittel, sondern auch als

wichtiger Maßstab zur Bewertung von Vermögen. Noch viel wichtiger aber: Es lässt sich zusätzliches Geld damit erwirtschaften, da es sich für die Produktion von Milch, Fellen, Wolle, Fleisch und Brennstoff nützen lässt und darüber hinaus die praktische Eigenschaft besitzt, sich selbst zu reproduzieren. Es zeigt sich also, dass Kapital zwei wichtige Aufgaben wahrnimmt, nämlich einerseits die Bestimmung eines Vermögenswertes, im oberen Beispiel das Vieh, und andererseits die Abschöpfung dessen Potentials, um so Mehrwert zu schaffen.

2.1.1 Abgrenzung Geld von Kapital

Für Hernando de Soto sind Vermögenswerte, die sich nicht dazu nutzen lassen, Mehrwert zu schaffen und so in der Lage zu sein, neue Produktionsprozesse in Gang zu bringen, totes Kapital. Ihm zufolge wird heutzutage Kapital oft mit Geld gleichgesetzt, was damit zusammenhängt, dass im modernen Geschäftsleben der Kapitalwert in Geld ausgedrückt wird. Dies ist wenig verwunderlich, da Geld sozusagen einen Standardindex liefert, mit dem sich auch ungleiche Vermögensgegenstände tauschen lassen, und es zu diesem Zwecke erfunden worden ist. Nichtsdestotrotz kann Geld nicht das abstrakte Potential eines beliebigen Vermögenswertes erfassen (vgl. de Soto 2002: 51ff.).

Wie eben erwähnt, erfüllt Geld eine wichtige Tauschfunktion und ermöglicht es, vorausgesetzt, man besitzt genug davon und es ist die nötige Infrastruktur dafür vorhanden, seine Grundbedürfnisse zu befriedigen. Ohne ein formales

Eigentumssystem lässt sich mit Vermögenswerten, wie es zum Beispiel auch Geld ist, jedoch kein Mehrwert lukrieren. Hernando de Soto schreibt dazu sehr treffend:

„Mit Geld lässt sich kein Geld verdienen. [...] Geld setzt Eigentum voraus. [...] Besäße der Kapitalismus einen Geist, so hätte der seinen Sitz im Eigentumssystem.“
(De Soto 2002: 79ff.)

Diese Feststellung bringt mich direkt zu der eingangs erwähnten Fragestellung, ob und warum „Arme“ Mikrokredite benötigen und inwieweit der Erhalt dieser für die Armutsbekämpfung wichtig ist.

2.2 Gründe für die Aufnahme eines Mikrokreditdarlehens

2.2.1 Das fehlende Eigentumsrecht

Einer von sicherlich mehreren Gründen, warum arme Menschen Mikrokredite benötigen, hat also die Ursache im fehlenden Eigentumsrecht, was sich am deutlichsten im Fehlen formaler Eigentumsansprüche an Grundstücken zeigt.

Immobilien und Grundbesitz, die durch fehlende Eigentumstitel rechtlich weder verkauft, vermietet oder verpfändet werden können, stellen ihm zufolge eines der größten Problem für große Bevölkerungsgruppen in Ländern des Südens mit weitreichenden Folgen dar. Sogar deren Nutzung als Wohnmöglichkeit ist nicht gesichert, falls der Staat seine Besitzansprüche an der gegenständlichen Liegenschaft geltend macht.

Aufgrund der nicht ausreichend dokumentierten Eigentumsverhältnisse lassen sich diese real existierenden Vermögensgegenstände, wenn überhaupt, nur innerhalb enger lokaler Grenzen auf informellem Weg in Kapital umwandeln. Für die Besicherung von Krediten auf formalem und damit auch hinsichtlich Zinsbelastung deutlich günstigerem Weg lassen sich diese nicht verwenden. Diesbezüglich kann also von „totem Kapital“ gesprochen werden. In der „westlichen Welt“ dagegen, wie zum Beispiel in den USA, stellen Immobilien, vorausgesetzt, der Wert dieser ist höher als die ausstehende Hypothek, die wichtigste Finanzierungsquelle für Existenzgründungen dar. Vermögensgegenstände wie etwa Immobilien erhalten dadurch sozusagen eine Doppelfunktion, da sich mit ihrer Hilfe weitere Produktionsprozesse in Gang setzen lassen, indem sie als Sicherheit für Kredite oder anderer Finanzgeschäfte dienen (vgl. de Soto 2002: 21).

Aber auch jene, die kein Dach über dem Kopf haben und keinerlei Vermögenswerte besitzen, werden, da sie aus dem Rechtssystem ausgeschlossen sind, in die Schattenwirtschaft gedrängt. Diese wirtschaftliche Existenz im Untergrund ist entgegen der landläufigen Meinung von hohen finanziellen Belastungen geprägt. Zwar zahlen die Unternehmer in der Regel keine Steuer, jedoch müssen sie jederzeit damit rechnen, von staatlichen Organen entdeckt oder von korrupten Staatsdienern erpresst zu werden. Des Weiteren haben sie keine Möglichkeit, an zinsgünstige offizielle Kredite zu kommen, Versicherungen jeglicher Art abzuschließen oder Unternehmen mit beschränkter Haftung zu gründen, um so ihr Geschäftsrisiko zu mindern. Dazu kommt noch, dass es ihnen oft nur beschränkt möglich ist,

offenkundig für ihre Dienstleistungen und Waren zu werben, da sie in ständiger Angst vor der Polizei leben müssen. Mehrere Untersuchungen, die von Hernando de Soto und anderen Mitarbeitern durchgeführt wurden, zeigen, dass die Kosten für eine legale Betriebsführung in der formellen Wirtschaft deutlich geringer sind als im extralegalen Sektor (vgl. de Soto 2002: 176).

Es kann also die Aussage getroffen werden, dass einer der Hauptgründe für die rege Nachfrage nach Mikrokreditprodukten und überhaupt für deren Existenz in der fehlenden Rechtssicherheit bezogen auf das mangelhaft ausgestaltete Eigentumsrecht zu suchen ist. Als Konsequenz stellen Mikrokredite meist die einzige Möglichkeit für Arme Menschen dar, an Investitionskapital zu kommen.

3. Die Grameen Bank – eine Bank der Armen

3.1 Entstehungsgeschichte der Grameen Bank

„Grameen“ bedeutet ländlich und leitet sich von dem Wort „Gram“ („Dorf“) ab (vgl. Yunus 2006: 162).

An Hand der Namensgebung zeigt sich schon, aus welchen Beweggründen die Bank im Jahr 1983 von Muhammad Yunus gegründet worden ist. Armen Menschen – mit einem Fokus auf Frauen aus ländlichen Gebieten – sollen Mikrokredite angeboten werden (vgl. Lohmann 2009: 202).

Muhammad Yunus, geboren in Bangladesch, ist ein Wirtschaftsökonom und war viele Jahre als Dekan der Wirtschaftsfakultät an der Universität in Chittagong tätig. Im Jahr 1974 wurde Bangladesch von einer fürchterlichen Hungersnot heimgesucht. Tausende Menschen starben den Hungertod. Die Erlebnisse dieser Zeit veranlassten ihn, sein Hochschulleben aufzugeben: „Ich wollte die Wirklichkeit verstehen, die das Leben eines Armen ausmacht, und die wahre Ökonomie entdecken [...]“ (Yunus 2006: 18).

Er machte sich in das benachbarte Dorf Jobra auf, um dort die Realität armer Familien zu begreifen und herauszufinden, inwieweit er ihnen konkret helfen konnte. Das Ergebnis seiner Beobachtungen war, dass es den meisten Menschen nicht möglich ist, an Kredite zu vernünftigen Zinsraten zu kommen. Aus diesem Umstand heraus hat er angefangen, den Menschen Geld aus seiner eigenen Tasche ohne

Verrechnung von Zinsen zu leihen. Dies war nicht weniger als ein Test, um zu eruieren, ob dieser Versuch Potential hat, den Menschen zu helfen, und natürlich wie hoch die Rückzahlungsrate des Darlehns ausfällt. Mittels Interviews und Gesprächen mit den „Versuchspersonen“ hat er herausgefunden, dass die Grenze zwischen beruflichem Erfolg und Misserfolg meist hauchdünn verläuft und im Wesentlichen von dem Zugang zu Krediten zu „vernünftigen“ Raten abhängt. Aus diesem gelungenen Versuch heraus ist der Wunsch entstanden, aus dieser Idee ein Geschäftsfeld zu konzipieren, welches mittels der Gründung der Grameen Bank schließlich auch umgesetzt wurde. Neben dem Geschäft mit Kleinkrediten entdeckte die Grameen Bank bald weitere Geschäftsbereiche, in denen sie aktiv werden wollte, mit dem Ziel, einen ganzheitlichen Ansatz der Armutsbekämpfung zu verfolgen. Zur Grameen Familie zählen mittlerweile siebzehn Unterorganisationen. Muhammad Yunus schreibt diesbezüglich:

„Wir expandieren derzeit in horizontaler Richtung, um viele Funktionen abzudecken, die wenig oder gar nichts mit dem Bankwesen zu tun haben, und dennoch ist dies ein aufregender und lebenswichtiger Bestandteil unserer Arbeit.“ (Yunus 2006: 288)

Einige der Aktivitäten und Initiativen, die von der Bank verfolgt werden, führe ich im Folgenden exemplarisch an.

3.2 Grameen-Programme

3.2.1 Grameen Phone

In vielen armen Ländern ist der Technologisierungsgrad und damit das Angebot, die Verbreitung, die Qualität sowie der Zugang zu „electronic devices“ für die ansässige Bevölkerung nur sehr eingeschränkt möglich oder schlichtweg nicht leistbar. Dies hat überwiegend negative Auswirkungen auf das tägliche Leben der Menschen.

Die Bank setzte hier an und gründete zwei unabhängige Unternehmen, nämlich einerseits ein gewinnorientiertes (Grameen Phone) und andererseits ein gemeinnütziges (Grameen Telecom). Die Konstruktion des Unternehmens sieht folgendermaßen aus: Grameen Phone ist ein Konsortium aus vier Partnern: Telenor, ein Unternehmen aus Norwegen, welches mit 51% beteiligt ist, Grameen Telecom (35%), Marubeni aus Japan (9,5%) und Gonophone Development Company (4,5%). Lizenzinhaber ist Grameen Phone, welches sich für den Aufbau des gesamten Telefonnetzes verantwortlich zeigt und an Grameen Telecom Zeitblöcke verkauft. Dieses Kontingent an Telefonminuten wird Kunden der Bank zu günstigen Preisen zur Verfügung gestellt. Dies passiert folgendermaßen: Über das Village Phone Program erhalten Frauen die Möglichkeit, moderne Mobiltelefone zu kaufen. Sie verpflichten sich, Telekommunikationsdienste für das Dorf anzubieten, indem sie Telefonminuten an Dorfbewohner vermieten (vgl. Yunus 2006: 305f.).

Es kann von einer Win-Win-Situation gesprochen werden, da einerseits die Käuferinnen der Mobiltelefone laufende Einnahmen lukrieren und sich damit eine

Existenz aufbauen und andererseits die insgesamt 68.000 Dörfer von einem verbesserten Informationszugang profitieren.

Beispielweise konnten Geschäftspraktiken durch den Zugang zu marktrelevanten Informationen, insbesondere in abgelegenen Gebieten, stark verbessert werden. Des Weiteren hat sich durch den Mobiltelefonzugang einerseits der Rahmen und der wirtschaftliche Erfolg bereits bestehender Unternehmensaktivitäten verbessert und andererseits haben sich neue zusätzliche Geschäftspraktiken entwickelt (vgl. Jones 2008: 10).

3.2.2 Grameen-Wohnbaukredite

Jegliche Adaptierung und Sanierung von Wohnraum, wenn auch nur mit kleinen Mitteln, trägt stark zu einer Erhöhung des Lebensstandards in Bangladesch bei.

Dies hat Muhammad Yunus schon früh erkannt, weshalb die Grameen Bank bereits seit 1984 in den Geschäftsbereich der Finanzierung von Bauspardarlehn eingestiegen ist. In dem Gründungsjahr wurden insgesamt 317 Bauspardarlehn vermittelt. Seither ist die Zahl der vergebenen Darlehn geradezu explodiert. Wichtig zu erwähnen ist, dass die von der Grameen Bank vergebenen Bauspardarlehn keineswegs mit westlichen vergleichbar sind. Sie liegen bei maximal 250 US-Dollar (vgl. Spiegel: 114).

Genau so wenig sind die Rückzahlungsquoten mit westlichen Banken vergleichbar. Sie liegen laut Yunus bei fast 100% (vgl. Yunus 2006: 291).

Eine Kennziffer, von denen traditionelle Banken nur träumen können.

3.2.3 Grameen – Energie (Grameen Shakti)

Bis heute haben in Bangladesch nur ca. 30% der Bevölkerung Zugang zu Stromnetzwerken. Infolgedessen wird oft auf andere Energiequellen wie Diesel oder Kerosin zurückgegriffen, welche jedoch teuer und vor allem äußerst umweltschädlich sind. So sind es ausgerechnet die Ärmsten, die die höchsten Energiepreise bezahlen müssen, was wiederum bedeutet, dass sich in den ärmsten Ländern der Welt erneuerbare und nachhaltige Energiequellen den größten Nutzenfaktor für den Konsument haben. Im Jahre 1996 wurde Grameen Shakti, was so viel heißt wie Grameen Energie, gegründet. Das vertriebene Produkt ist eine Photovoltaikanlage, genannt Solar Home Systems. Die Idee dahinter ist unter dem Leitgedanken der Nachhaltigkeit, den Ärmsten den Zugang zu verlässlicher und bezahlbarer Energie zu gewährleisten und sie von anderen Ressourcen unabhängiger zu machen. Laut Yunus sind die Kreditkosten nicht höher als die bisherigen Energiekosten der Kreditnehmer, und sobald das Darlehn für das Solar Home System abbezahlt ist, welches 450 US\$ kostet, geht es vollständig in das Eigentum der jeweiligen Nutzer über. Diese profitieren dann über einen kostenlosen Zugang zu einer erneuerbaren, nachhaltigen, umweltschonenden Energiequelle (vgl. Spiegel: 139 f.).

3.2.4 Grameen Bildungskredite

Im Bildungssektor ist die Grameen Bank einerseits über „education scholarships“ und andererseits über „education loans“ aktiv (vgl. Rutherford 2006: 20).

Erstere sind für Kinder von bereits bestehende Grameen-Bank-Kunden vorgesehen. Dabei werden von jeder Zweigstelle mindestens vier Stipendien vergeben, von denen zwei an Frauen und die restlichen zwei an Männer und Frauen vergeben werden (vgl. Rutherford 2006: 54).

„Education loans“ werden seit dem Jahr 1997 an Kinder von bestehenden Grameen-Kunden mit guten schulischen Leistungen vergeben. Die Rückzahlung des Darlehns beginnt, nachdem diese ihre Ausbildung abgeschlossen haben und ihr eigenes Geld verdienen (vgl. Rutherford 2006: 53).

Über das „Grameen Foundation Education Scholarship Program“ werden armen Kindern in abgelegenen Gebieten Geldmittel für Schulgebühren, Bücher, Schuluniformen und andere bildungsrelevante Ausgaben zur Verfügung gestellt. Eines der bedeutendsten Programme in diesem Feld ist das „Grameen Shikkha“, eine Non-Profit-Organisation, welche von Muhammad Yunus gegründet wurde. Sie vergibt Stipendien für arme Kinder in abgelegenen Gebieten vom Volksschul- bis hin zum Hochschullevel. Die Kosten für ein Scholarship Programm betragen 1600 US-Dollar. Davon werden 1500 US-Dollar bei einer lokalen Bank über einen Zeitraum von sechs Monaten angelegt, um Zinsen zu lukrieren. Der Restbetrag von 100 US-Dollar wird als „managment fee“ von Grameen Shikkha einbehalten. Von den

eingezahlten 1500 US-Dollar werden monatlich 300 bis 500 Taka, also in etwa 4 bis 8 US-Dollar über einen Zeitraum von fünf Jahren an Studenten ausgezahlt. Sobald dieser seine Schulausbildung abgeschlossen hat, werden die monatlichen Auszahlungen für einen neuen Student fortgesetzt. Finanziert wird dies über den noch vorhandenen Restbetrag der ersten Einzahlung in der Höhe von 1600 US-Dollar zuzüglich dem bis dahin lukrierten Zinsertrag (vgl. Grameen Foundation o. J.).

3.2.5 Struggling member programme

Diese Darlehn werden an besonders Bedürftige vergeben. Tatsächlich richtet sich dieses Programm, welches seit 2002 läuft, ausschließlich an Bettler, weshalb es auch unter dem Namen „Bettler-Programm“ bekannt ist. Das Programm weist unter anderem folgende Merkmale auf:

Die Vergabe des zinslosen Kredits ist mit einer Lebensversicherung und Kreditversicherung verbunden. Die Rückzahlungsfristen sind flexibel und müssen aus einer einkommensschaffenden Tätigkeit stammen. Die Menschen sind nicht dazu verpflichtet, sich einer Mikrokreditgruppe anzuschließen, und müssen infolgedessen nicht an den wöchentlichen Gruppentreffen teilnehmen. Genauso wenig müssen sie mit dem Betteln aufhören. Bestehende Regeln für reguläre Grameen-Bank-Kunden werden nicht auf Menschen, die ins Bettlerprogramm aufgenommen sind, angewandt (vgl. Barua 2006: 10f.).

3.3 Die Mikrokreditvergabe der Grameen Bank

Es lässt sich also festhalten, dass die Diversifizierung und Ausrichtung der angebotenen Produktpalette sehr deutlich den Versuch der Grameen Bank zeigt, über die Grenzen des klassischen Bankgeschäftes hinauszugehen. Welchen Stellenwert dabei ökonomische Überlegungen einnehmen, wie zum Beispiel die der durchaus sinnvollen Diversifizierung der operativen Geschäftsführung, ist schwer zu sagen. Es gibt diesbezüglich auch keine eindeutigen Studien. Fakt ist jedoch, dass neben wirtschaftlichen Interessen das Ziel verfolgt wird, Entwicklungshilfe mittels der angebotenen Produktlösungen aktiv mitzugestalten und damit zum Beispiel Bildungsinvestitionen oder sozial geförderten Wohnungsbau anzukurbeln, welche in entwickelten Ökonomien meist in den Aufgabenbereich des Staates fallen. Die Höhe der Zinssätze sind nicht einheitlich, sondern je nach Programm unterschiedlich geregelt. So werden für Investitionen 20%, für Wohnungsbaukredite 8%, für Studentenkredite 5% und für Kredite für Mittellose (Bettler) 0% veranschlagt.

3.3.1 Kreditvergabemodell – Gemeinschaftliche Haftung

Darlehn der Grameen Bank werden zwar an Einzelpersonen individuell vergeben, jedoch müssen sich die potentiellen Kreditnehmer zu einer Gruppe bestehend aus fünf Personen zusammenfinden. Zwischen den Frauen darf weder ein enges Verwandtschaftsverhältnis bestehen, noch dürfen sie aus einem unterschiedlichen

wirtschaftlichen oder sozialen „Background“ kommen. Jeder neue Kredit, den eine Person aus der Gruppe aufnehmen möchte, muss von den anderen Mitgliedern abgesegnet werden. Des Weiteren haftet die gesamte Gruppe für die Rückzahlung des Kredites eines jeden Einzelnen (vgl. Yunus 2008: 70).

Bevor die Auszahlung des Kredites erfolgen kann, ist jedes Mitglied verpflichtet, einen Kurs zu besuchen, um das Kreditvergabemodell der Bank zu verstehen. Um dies zu überprüfen, muss jede potentielle Kreditnehmerin eine mündliche Prüfung ablegen. Falls eine der Frauen keine zufriedenstellenden Antworten gibt, muss sich die gesamte Gruppe erneut mit dem Lernstoff auseinandersetzen, und die Auszahlung der Darlehn verzögert sich (vgl. Yunus 2006: 138).

Ist eine Gruppe als Kunde der Grameen Bank anerkannt worden, ist diese verpflichtet, etwa ein Monat lang an wöchentlichen Versammlungen teilzunehmen, bevor das erste Gruppenmitglied ein Darlehn aufnehmen kann. Die Höhe der Zuwendung liegt in der Regel zwischen 12 und 15 US-Dollar. Zunächst wird das Darlehn auf zwei Mitglieder der Gruppe beschränkt. Können diese in den folgenden Wochen ihren Rückzahlungsverpflichtungen nachkommen, können zwei weitere Frauen einen Kredit beantragen. Sind auch diese ihren Verpflichtungen nachgekommen, erhält als letztes Mitglied – die Gruppenverantwortliche – ihren Kredit. Um für Notfälle gewappnet zu sein, fließen fünf Prozent eines jeden Kreditbetrages automatisch in einen Gemeinschaftsfond. Des Weiteren ist jedes Gruppenmitglied verpflichtet, zwei Taka pro Woche in diesen Fond einzuzahlen (vgl. Yunus 2006: 138ff.).

Der Zinsbetrag darf den Darlehnsbetrag nie übersteigen, das heißt, die Gesamtrückzahlung zuzüglich Zinsen ist auf das Doppelte des Darlehnsbetrages beschränkt (vgl. Yunus 2008: 77).

Die Praxis der verpflichtenden wöchentlichen Einzahlungen in den Gemeinschaftsfond sowie die Regelung, 5% eines jeden Darlehnsbetrages in diesen einzuzahlen, wird von vielen Wissenschaftlern, die auf diesem Gebiet forschen, kritisch hinterfragt und sorgt für viel Gesprächsstoff. In meiner Arbeit befasse ich mich mit dieser Thematik jedoch nicht.

In der Regel gibt es einmal wöchentlich ein Treffen mit den Bankmitarbeitern, an dem jeweils weitere sieben Gruppen zu je fünf Personen teilnehmen. Wenn ein Mitglied seine Rate nicht mehr bezahlen kann, ist die gesamte Gruppe von weiteren Darlehn, falls diese den ausstehenden Betrag nicht bedienen kann, ausgeschlossen (vgl. Morduch 1999: 1575).

Muhammad Yunus schreibt in seinem Buch „Die Armut besiegen“ dazu Folgendes:

„Obwohl jede Kreditnehmerin selbst für ihr Darlehen verantwortlich ist, funktioniert die Gruppe wie ein kleines soziales Netzwerk, dessen Mitglieder einander gegenseitig aufmuntern, psychologisch unterstützen und gelegentlich in praktischen Fragen unter die Arme greifen, damit sie die ungewohnte Schuldenlast leichter bewältigen und sich in der unbekannten Welt des „Unternehmertums“ zurechtfinden. [...] Es steht außer Zweifel, dass die Ausrichtung der Grameen Bank auf die Gemeinschaft wesentlich zum Erfolg unseres Systems beigetragen hat. Der von der Gruppe und dem Zentrum

erzeugte positive soziale Druck trägt dazu bei, die Kreditnehmerinnen dazu zu bewegen, ihren Verpflichtungen nachzukommen.“ (Yunus 2008: 70)

Infolgedessen verwundert es wenig, wenn Yunus weiter ausführt, dass die meisten Grameen-Mitglieder auf die Frage, warum sie ihre Kredite zurückzahlen, die Antwort geben, dass sie sich schrecklich fühlen würden, wenn sie andere Personen aus ihrer Gruppe im Stich ließen (vgl. Yunus 2008: 70f.).

3.3.2 Rückzahlungsquote (rate of recovery)

Die Grameen Bank kommt auf eine Rückzahlungsquote von über 99% und übertrifft damit alle Geschäftsbanken bei Weitem (vgl. Spiegel 2006: 32).

Es ist kein Geheimnis, dass insbesondere diese Kennzahl weltweit für Bewunderung sorgt und einen großen Stellenwert für die positive Resonanz des Geschäftsmodells der Bank einnimmt. Wie kann es sein, dass eine Institution wie die Grameen Bank auf bankübliche Sicherheiten seitens der Kreditnehmer verzichtet und trotzdem eine Rückzahlungsrate von 99% der Kredite erreicht? Muhammad Yunus spricht diesbezüglich von acht Sicherheitsfaktoren, die ich im Folgenden erklären möchte.

3.4 Die acht Sicherheitsfaktoren

3.4.1 Sicherheitsfaktor Überlebenswille

Arme Menschen verfügen zwar über keine materiellen Sicherheiten, die einer Finanzinstitution als Kreditbesicherung dienen, ihr schicksalserprobtes Leben und ihre Fähigkeit, damit umzugehen, sowie der Ansporn, aus dieser Situation auszubrechen, macht dies aber mehr als wett (vgl. Spiegel: 2006: 29).

3.4.2 Sicherheitsfaktor Frau

Den Anteil der weiblichen Kreditnehmer der Grameen Bank liegt bei 94%. Dies ist wenig überraschend, da Männer bei sonst identen Rahmenbedingungen auf eine Rückzahlungsrate von nur 85%, während Frauen auf nahezu 100% kommen.

Yunus zufolge erweisen sich Frauen, um sich aus der Armut zu befreien, als kämpferischer, unternehmerischer und ganzheitlicher als Männer. Des Weiteren sind sie stärker darum bemüht, die Zukunft ihrer Kinder positiver zu gestalten. Dies zeigt sich daran, dass das erworbene Einkommen zuerst den Kindern zu Gute kommt. Erst danach wird versucht, die Lebensumstände der Familie zu verbessern, indem diverse Sanierungsarbeiten an der Behausung vorgenommen werden (vgl. Spiegel 2006: 34f.).

3.4.3 Sicherheitsfaktor Team

Yunus ist der Ansicht, dass Arme sich innerhalb einer Gruppe sicherer fühlen, als wenn sie auf sich Alleine gestellt wären, da jedes Mitglied wechselseitig für den anderen bürgt. Diese Verantwortung und das Gefühl von Zugehörigkeit vermittelt ein Gefühl der Sicherheit (vgl. Spiegel 2006: 36).

3.4.4 Sicherheitsfaktor Transparenz – plus Vertrauen

Alle Bankgeschäfte der Grameen Bank, wie zum Beispiel Auszahlungen, Einzahlungen, Vereinbarungen oder Problemlösungen, finden an öffentlichen Orten statt. Transparenz schafft gegenseitiges Vertrauen unter allen Beteiligten, schützt vor korrupten Machenschaften und trägt laut Yunus nachhaltig zu der hohen Rückzahlungsquote bei (vgl. Spiegel 2006: 40f.).

3.4.5 Sicherheitsfaktor Einfachheit

Die Grameen Bank legt großen Wert auf einfach organisierte Abläufe in Bezug auf ihr Kreditgeschäft, da dadurch sowohl Kreditnehmer ihre Rückzahlungen besser planen können und andererseits Bankangestellte die Tilgungen leichter überblicken und prüfen können. Folgende Richtlinien werden diesbezüglich von der Bank umgesetzt:

- Darlehen haben in der Regel eine Laufzeit von einem Jahr

- Einmal pro Woche erfolgt die Tilgung mittels eines Festbetrages
- Eine Woche nach Darlehnszuteilung erfolgt der Tilgungsbeginn
- Der Zinssatz liegt bei 20%
- Die Tilgung des Kredites beträgt 2% wöchentlich über 50 Wochen(vgl. Spiegel 2006: 43).

3.4.6 Sicherheitsfaktor Vielfalt

Yunus unterscheidet hier von fehlerfeindlichen – geprägt von einem hohen Anteil an Bürokratie – und fehlerfreundlichen Systemen, in der Innovation, Kreativität und Toleranz einen hohen Stellenwert spielen und sich gegenseitig bedingen. Der Umsetzung der Prinzipien letzteren Systems misst er große Bedeutung zu. So sehen die Ausbildungskonzepte bei Grameen vor, dass die Mitarbeiter angeleitet werden, ihr Hauptaugenmerk nicht auf das angebotene Produkt, den Kredit, zu richten, sondern sich vielmehr für den Kunden zu interessieren und diesen in seiner ganzen menschlichen Komplexität zu begreifen (vgl. Spiegel 2006: 46).

3.4.7 Sicherheitsfaktor Ethik

Ein zentrales Merkmal des Grameen-Programms sind die „Sixteen Decisions“, die im Jahre 1984 herausgegeben worden sind. Hierbei handelt es sich um sechzehn

Richtlinien beziehungsweise Bekenntnisse, deren Einhaltung von jedem neuen Mitglied der Bank erwartet wird. Nach Yunus (2008: 71f.) sind das die folgenden:

1. Wir werden die vier Grundsätze der Grameen-Bank – Disziplin, Einheit, Mut und Fleiß – in allen Bereichen unseres Lebens befolgen und fördern.
2. Wir werden den Wohlstand unserer Familien erhöhen.
3. Wir werden nicht in verfallenen Hütten leben. Wir werden unsere Häuser reparieren und uns bemühen, so bald wie möglich neue Häuser zu bauen.
4. Wir werden das ganze Jahr hindurch Gemüse anbauen.
5. In der Saatzeit werden wir so viele Setzlinge wie möglich pflanzen.
6. Wir werden Familienplanung betreiben, um unsere Familie klein zu halten. Wir werden unsere Ausgaben auf ein Mindestmaß verringern. Wir werden uns um unsere Gesundheit kümmern.
7. Wir werden unsere Kinder erziehen und dafür sorgen, dass sie genug verdienen können, um sich ihre Ausbildung zu bezahlen.
8. Wir werden unsere Kinder und die Umwelt stets sauber halten.
9. Wir werden Senkgruben ausheben und die Latrinen benutzen.
10. Wir werden das Wasser abkochen, bevor wir es trinken, oder es mit Alaun reinigen. Wir werden Filterkrüge verwenden, um das Wasser von Arsen zu befreien.

11. Wir werden bei der Heirat unserer Söhne keine Mitgift annehmen und bei der Heirat unserer Töchter keine Mitgift geben. Wir werden den Fluch der Mitgift vom Zentrum fernhalten. Wir werden keine Kinderheiraten zulassen.
12. Wir werden niemandem Unrecht antun und nicht zulassen, dass jemand anderer einem Mitmenschen Schaden zufügt.
13. Um unser Einkommen zu erhöhen, werden wir gemeinsam größere Investitionen vornehmen.
14. Wir werden stets bereit sein, einander zu unterstützen. Wenn eine von uns in Schwierigkeiten ist, werden wir ihr helfen.
15. Wenn wir von einem Regelbruch in einem Zentrum erfahren, werden wir alle dorthin gehen und helfen, die Disziplin wiederherzustellen.
16. Wir werden gemeinsam an allen sozialen Aktivitäten teilnehmen.

3.4.8 Sicherheitsfaktor Konsequenz

Unter diesem Punkt ist zu verstehen, dass die Grameen Bank sehr konsequent bezüglich der Kreditrückzahlung ihrer Bankkunden ist und nicht gewillt ist, einen Kreditausfall hinzunehmen, sondern vielmehr, wenn nötig, flexible Instrumentarien und Lösungsansätze zur Anwendung zu bringen, um ebendiesen zu verhindern. Die einzigen beiden Richtlinien, die gewährleistet sein müssen sind, dass die

Rückzahlung, wenn auch modifiziert, fortgesetzt werden muss und dass die unternehmerische Aktivität nicht unterbrochen werden darf. Abzuleiten ist daraus, dass ein Insolvenzrecht, wie es bei anderen Banken sonst üblich ist, somit nicht existiert (vgl. Spiegel 2006: 51ff.).

Per Ende November 2011 wurden insgesamt seit Gründung der Bank 11.465,58 Millionen US-Dollar ausgezahlt. Davon wurden unter dem Strich 1,218 Milliarden US-Dollar zurückgezahlt. Die laufenden Darlehn aller Kredite, also inklusive Wohnbaudarlehn, Studentenkredite und andere, summieren sich auf 974,82 Millionen US-Dollar. Die Mitgliedszahl der Grameen-Bank-Kunden wird mit 8,357 Millionen, wovon 322.690 dem männlichen Geschlecht angehören, angegeben. Diese Zahl versteht sich inklusive der Personen, die Hochschulkredite aufgenommen haben, und jener, die ins Bettlerprogramm der Bank aufgenommen sind. Die Rückzahlungsquote der fällig gestellten Darlehn wird per November 2011 mit 96,82% festgesetzt. Diesbezüglich ist zu erwähnen, dass Kredite mit einjähriger Laufzeit dann als säumig gestellt werden, wenn es der Schuldnerin nicht möglich ist, die Hälfte des Darlehnsbetrages zuzüglich Zinsen innerhalb von 26 Wochen zu tilgen. Bei Krediten mit längerer Laufzeit passiert dies, wenn zehn aufeinanderfolgende Ratenvereinbarungen zuzüglich Zinsen nicht beglichen werden können. Alle ausstehenden Darlehnsforderungen werden nach einem Jahr, nachdem sie als säumig gelten, abgeschrieben. Die Summe der ausstehenden Darlehn, welche fünf bis neun aufeinanderfolgende Raten im Verzug sind, beträgt 24,65 Millionen US\$,

während die als säumig geltenden mit einem Betrag von 13,83 Millionen US\$ angegeben werden (vgl. Grameen Bank 2011: o. S.).

Für mich stellt sich die Berechnung der Rückzahlungsquote als äußerst undurchsichtig, um nicht zu sagen „schleierhaft“ dar. Solange man bei Darlehn, welche länger als ein Jahr laufen, nicht mit mehr als zehn Ratenvereinbarungen im Rückstand ist, gilt der Kredit nicht als säumig, was wiederum keinen negativen Einfluss auf die Rückzahlungsquote hat. Zusätzlich kann ohne große Mühe ein einjähriger Kredit, für den strengere Regeln gelten, über eine Streckung der Kreditlaufzeit in einen länger laufenden umgewandelt werden und bei diesem dann zusätzlich der Zeitkorridor der regelmäßigen Zahlungsvereinbarungen entweder gänzlich ausgesetzt oder verlängert werden.

Yunus führt dazu aus:

„Fällt es einer Kreditnehmerin schwer, die vorgesehene Tilgungsfrist einzuhalten, so kann sie ihren Kredit in einen Flexiblen umwandeln, der ihr die Möglichkeit gibt, über einen längeren Zeitraum hinweg kleinere Raten zurückzuzahlen.“ (Yunus 2008: 80)

Spiegel führt diesbezüglich weiter aus:

„Insolvenz oder ähnliche Lösungen scheiden bei Grameen aus.“ (Spiegel 2006: 53)

Wenn Kreditnehmer also nicht in Konkurs gehen können und die Flexibilität der Bank bezüglich Rückzahlungsmodalitäten sehr ausgeprägt ist, muss eine Rückzahlungsquote von 96,82% unter diesen Gesichtspunkten aus einem anderen

Blickwinkel betrachtet werden. Ein Vergleich mit herkömmlichen Banken ist alleine schon deswegen nicht zulässig, weil die Buchführung der Grameen Bank nicht dem internationalen Standard entspricht.

Morduch führt dazu aus:

„All accounting definitions are not standard, however. The reported overdue rates are calculated by Grameen as the value of loans over-due greater than one year, divided by the current portfolio. A problem is that the current portfolio tends to be much larger than the portfolio that existed when the overdue loans were first made. [...] Doing so can make a big difference...“ (Morduch 1999: 1590)

Der Prozentsatz der Rückzahlungsquote wird berechnet, indem Kredite, die mehr als ein Jahr säumig sind, durch das aktuelle Gesamtportfolio, also die Summe aller aktuell vergebenen Kredite, dividiert wird. Der springende Punkt dabei ist, dass das aktuelle Kreditportfolio in Bezug auf deren Summe in der Regel signifikant höher ist als zu dem Zeitpunkt, an dem die Kredite als säumig klassifiziert werden. Interessant wäre es zu erfahren, wieviele Kredite in Vereinbarungen mit längeren Laufzeiten, also in flexible Kredite, umgewandelt wurden und bei wie vielen vorübergehend der regelmäßige Tilgungszeitraum gestreckt wurde. Diesbezügliche Kennzahlen werden jedoch seitens der Grameen Bank nicht zur Verfügung gestellt.

3.5 Die zehn Armut-Indikatoren der Grameen Bank

Einmal jährlich bewerten die Mitarbeiter der Grameen Bank mittels zehn Indikatoren das Armutslevel ihrer Kunden und Kundinnen. Erfüllt eine Familie alle Indikatoren, kann damit gerechnet werden, dass sie aus der Armut entkommen ist. Laut Yunus (2008: 134f.) sind das die folgenden Indikatoren:

- „The family lives in a house worth at least Tk. 25,000 or a house with tin roof, and each member of the family is able to sleep on bed instead of on the floor.
- Family members drink pure water of tube-wells, boiled water or water purified by using alum, arsenic-free, purifying tablets or pitcher filters.
- All children in the family over six years of age are all going to school or finished primary school.
- Minimum weekly loan instalment of the borrower is Tk. 200 or more.
- Family uses sanitary latrine.
- Family members have adequate clothing for everyday use, warm clothing for winter, such as shawls, blankets, etc., and mosquito-nets to protect themselves from mosquitoes.
- Family has sources of additional income, such as vegetable garden, fruit-bearing trees, etc., so that they are able to fall back on these sources of income when they need additional money.

- The borrower maintains an average annual balance of Tk. 5,000 in her savings accounts.
- Family experiences no difficulty in having three square meals a day throughout the year, i.e. no member of the family goes hungry any time of the year.
- Family can take care of the health. If any member of the family falls ill, family can afford to take all necessary steps to seek adequate healthcare.”

3.6 Zielsetzungen der Grameen Bank

Betreffend ihre eigene Arbeit strebt die Grameen Bank drei wesentliche Ziele an (vgl. Lohmann 2009: 205):

- Die Gruppen sollen sich auf Dauer verselbstständigen.
- Der Arbeitsaufwand der Angestellten soll sich reduzieren.

Die Sparprogramme sollen bestmöglich umgesetzt werden. Weitere Zielsetzungen, die das Leben der Kunden betreffen, sind folgende (vgl. Yunus 2006: 154):

- Die Familie soll über ein regendichtes Haus, sauberes Trinkwasser und sanitäre Anlagen verfügen.
- Die Kundin soll in der Lage sein, einen Betrag von 300 Taka (8 US\$) pro Woche zurückzubezahlen.
- Alle Kinder müssen zur Schule gehen.

- Der Familie muss es möglich sein, dreimal am Tag etwas zu essen.
- Die Familie muss sich regelmäßig von einem Arzt untersuchen lassen

Betreffend der Rückzahlungszielsetzung von 300 Taka (8 US\$) pro Woche schreibt Lohmann sehr treffend, dass sie bezweifelt, dass sich die Mikrokreditprogramme der Grameen Bank ausschließlich an die sehr Armen richtet, wie es Yunus immer wieder betont. Menschen, die bisher täglich mit 1 -2 US\$ Kaufkraftparität ihr Auslangen finden mussten, werden kaum in der Lage sein, alleine 300 Taka wöchentlich für die Kreditrate aufzubringen (vgl. Lohmann 2009: 204).

Dem ist entgegenzuhalten, dass Yunus diesen Tilgungsbetrag nicht als Grundvoraussetzung für die Bewilligung eines Darlehn fordert, er bleibt jedoch eine Antwort schuldig, wie mit Bankkunden, welche die eben angeführten Zielsetzungen erreicht haben, verfahren wird. Aussagen darüber, dass diese keinen Anspruch mehr haben, weiterhin Kunden der Grameen Bank zu bleiben, sind in keinem seiner Studien zu finden. Einerseits wird er nicht müde zu betonen, dass sich die Bank ausschließlich auf die Allerärmsten fokussiert, andererseits stellt er an seine bestehenden Kunden gewisse Ansprüche, die mit der Realität der Ärmsten der Armen manchmal nur wenig zu tun haben. Folgende Aussagen unterstreichen dies:

„Unsere Kunden brauchen nicht nachzuweisen, daß [sic!] sie Vermögen besitzen. Im Gegenteil: Sie müssen beweisen, daß [sic!] sie nichts besitzen und völlig arm sind.“ (Yunus 2006: 152)

„Bei Grameen wenden wir viel Zeit auf, um uns zu vergewissern, daß [sic!] unsere Kreditnehmer in puncto Sanitäranlagen und Lebensqualität besser gestellt sind als die übrige Bevölkerung.“ (Yunus 2006: 154)

Ein gewisser Widerspruch ist unübersehbar und es drängt sich also die Frage auf, ob das Kundenportfolio der Bank ausnahmslos aus den Ärmsten der Bevölkerung besteht. Wie soll bei finanziell niedrigstem Existenzniveau mit der Darlehnszinstilgung bereits eine Woche nach deren Zuteilung begonnen werden können? Werden nicht eher bereits wirtschaftstreibende Kleinstunternehmerinnen mittels Kreditfinanzierung beim Aufbau beziehungsweise bei der Expansion ihrer Geschäftstätigkeit unterstützt?

Morduch sagt dazu Folgendes: „More striking, because the repayment process begins before investments bear fruit, weekly repayments necessitate that the household has an additional income source on which to rely.“ (Morduch 1999: 1585)

Darüber hinaus stellt der Umstand, dass ein Bettlerprogramm eingeführt worden ist, meines Erachtens ein Eingeständnis dar, dass sich die Darlehensvergabe bisher nicht an die Ärmsten gerichtet haben konnte.

3.6.1 Hauptziele der Bank

Bei der vom 12. bis 15 November 2006 in Halifax in Kanada stattgefundenen Global Microcredit Summit wurden weitere Zwischenetappen auf dem Weg zum Endziel, welches laut Muhammad Yunus vorsieht, dass es bis zum Jahr 2030 keine Armen

mehr auf dieser Welt geben soll, definiert. Zwei Hauptziele wurden beschlossen (nach Spiegel 2006: 110):

- 1.) Bis 2015 sollen 175 Millionen Menschen Kleinkredite erhalten haben und daraus folgernd insgesamt 875 Millionen Menschen mit dem Konzept Mikrokredit in Berührung gekommen sein und profitiert haben.
- 2.) Von diesen 875 Millionen sollen bis 2015, wenn schätzungsweise 7 Milliarden Menschen auf dem Planeten Erde leben, insgesamt 100 Millionen der Ärmsten welche per Definition von weniger als einem US-Dollar pro Tag leben müssen, erreicht werden.

Diese beiden bei der Global Microcredit Summit definierten Hauptziele und das von Muhammad Yunus formulierte Endziel, Armut bis zum Jahre 2030 erfolgreich bekämpft zu haben, machen es notwendig, sich näher mit dem Armutsbegriff zu beschäftigen.

4. Der Armutsbegriff

Aufgrund der multidimensionalen Ursachen und Konsequenzen von Armut ist eine einheitliche Definition betreffend dieses Phänomens nicht möglich. Vielmehr gilt es zu versuchen, verschiedene Aspekte von Armut zu unterscheiden, um dadurch zielgerichteter mit dem Begriff in der eigenen Forschung arbeiten zu können (vgl. Böhler 2003: 31).

Wird der Armutsbegriff vorrangig über das Einkommen einer Person definiert, kommt es beispielsweise zu ganz anderen Ergebnissen, als wenn man deren Potential in Bezug auf Selbstbestimmung, Entscheidungsfreiheit, das Recht auf Bildung oder medizinische Versorgung berücksichtigt. Anders formuliert, gilt es sich Gedanken zu machen, ob der Fokus auf ökonomische Determinanten alleine – wie beispielsweise die Einkommenshöhe – darüber Aufschluss geben soll, ob eine Person als arm definiert wird oder nicht.

In Bezug auf eine konkrete Armutsdefinition können generell zwei verschiedene Konzepte unterschieden werden, nämlich einerseits der ökonomische beziehungsweise der Ressourcenansatz und andererseits der soziokulturelle beziehungsweise der Lebenslagenansatz (vgl. Ferdowsi 2007: 201).

4.1 Armutsmessung in der ökonomischen Forschung

Die ökonomische Forschung beschäftigt sich primär mit Armutsmessung und den damit verbundenen materiellen Dimensionen von Armut und verwendet in diesem Kontext primär das Einkommen als Definitionsgröße. Die Messung der Armut eines Landes oder einer Bevölkerungsgruppe spielt in der Sozialpolitik eines Landes sowie in der multilateralen oder bilateralen Entwicklungshilfe eine gewichtige Rolle, da oftmals die Freigabe von Finanzmitteln oder Investitionen, welche – je nach Projekt – starken Einfluss auf das Humankapital einer Region oder eines Landes nehmen kann, davon abhängen (vgl. Böhler 2003: 31).

Umso wichtiger ist es, dass die ökonomische Forschung das enge materielle Armutsverständnis aufgibt und weitere Armutsaspekte anerkennt, um einen Ausgangspunkt für neue Lösungsansätze zu schaffen, mit dem Ziel, bessere Einblicke dahingehend zu erlangen, inwieweit Projekte armutsabbauend sind oder nicht (vgl. Böhler 2003: 31).

4.2 Der Soziokulturelle Ansatz von Armut

Zusammenhängende, Disziplinen übergreifende Problemfelder, die aus der Lebenspraxis armer Menschen empirisch erkannt werden, lässt die Forschung und Theoriebildung dahingehend arbeiten, dass etwa „Lebensqualitätsforschung“ materielle, genuin ökonomische Kennzahlen und nicht-materielle Merkmale,

beispielweise aus der Soziologie, Psychologie oder Medizin, in einem einheitlichen Forschungsrahmen zusammenfasst.

Das Development Assistance Committee hat diesbezüglich Ursachen für Armut in fünf Dimensionen unterteilt, die sich gegenseitig bedingen (vgl. OECD 2001: 38):

1. Die menschliche Komponente:

kein Zugang zu Gesundheitsvorsorge, Bildung, sauberes Wasser, Essen

2. Die wirtschaftliche Komponente:

kein Zugang zu Produktionsmittel, regulärer Beschäftigung, Kredit, Strukturen wirtschaftlicher Unterstützung

3. Die politisch-rechtliche Komponente:

keine Möglichkeit zur politischen Einflussnahme, Rechtsschutz

4. Die sozio-kulturelle Komponente:

kein Respekt für Menschenwürde, keine soziale Akzeptanz, kein Zugang zu relevanten Netzwerken

5. Die Sicherheitskomponente:

kein Schutz vor Gewalt, Wirtschaftskrisen, Bürgerkriegen

4.3 Armutsmessung nach Amartya Sen

Amartya Sen geht in seinem Buch „Ökonomie für den Menschen: Wege zu Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft“ genau auf diese Thematik ein. Er geht davon aus, dass die reale Armut von wesentlich mehr Faktoren als nur von der

Einkommenshöhe beeinflusst wird. Seiner Ansicht nach muss von einer variablen instrumentellen Beziehung zwischen niedrigem Einkommen und geringen Verwirklichungschancen ausgegangen werden, da diese Beziehung wesentlich von Alter, Geschlecht und sozialen Rollen, vom Wohnort, durch Seuchenherde oder von anderen teilweise schwer zu kontrollierenden Umständen beeinflusst sind. Des Weiteren kommt es in der Realität häufig zu Koppelungen von Nachteilen zwischen Mangel an Einkommen und Problemen bei der Umwandlung des Verdienstes in Funktionen. Einem alten, pflegebedürftigen oder schwer kranken Menschen fällt es beispielsweise nicht nur wesentlich schwerer, Einkommen zu generieren, sondern dieser hat auch größere Probleme, dieses Einkommen in Verwirklichungschancen umzuwandeln, da für Pflege, medizinische Versorgung oder Teilhabe am öffentlichen Leben ein größeres Einkommen benötigt wird. Nicht zu vergessen sind innerfamiliäre Verteilungen bezüglich des erwirtschafteten Einkommens. In vielen asiatischen und afrikanischen Ländern ist die Stellung des Mannes weit über der des weiblichen Geschlechtes, was sich oft direkt auf die innerfamiliäre Einkommensverteilung auswirkt (vgl. Sen 2007: 110ff.).

Es zeigt sich also, dass ein multidimensionaler Ansatz des Armutsbegriffes essentiell ist, um gezielt daran arbeiten zu können, dieses bedauerliche Phänomen zu bekämpfen. Umso erstaunlicher ist es, wie unterschiedlich und teilweise verkürzt große weltweit agierende im Entwicklungsbereich tätige Organisationen Armut definieren. Einige davon seien hier exemplarisch erwähnt.

4.4 Definitionen international agierender Entwicklungshilfeorganisationen

4.4.1 Armut – eine Definition der Weltbank

Die Weltbank kann in ihrer Armutsdefinition dem komplexen und multidimensionalen Anspruch dieses Begriffes eindeutig nicht gerecht werden. Menschen, deren Einkommen 1,25 \$ in realer Kaufkraft nicht übersteigt, gelten ihr zufolge als arm.

4.4.2 Armutsdefinition des Human Development Index

Umfassender als die Indikatoren der Weltbank ist der „Human Development Index“ (HDI), der von den Vereinten Nationen für 175 Staaten erstellt wird. Er misst die Lebenserwartung, den Bildungsgrad – bei dem der Alphabetisierungsgrad unter Erwachsenen und der Schulbesuch auf Grund-, Mittel- und Hochschulebene analysiert wird – sowie den Lebensstandard, welcher mittels Pro-Kopf-Einkommen in realer Kaufkraft berechnet wird. Der HDI ermöglicht damit, die wirtschaftliche und soziale Entwicklung getrennt zu beurteilen.

4.4.3 Armutsdefinition des Human Poverty Index

Dieser wird seit 1997 vom Entwicklungsprogramm der Vereinten Nationen erstellt. Er misst Armut über folgende Indikatoren: kurzes Leben, Mangel an elementarer

Bildung und fehlender Zugang zu öffentlichen und privaten Ressourcen (vgl. Fischer, Hödl, Hanak, et.al. 2004: 31f.).

4.4.4 Armutsdefinition der Vereinten Nationen

Eine weitere Möglichkeit, den Begriff Armut einzugrenzen, stellt das erste Ziel der Millennium Development Goal's, welche von den Vereinten Nationen im Jahre 2000 herausgegeben worden sind, dar. Es umfasst insgesamt acht große Ziele, die bis 2015 erreicht werden sollen. Die Vereinten Nationen formulieren ihre Zielsetzungen folgendermaßen (United Nations 2007: o.S.):

„Target 1. A:

Halve, between 1990 and 2015, the proportion of people whose income is less than one dollar a day.

1.1 Proportion of population below \$1 (PPP) per day

1.2 Poverty gap ratio

1.3 Share of poorest quintile in national consumption

Target 1. B.

Achieve full and productive employment and decent work for all, including women and young people

- 1.4 Growth rate of GDP per person employed
- 1.5 Employment-to-population ratio
- 1.6 Proportion of employed people living below \$1 (PPP) per day
- 1.7 Proportion of own-account and contributing family workers in total employment

Target 1.C.

Halve, between 1990 and 2015, the proportion of people who suffer from hunger

- 1.8 Prevalence of underweight children under-five years of age
- 1.9 Proportion of population below minimum level of dietary energy consumption”

Wie sich ablesen lässt, besteht auch diese Formulierung aus zahlreichen Punkten, die sich gegenseitig bedingen, denn ohne die Gewährleistung von würdigen Vollzeitjobmöglichkeiten für alle, inklusive Frauen und junger Menschen, ist die Halbierung des Anteils der Menschen weltweit, die unter 1 \$ purchasing price power ihr Auskommen finden müssen, nicht zu gewährleisten und damit wiederum eine Halbierung des Anteils derer, die unter Hunger leiden, nicht möglich.

4.5 Geographische Faktoren und Armut

Außer Frage steht, dass geographische Faktoren diesbezüglich eine entscheidende Rolle spielen. Damit ist gemeint, dass in Gebieten mit mangelhafter sozialer Infrastruktur, worunter beispielweise Bildungseinrichtungen, kulturelle Einrichtungen, ein funktionierendes Rechtssystem, ein Gesundheitssystem oder auch genügend Einkaufsmöglichkeiten fallen, oder ungenügender technischer Infrastruktur, wozu beispielweise Müllentsorgung, Abwasserentsorgung, Trinkwasserversorgung, Energieversorgung sowie Verkehrsinfrastruktur, um nur einige wenige zu nennen, zählen, ein höheres Einkommen nicht notgedrungen zu einer Annahme darüber führen sollte, ob es einer Person möglich ist, aus der absoluten Armut ausbrechen zu können.

5. Das Grameen Model – eine Bank für die Frau

5.1 „Empowerment“ als Leitgedanke

Frauen waren vor der Gründung der Grameen Bank mit weniger als einem Prozent unter allen Kreditnehmern in Bangladesch vertreten. Von Gleichberechtigung der Geschlechter also keine Spur. Darüber hinaus leiden Frauen laut Yunus stärker an Armut als Männer, was vor allem auf die gesellschaftliche Benachteiligung von Frauen, welche sich von Geburt an durch alle Lebensbereiche – insbesondere der Ehe – zieht, zurückzuführen ist. Dieser Umstand führt seiner Meinung nach dazu, dass Frauen unmittelbarer von Hunger und Armut betroffen sind als Männer. Nicht umsonst bilden sie mit Abstand die Mehrheit der Armen. Gerade diese Faktoren machen Frauen jedoch zu besseren Kreditnehmern. Sie sind intensiver darum bemüht, die Zukunft ihrer Kinder sicherzustellen, und zeigen größeren Fleiß und unternehmerisches Geschick bei der Ausübung ihrer Geschäfte. Zudem verkörpern sie die Zukunft Bangladeschs, weil sie den Kindern und somit der Sorge um die Zukunftsgestaltung näher stehen (vgl. Yunus: 2006: 116ff.).

Amartya Sen geht in seinem Buch „Ökonomie für den Menschen“ auf diese Thematik ein. Ihm zufolge ist es immens wichtig, dass sich Frauen wirtschaftlich eigenständig betätigen können, um folglich mehr Mitspracherecht in der Gesellschaft zu erhalten. Ein eigenes Einkommen ist dafür eine Grundvoraussetzung und wirkt sich sowohl auf den Status der Frau innerhalb der Familie als auch auf die Rechte und

Entscheidungsmöglichkeiten in der Gesellschaft positiv aus. Amartya Sen schreibt dazu:

„So scheinen z.B. die Arbeit außer Haus und der Erwerb eines eigenen Einkommens deutliche Auswirkungen auf einen – verbesserten – sozialen Status der Frau innerhalb ihrer Familien und in der Gesellschaft zu haben. Nicht nur wird ihr Beitrag zum Wohlstand der Familie deutlicher sichtbar, aufgrund der größeren Unabhängigkeit erhält auch ihre Stimme mehr Gewicht.“ (Sen 2002: 233)

5.2 Definition „empowerment“

Es gilt zu verstehen, dass dem Begriff „empowerment“ in der westlichen Welt eine höhere Bedeutung beigemessen wird als in nichtwestlichen Ländern. Dies ist eigentlich unerwartet, ist doch die Gleichberechtigung zwischen Mann und Frau in südlichen Ländern in der Regel weitaus geringer als zum Beispiel in Europa.

Viele Kritiker und deren Argumentationen schlagen in eine ähnliche Kerbe. Sie weisen darauf hin, dass es sich um ein westliches Konzept handelt und infolgedessen nicht auf andere Kulturen und Gesellschaften angewandt werden kann. Dies mag zwar stimmen, trotzdem ist es mittlerweile nicht mehr von der Hand zu weisen, dass geschlechterspezifische Ungleichheiten und Diskriminierungen gegenüber Frauen direkten Einfluss auf deren Armut haben und diese Armut

zugleich manifestieren. Nicht umsonst spielt die Gleichberechtigung von Frauen hinsichtlich Entwicklungsstrategien betreffend Armutsbekämpfung für internationale Entwicklungsorganisationen seit vielen Jahren eine gewichtige Rolle (vgl. Gentilhomme o. J.: 11).

Die Definitionen betreffend „empowerment“ sind zahlreich. Einige davon, die sich auf meine Fragestellungen am besten anwenden lassen, führe ich nun exemplarisch an.

In der Studie „rural credit programs and women’s empowerment in Bangladesh“ von Hashemi, Schuler und Riley werden folgende Indikatoren für „empowerment“ angewandt:

„Mobility, economic security, ability to make small purchases, ability to make larger purchases, involvement in major household decisions, relative freedom from domination within the family, political and legal awareness and involvement in political campaigning and protests“. (Hashemi, Schuler, Riley 1996: 638)

Die Studie „Empowering Women in Rural Bangladesh: Impact of Bangladesh Rural Advancement Committee’s (BRAC’s) Programme“ von Banu et al. konzeptualisiert „empowerment“ auf folgende Art und Weise:

[...] „the capacity of women to reduce their socioeconomic vulnerability and their dependency on their husbands or other male counterparts, in terms of their ability to become involved in income generating activities and freely spend the income thus generated; to accumulate assets over which they can have right of sale and profit;

increase their contribution to household expenditure and thereby acquire a greater role in household decision-making and finally, increase their self confidence and awareness of social issues“. (Banu, Farashuddin, Hossain et.al. 2001: 31)

Eine weitere Möglichkeit, „empowerment“ zu definieren, ist folgende:

„It is a process of change by which individuals or groups with little or no power gain the power and ability to make choices that affect their lives. The structures of power—who has it, what its sources are, and how it is exercised—directly affect the choices that women are able to make in their lives.“ (Cheston, Kuhn 2002: 11)

Allen drei Definitionen ist gemeinsam, dass der Hauptfokus in der Gewährleistung der Selbstentscheidungsfähigkeit der Frauen liegt, um deren „empowerment“ zu stärken. In meiner Diplomarbeit erachte ich es als sinnvoll, ebenso mit einer „empowerment“-Definition zu arbeiten, deren Hauptfokus auf der Gewährleistung der Selbstentscheidungsfähigkeit der Frauen liegt. Es wird untersucht, inwieweit Grameen-Bank -Kreditnehmerinnen über die von ihnen aufgenommen Geldmittel frei verfügen können und ob dieser Umstand dazu führt, dass dadurch der Status der Frau innerhalb der Familie gestärkt wird. Wie ich in meiner Arbeit zeigen werde, hängt das Ergebnis hinsichtlich dieser Fragen hauptsächlich davon ab, wie hoch der Beitrag der Frau am Haushaltseinkommen ausfällt. Kann ein kreditfinanziertes Mehreinkommen erzielt werden, ist einerseits der Weg aus der Armut und andererseits eine Stärkung der Rolle der Frau innerhalb der Familie früher oder

später die logische Konsequenz. Hier schließt sich der Kreis. In den folgenden Kapiteln werden nun die Studienergebnisse aufgeschlüsselt und in Bezug zu meinen Fragestellungen gesetzt.

6. Case Study – Grameen Bank Borrowers After One Decade

6.1 Die Zielgruppe

Diese besteht ausschließlich aus Frauen, die seit mindestens acht Jahren Kredite der Grameen Bank erhalten. Die untersuchten Fragestellungen in Bezug zur Wirksamkeit von Krediten und deren Auswirkungen auf „empowerment“ machten dies unabdinglich, um verlässliche und um Einmalfaktoren bereinigte Ergebnisse zu erhalten. Verglichen wurden die Ergebnisse mit Frauen, die keine Kredite über die Grameen Bank bezogen haben. Sie repräsentieren die sogenannte Kontrollgruppe und leben selbstverständlich in denselben zwei Dörfern, in denen auch die Grameen-Bank-Kundinnen zu Hause sind.

6.2 Geographischer Kontext

Damals gab es in Bangladesch nur zwei Zonen, in denen die Grameen Bank seit über zehn Jahren aktiv war. Einerseits Chittagong, in der die Bank seit 1986 über ein Forschungsprojekt aktiv war, und andererseits Tangail, wo sie ihre Geschäftstätigkeit im Jahr 1989 aufnahm. Die Auswahl fiel auf die Region Tangail, da sich dort 19 der 24 Niederlassungen, welche 1980 entstanden sind, befanden. Des Weiteren wurde in dieser Zone, der als Schmelztiegel der Geschäftstätigkeit der Grameen Bank gilt, das Konzept der Bank entwickelt und verfeinert. Innerhalb dieser Zone fiel die Auswahl auf zwei Zentren, Ghatail und Shajanpur. Wichtig bei der Auswahl dieser

war es, dass sie sich in Bezug auf deren Dorfstruktur nicht ähneln, um das Risiko besonderer lokaler Eigenheiten zu minimieren. Des Weiteren wurde darauf geachtet, dass in den beiden Zentren Konditionen vorherrschen, die typisch für ländliche Gebiete in Bangladesch sind. Diese sind durch folgende Merkmale gekennzeichnet:

- nicht zu nahe an einem großen urbanen Zentrum gelegen
- Reisernte als Haupteinnahmequelle
- überwiegend muslimische Religionszugehörigkeit
- zumindest die Hälfte der Bevölkerung ist landlos und das Gebiet befindet sich in einer geographischen Lage, die nicht anfälliger für Katastrophen ist als der Rest von Bangladesch

Das Hauptkriterium war natürlich, dass die Zentren, in denen die Grameen Bank aktiv war, ausschließlich an Frauen als Zielgruppe gerichtet war. Die Auswahl fiel schließlich auf Ghatail und Shajanpur, die sich voneinander relativ stark unterschieden. Shajanpur ist ziemlich isoliert, weit weg von Hauptverkehrsachsen und in etwa drei Stunden per Bus von Tangail entfernt, während Ghatail direkt an der Hauptfernstraße liegt und in etwa eineinhalb Stunden per Bus von Tangail zu erreichen ist. Ghatail ist hinsichtlich der Rückzahlungen der Kundinnen einer der profitabelsten Niederlassungen in der Gegend, während Shajanpur als eine der unprofitabelsten Niederlassungen der Bank zu klassifizieren ist. So musste das Center während der Rückzahlungskrise im Jahr 1987, als diese auf 17% gefallen ist, fast geschlossen werden. Der Hintergedanke war, dass die eben erwähnten Unterschiede sich auf die Performance der Kreditnehmerinnen auswirken werden

und somit die positiven Auswirkungen der Darlehn in Ghatail größer sein werden als in Shajanpur. Innerhalb dieser beiden Niederlassungen wurden Center 42 in Ratnogram und Center 36 in Bonopur ausgewählt, da diese hinsichtlich Profitabilität weder zu den besten noch zu den schlechtesten in der Gegend gehören (vgl. Todd 1996: 235).

6.3 Das Sample

Center 36 hatte nur 17 Mitglieder, die bereits mindestens achtmal Kreditlinien aufgenommen hatten, also wurden aus Center 35 drei weitere Frauen ausgewählt. In Center 42 in Ratnogram wurden ebenfalls 20 Frauen ausgewählt.

Die Kontrollgruppe bestand aus insgesamt 24 Frauen, zwölf aus jedem Dorf. Mittels Interviews wurde ermittelt, ob diese im Jahr 1980 der Bank beitreten hätten dürfen. Dabei wurden Fragen des Landbesitzes, Anzahl der Familienangehörigen und deren Alter thematisiert. Jene, die den Mitgliedern der Grameen Gruppe am ähnlichsten waren, wurden schließlich ausgewählt. Dabei ist zu erwähnen, dass die Kontrollgruppe im Gegensatz zur Grameen Gruppe etwas jünger war. Die Väter waren 44,2 Jahre alt und somit durchschnittlich um 2,4 Jahre jünger und die Frauen 37,7 Jahre alt, 2,3 Jahre jünger im Vergleich zur Grameen Gruppe. Die Haushalte der Kontrollgruppe waren zu dem um 0,5 Personen kleiner als die der Grameen Bank Gruppe. Die Unterschiede waren jedoch nicht groß genug, um die Vergleichbarkeit des Samples zu beeinflussen. Da alle 64 Haushalte vor zehn, zwölf Jahren „arm“

gewesen sind, beide Gruppen in der Vergangenheit in etwa dieselben Möglichkeiten hatten, produktive „assets“ zu erwirtschaften, und sich im Jahr 1992 an ähnlichen Lebenszykluspunkten befunden haben, sind Unterschiede zum Zeitpunkt der Durchführung der Studie hinsichtlich Haushaltseinkommen, produktive „assets“ und „empowerment“ der Frauen innerhalb der Familien auf den Zugang zu Krediten der Grameen-Kundinnen über die letzten zehn Jahre zurückzuführen (vgl. Todd 1996: 235f.).

6.4 Daten Sammlung

Folgende Daten wurden gesammelt.

- Zusammensetzung des Haushaltes
- Beschäftigung der Mitglieder
- Eigentum und Zugang zu produktiven „assets“
- Anbau der Nutzpflanzen und deren Ernteerträge
- gegenwärtiges Einkommen
- Ausgaben inklusive Kreditvergabe und Entlehnung

Diese Daten wurden von zwei Datensammlern mittels Interviews ermittelt, wobei jeweils ein Interviewer für ein Dorf zuständig war. Die wöchentlichen Befragungen erstreckten sich über ein Jahr, um so saisonale Besonderheiten auszugleichen. Des Weiteren spielten bei den Interviews auch Fragen bezüglich Mobilität während der

Woche, Besuche von Gästen und jegliche Krisen, insbesondere Krankheiten von Familienmitgliedern und wie mit diesen umgegangen worden sind, eine besondere Rolle. Nachdem nach ein paar Monaten ein Vertrauensverhältnis mit den untersuchten Personen aufgebaut werden konnte, wurde der Fokus auf mehr qualitative Daten gelegt. Fragen bezüglich des wirtschaftlichen Beitrages der Frauen am Haushaltseinkommen und hinsichtlich des Managements des Familienbudgets waren dabei signifikant. Des Weiteren wurden Fragen betreffend „empowerment“ eine großen Bedeutung beigemessen. Folgende wurden thematisiert:

- Prozess von Entscheidungsfindung und Krisenmanagement
- Gesundheit
- Ernährung von Kindern
- Dynamik der Gruppen innerhalb der Center

Bei der Analyse der Daten muss beachtet werden, dass das Jahr 1992, in dem die Studie durchgeführt worden ist, aufgrund des Ausbleibens von Überschwemmungen für Tangail etwas besser verlief, als es naturgemäß der Fall war. Da der Grameen-Gruppe mehr Land zum Bewirtschaften zur Verfügung stand als der Kontrollgruppe, hat dieser Umstand möglicherweise zu zugespitzten Einkommensunterschieden zwischen den beiden Gruppen geführt. Fakt ist aber auch, dass der Zugang zu mehr Land einer der direktesten Ergebnisse des Erhalts von Krediten über die Grameen Bank darstellt (vgl. Todd 1996: 236f.).

Während in guten Erntejahren die Gewinne exorbitant steigen, steigen in Jahren, in denen Überschwemmungen zu Ernteverlusten führen, die Belastungen wegen der vereinbarten Kreditrückzahlungen massiv. Um einen zuverlässigen Vergleich anstellen zu können, ist es wichtig, dass nur Daten von Kundinnen gesammelt werden, welche über einen längeren Zeitraum – sprich seit mindestens acht Jahren – Darlehn der Grameen Bank erhalten.

6.5 Die Ergebnisse der Studie

Ich habe in meiner Arbeit bereits die These aufgestellt, dass eine Stärkung der Position der Frau in der Familie maßgeblich davon abhängt, wie hoch ihr Anteil am Haushaltseinkommen ausfällt.

Helen Todd stellt in ihrer Studie diesbezüglich folgendes fest.

[...] „women who have a decade of Grameen Bank loan use behind them exercise much more power in their families than do similar women without such access. They also show a high correlation between the woman's contribution and her centrality in decision making, meaning that it is the loans and the use to which she has put them that have made the difference.“ (Todd 1996: 91)

Es ist also zunächst einmal der Frage nachzugehen, wofür Grameen Bank Kundinnen ihre Kredite verwenden und ob sie damit ein Mehreinkommen erzielen

können. Die Beantwortung dieser Frage macht es notwendig, den Geldwert der täglichen Tätigkeiten der Frauen zu bestimmen, um sie in ein Verhältnis zu den Einkünften des Mannes setzen zu können.

6.5.1 Berechnung des Geldwertes der täglichen Tätigkeiten der Frauen

Um die Dienstleistungen, die Frauen erbringen, für diese sie jedoch nur selten mit Bargeld, sondern in der Regel mit Naturalien bezahlt werden, für die Berechnung des Einkommens nicht auszuklammern, wurde der Wert ebendieser in das Haushaltseinkommen auf folgende Weise miteingerechnet:

Tätigkeiten im Zusammenhang mit Reisanbau beziehungsweise Ernte werden mit 15% des Reiswertes berechnet. Einkommen, welches durch Kleinvieh im eigenen Hof gewonnen wird, wird zur Gänze der Frau angerechnet, weil dies im Dorf so üblich ist. Nicht angerechnet werden ihr Tätigkeiten wie Sammeln von Brennmaterial, von genießbaren Blättern oder das Züchten von Gemüse für den Eigengebrauch. Einkommen durch gemeinschaftlichen Arbeitseinsatz wird je nach Kapital und Arbeitseinsatz gewichtet. Ist die Frau beispielsweise für die Produktion eines Gutes verantwortlich und der Mann verkauft dieses, wird das Einkommen 50 zu 50 geteilt. Rücküberweisungen von berufstätigen Kindern, welche explizit der Frau gegeben werden, genauso wie Einkommen, die durch den alleinigen Einsatz der Frau erwirtschaftet werden, zählen selbstverständlich auch als ihr alleiniger Einkommensbeitrag. Erwirtschaftete Profite beruhend auf Tätigkeiten des Mannes,

die durch Kredite der Frau mitfinanziert wurden, werden ihr abhängig vom Krediteinsatz angerechnet. Durch Anbau und Ernte von Saatgut erwirtschaftetes Einkommen wird auf folgende Weise aufgeteilt: Der rechtliche Besitzer der Anbauflächen, in den meisten Fällen der Mann, erhält 50% des Ernteeinkommens. Wird das Land wie in den meisten Fällen gepachtet, erhält derjenige die Hälfte der Profite, der die Miete für den Pachtvertrag vorgestreckt hat. Da dies nur mit einem hohen Kapitaleinsatz, also mit Krediten, zu bewerkstelligen ist, erhält in diesen Fällen in der Regel die Frau diesen Anteil. Weitere 15% erhält sie für die Verarbeitung der Ernte sowie 10%, wenn sie für die Kosten für Saatgut und Dünger selbst aufkommt. Der Mann erhält für Anbau und Kultivierung der Ernte 25% der erwirtschafteten Gewinne. Profite, die im landwirtschaftlichen Bereich auf Pachtgrundstücken verdient werden und mittels Krediten der Frau erworben wurden, werden ihr infolgedessen mit 75% angerechnet. Darlehen der Grameen Bank, bereinigt um Tilgung und Zinsen, werden der Frau als Nettoeinkommen angerechnet.

6.5.2 Zusammensetzung des Einkommens durch Grameen Bank Kredite und deren Verwendung

Wie sich an der nachfolgenden Grafik (s. Abb. 1) ablesen lässt, machen Nettodarlehen mit 41% den größten Anteil des Einkommens aus. Helen Todd zufolge ist dieser Anteil so hoch, weil im letzten Monat der Datensammlung 15 Frauen neben

ihren laufenden Krediten zusätzlich von saisonalen Darlehen Gebrauch machten und sieben Frauen ein Hausdarlehen aufnahmen, dessen Rückzahlungen sich über fünfzehn Jahre erstrecken. Dadurch hat sich ihr Nettoeinkommen drastisch erhöht (vgl. Todd 1996: 47, 49, 50, 51).

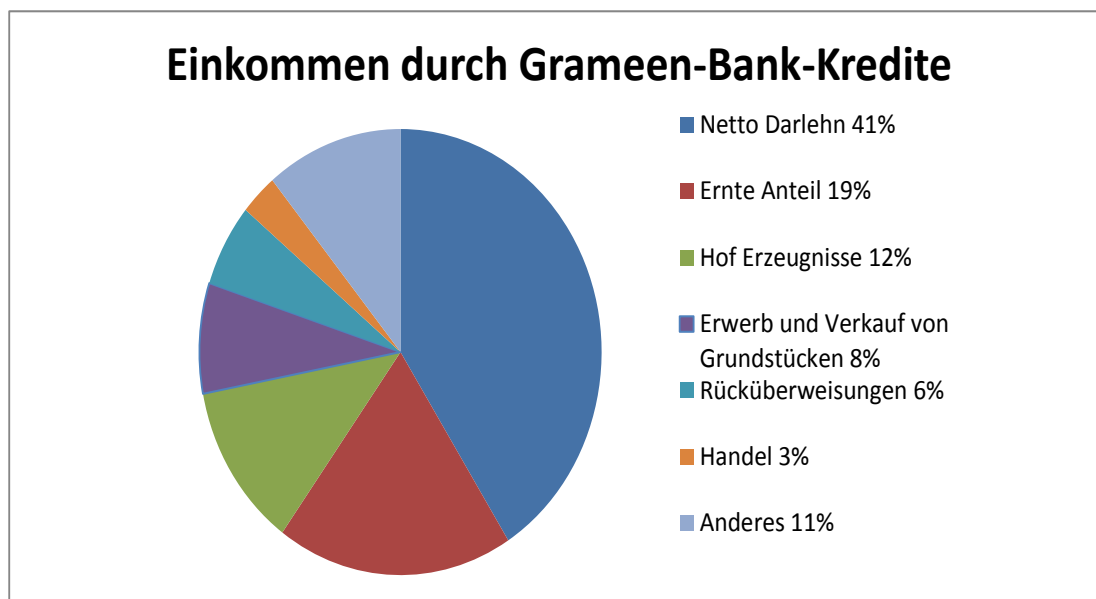


Abbildung 1: Einkommen durch Grameen-Bank-Kredite (Quelle: Figure 2.5 In: Todd 1996: 51)

Profite, die auf landwirtschaftlichen Erzeugnisse beruhen, sowie der Handel mit Grundstücken machen zusammen 27% der Gewinne aus. Dies ist umso erstaunlicher, als diese Tätigkeiten, die eine gute Gewinnspanne aufweisen, traditionsbedingt eher von Männern durchgeführt werden. Der Anteil am Einkommen durch Hoferzeugnisse ist mit 12% zwar nicht zu unterschätzen, steht aber in einem krassen Unterschied zu den Angaben der Frauen bei der Grameen Bank darüber,

wofür sie ihre Kredite verwenden. Dies hat folgende Ursache: Zunächst einmal lassen sich mit diesen Tätigkeiten nur geringe Gewinnspannen erzielen, weswegen Frauen in Bereiche investieren, in denen höhere Profite lukriert werden können. Todd führt dazu aus:

[...] „activities ‚culturally ascribed as female‘ are limited and give low returns. Most GB women in our sample have graduated into more profitable uses for their loans“.
(Todd 1996: 53)

Dazu kommt, dass die Richtlinien der Grameen Bank es vorsehen, dass Kredite nicht für das Pachten von Land oder für die Finanzierung von Geschäften des Mannes oder des Sohnes verwendet werden dürfen. Beispielsweise haben zwischen 1991 und 1992 35 von 40 Mitgliedern der Bank Kredite für „paddy husking“ und/oder „cow fattening“ aufgenommen, während in Wirklichkeit nur vier Frauen für kurze Zeitperioden dieser Tätigkeit nachgingen. Insgesamt wurden nur 17% der Darlehn in Bonopur und 28% der Kredite in Ratnogram für den offiziell angegebenen Grund verwendet (vgl. Todd 1996: 23).

Helen Todd stellt Folgendes fest: „The members all know who is doing what with their loans. But this is usually different from the loans use that is written on the proposal form that goes to the branch office.“ (Todd 1996: 23)

	Number of Loans		Amount of Loans (Taka)	
Activity	Approved	Actual	Approved	Actual
Paddy husking	20 (50%)	0	73,500 (38%)	0
PH/Cow	8 (20%)	0	46,000 (24%)	0
Cow	7 (17%)	4 (10%)	42,500 (22%)	19,300 (10%)
Ghani	4 (10%)	2 (5%)	23,000 (12%)	5,760 (3%)
Grocery	1 (2%)	0	5,000 (3%)	0
Ghani/Sweets	1 (2%)	0	5,500 (3%)	0
Land Transaction		20 (49%)		70,320 (36%)
Loan Repayment		16 (39%)		24,720 (13%)
Paddy Stocking		12 (29%)		27,134 (14%)
Lending		7 (17%)		6,849 (4%)
Rickshaw		3 (7%)		6,137 (3%)
Dowry/Wedding		2 (5%)		5,075 (3%)
House materials		1 (2%)		4,680 (2%)
Others				8,192 (4%)
Not Known				16,833 (9%)
Total	41 (100%)		195,500 (100%)	

Tabelle 1: Verwendung der Kredite (Quelle: Table 1.1 In: Todd 1996:24)

Nachdem nun erklärt wurde, wie der Anteil des Einkommens zwischen Mann und Frau aufgeteilt und berechnet wird und für welche Bereiche die Kredite verwendet werden, wird nun analysiert, inwieweit sich der Anteil des Einkommens der Frau gegenüber dem Anteil des Einkommens des Mannes erhöht hat und ob sich diesbezüglich Unterschiede zur Kontrollgruppe zeigen.

6.5.3 Verdienst der Grameen-Bank-Mitgliederinnen am

Familieneinkommen versus der Kontrollgruppe

Wie sich anhand der nachfolgenden Abbildungen zeigt, beträgt der durchschnittliche Beitrag zum Haushaltseinkommen durch Grameen Bank Mitgliederinnen 54,4%, während der Beitrag zum Familieneinkommen bei der Kontrollgruppe nur bei 25,4% liegt. Festzuhalten ist, dass insgesamt 37 statt der 40 Grameen Bank Mitgliederinnen in die Berechnung eingeflossen sind, weil die restlichen drei Frauen entweder alleine leben oder ihre Kinder unter zehn Jahre alt sind. Die Anzahl der Frauen, die die Hälfte oder mehr zum Haushaltsbudget beitragen, liegt bei 24, während dieser Wert bei der Vergleichsgruppe nur bei drei liegt.

	GB (N=37)	Control (N=19)
Average Contribution	54,4%	25,4%
Numbers Contributing Half or More	24	3
% of Sample	65,0%	16,0%

Tabelle 2: Frauenanteil am Netto Haushaltseinkommen (Quelle: Table 2.1 In: Todd 1996: 48)

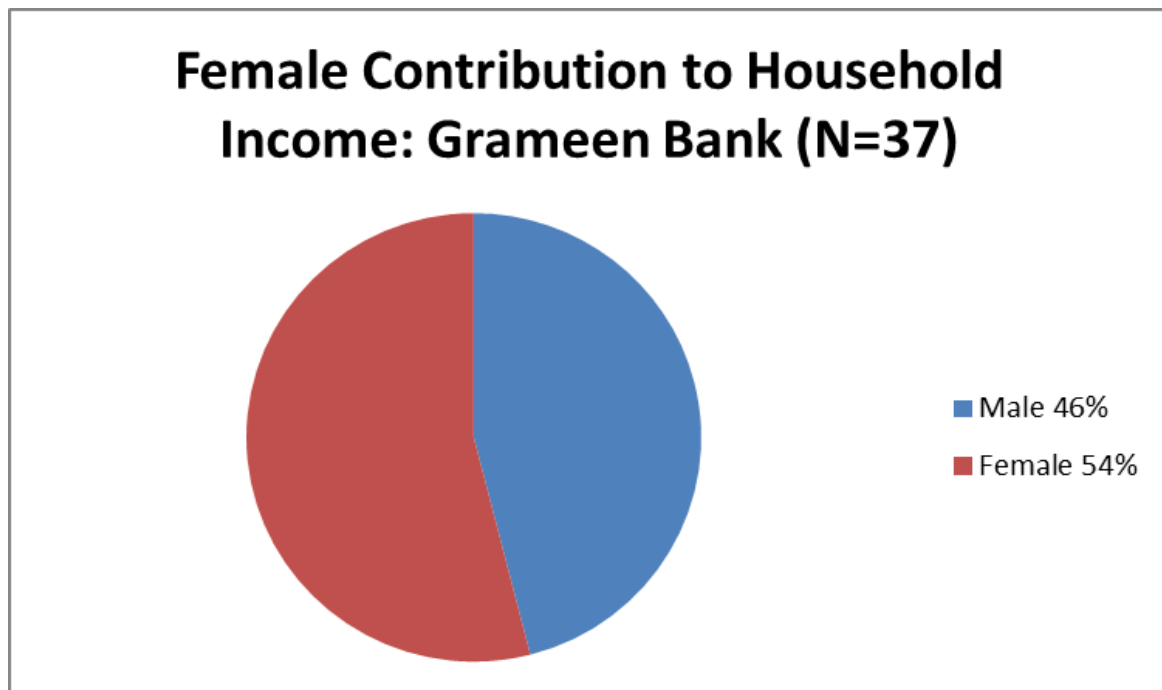


Abbildung 2: Frauenanteil am Haushaltseinkommen: Grameen Bank (Quelle: Figure 2.3 In: Todd 1996: 48)

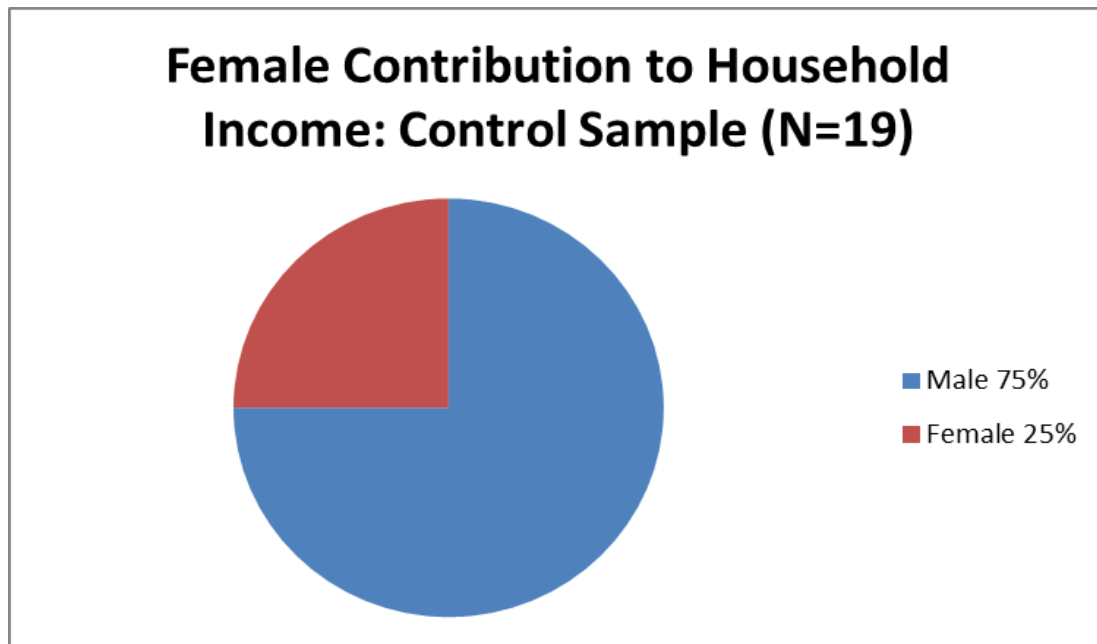


Abbildung 3: Frauenanteil am Haushaltseinkommen: Kontrollgruppe (Quelle: Figure 2.4 In: Todd 1996: 48)

Somit stellt sich die wichtige Frage: Hat dieser deutlich höhere Beitrag zum Haushaltseinkommen der Grameen Bank Mitgliederinnen gegenüber der Kontrollgruppe einen Einfluss auf das Mitbestimmungsrecht der Frau innerhalb der Familie?

6.5.4 Entscheidungsfindung innerhalb der Familie – Grameen Bank

Kundinnen versus Kontrollgruppe

Da es gegen das Regelwerk der Grameen Bank verstößt, Kredite weiterzugeben, muss damit gerechnet werden, dass die Tendenz hoch ist, dass Frauen den wahren Nutzer der Darlehn verschweigen. Der Erhalt eines Kredites hat einen direkten

Einfluss auf die Stellung der Frau innerhalb der Familie. So wurde beispielweise mittels eines Fragebogens der Frage nachgegangen, ob Entscheidungen innerhalb der Familie gemeinsam getroffen werden. Diesbezüglich wurde gefragt, ob Entscheidungen hinsichtlich der Kategorien Anbau, Kauf/Verkauf von Aktiva, Ausbildung und Heirat vom Mann alleine, von der Frau alleine oder von beiden gemeinsam getroffen werden. Hoch interessant ist diesbezüglich, dass die Realitäten, die sich nach einjährigen Beobachtungen eingestellt haben, stark von den Ergebnissen der Umfrage abweichen. Die Umfrage muss also vielmehr als kulturelles Ideal gedeutet werden und spiegelt die Ansichten der befragten Personen wieder, wie Entscheidungen getroffen werden sollten. Umso interessanter ist es, dass es trotzdem zu unterschiedlichen Ergebnissen bei Grameen Bank Kundinnen und Frauen der Kontrollgruppe bei der ersten Umfrage kommt. Auf die Frage, ob Entscheidungen gemeinsam getroffen werden, sagten 84% der Grameen Bank Kreditnehmerinnen, selbstverständlich bereinigt um die Zahl der Frauen, die alleine leben, dass dies der Fall sei, während in der Kontrollgruppe diese Kennzahl nur bei 47% liegt. Des Weiteren sagte nur eine Grameen Bank Kundin, dass sie keinerlei Einfluss und Mitspracherecht bei Familienentscheidungen hat, während in der Kontrollgruppe 37% der Frauen dies bejahten. Die Studie von Helen Todd kommt zu folgenden realitätsnäheren Ergebnissen: Da die Kontrolle über das Haushaltsbudget und über die Kredite seitens der Frau mit ihrer Bedeutung innerhalb der Familie einhergeht, werden in der Studie sechs Kategorien definiert, die Aufschluss darüber geben, wie die Finanzen und wirtschaftlichen Entscheidungen eines jeden

Haushaltes organisiert werden und wie viel Kontrolle Frauen über diese Prozesse haben. Die erste Kategorie besteht aus Frauen, die bezüglich der Haushaltsfinanzen keinen Einfluss nehmen und auch nicht die Verantwortung übertragen bekommen, das Haushaltsbudget zu sichern. Diesbezüglich ist zu sagen, dass es in Bangladesch traditionell bedingt üblich ist, dass die Frau, da sie zu Hause bleibt, das Hab und Gut der Familie, also auch das Geld, bewacht. Die zweite Kategorie, genannt „cashboxes“, inkludiert Frauen, die, wie der Name schon sagt, zwar das Geld sichern, jedoch so gut wie keinen Einfluss über dessen Verwendung haben. Frauen, die der Gruppe „cashbox plus“ angehören, sichern das Geld und haben etwas Mitspracherecht über dessen Verwendung, auch wenn sich dieses weitgehend auf häusliche Angelegenheiten beschränkt. Die Kategorie „Partner and Bankers“ ist dadurch gekennzeichnet, dass Frau und Mann zusammen in beiderseitiger Übereinstimmung Entscheidungen treffen und die Frau dabei eine zentrale Rolle im Management der Familie spielt. „Managing directors“, die letzte Gruppe, ist gekennzeichnet durch emanzipierte Frauen, die sowohl Investmententscheidungen treffen als auch das Familieneinkommen managen. Ohne sie werden in der Regel keine Entscheidungen getroffen. Die Einteilung der Frauen in die jeweilige Gruppe erfolgte nach einjähriger Beobachtung ihrer wirtschaftlichen Aktivitäten und vertieften Interviews und Befragungen hinsichtlich Entscheidungsfindungen innerhalb der Familie (vgl. Todd 1996: 84ff.).

Die Unterschiede zwischen den GB Mitgliedern und der Kontrollgruppe sind frappant. Insgesamt spielen 27 der 40 GB Kundinnen, also 68%, eine zentrale Rolle innerhalb

derer Familien. Sie sind also entweder „partner“, „banker“ oder „managing directors“. Unter diesen haben acht Frauen mehr Einfluss als ihre Männer („banker“) und weitere acht, haben sogar die dominante Rolle im Familienleben („managing directors“) inne. Ein ganz anderes Bild zeigt sich, wenn man sich die Kontrollgruppe vor Augen führt. Die größte Gruppe mit acht Frauen oder 36 %, stellen die „cashboxes“ dar, fünf Frauen haben etwas Einfluss, weitere fünf und somit 23 % spielen eine zentrale Rolle in der Entscheidungsfindung und nur eine Frau, welche jedoch eine Witwe ist und einen zehn jährigen Sohn hat, ist im „Familienleben“ als dominant zu bezeichnen (vgl. Todd 1996: 84ff.).

Es zeigt sich also, dass hinsichtlich des Mitspracherechts bei familiären Entscheidungen Grameen Bank Kundinnen gegenüber der Kontrollgruppe stark im Vordertreffen sind. Die Ursache dafür ist, wie ich bereits ausgeführt habe, darin zu suchen, dass der Anteil am Haushaltseinkommen gegenüber dem des Mannes bei durchschnittlich 54,4% liegt und ohne den Krediten der Frauen in den meisten Fällen keine Pachtverträge und/oder andere Vermögenswerte geschaffen werden könnten. Helen Todd zeigt in ihrer Studie aber auch ganz klar auf, dass die Aufnahme von Krediten alleine nicht automatisch zu einer Aufwertung der Frau führt:

„There is no automatic progression from access to credit to income generation to centrality. [...] Empowerment is a process. And this process by which women move from the margins to the center of economic management is complex and long-term.“ (Todd 1996: 91)

Eine Studie von Islam/Miah schlägt ebenso in diese Kerbe, indem sie auf die positive Korrelation zwischen langfristig aufgenommenen Darlehen und dem daraus folgenden gestärkten innerfamiliären Mitspracherecht der Frauen hinweist (vgl. Islam, Miah o. J.: 10).

Eine der wichtigsten Fragen der vorliegenden Arbeit wurde bis jetzt noch nicht beantwortet: Wirkt sich die Aufnahme von Grameen-Bank-Darlehen positiv auf eine Verringerung der Armut aus? Ich habe anfangs die These aufgestellt, dass das Verhältnis zwischen Armut und „empowerment“ nicht proportional verläuft. Eine Verringerung der Armut führt nicht automatisch zu einer Aufwertung der Frau im familiären und gesellschaftlichen Leben, wenn für die Einkommenssteigerung nur der alleintätige Mann verantwortlich ist. Umgekehrt ist es jedoch so, dass Gleichberechtigung sehr wohl eine Voraussetzung darstellt, um es der Frau zu ermöglichen, aus eigener Kraft aus der Falle der Armut auszubrechen beziehungsweise ihren Beitrag zur Einkommenssteigerung der Familie zu leisten. Nachdem die Studie von Helen Todd zu der Erkenntnis gekommen ist, dass Kreditnehmerinnen der Grameen Bank über den Einsatz ihrer Darlehen einen signifikanten Beitrag zum Familieneinkommen leisten und sich dies positiv auf das „empowerment“ der Frau auswirkt, müsste es den betroffenen Familien infolgedessen auch eher gelingen, aus der Armutsfalle ausbrechen zu können.

6.5.5 Mittels Krediten aus der Armut?

In Kapitel 4 meiner Arbeit habe ich mich bereits ausgiebig mit dem Armutsbegriff und deren „Messung“ auseinandergesetzt und insbesondere auf die Vielschichtigkeit dieses Phänomens hingewiesen. Die untersuchte Studie von Helen Todd setzt die Armutsgrenze mit 1800 „calories“ fest, was inflationsbereinigt 4,787 Taka für das Jahr 1992 entspricht. Die Autorin führt diesbezüglich Folgendes aus: „A poverty line based on calory intake is, of course, a very poverty – stricken measurement of real lives. I use it here as an entry point [...]“ (Todd 1996: 37)

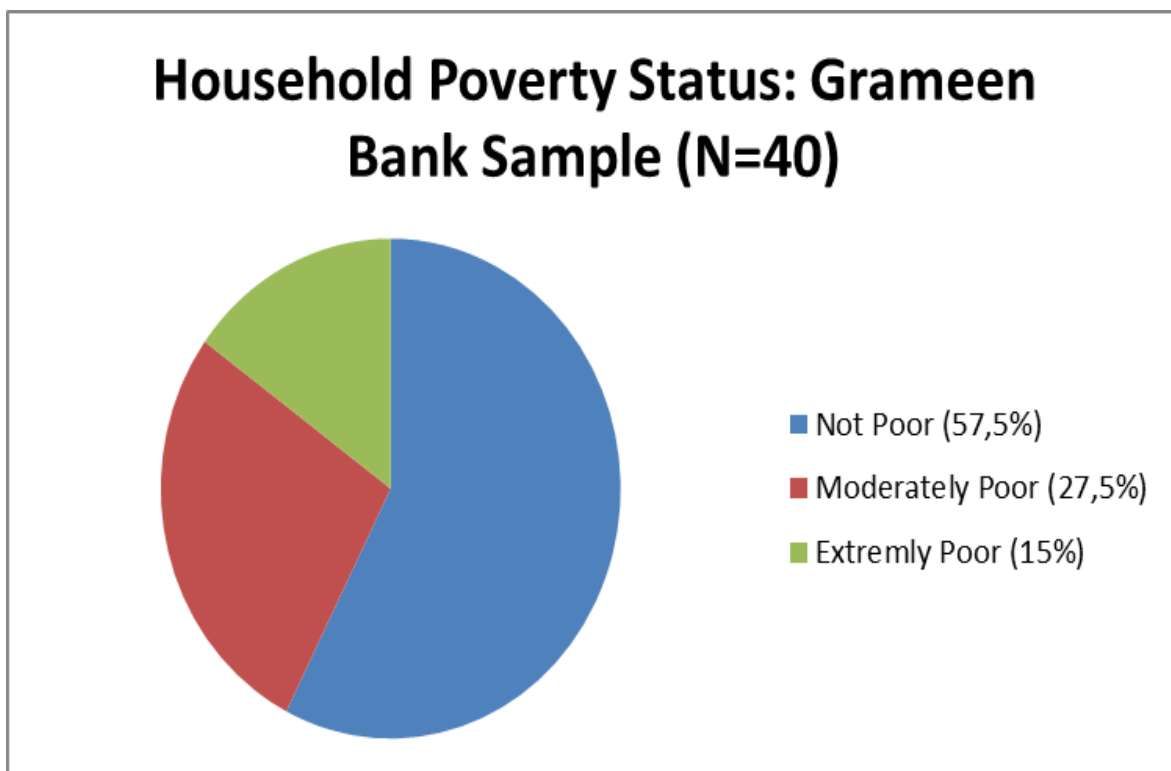


Abbildung 4: Haushalts Armut Status: Grameen Bank (Quelle: Figure 2.1 In: Todd 1996:37)

Anhand der Grafik zeigt sich, dass 57,5% der Grameen-Bank-Kundinnen, also 23 Frauen, nicht mehr arm sind, 27,5% moderat arm sind und 15% immer noch in extremer Armut leben müssen. Insgesamt leben also 45,5% oder 17 Familien immer noch unter der Armutsgrenze. Innerhalb der Kontrollgruppe zeigt sich hinsichtlich des „household poverty status“ ein völlig anderes Bild. Nur 18%, also vier Familien, leben über der Armutsgrenze, während 18 Familien oder 81,8% unter dieser leben. Der Anteil der Familien, die in extremer Armut leben müssen, liegt bei erschreckenden 54,5%, während bei den Familien die Kundinnen der Grameen Bank dieser Wert bei nur 15% liegt. Legt man die Armutsgrenze mit 2112 „calories“ oder 5617 Taka pro Kopf und Jahr fest, konnten 45% der Grameen-Bank-Haushalte gegenüber 14% der Kontrollgruppe die Armutsgrenze hinter sich lassen. Unter der Armutsgrenze würden nach dieser Bemessungsgrundlage 22 Grameen-Bank-Familien (55%) gegenüber 19 (86%) der Kontrollgruppe liegen (vgl. Todd 1996: 37f.).

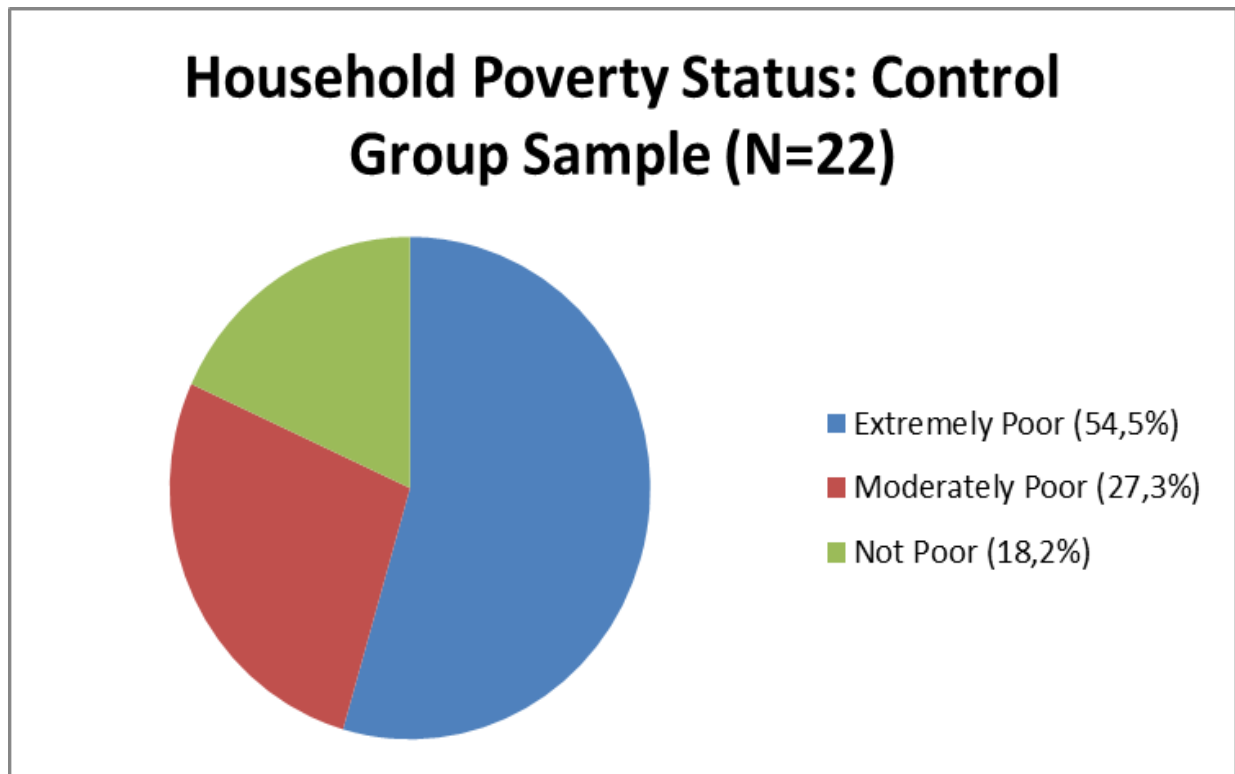


Abbildung 5: Haushalts Armut Status: Kontrollgruppe (Quelle: Figure 2.2 In: Todd 1996: 38)

An dieser Stelle drängt sich die Frage auf, warum 45,5% der Grameen-Bank-Familien die Armut immer noch nicht hinter sich lassen konnten.

6.5.6 Ursachenforschung, warum nicht alle von den Krediten der Grameen

Bank profitieren

Die Studie von Helen Todd kommt zu folgenden Schlüssen: Die Aufgabe der Bank „Staff“ ist es, die Verwendung der Darlehen zu prüfen und sicherzustellen, dass die

Frau so eigenständig wie möglich über diese verfügen kann. In der Praxis wird dies jedoch kaum getan.

Die folgenden zwei Zitate von Helen Todd untermauern dies.

„The older the center the less rigorous the loan utilisation check, since members have already proved their ability to use the loan profitability by repaying over a period of years.” (Todd 1996: 124)

[...] „the group chairperson, the center chief and the Bank worker are supposed to check that the loan has been used for its stated purpose and that it is successfully generating income. Since the stated purpose is usually incorrect, it follows that this check is also a formality.” (Todd 1996: 25)

Es gibt einen direkten Zusammenhang zwischen der von Frauen selbstbestimmten Verwendung der Löhne und dem ökonomischen Status ihrer Familien. Zehn von den 40 Grameen-Bank-Kundinnen, also 25%, verfügen zumindest über einen Großteil ihrer Kredite nicht und geben diese weiter. Die Auswirkungen, die daraus entstehen, sind mannigfaltig und ganz eindeutig negativ. Fakten untermauern dies. In sieben der 17 Grameen Bank Familien, welche noch immer in der Armutsspirale gefangen sind, haben Frauen kein oder ein nur sehr geringes Mitspracherecht in Bezug auf die Verwendung ihrer Kredite. Des Weiteren zeigt sich, dass die meisten Grameen Bank Haushalte, die noch immer unter der Armutsgrenze leben, schwere Krankheitsfälle in der Familie verkraften mussten. Aus den 17 Grameen Bank Familien, die noch immer in Armut leben, waren 59% oder zehn Familien mit schweren Krankheitsfällen

konfrontiert, während unter den Haushalten, die nicht mehr länger als arm gelten, dies nur bei vier oder 17% der Fall war (vgl. Todd 1996: 124f.).

Aus diesen Zahlen lassen sich also folgende Schlüsse ziehen. Krankheitsfälle innerhalb der Familie stellen sowohl für die Grameen Bank Haushalte als auch für die Kontrollgruppe eine große Herausforderung dar, insbesondere dann, wenn der Mann davon betroffen ist. Dies äußert sich darin, dass, wie eben bereits beschrieben, diese Haushalte unter den ärmsten des „samples“ zu finden sind. Dies ist wenig überraschend, da es gut nachvollziehbar ist, dass, wenn ein Einkommensbezieher krankheitsbedingt arbeitsunfähig ist, das Haushaltsbudget darunter leidet. Innerhalb der Grammen Bank Gruppe sind jene Frauen, welche Kontrolle über ihre Kredite ausüben, in ebendiesen Krisensituationen wesentlich weniger verletzlich als jene, die ihre Kredite an den Mann weitergeleitet haben. Erstere haben, kurz gesagt, gelernt, selbstbestimmt ihre Darlehen zu investieren, mit dem Ziel, einen möglichst großen Nutzen beziehungsweise Profit daraus zu erzielen, und haben gegenüber letzteren, die hauptsächlich die Rolle der Geldbeschaffung inne hatten, den entscheidenden Vorteil, sich auch alleine ihren Lebensunterhalt durch den Einsatz ihrer Kredite verdienen zu können. Ein weiterer Vorteil der Grameen Bank Haushalte gegenüber der Kontrollgruppe ist laut Studie, dass durch die Verfügbarkeit von Krediten Krisensituationen leichter gemeistert werden können, ohne angeschaffte Vermögenswerte wie Landbesitz oder gar das eigene Haus veräußern zu müssen.

„Grameen families face the same crises as do families in the control group.

[...] Two families may have similar levels of income, but if one wife is a

Grameen Bank member they can get through these crises by borrowing from the group fund, taking an irrigation loan, or borrowing from relatives at no interest against the next general loan. The family without such access often have to run down their assets in order to survive.” (Todd 1996: 108)

Die Studie von Hashemi, Schuler, and Riley’s spannt den Bogen noch weiter, indem sie Darlehensnehmer der Grameen Bank gegenüber der Kontrollgruppe hinsichtlich „empowerment“ auch dann in einem entscheidenden Vorteil sehen, wenn diese ihre Löhne an andere Familienmitglieder, insbesondere den Mann, weitergeben. Dies liegt darin, dass die Frau in der Regel als Quelle des zusätzlich verfügbaren Kapitals wahrgenommen wird und dadurch ihr Ansehen und ihre Rolle in der Familie gestärkt wird (vgl. Hashemi, Schuler, Riley 1996: 648).

Es mag zwar sein, dass mittels Krediten Schwächeperioden leichter überwunden werden können, ohne sein gesamtes Hab und Gut veräußern zu müssen, nichtsdestotrotz muss bedacht werden, dass diese zusätzlich aufgenommenen Darlehen inklusive Zinslast auch wieder verdient werden müssen.

Kaps geht in ihrer Studie auf diese Thematik ein und weist darauf hin, dass durch Darlehen saisonal bedingte Einkommensschwankungen ausgeglichen werden können, deren Aufnahme jedoch auch hohe Rückzahlungsrisiken beinhalten (vgl. Kaps 2009: 15).

Es gilt also genau zu analysieren, ob eine Krisensituation aufgrund von äußeren Einflüssen zustande gekommen ist oder aus familiärer Misswirtschaft resultiert. Bei

ersterem macht es durchaus Sinn, sich mit Krediten über Wasser zu halten, wenn der Familienverdienst durch ein außerordentliches Ereignis nur vorübergehend gemindert wird. Bei letzterem wäre es nach betriebswirtschaftlicher Logik fatal, weitere Kredite aufzunehmen, da dies die betreffenden Familien noch weiter in die Schuldenfalle und damit in die Armut stürzen würde.

7. Resümee

An dieser Stelle wird nun ein Resümee gezogen. Dabei werden die Studienergebnisse in Relation zu den von mir formulierten Fragestellungen gesetzt. Gewisse Ungereimtheiten, welche sich bei der Bearbeitung der von mir verwendeten Studie von Helen Todd ergeben haben, werden thematisiert und durch andere vergleichbare Studienergebnissen, die auf ähnliche Kritikpunkte eingehen, legitimiert. Lässt sich anhand dieser Studie eine generelle Aussage zur Effektivität von Grameen-Bank-Krediten treffen? Sicherlich nur bedingt. Einerseits ist der Prozess der Datengenerierung und die Ergebnisse, die daraus gewonnen werden konnten, zu eindeutig und wissenschaftlich fundiert, um nicht Rückschlüsse, welche sich eben auf einen größeren Kontext beziehen, ziehen zu können, andererseits gibt es auch Studien über die Grameen Bank, welche bezüglich meiner Forschungsfragen zu kritischen Urteilen kommen.

Generell ist zu sagen, dass es zwei diverse Strömungen unter Wissenschaftlern gibt, die sich mit der Forschungsfrage beschäftigen, ob Mikrokredite ein „empowerment“ der Frau in Bangladesch bedingen. Die eine Gruppe (Rahman, 1986; Shehabuddin, 1992; Mizan, 1994; Pit and Khandker 1996; Todd, 1996; Hashemi, Schuler, and Riley, 1996; Kabeer, 1998, 2001) betonen, dass Mikrokreditprogramme sich positiv auf das Einkommen der Frauen auswirken und dadurch ihre Rolle innerhalb der Familie und in sozialen Netzwerken gestärkt wird. Eine völlig konträre Position wird von Gelehrten wie (Goetz and Gupta, 1996; Montgomery et al., 1996; Rahman,

1999; Hunt and Kasynathan, 2001) eingenommen. Sie vertreten die Meinung, dass Mikrokredite die Abhängigkeit von Frauen sogar noch vergrößern und ihre Verwundbarkeit in von Männern dominierenden Gesellschaften zementieren (vgl. Islam, Miah o.J.: 2f.).

Insgesamt kommt die Studie betreffend der Wirkung von Krediten durch die Grameen Bank zu dem Ergebnis, dass jene Frauen, die Zugang zu Krediten hatten, gegenüber jenen, die keine aufgenommen haben, hinsichtlich „empowerment“ stark im vordertreffen sind. So spielen 68% der Grameen-Bank-Darlehnsnehmerinnen eine zentrale Rolle bei familiären Entscheidungen, während dies in der Kontrollgruppe nur 23% tun. Dazu konnten wesentlich mehr Grammen Bank Familien der Armut entkommen, nämlich 57,5% gegenüber 18,2% bei der Kontrollgruppe. Aus welchen Parametern und Indikatoren diese Werte generiert wurden, habe ich bereits ausführlich thematisiert.

Ein Punkt, der von mir sehr kritisch betrachtet wird, ist jener der mangelnden Kontrolle der Grameen Bank, in welche Wirtschaftsbereiche die Darlehn investiert werden. Diesbezüglich möchte ich die zwei Zitate auf Seite 80 meiner Arbeit in Erinnerung rufen. Um die Wahrscheinlichkeit, einen neuen Bankkredit bewilligt zu bekommen, zu maximieren, verschweigen viele der Frauen den wahren Einsatz ihrer Darlehen. Todd führt dazu Folgendes aus:

[..] „quite a few members were using their loans for activities which they thought the Bank would disapprove, like leasing in land or funding a husband

or a son's business. So although their group members knew, and approved, the real loan use, it was not written on the form." (Todd 1996: 25)

Aus finanzwirtschaftlicher Perspektive sind diese ungenauen Angaben über die Verwendung von Krediten stark zu hinterfragen, da in einer wirtschaftlichen „downturn“-Phase das Risiko der ausstehenden Kredite nur schwer bewertet werden kann und infolgedessen schwerwiegende Konsequenzen für sowohl die Grameen Bank als auch für deren Schuldner entstehen können. Die Hinweise verdichten sich, dass die Bank die Kontrolle über die von ihnen vergebenen Kredite weitgehend verloren hat und sich abhängig von der Zahlungsmoral der Schuldnerinnen gemacht hat. Rutherford sieht das ähnlich und warnt vor einem unkalkulierbaren Risiko für die Bank, falls es, aus welchem Grund auch immer, zu einer großflächigen Zahlungskrise kommt (vgl. Rutherford 2006: 19).

Ich möchte diesbezüglich die „subprime“-Krise in den USA in Erinnerung rufen, deren Ausbrechen auf schuldenfinanzierten Immobilienspekulationen fußte und durch fallende Immobilienpreise ausgelöst worden ist. Verschuldete Haushalte, deren Einkommen die Tilgung ihrer Schulden nicht gewährleistet und welche versuchen, mit weiterer Schuldenaufnahme die alten Darlehen zurückzubezahlen, begeben sich in ähnlich gefährliches Fahrwasser.

Ähnlich sieht das auch Klas in seiner erst kürzlich erschienenen Studie „Die Mikrofinanzindustrie“. Er sieht sogar den Erfolg des Mikrofinanzsektors als eine der direkten Folgen der Finanzkrise von 2008. Klas sieht eine Parallele zur „suprime“-

Krise, da es vielen Investoren und MFIs hauptsächlich darum geht, dass die Rendite stimmt, losgelöst davon, ob die Kredite für eine einkommensschaffende Tätigkeit aufgenommen werden oder lediglich die Konsumlüste der Darlehensempfänger befriedigt werden (vgl. Klas 2011: 49).

Kim Nguyen Van, stellvertretender Referatsleiter im Referat für Wirtschaftspolitik, geht davon aus, dass Banken den Mikrofinanzsektor nach der Lehman-Pleite noch als eine der stabilsten Sektoren identifiziert haben, was in Folge zu einer Überliquidität in diesem Teilbereich geführt hat. Für ihn ist es essentiell, dass Unternehmen, die im Mikrokreditbereich tätig sind, so rasch wie möglich unter irgendeine Art von Finanzaufsicht gestellt werden, um eine Wiederholung der Pleite von Lehman Brothers entgegenzuwirken (vgl. Kim Nguyen Van, in Eberth 2010: 120).

Ein weiterer erwähnenswerter Punkt betrifft die Zusammensetzung beziehungsweise die Berechnung der Einkommen von Grammen Bank Mitgliederinnen. Wie in der Studie von Helen Todd die Kalkulation der Haushaltseinkommen der Frauen berechnet wird, habe ich bereits auf den Seiten 65 bis 66 genauer erläutert. Diesbezüglich ist zu erwähnen, dass Kredite abzüglich Kreditgebühren in der Studie als Einkommen definiert werden. Zwar ist es so, dass über dieses Geld frei verfügt werden kann, jedoch erachte ich es als problematisch zu suggerieren, dass sich dieses die Darlehensnehmerinnen verdient hätten. Genau das wird jedoch getan, wenn diese Darlehen als Einkommen definiert werden. Anhand der Grafik (Abbildung 1) zeigt sich, dass aber gerade diese Netto-darlehn mit 41% den größten Anteil am Einkommen der Frauen ausmachen. Die Anzahl und Höhe der aufgenommenen

Kredite wirken sich also nach dieser Berechnung direkt auf den Verdienst der Frau aus und beeinflussen so ihren Anteil am Haushaltsbudget. Dies hat wiederum einen direkten Einfluss auf die von mir aufgestellte These, dass ein hoher Anteil des Einkommens der Frau am Familienverdienst einen positiven Einfluss auf deren „empowerment“ nach sich zieht.

In der Studie von Hashemi, Schuler und Riley werden beispielweise Kredite nicht zum Anteil des Lohns der Frau dazugezählt, da diese wieder zurückgezahlt werden müssen (vgl. Hashemi, Schuler, Riley 1996: 643).

Allerdings muss betont werden, dass die Ergebnisse hinsichtlich Mitbestimmungsrecht, welche mittels Interviews und Beobachtungen durchgeführt worden sind, eine klare Sprache sprechen und Grameen Bank Mitgliederinnen gegenüber der Kontrollgruppe in einem klaren Vorteil zu sehen sind, und dies, obwohl der hohe Anteil der Grameen-Bank-Frauen (54,4%), welche die Hälfte oder mehr zum Haushaltseinkommen beitragen, nur zustande kommt, weil die von ihnen aufgenommen Darlehn zu ihrem Lohn dazugezählt werden. Es zeigt sich also, dass alleine schon der Umstand, dass Frauen Zugang zu Kapital haben, sich positiv auf ihren Selbstwert auswirkt und ihre Rolle in der Familie stärkt.

Andere Autoren kommen in ihren Studien zu einem ähnlichen Ergebnis, indem sie betonen, dass Frauen alleine schon durch die Verfügbarkeit von Darlehn, egal ob sie diese für sich verwenden oder an andere Familienmitglieder weitergeben, eine

stärkere Rolle innerhalb der Familie für sich beanspruchen können (vgl. Kabeer 1998: 8):

„In other words, loan transfer by women reduced, but did not obliterate, the favourable impact of loans on women's consumption standards and decision-making.” (Kabeer 1998: 8)

Ein signifikanter Unterschied zur Kontrollgruppe liegt diesbezüglich darin, dass sich viele Grameen Bank Frauen dieser „Machtposition“ bewusst sind und ihre Kredite als Druckmittel verwenden und beispielweise drohen, kein neues Darlehen aufzunehmen, um auf die Verhaltensweisen des Mannes Einfluss nehmen zu können (vgl. Todd 1996: 213).

Die Studie von Hashemi, Schuler und Riley (1996) kommt diesbezüglich zu dem Ergebnis, dass soziale Netzwerke unter Grameen Bank Mitgliederinnen wesentlich stärker ausgeprägt sind als unter Nicht-Mitgliederinnen und dies zu einer geringeren innerfamiliären Gewalt führt (vgl. Islam, Miah o. J.: 12).

Meine These, die lautet, dass sich „empowerment“ durch einen hohen Einkommensanteil der Frau am Familienverdienst am ehesten einstellt, wird durch die Studie bestätigt, zumal diese Studie Darlehn ohnehin zum Verdienst der Frau dazurechnet. Wie ich aber eben thematisiert habe, stellt sich eine Stärkung der Rolle der Frau auch alleine schon dadurch ein, dass sie der Familie etwas bieten kann, was anderen Frauen, die keinen Zugang zu Darlehn haben, verwehrt bleibt, nämlich die Bereitstellung von Kapital.

Außer Frage steht, dass Helen Todd in ihrer Studie „Women at the center – Grameen Bank borrowers after one decade“ zu dem Ergebnis kommt, dass Kredite der Grameen Bank sich positiv auf den ökonomischen Status der Darlehensempfängerinnen auswirken. Meine Fragestellung, die darauf abzielt, ob Kredite der Grameen Bank einen messbaren Beitrag dazu leisten können, Familien aus der Armut herauszuführen, wird durch die Ergebnisse der Studie, die ich bereits in Kapitel 6.5 genau erläutert habe, eindeutig positiv beantwortet. Man muss diesbezüglich jedoch darauf hinweisen, dass es immer eine Frage des Blickwinkels und der angewandten Parameter ist, in welchem Lichte das Kreditfinanzierungsmodell der Grameen Bank erscheint. Wie bereits erwähnt werden in der von mir untersuchten Studie Nettodarlehen zum Einkommen der Frau dazugerechnet. Es wird also davon ausgegangen, dass ebendiese Schulden zur Gänze zurückgezahlt werden oder die Tilgungsraten zumindest zeitlich gestreckt werden, falls es zu Zahlungsproblemen kommt. Da dies bei der Grameen Bank so Usus ist, verwundert dies auch nicht.

„Grameen Bank does come through for its borrowers in times of disaster, by rescheduling loans and providing emergency help of various kinds.” (Todd 1996: 213)

Eine Verlängerung der Laufzeit würde jedoch bewirken, dass unter Umständen kein neuer Kredit von der betroffenen Person aufgenommen werden kann. Da Nettodarlehen durchschnittlich beachtliche 41% der Einnahmen der Frauen in dem „sample“ ausmachen, würde dies ihr durchschnittliches Jahreseinkommen von einem

Moment auf den anderen drastisch vermindern und Familien, die bereits oberhalb der Armutsgrenze leben, wieder unter diese rutschen lassen. In Kapitel 6.5.5 habe ich erläutert, bei welchem Pro-Kopf-Einkommen die Studie diese Grenze festlegt.

Umso wichtiger ist es, dass die aufgenommen Geldbeträge in Bereiche investiert werden, die einen Profit abwerfen und nicht für Konsumzwecke ausgegeben werden. Die erfolgreichsten Mitgliederinnen der Grameen Bank in der von mir untersuchten Studie haben mit ihren Darlehen Vermögenswerte angeschafft, die eine positive Nettorendite abzüglich aller Schulden generieren. Dies ermächtigt sie, größere Kredite aufzunehmen, mit denen abermals versucht wird, profitabel zu wirtschaften. Helen Todd stellt dazu Folgendes fest:

„Two thirds of the GB women in our sample contribute more than half the total income of their households. Most of them take three loans a year – their general loan, an irrigation or seasonal loan and usually a group fund loan as well. [...] They have been borrowing and investing in productive assets for ten years, each year getting more capital and extending their activities.” (Todd 1996: 208 f.)

Es zeigt sich also, dass Kredite alleine noch lange keine Allheilmittel gegen Armut sein können. Sie sind vielmehr als Mittel zum Zweck zu betrachten, um Vermögenswerte anzuschaffen, mit denen in Folge Profite erwirtschaftet werden sollen. Ganz anders sieht das Gerhard Klas.

Er konstatiert dem gesamten Ansatz der Mikrofinanz insoweit einen Denkfehler, als sich mit marktwirtschaftlichen Mitteln Armut reduzieren lasse. Dabei führt er an, dass Armut ein konstitutiver Bestandteil des Kapitalismus sei, welcher maßgeblich dazu beigetragen habe, dass sich die Kluft zwischen Arm und Reich in den letzten zwei Jahrzehnten stark vergrößert hat (vgl. Klas 2011: 312).

Unterstützt wird diese Aussage von Milford Bateman. Sie hält die Mikrofinanz für ein Anti-Entwicklungsprogramm, das eine nachhaltige Reduzierung von Armut behindert (vgl. Bateman 2010: 202).

Diese Kritik dürfte allerdings deutlich zu weit gehen, da sie sich nicht auf bestimmte Parameter des Mikrokreditmodells bezieht, sondern das gesamte Kreditgeschäft verurteilt. Dies wird durch folgende Aussagen deutlich: „Mit Mikrofinanz die Armut zu bekämpfen, ist wie mit Waffenexporten Krieg zu verhindern. Beide Mittel stehen im Widerspruch zu den Zielen, die sie angeblich erreichen wollen.“ (Klas 2011: 315)

Die hier behandelte Studie kommt zu einem völlig anderen Schluss. Wie bereits in Kapitel 6.5.6 thematisiert, finden sich nur jene Grameen Bank Mitgliederinnen unter den Ärmsten, die die Kontrolle über ihre Darlehn weitgehend verloren haben. Doch selbst diese sind in der Regel nicht schlechter gestellt als jene Frauen der Kontrollgruppe.

„It is notable that a number of the women borrowers who are still in the poverty group are not using the loans themselves and are dependent on some other male in the household. These women are vulnerable to disaster because they

are not earning themselves and because the household has only one main source of income. [...] This overlap between poverty and powerlessness is striking.“ (Todd 1996: 221)

Darüber hinaus muss man aber stets bedenken, dass Mikrokredite sicherlich kein Ersatz für sozialstaatliche Programme sein können, die über gezieltes Eingreifen in Umverteilungsprogramme Bedingungen schaffen, in denen Arme ihre Lebensgrundlage sichern können. Genauso wenig sind Mikrokredite generell jedem Mittellosem zu empfehlen und schon gar nicht dazu imstande, Armut ins Museum zu verbannen, wie dies Muhammad Yunus meines Erachtens wenig schlüssig formuliert hat.

Als Alternative zu herkömmlichen Bankkrediten oder informellen Darlehn von Geldverleihern mit exorbitant hohen Zinsen haben sie jedoch durchaus eine Berechtigung. Schlussendlich ist es zu einem gewissen Grad der Mensch selbst, der durch selbstverantwortliches Handeln seinen wirtschaftlichen Erfolg oder Misserfolg maßgeblich mitbeeinflussen kann. Mikrokredite sind diesbezüglich nicht mehr als ein Angebot für jene, die aus dem herkömmlichen Kreditmarkt ausgeschlossen sind. Dieser Logik zufolge sind es die Kundinnen der Grameen Bank selbst, deren täglichen Erfahrungen mit dieser Finanzinstitution am meisten Beachtung geschenkt werden sollte. Nichts anderes war Ziel meiner Arbeit und wurde mit der Auswertung der Studie „Women at the center – Grameen bank borrowers after one decade“ von Helen Todd auch getan.

8. Literaturverzeichnis

Bücher:

Bateman, Milford 2010. Why doesn't Microfinance Work? The destructive rise of local neoliberalism. London, New York

De Soto, Hernando 2002. Freiheit für das Kapital!. Warum der Kapitalismus nicht weltweit funktioniert. 1. Aufl. Berlin: Rowohlt

Gert, van Maanen 2004. Microcredit. Sound Business or Development Instrument. Voorburg: A-D Druk – Zeist

Klas, Gerhard 2011. Die Mikrofinanz – Industrie. Die große Illusion oder das Geschäft mit der Armut. Berlin, Hamburg: Assoziation A

Lohmann, Nike 2009. Mikrofinanz in Entwicklungsländern. Hilfe für die Armen? Spektrum 104. Band 102. Berlin: LIT Verlag

Popovic, Djordje 2006. Microfinance. Grundlagen, Instrumente, Perspektiven. Saarbrücken: VDM, Müller

Sen, Amartya 2002. Ökonomie für den Menschen. Wege zu Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft. München (Original von 1999): deutscher Taschenbuch Verlag

Spiegel, Peter 2006. Muhammad Yunus - Banker der Armen. der Friedensnobelpreisträger, sein Leben, seine Vision, seine Wirkung. Freiburg im Breisgau. Wien [u.a.]: Herder

Todd, Helen 1996. Women at the center. Grameen Bank Borrowers After One Decade. Dhaka. Bangladesh: The University Press Limited

Yunus, Muhammad 2008. Die Armut besiegen. München: Carl Hanser Verlag

Yunus, Muhammad mit Jolis, Alan 2006. Für eine Welt ohne Armut. Die Autobiographie des Friedensnobelpreisträgers. Bergisch Gladbach (Original von 1997): Lübbe

Sammelwerke:

Böhler, Thomas 2003. Übersicht Armuthstheorien. In: Böhm Renate, Buggler Robert, Mautner Josef. Working papers facing poverty. Arbeit am Begriff der Armut. Working Papers. University of Salzburg. Poverty Research Group. S. 51-55

Ferdowsi, Mir A. 2007. Armut-definitiorische Probleme, Dimensionen und Ursachen. In: Ferdowsi, Mir A. (Hrsg.) Weltprobleme. München. S. 199-223

Fischer, Karin; Hödl, Gerald; Parnreiter, Christof; 2004. Entwicklung – eine Karotte, viele Esel? In: Fischer, Karin; Hanak, Irmi – Maral; Hödl, Gerald; et.al. (Hg.) Entwicklung und Unterentwicklung. Eine Einführung in Probleme, Theorien und Strategien. Wien: Mandelbaum Verlag. S. 13-51

Artikel:

Kaps, Carola 2009. Mikrofinanz in Uganda. In: Exposure - und Dialogprogramme e.V.

(Hrsg.): Mit Mikrofinanz Verantwortung wahrnehmen. Erfahrungen und Perspektiven. Bonn. S. 14 -28

Kabeer, Nailor 1998. Money can't buy me love. re-evaluating gender, credit and empowerment in rural Bangladesh. Institute for Development Studies. Discussion Paper 363. Sussex. UK

Zeitschriften:

Banu, Dilruba; Farashuddin, Fehmin; Hossain, Altaf; et.al. 2001. Empowering Women in Rural Bangladesh. Impact of

Bangladesh Rural Advancement Committee's (BRAC's) Programme. In: Journal of International Women's Studies Vol. 2. 3. June 2001. University of Sussex. England S. 30-53

Hashemi, Syed; Schuler, Sydney; Riley, Ann 1996. Rural credit programs and women's empowerment in Bangladesh. In: World Development. Vol.24. No.4. S. 635-653

Jones, Leanne 2008. Grameen Bank. Women's Empowerment and Poverty Reduction in Rural Bangladesh. In: The International Relations Journal. San Francisco State University. Fall/ Spring 2007-2008 S. 5-19

Morduch, Jonathan 1999. The Microfinance Promise. In: Journal of Economic Literature. Vol. 37. No. 4. American Economic Association S. 1569-1614

Im Internet veröffentlichte Quellen:

Amtsblatt der Europäischen Union 20.05.2003. Empfehlungen der Kommission vom 6. Mai 2003 betreffend die Definition der Kleinstunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen. In: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:de:PDF> [Zugriff: 05.01.2012]

Barua, Dipal Chandra 2006. Five Cents a Day: Innovative Programs for Reaching the Destitute with Microcredit, No-interest Loans, and other Instruments. The Experience of Grameen Bank, Paper presented at Global Microcredit Summit held Nov 12-15, 2006 in Halifax. Nova Scotia. Canada. In: http://www.microcreditsummit.org/papers/Workshops/7_Barua.pdf [Zugriff: 17.01.2012]

Cheston, Susy; Kuhn, Lisa 2002. Empowering Women through Microfinance. Draft 7/8/02. Publication sponsored by UNIFEM. In: <http://www.chs.ubc.ca/srilanka/PDFs/Empowering%20women%20through%20microfinance.pdf> [Zugriff: 21.04.2012]

Eberth, Andreas 2010. Mikrokredite. Potenziale und Chancen für die Jugendlichen in den Slums von Nairobi. Universität Trier. In:
http://nachhaltigkeit.bildung.rlp.de/fileadmin/user_upload/nachhaltigkeit.bildung-rp.de/Mikrokredite/Dokumente/Examensarbeit_Eberth.pdf

Gentilhomme, Isabelle o.J. Microcredit and women's empowerment. What do we know? In:
<http://62.149.193.10/wide/download/Background%20Reading%20for%20the%20Conference.pdf?id=865> [Zugriff: 21.04.2012]

Grameen Bank 2011. What is Microcredit? http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=108
[Zugriff: 18.01.2012]

Grameen Bank 2011. Grameen Bank Monthly Update in US\$. November. 2011. Issue Number: 383 http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=1100&Itemid=422
[Zugriff: 27.04.2012]

Islam, Khairul; Miah, Mizan o.J. Impact of Micro-Credit on Women's Empowerment in Bangladesh: What is the Evidence? In:
http://zunia.org/uploads/media/knowledge/mpsa08_proceeding_2667431268034305.pdf [Zugriff: 27.04.2012]

OECD 2001. The Guidelines. Poverty Reduction. International Development. In:
<http://www.oecd.org/dataoecd/47/14/2672735.pdf> [Zugriff: 17.01.2012]

Rutherford, Stuart 2006. Grameen II. the first five years 2001-2005. A 'grounded view' of Grameen's new initiative. In:
<http://www.cgdev.org/doc/blog/Rutherford,%20Grameen%20II--The%20First%20Five%20Years,%202001-2005.pdf> [Zugriff: 17.01.2012]

Foundation (o.J.). Grameen Foundation Scholarship Program
<http://www.grameenfoundation.org/what-we-do/initiatives/grameen-shikkha>
[Zugriff: 17.01.2012]

United Nations 2007. MDGMonitor. Tracking the Millennium Development Goals.
Goal 1: Eradicate Extreme Poverty and Hunger.
<http://www.mdgmonitor.org/goal1.cfm> [Zugriff: 17.01.2012]

Wikipedia (2012). Kapital. Etymologie.
<http://de.wikipedia.org/wiki/Kapital> [Zugriff: 12.07.2012]

9. Abbildungen und Tabellen

Abbildung 1: Einkommen durch GB Kredite.....	67
Abbildung 2: Frauenanteil am Haushaltseinkommen: Grameen Bank.....	71
Abbildung 3: Frauenanteil am Haushaltseinkommen: Kontrollgruppe.....	72
Abbildung 4: Haushalts Armut Status: Grameen Bank.....	77
Abbildung 5: Haushalts Armut Status: Kontrollgruppe.....	79
Tabelle 1: Verwendung der Kredite.....	69
Tabelle 2: Frauenanteil am Netto Haushaltseinkommen.....	71

10. Anhang

10.1 *Abstract (Deutsch)*

In meiner Arbeit beschäftige ich mich mit Mikrokrediten der Grameen Bank. Ich lege dabei darauf Wert, dem Leser zunächst einen Einblick in das Themenfeld zu geben, weshalb zu Beginn der Arbeit die Funktionsweise und Anwendungsmöglichkeiten von Mikrokrediten erklärt werden. Darauf aufbauend werden die Mechanismen der Grameen Bank vorgestellt und dabei auf Organisationsmerkmale und Kreditvergaberichtlinien eingegangen. Im zweiten Teil meiner Arbeit wird die Case study „Women at the center – Grameen Bank borrowers after one decade“ von Helen Todd analysiert. Durchgeführt wurde die Studie im Jahr 1992 in den zwei Dörfern Ghatail und Shajanpur in Bangladesch. Wichtig bei der Auswahl dieser war es, dass sie sich in Bezug auf deren Dorfstruktur nicht ähneln, um das Risiko besonderer lokaler Eigenheiten zu minimieren. Die mittels Interviews und durch Beobachtungen festgestellten Ergebnisse von 40 Grameen-Bank-Kundinnen wurden denen von 24 Frauen, die keine Kredite aufgenommen haben, gegenübergestellt und in Bezug zu meiner Forschungsfrage gesetzt. Hinsichtlich meiner Fragestellung, die lautet, ob Kredite der Grameen Bank einen nennenswerten Einfluss auf Armutsreduktion und „empowerment“ der Darlehnsnehmerinnen haben, kommt die Studie zu dem eindeutigen Ergebnis, dass sowohl betreffend Armutsreduktion, also auch hinsichtlich „empowerment“, Frauen, die ein Darlehn der Grameen Bank aufgenommen haben, gegenüber der Kontrollgruppe stark im Vordertreffen sind.

10.2 *Abstract (Englisch)*

My diploma thesis deals with the microcredit model of the Grameen Bank. At the beginning of my work my aim is to provide insight about functioning and application possibilities of microcredits. In this regard the organizational characteristics and underwriting standards mechanisms within the Grameen Bank are evaluated. Based on that, the case study “women at the center – Grameen Bank borrowers after one decade” is analyzed in the second part of my work. The study was carried out in 1992 in the villages of Ghatail and Shajanpur in Bangladesh. In terms of the selection it was important that those two centers differ from each other in relation to their village structure in order to minimize the risk of specific local characteristics. The identified results from 40 Grameen Bank customers which were obtained through interviews and observations were compared to the acquired data of 24 non Grameen Bank members. Concerning my research question –does microcredit allocation from the Grameen Bank have a significant influence on poverty reduction and empowerment of women members – the result of the study, regarding both poverty reduction and empowerment, is that women who have picked up a Grameen Bank loan are off much better in terms of my research question than the control group.

10.3 *Curriculum Vitae*

Persönliche Daten

Name	Lukas Sommer
Geburtsdatum	11. Juli 1984
Geburtsort	Wien
Glaubensbekenntnis	röm.-kath.
Staatsangehörigkeit	Österreich
Familienstand	ledig
Muttersprache	Deutsch

Schullausbildung

1995 – 2003	Oberstufenrealgymnasium BORG 3 Wien
13.06.2003	AHS-Matura am Gymnasium BORG 3 Wien

Studium

seit 01.10.2005	Internationale Entwicklung-Universität Wien
-----------------	---

Sprachen

Englisch (fließend)
Spanisch (Grundkenntnisse)

Wichtigste Berufserfahrung und studienbegleitende Tätigkeiten

05.01.2004 – 31.12.2004	Zivildienst
01.02.2005 – 30.06.2005	Ordinationsassistent bei med. Dr. Eugen Sommer
01.08.2008 – 31.08.2008	Ferialarbeit bei der Raiffeisenlandesbank Wien
01.10.2008 – 01.05.2009	Ausbildung zum Immobilienmakler und Tätigkeit bei Betterhomes
seit 01.09.2010	Persönliche Assistenz einer motorisch- eingeschränkten Person