



# MASTERARBEIT | MASTER'S THESIS

Titel | Title

Impact Bonds in der Entwicklungszusammenarbeit:  
Eine kritische Auseinandersetzung mit globalen  
Machtstrukturen, Privatfinanzierung und der Zukunft der  
Entwicklungszusammenarbeit

verfasst von | submitted by

Leonard Valentin Ott B.A.

angestrebter akademischer Grad | in partial fulfilment of the requirements for the degree of  
Master of Arts (MA)

Wien | Vienna, 2024

Studienkennzahl lt. Studienblatt | Degree  
programme code as it appears on the  
student record sheet:

UA 066 589

Studienrichtung lt. Studienblatt | Degree  
programme as it appears on the student  
record sheet:

Masterstudium Internationale Entwicklung

Betreut von | Supervisor:

Dr. Dr. Amadou-Lamine Sarr



## Inhaltsverzeichnis

|                                                                                                        |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| Abstract .....                                                                                         | 3  |
| Abstract (English) .....                                                                               | 4  |
| Abkürzungsverzeichnis .....                                                                            | 5  |
| Einleitung.....                                                                                        | 6  |
| Kapitel 1: Theoretischer Rahmen.....                                                                   | 10 |
| 1.1 Entwicklung und Entwicklungszusammenarbeit: Perspektiven des Post-<br>Development Paradigmas ..... | 10 |
| 1.1.1 Entwicklung? .....                                                                               | 10 |
| 1.1.2 Die grundlegenden Kritiken der Post-Development Schule.....                                      | 11 |
| 1.1.3 Entwicklung und Wirtschaftswachstum .....                                                        | 13 |
| 1.1.4 Wissen über Entwicklung.....                                                                     | 15 |
| 1.1.5 Kritiken am Post-Development.....                                                                | 16 |
| 1.1.6 Ist die Entwicklung gescheitert? .....                                                           | 19 |
| 1.2 Entwicklungszusammenarbeit aus dekolonialer Perspektive .....                                      | 22 |
| 1.2.1 Kolonialität und die koloniale Machtmatrix .....                                                 | 22 |
| 1.2.2 Die epistemische Kritik .....                                                                    | 24 |
| 1.2.3 Die Kolonialität der Weltwirtschaft .....                                                        | 26 |
| 1.2.4 Fanons Zone des (Nicht-) Seins.....                                                              | 28 |
| 1.2.5 Die Kolonialität des Genders .....                                                               | 30 |
| 1.2.6 Kritiken am dekolonialen Paradigma.....                                                          | 32 |
| 1.3 Neoliberaler Kapitalismus und Finanzialisierung aus historischer Perspektive .....                 | 35 |
| 1.3.1 Neoliberalismus .....                                                                            | 35 |
| 1.3.2 Finanzialisierung .....                                                                          | 38 |
| 1.3.3 Philanthrokapitalismus und CSR.....                                                              | 42 |
| Kapitel 2: Impact Bonds in der EZA .....                                                               | 46 |
| 2.1 Impact Bonds – der aktuelle Stand.....                                                             | 46 |

|                                                                                                                                      |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 2.2 Die kurze Geschichte der Impact Bonds.....                                                                                       | 48 |
| 2.3 Literatur zu Impact Bonds: Befürworter_innen .....                                                                               | 52 |
| 2.3.1 Graue Literatur: Think Tanks .....                                                                                             | 53 |
| 2.3.2 Akademische Literatur.....                                                                                                     | 54 |
| 2.4 Literatur zu IBs: Kritiker_innen.....                                                                                            | 55 |
| 2.5 Die Finanzialisierung der EZA .....                                                                                              | 58 |
| 2.5.1. Mikrokredite und poverty finance.....                                                                                         | 59 |
| 2.5.2 Finanzialisierte Logiken in der EZA .....                                                                                      | 61 |
| 2.5.3 Kritiken an der Finanzialisierung der EZA .....                                                                                | 63 |
| Kapitel 3: Impact Bonds und globale Machtstrukturen .....                                                                            | 65 |
| 3.1 Die Entstehung von IBs aus Sicht des Post-Developments .....                                                                     | 65 |
| 3.1.1 Der finanzialisierte Entwicklungsdiskurs .....                                                                                 | 69 |
| 3.2 Die Entstehung von IBs aus Sicht dekolonialer Theorien .....                                                                     | 75 |
| 3.3 Die Auswirkungen globaler Machtstrukturen auf IB-finanzierte<br>Entwicklungsinterventionen aus Sicht dekolonialer Theorien.....  | 78 |
| 3.4 Die Auswirkungen globaler Machtstrukturen auf IB-finanzierte<br>Entwicklungsinterventionen aus Sicht des Post-Developments ..... | 81 |
| Fazit .....                                                                                                                          | 86 |
| Quellenverzeichnis .....                                                                                                             | 90 |

## Abstract

Impact Bonds werden seit den 2010er Jahren in der Entwicklungszusammenarbeit (EZA) eingesetzt. Sie sollen private Gelder für Entwicklungsinterventionen anwerben, indem sie Investor\_innen die Chance auf einen Profit anbieten. Ihre Verwendung ist allerdings umstritten. Diese Arbeit beschäftigt sich mit dem Entstehungskontext des Konzepts Impact Bonds (IBs) mit besonderem Blick auf globale Machtstrukturen. Sie stellt ebenfalls die Frage nach den Auswirkungen globaler Machtstrukturen auf die Ausgestaltung Bond-finanzierter Entwicklungsinterventionen. Für die Analyse werden politökonomische Ansätze, Post-Development Ansätze und dekoloniale Theorien verwendet. Es werden die folgenden Thesen vertreten: Erstens wurden IBs im Kontext eines finanzierten Entwicklungsdiskurses elaboriert, der private Investor\_innen als Hoffnungsträger\_innen der Entwicklung konstruiert. Zweitens können IBs im Kontext des modernen/kolonialen Wirtschaftssystems als neuartiges Werkzeug zur Fortführung der Ausbeutung des globalen Südens betrachtet werden. Drittens üben IBs, durch ihre Betrachtung rassifizierter Menschen als Profitquellen und Zahlen, an denselben Gewalt aus. Viertens sind bei IBs die ohnehin schon geringen Mitsprachemöglichkeiten der Betroffenen bei der Ausgestaltung und Durchführung von Entwicklungsinterventionen geschmälert. Fünftens gewinnen private Finanziere bei IBs Entscheidungsmacht über die Ausgestaltung von Entwicklungsinterventionen und werden als Wissensquellen über Entwicklung konstruiert.

Schlagwörter: Impact Bonds; Entwicklung; Entwicklungszusammenarbeit; Finanzialisierung; dekoloniale Ansätze; Machtstrukturen

Abstract (English)

Impact bonds are being used in development cooperation since the 2010s. It is hoped that they attract private sector funds for development interventions by offering investors the chance to earn a profit. Their use is controversial, however. This paper deals with the context in which the concept of Impact bonds (IBs) was elaborated, with a specific focus on global power structures. It also poses the question of how global power structures affect the design of bond-financed development interventions. The analysis presented builds upon politico-economic approaches, post-development approaches and decolonial theories. The following theses are presented: First, IBs have been elaborated in the context of a financialized development discourse, which constructs private investors as beacons of hope for development. Second, IBs can be viewed as a new tool for the continued exploitation of the global south in the context of the modern/colonial global economic system. Third, IBs inflict violence upon racialized persons by treating them as numbers and sources of profit. Fourth, in the case of IBs, the already limited opportunities for those affected to have a say in the design and implementation of development interventions are diminished. Fifth, in IBs, private financiers gain decision-making power over the design of development interventions and are constructed as sources of knowledge about development.

Key words: Impact bonds; development; development cooperation; financialization; decolonial approaches; power structures

Abkürzungsverzeichnis

|      |                                    |
|------|------------------------------------|
| AAAA | Addis Ababa Action Agenda          |
| BIP  | Bruttoinlandsprodukt               |
| CSR  | Corporate Social Responsibility    |
| DIB  | Development Impact Bond            |
| EZA  | Entwicklungszusammenarbeit         |
| FDI  | Foreign Direct Investment          |
| FED  | Federal Reserve                    |
| FfD  | Financing for Development          |
| IB   | Impact Bond                        |
| IWF  | Internationaler Währungsfonds      |
| KfW  | Kreditanstalt für Wiederaufbau     |
| MDB  | Multilateral Development Bank      |
| MFD  | Maximizing Finance for Development |
| MNC  | Multinational Corporation          |
| NGO  | Non-Governmental Organization      |
| NIEO | New International Economic Order   |
| ODA  | Official Development Assistance    |
| PPP  | Public-Private Partnership         |
| SAP  | Strukturanpassungsprogramm         |
| SDG  | Sustainable Development Goal       |
| SIB  | Social Impact Bond                 |
| UN   | United Nations                     |

## Einleitung

Es sind turbulente Zeiten für die Entwicklungszusammenarbeit (EZA). Die Staatshaushalte der reichen Länder stehen zunehmend unter Druck, während die Herausforderungen der Entwicklung noch immer groß sind. Im Jahr 2015 einigten sich die Vereinten Nationen auf die Ziele für Nachhaltige Entwicklung, die unter anderem Hunger und Armut bis zum Jahr 2030 eliminieren sollten. Dass diese Ziele ambitioniert waren, war von Anfang an klar, zumal keine verbindliche Vereinbarung zu deren Finanzierung geschlossen wurde. Im April 2024 sagte der US-Botschafter bei den Vereinten Nationen Chris Lu, „Global economic conditions have constrained budgets, increased debt vulnerabilities in the developing world, and slowed progress toward achieving the SDGs“ (USUN 2024). Die Weltbank vertritt mittlerweile die Ansicht, dass sich die Entwicklungsinstitutionen um andere Finanzierungsquellen bemühen müssen, jenseits der Staatskassen: „it will be nearly impossible to meet these [sustainable development] goals by relying on public funding alone. The private sector can play a much bigger role in socially and environmentally responsible development, both as an investor and as a source of innovation and expertise“ (Weltbank 2018, 1).

In diesem Kontext entstand eine ganze Reihe neuer Finanzierungsmodelle für die EZA, eines davon die Impact Bonds (IBs). Ihre Befürworter\_innen sparen nicht an überschwänglichen Versprechungen. IBs werden als die Innovation gesehen, die die EZA braucht, denn „Innovative financing models are thought to have the potential to revolutionize development financing“ (Oroxom et al. 2018, 1). Möglich gemacht wird diese ‚Revolution‘ natürlich von niemand anderem als privaten Investor\_innen, die IBs erwerben und damit der EZA aus ihrer finanziellen Misere helfen sollen: „Investors around the world are making impact investments to unleash the power of capital for good“ (GIIN 2024b).

Nicht alle waren von dieser Idee so begeistert. Auch für mich klangen die Versprechungen eines *win-win* für alle zu gut, um wahr zu sein. Was steckt also hinter dieser ‚Revolution‘ der Entwicklungsfinanzierung? Diese Arbeit soll Einblicke geben in ein Thema, dass aufgrund seiner Neuheit bisher vollkommen unerforscht ist. Aufbauend auf den Erkenntnissen verschiedener Paradigmen innerhalb der Entwicklungsforschung, befasst sie sich mit einer kritischen Auseinandersetzung mit IBs. Die Arbeit behandelt dafür die Forschungsfrage „Wie wurde das Konzept der Development Impact Bonds durch globale Machtstrukturen geprägt,



und wie wirken sich diese auf die Ausgestaltung von Bond-finanzierten Entwicklungsinterventionen aus?“.

Figure 1. The DIB Model in Theory

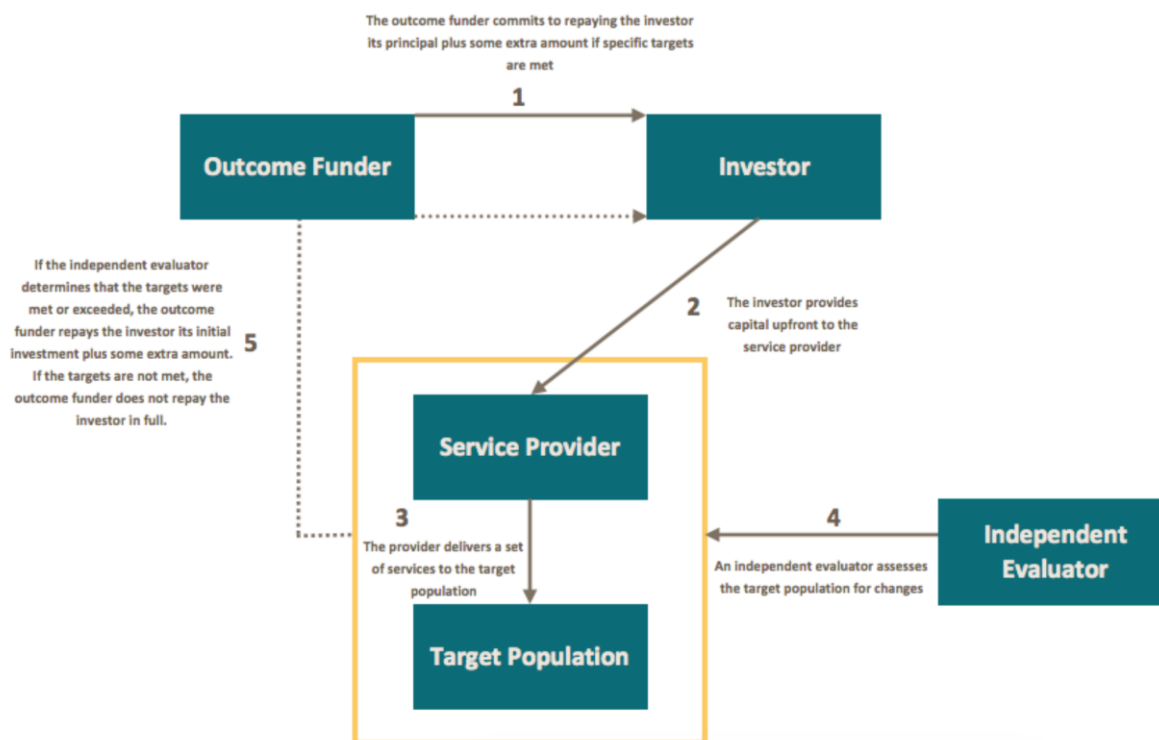


Fig. 1 (Oroxom et al. 2018, 3)

Ein Impact Bond ist in der Regel ein Vertrag, der zwischen verschiedenen Akteur\_innen zur Durchführung einer Intervention geschlossen wird. Zunächst werden hierzu die Ziele der geplanten Intervention formuliert, wobei diese als *Outcomes* gefasst werden müssen (siehe Kapitel 3). Dabei kommen ausschließlich messbare Indikatoren zur Anwendung, z.B. die Steigerung der Testergebnisse im Fach Mathematik bei Schüler\_innen zwischen 10 und 12 in Region X um 10%. Der theoretische Aufbau eines IBs ist in Figur 1 zusammengefasst. Eine Durchführungsorganisation (service provider) wird mit der Ausführung der Intervention beauftragt. Im Gegensatz zu herkömmlichen Finanzierungsmodellen in der EZA, sind an der Finanzierung im Falle von IBs mindestens zwei Parteien beteiligt: Ein Finanzier (outcome funder) und ein oder mehrere Investor\_innen. Der Finanzier emittiert einen Impact Bond. Dabei handelt es sich um ein Wertpapier, welches von Investor\_innen erworben werden kann. Die Investor\_innen stellen somit vorab die für die Intervention benötigte Finanzierung bereit (Fig. 1, Schritt 2). Der Finanzier verpflichtet sich, den Investor\_innen die investierte Summe plus Rendite zurückzuzahlen, sollte die Intervention ihre Ziele erreichen (Fig. 1, Schritt 1). Wenn die Intervention ihre Ziele verfehlt, verlieren die Investor\_innen teilweise bis vollständig ihr

Investment. Um den Erfolg der Intervention zu bemessen, kommt hier ein\_e unabhängige\_r Gutachter\_in (evaluator) ins Spiel (Fig. 1, Schritt 4). Das Risiko eines Misserfolgs von Entwicklungsinterventionen wird bei Impact Bonds also externalisiert. Investor\_innen, vorwiegend aus dem privatwirtschaftlichen Bereich, übernehmen das finanzielle Risiko und haben im Gegenzug die Chance einen Profit zu erzielen.

Das folgende Beispiel soll den Aufbau eines IBs in der EZA (genannt Development Impact Bond/DIB) erläutern. Im Jahr 2015 begann eines der ersten DIB-finanzierten Entwicklungsprojekte weltweit im peruanischen Amazonas. Finanziert vom Common Fund for Commodities (CFC), einer UN-Organisation, die hier als Finanzier (outcome funder) auftrat, sollte diese Intervention Verbesserungen des Einkommens aus der Kultivierung von Kaffee und Kakao erreichen (Government Outcomes Lab 2021). Die Zielgruppe war eine Kooperative namens „Kemito Ene“, die aus Mitgliedern der indigenen Asháninka besteht (Belt et al. 2017, 137). Es wurden vier Ziele (Outcomes) mit den Investor\_innen ausgehandelt: Mindestens 60% der Mitglieder (i) erhöhen ihre Lieferungen an die Kooperative um min. 20% und (ii) vergrößern ihren Ernteertrag von Kakao auf min. 600kg/ha; (iii) am Ende des Durchführungszeitraums verkauft die Kooperative min. 35t Kakao; und (iv) 40 Mitglieder der Kooperative bestellen min. 0,5ha mit blattrostresistenten Kaffeeepflanzen (ebd.). Für jedes der vier Ziele wurde ¼ der Gelder aufgewendet. Als Investor trat die Schmidt Family Foundation des Google-Vorstands Eric Schmidt und seiner Frau auf. Insgesamt 110.000 USD wurden für Trainings, Marketing und Verbesserungen der Felder bereitgestellt (Government Outcomes Lab 2021). Mit der Durchführung wurde die vom britischen Musiker Sting gegründete Rainforest Foundation UK beauftragt. Der Gutachter (evaluator) Koninklijk Instituut voor de Tropen/KIT (niederländisches königliches Tropeninstitut) führte im Jahr 2013 eine Grundlagenstudie durch, auf der die vereinbarten Outcomes basierten. Der Durchführungszeitraum des Projekts betrug neun Monate. Nach dem Ende des Projekts wurde die Abschlussevaluation durchgeführt. Outcomes drei und vier wurden erreicht, während Outcome eins nur zu 75% erreicht wurde und Outcome zwei verfehlt wurde (Belt et al. 2017, 141). Somit wurden dem Investor für die Outcomes drei und vier die investierten Gelder zurückgezahlt. Die für Outcome eins aufgewendeten Gelder wurden nur zu 75% vom Finanzier erstattet, während für Outcome zwei nichts erstattet wurde. Welche Renditen dem Investor ausgezahlt wurden ist nicht öffentlich einsehbar.

Die Unterschiede zum klassischen Direktfinanzierungsmodell in der EZA sind groß. Anstatt Interventionen direkt zu finanzieren, kommt bei IBs eine komplexe Vertragsstruktur zustande. Es ist beachtlich, wie die Intervention in Peru über einen Wertpapier-Vertrag zwischen einer zwischenstaatlichen Organisation, einem superreichen Investor und der NGO eines britischen Musikers/Philanthropen finanziert wurde. Doch was sind die Hintergründe und Auswirkungen derartiger Finanzierungsstrukturen? Diese Arbeit soll auf diese und weitere Fragen Antworten geben.

Zunächst wird in Kapitel eins der theoretische Rahmen der Arbeit abgesteckt. Kapitel zwei befasst sich mit dem Forschungsstand zum Thema Impact Bonds. Das dritte Kapitel widmet sich der Anwendung der vorgestellten Theorien auf das Thema der Arbeit, um Antworten auf die Forschungsfrage herauszuarbeiten. Ich habe mich in dieser Arbeit entschlossen an einigen Stellen Übersetzungen der Zitate vorzunehmen. Da es zum Thema der Arbeit fast ausschließlich englischsprachige Literatur gibt, wäre die Leserlichkeit des Texts ansonsten eingeschränkt. Die Originalpassagen sind in den angegebenen Quellen nachzulesen. Es ist mir ein Anliegen, darauf hinzuweisen, dass ich selbstverständlich aus einer bestimmten Position über dieses Thema spreche. „Wissen sind immer Situieret“, schreibt Ramón Grosfoguel (2007, 213). Als weißer, männlicher Student der internationalen Entwicklung spreche ich aus einer privilegierten Position innerhalb globaler Machtstrukturen. In manchen Abschnitten der Arbeit setze ich deshalb verstärkt auf Zitate, um andere Autor\_innen für sich sprechen zu lassen. Diese Arbeit soll somit ein Beitrag zum Dialog verschiedener Perspektiven auf das Thema Impact Bonds sein.

## Kapitel 1: Theoretischer Rahmen

Die Arbeit bedient sich strikt einer Literaturrecherche. Der Zugang zum Thema ist, wie die Entwicklungsforschung selbst, transdisziplinär und verwendet Texte aus u.a. den Politik- und Wirtschaftswissenschaften, der Anthropologie und der Soziologie. Besonderer Wert wird auf die historische Einordnung der beschriebenen Sachverhalte und Theorien gelegt. Es werden im Folgenden verschiedene Paradigmen vorgestellt, die schlussendlich den theoretischen Rahmen der Arbeit bilden. Ich habe mich entschieden, das Thema der Arbeit aus verschiedenen Perspektiven zu behandeln, damit ein ganzheitlicheres Bild entstehen kann. Die Anwendung der vorgestellten Theorien erfolgt in Kapitel drei. Auf die Analyse eines konkreten Fallbeispiels wird verzichtet, da hierzu eine großangelegte Feldstudie und Zugang zu nicht öffentlichen Unterlagen der IB-Verträge und Evaluationen nötig wären. Die hier vorgelegte theoretische Arbeit könnte aber durchaus in der Zukunft für eine derartige Analyse verwendet werden.

### 1.1 Entwicklung und Entwicklungszusammenarbeit: Perspektiven des Post-Development Paradigmas

In diesem Kapitel möchte ich zunächst auf den theoretischen Rahmen der Arbeit mit Bezug auf die EZA eingehen. Die Idee der EZA beruht wiederum auf dem Konzept der Entwicklung bzw. Unterentwicklung. Eine komplette Übersicht der Geschichte des Konzepts Entwicklung würde den Rahmen dieser Arbeit überschreiten. Es ist allerdings unabdingbar, zumindest auf einige historische Momente, die den Begriff Entwicklung geprägt haben, einzugehen, sowie auf die verschiedenen derzeit gängigen Verständnisse des Konzepts. Eine feststehende Definition von Entwicklung gibt es nicht, was dazu führt, dass es durchaus bedeutende Unterschiede gibt, wie die verschiedenen Autor\_Innen und Institutionen, die in dieser Arbeit genannt werden, den Begriff verwenden und auffassen.

#### 1.1.1 Entwicklung?

Viele Autor\_innen verorten den Ursprung des Konzepts Entwicklung/Unterentwicklung in der Antrittsrede des US-Präsidenten Harry Truman aus dem Jahr 1949 (Escobar 2012, 3). In dieser Rede ruft Truman die reichen Nationen der Welt auf, den Armen in anderen Teilen des Planeten zu helfen. Nicht zuletzt, weil deren Armut auch eine Gefahr für *uns Reiche* darstelle. In den darauffolgenden Dekaden wurde viel debattiert über das Thema Entwicklung. Neue

Zugänge wurden entwickelt und alte kritisiert. Was jedoch mehr und mehr als Fakt hingenommen wurde, war die Existenz und Notwendigkeit von Entwicklung (Escobar 2012, 5). Wie auch schon Truman in seiner Rede hervorhob, war die grundlegende Idee, die wirtschaftlichen Bedingungen der Menschen der „dritten Welt“ zu verbessern, durch die Anwendung wissenschaftlicher Erkenntnisse, um Produktionskapazitäten zu erhöhen (ebd., 4).

Als eine der größten Entwicklungsorganisationen weltweit, ist an dieser Stelle die Weltbank zu nennen. Gegründet im Jahr 1944 zur Finanzierung des Wiederaufbaus europäischer Staaten, spielt sie bis heute eine entscheidende Rolle in der internationalen Entwicklung. Spannenderweise hält sich die Bank bedeckt, wenn es um die Definition des Begriffs Entwicklung geht, der sogar im ursprünglichen Namen der Bank zu finden war (International Bank for Reconstruction and Development) und erklärtes Ziel der Bank ist. Ein von der Weltbank herausgegebenes Lehrbuch zum Thema nachhaltige Entwicklung fordert die Leser\_innen sogar auf: „to compare [...] development levels, you would first have to make up your mind about what development really means to you“ (Soubotina 2000, 7). Die Bank beschreibt sich selbst als Institution, die Finanzierung für „dringend nötige Entwicklungsprojekte“ bereitstellt (Weltbank 2012). Als Ziele werden auf der Website z.B. die Reduzierung der Armut, Verbesserung der Infrastruktur und Modernisierung von Ländern mit niedrigen und mittleren Einkommen genannt.

### 1.1.2 Die grundlegenden Kritiken der Post-Development Schule

Seit Beginn der 1980er stellten Autor\_innen der Post-Development Schule das Konzept der Entwicklung selbst in Frage (Ziai 2007, 3f). Ihre Kritik greift dabei tiefer als die bloße Ablehnung spezieller Entwicklungsmodelle. Vielmehr geht es Autor\_innen dieses Paradigmas darum, Entwicklung als Diskurs und Machtinstrument zu entlarven und Alternativen zur Entwicklung aufzuzeigen. Entwicklung ist in den Worten von Wolfgang Sachs ein „antikolonialer Imperialismus“, die Fortführung des Kolonialismus auf anderem Wege, mit dem Ziel die Hegemonie des Westens zu stützen (Sachs 1992, 42). Arturo Escobar, als einer der bekanntesten Vertreter der Schule, argumentiert beispielsweise dafür, Entwicklung als Diskurs zu analysieren. Hierbei stützt er sich auf das Diskurskonzept Michel Foucaults, welcher Diskurse als „practices that systematically form the objects of which they speak“ definiert (Foucault 1972, 49). Oder wie Sven Engel (2001) schreibt: „Diskurs wird dabei definiert als der

Prozess, durch den soziale Realität erst entsteht. Als Artikulation von Wissen und Macht schafft er eine diskursive Praxis, deren Regeln bestimmen, wer was von welcher Perspektive aus sagen kann und darf. Der Diskurs reguliert dabei sogar, was überhaupt vorstellbar wird“ (75).

Aufbauend auf Foucaults Konzept zeigte Edward Said in seinem 1978 erschienen Buch *Orientalismus* auf, wie der Orient als Diskurs betrachtet werden kann. Said argumentiert, dass der Orient in diesem Diskurs konstruiert wurde, womit der Westen seine Überlegenheit gegenüber dem imaginierten Orient affirmiert und dessen Unterdrückung naturalisiert und rechtfertigt. Said (1979) schreibt: „Orientalism can be discussed and analyzed as the corporate institution for dealing with the Orient – dealing with it by making statements about it, by teaching it, settling it, ruling over it: in short, Orientalism as a Western style for dominating, restructuring, and having authority over the Orient. I have found it useful here to employ Michel Foucault’s notion of a discourse“ (3).

Ganz ähnlich sieht es Escobar mit der Entwicklung. Diese müsse als Diskurs analysiert werden, mit speziellem Blick auf die Macht (Escobar 2012, 10). Hierzu schlägt er drei „Achsen“ vor, anhand derer der Entwicklungsdiskurs zu verstehen ist: 1. Wissensformen über Entwicklung (Theorie), 2. Machtsysteme, welche die Entwicklungspraxis regulieren, und 3. Die Formen der Subjektivität, welche der Diskurs generiert (ebd.).

Frühe Argumente für die Abschaffung des Begriffs Entwicklung bezogen sich unter anderem darauf, dass Entwicklung in den vorangegangenen Jahrzehnten nicht funktioniert habe (Ziai 2007, 4). In der Tat war trotz aller Bemühungen im Namen der Entwicklung kein Aufschließen des globalen Südens zum Norden zu erkennen. Im Gegenteil, es habe sich eine „wachsende Lücke“ aufgetan (ebd.). Dieser Umstand wurde bereits in den 1960er Jahren von Dependenz- und Weltsystemtheoretiker\_innen kritisiert. André Gunder Frank schreibt beispielsweise in *die Entwicklung der Unterentwicklung* (1966), dass das Weltsystem tendenziell die Entwicklung des Zentrums begünstige und die Unterentwicklung der Peripherie herbeiführe (Frank 2004 [1966], 89). Der vermeintliche Misserfolg von Entwicklung wird als Teil einiger Argumente genannt, die für diese Arbeit von Relevanz sind, weshalb hierauf an späterer Stelle noch einmal eingegangen wird. Auf die Industrialisierung des globalen Südens zu pochen erschien in Zeiten von ökologischen Herausforderungen nicht mehr zeitgemäß. Autor\_innen

sprachen ebenso von Entwicklung als Instrument des Kalten Krieges, welches nach dem Fall des Eisernen Vorhangs überholt wäre.

Im ersten Kapitel von Wolfgang Sachs *Development Dictionary* erklärt Gustavo Esteva wie das Konzept der Entwicklung unsere Sicht auf die Welt veränderte. Mit der „Erfindung der Unterentwicklung“<sup>1</sup> durch Truman im Jahr 1949 begann ein neuer Blick auf das Selbst und den/die Andere\_n: Die Dichotomie Entwicklung-Unterentwicklung war geboren (Esteva 2010, 2). Die Mehrheit der globalen Bevölkerung wurde fortan über ihre vermeintliche Unterentwicklung definiert, womit sie herabgewürdigt und ihre Diversität und Heterogenität verschleiert wird. Die Annahme, die hinter der Idee der Entwicklung steht, ist die „Homogenität und lineare Evolution“ der Welt, argumentiert Esteva (ebd., 7f). Diese Annahme sei von Intellektuellen und Politiker\_innen in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts unkritisch hingenommen worden.

#### 1.1.3 Entwicklung und Wirtschaftswachstum

Das Konzept der Entwicklung, welches komplexe Zusammenhänge herunterbricht, wurde im Laufe der 1950er und 60er immer mehr als Synonym von Wirtschaftswachstum aufgefasst (ebd., 8). In diesem Zusammenhang ist insbesondere das Buch *The Stages of Economic Growth* (1960) von Walt Whitman Rostow zu nennen, welches einen nachhaltigen Einfluss auf den Entwicklungsdiskurs hatte. Rostow teilt die Welt hier in „traditionelle“ und „posttraditionelle“ Gesellschaften ein und beschreibt den Weg, in dem erstere zu letzteren mittels wirtschaftlichen Wachstums werden (Rostow 1991, 4ff). Hierzu stellt er fünf Phasen vor, die Gesellschaften auf ihrem Weg zum Endstadium des „hohen Massenkonsums“ durchlaufen (ebd.). In diesem Stadium verordnet Rostow (1960) die USA, während Europa und Japan gerade in diese Phase eintreten würden (ebd., 10). Rostows Buch ist charakteristisch für die Zeit, in welcher es geschrieben wurde. Seine, und viele weitere Theorien sind als modernisierungstheoretische Ansätze bekannt. Er geht, wie der damals vorherrschende Diskurs der Modernisierungstheorien, davon aus, dass die materiell benachteiligten Teile der Welt dem Modell des Westens folgen sollten, um ihrer Armut zu entkommen. Die sozialen Bedingungen im Land, so wurde argumentiert, würden sich automatisch verbessern, sobald das Bruttoinlandsprodukt (BIP) wachse (Esteva 2010, 8f). Ebenso wird den Ausführungen ein

---

<sup>1</sup> Hier spielt Esteva auf die Verwendung des Begriffs ‚underdeveloped areas‘ in Trumans Antrittsrede an, die der Autor als wegweisend für den Entwicklungsdiskurs sieht.

lineares Geschichtsverständnis zugrunde gelegt, in dem alle Gesellschaften denselben Weg durchlaufen, um am selben Ziel anzukommen. Diese Form des Geschichtsverständnisses ist eng verbunden mit der Rassentheorie, welche kolonisierte Menschen als weniger entwickelt und in einer unteren Stufe der Evolution einordnet. In der Vergangenheit wurden diese Ansichten u.a. in der Anthropologie propagiert, wo die Annahme der linearen Evolution von Gesellschaften die Grundlage des Evolutionismus bildete (Diah et al. 2014, 156f).

Wirtschaftswachstum ist heutzutage eng verbunden mit Entwicklung, sowohl konzeptuell als auch in der Entwicklungspraxis (Halsmayer und Chassé 2022, 20). Auch wenn Entwicklung heute breiter gefasst wird als Wachstum, ist das BIP noch immer „die machtvollste Zahl aller Zeiten“ (ebd., 23). Diesen Umstand kritisierten Akademiker\_innen, Aktivist\_innen und politische Entscheidungsträger\_innen seit den 1950ern. „Soziale Entwicklung“ wurde in die Terminologie der UN-Organisation Economic and Social Council of the UN (ECOSOC) in den 1960ern aufgenommen als Gegenstück zu „wirtschaftlicher Entwicklung“ (Esteva 2010, 9). Dies ist laut Esteva auch als Eingeständnis zu verstehen, dass Wirtschaftswachstum nicht notwendigerweise zu einer Verbesserung der Lebensumstände für Alle führe. Viel mehr mussten Akteur\_innen wie die UN einsehen, dass wachsende Ungleichheit und materielle Armut häufig durch Wirtschaftswachstum befeuert wurden. Trotzdem kritisiert der Autor noch im Jahr 1992, dass in der Entwicklungstheorie jegliche Form der sozialen Interaktion einer Wirtschaftslogik unterworfen wird (ebd., 14). Der Human Development Index (HDI), der seit den 1990er Jahren von den UN veröffentlicht wird, sollte das BIP als wichtigsten Indikator bei Entwicklungsfragen ablösen und ein „universeller Index für echten Reichtum und echte Armut“ sein (Latouche 1997, 135). Als Grundlage für den HDI wurden allerdings die Zustände im sogenannten globalen Norden<sup>2</sup> als *entwickelt* definiert und als Zielstadium der *sehr hohen menschlichen Entwicklung* ausgegeben. Die Voraussetzung für jegliche Verbesserung bleibt implizit dieselbe: Wirtschaftswachstum. Den HDI kritisiert Latouche als nichts anderes als „eine Ansammlung zusammengefügtter westlicher Vorurteile“ (ebd.).

---

<sup>2</sup> Die Begriffe globaler Süden und globaler Norden werden im Laufe der Arbeit gebraucht, um eine Unterscheidung der machtvollen Länder und Regionen (Norden) und benachteiligten Länder und Regionen (Süden) innerhalb „geopolitischer Machtbeziehungen“ zu ermöglichen (Dados und Connell 2012, 12). Obwohl die Begriffe, unter anderem wegen ihrer homogenisierenden Tendenzen, strittig sind, werden sie auch in dekolonialen akademischen und aktivistischen Kontexten gebraucht, um auf die Existenz globaler Machtstrukturen hinzuweisen (siehe etwa: Ndlovu-Gatscheni 2020, 45).



#### 1.1.4 Wissen über Entwicklung

Ein weiterer Kritikpunkt der Post-Development Denker\_innen beschäftigt sich mit der Wissensproduktion. Wie Escobar hervorhebt, gab es im Anschluss an Trumans Rede weltweite Bestrebungen zur Professionalisierung der Entwicklung. Probleme, die zuvor als politisch oder kulturell angesehen wurden, wurden zu wissenschaftlichen Problemen (Escobar 2012, 45). Der Entwicklungsdiskurs produzierte so ein bestimmtes Wissen und unterdrückte widersprüchliches oder widerständiges Wissen. Dies geschah vor allem durch die Gründung von „development studies“ Lehrgängen an westlichen Universitäten und die systematische Neuausrichtung der Universitäten des globalen Südens entlang der Bedürfnisse der Entwicklung (ebd.). Westliche „Expert\_innen“ (allen voran Sozialwissenschaftler\_innen) kamen, wie Escobar schreibt, in Scharen in den globalen Süden, um entsprechendes Wissen über die ‚dritte Welt‘ zu generieren. Gleichzeitig wurden lokale Wissensformen und lokale Systeme der Wissensproduktion unterdrückt und als irrational oder unwissenschaftlich abgetan (ebd., 46).

Wie könnten also Alternativen zur Entwicklung aussehen? Ziai schreibt, dass Autor\_innen des Post-Development vor allem folgende Zugänge in den Mittelpunkt stellen: Erstens, alternative Wirtschaftskonzepte wie „Solidarität und Reziprozität“ (Ziai 2007, 5). Zweitens, alternative politische Systeme wie direkte Demokratie. Drittens, alternative Wissenskonzepte, die traditionelle Wissenssysteme ernst nehmen. Diese Zugänge sind, laut Ziai, vor allem in „Graswurzelbewegungen, städtischen und ländlichen lokalen Gemeinschaften“ und dem „informellen Sektor“ zu finden (ebd.).

Gerade diesen „lokal agierenden sozialen Bewegungen und lokalen Widerständen gegen Entwicklungsdiskurse und -projekte“ wird einiges an Potenzial zugerechnet die Macht des Entwicklungsdiskurses zu brechen (Engel 2001, 97). „Gewöhnliche Männer und Frauen“ erschaffen tagtäglich neue Gemeingüter (*Commons*), die der Logik von Handel und Austausch gleichwertiger Waren zuwiderlaufen (Esteva 2010, 19). Esteva denkt, dass eine neue Ära möglich sein wird, in der „Privileg und Zügellosigkeit“ überwunden werden und post-ökonomische, neue politische und wirtschaftliche Systeme möglich sind (ebd., 20).

### 1.1.5 Kritiken am Post-Development

Selbstverständlich ist das Post-Development Paradigma nicht ohne seine Kritiker\_innen. Eine beliebte Kritik wirft den Autor\_innen des Post-Development vor, die Errungenschaften der Moderne zu verkennen (Ziai 2007, 6). Zu oft würden die Probleme der armen Länder auf den „übermächtigen Kapitalismus“ oder den unterdrückenden Entwicklungsdiskurs zurückgeführt, ohne in Betracht zu ziehen, dass auch deren „relative Abwesenheit“ das Problem sein könnte (Corbridge 1998, zitiert in Ziai 2007, 6). Zu den Errungenschaften der Moderne und gegebenenfalls der EZA wird beispielsweise die weltweit sinkende Kindersterblichkeitsrate gezählt (ebd. 115). Es wird häufig hervorgehoben, dass Autor\_innen die Vormoderne romantisieren würden und das Leben in ‚vormodernen Gesellschaften‘ und deren kulturelle Traditionen idealisieren (ebd.). Die von materieller Benachteiligung und Ungleichheit geprägte Lebensrealität in diesen „alternativen zur Entwicklung“ würde häufig ignoriert (ebd.). Eine Einteilung in moderne und vormoderne Gesellschaften ist in der Tat ein gefährlicher Weg, den ich nicht einschlagen möchte. Derartige Dichotomien, ob nun von Vertreter\_innen des Post-Development oder Autor\_innen wie Rostow vorgetragen, halte ich für wenig zielführend. Gesellschaften sind innerhalb der als westlich dominiert, eurozentrisch und kapitalistisch verstandenen Moderne verschieden positioniert. Die Situation, in der sich vermeintlich ‚traditionelle Gesellschaften‘ befinden entsteht nicht, weil sich diese „außerhalb der Moderne“ befinden oder vormodern sind (Medeiros 2005, 22). Vielmehr ist ihre Situation geprägt durch die Art, in der sie Teil der Moderne sind bzw. durch sie „produziert“ wurden (ebd.). Eine Romantisierung der Lebensverhältnisse derer, die zu den unterprivilegierten der Moderne zählen, findet laut Ziai (2004) in einer bestimmten Variante des Post-Development statt: Den „neopopulistischen“ Ansätzen (238). Diese „antimodernen“ Ansätze sind, hier stimme ich Ziai zu, mit Vorsicht zu genießen, da sie sich leicht für xenophobe und patriarchale Argumente missbrauchen lassen (ebd.).

Andere Kritiker\_innen werfen dem Post-Development eine „Affinität“ zum Neoliberalismus vor (Ziai 2007, 115). Die EZA, welche von Post-Development Theoretiker\_innen abgelehnt wird, ist in den Augen dieser Kritiker\_innen eine umverteilende Maßnahme mit dem Ziel der Universalisierung des westlichen Lebensstandards. Indem Autor\_innen des Post-Developments die EZA ablehnen und die „materialistische Sicht auf Wohlstand“ in Frage stellen, würden sie dem Neoliberalismus in die Hände spielen (ebd.). Diese Kritik kann ich nicht nachvollziehen, beruht sie doch auf der Annahme, dass die EZA grundsätzlich einer globalen

Umverteilung von Ressourcen entspricht. Diese Annahme unterstütze ich nicht, denn die EZA ist meiner Meinung nach sehr viel komplexer und nicht im Grunde eine Umverteilung. Diesem Argument steht schon allein der Fakt entgegen, dass Gelder aus der EZA nur ein Tropfen auf den heißen Stein sind, im Vergleich zu den Verlusten des globalen Südens durch ungleichen Handel mit dem Norden. Von 1990 bis 2015 verloren die Länder des globalen Südens 30-mal mehr Geld durch ungleichen Handel, als sie im selben Zeitraum durch Gelder der EZA bekamen (Hickel et al. 2022, 1).

Eine weitere Kritik befasst sich mit der Zentralität des Entwicklungsdiskurses in Post-Development Ansätzen. Engel (2001) argumentiert etwa, dass andere Diskurse und „nicht-diskursive Herrschaftsformen“, wie etwa der Weltmarkt, nicht ausreichend beachtet werden (107). Zurecht weist er darauf hin, dass die Entwicklungspolitik seit dem Fall des Eisernen Vorhangs an Bedeutung verloren hat. Dies spiegelt sich auch im Volumen der weltweit eingesetzten Gelder für die EZA wider. Ebenso kritisiert der Autor, dass von einem „homogenen Entwicklungsdiskurs“ ausgegangen wird, wobei die vielen unterschiedlichen Ansätze innerhalb der Entwicklung geleugnet werden (ebd., 110). Selbst im Westen, behauptet Engel, gab es nie Einigkeit über die Definition von Entwicklung. Gleichzeitig sind im globalen Süden eine Vielzahl alternativer Entwicklungsansätze zu finden. Die in Lateinamerika entwickelten Dependenztheorien sollten beispielsweise als Gegendiskurs wahrgenommen werden, welcher dem hegemonialen Entwicklungsdiskurs zuwiderläuft. Stattdessen werden im Post-Development alle alternativen Ansätze innerhalb der Entwicklung „dem Entwicklungsdiskurs subsumiert“ (ebd., 114).

Aus dieser Kritik folgt notwendigerweise, dass bei einem Insistieren auf der Betrachtung von Entwicklung als Diskurs, die Benennung von „Verantwortlichkeiten für politisches Handeln“ unmöglich wird (ebd., 135). Wenn alle Akteur\_innen Teil des Diskurses sind, sind auch alle gleichzeitig „Träger[\_innen] und Opfer“ desselben (ebd.). Die Theorie läuft damit Gefahr sich auf die Dekonstruktion eines Diskurses zu beschränken, ohne dass sich daraus konkrete Handlungsempfehlungen oder gar *Policies* ableiten lassen. Ein Weg diese Schwachstelle der Post-Development-Ansätze zu überwinden, wird von James Ferguson vorgestellt (siehe S. 16).

Diese Kritik am Post-Development Ansatz erscheint mir in vielen Punkten gerechtfertigt. Eine übermäßige Fixierung auf den ‚allmächtigen und allumfassenden‘ Entwicklungsdiskurs läuft Gefahr sich selbst zu unterminieren. Jedoch sehe ich in diesen Theorien machtvoll

theoretische Werkzeuge für die Analyse von diskursiver Macht. Die Theoretiker\_innen des Post-Development formulierten eine treffende Kritik an einem Entwicklungsbegriff, der wohlwollend erscheint und doch unterdrückend ist. Viele der so gewonnen Einsichten sind auch heute noch gültig. Selbstverständlich haben auch schon andere Theorieströmungen, wie die Dependenz- und Weltsystemtheorien, die unterdrückerischen Eigenschaften der Entwicklung kritisiert und alternativen gefordert. Auch wenn diese zweifelsohne wichtige Erkenntnisse geliefert haben, blieben jene Theorien dem Konzept der Entwicklung treu. Eine radikale Kritik am Herrschaftssystem, welches dem Entwicklungsdiskurs innewohnt, formulierten hingegen die Post-Development Ansätze. Entwicklung als Diskurs zu begreifen, der Macht über den globalen Süden mittels „Normierung und Disziplinierung“ ausübt, erscheint mir unverzichtbar (Engel 2001, 146). Der ‚globale Süden‘, die ‚dritte Welt‘, die ‚Entwicklungsländer‘ und viele andere Kategorien können nur innerhalb des Entwicklungsdiskurses verstanden werden, der sie erschuf. Eine jede kritische Auseinandersetzung mit der EZA bedarf meiner Meinung nach einer Analyse von Entwicklung als Diskurs.

Die tiefergreifende Kritik an der lähmenden Zentralität und Allmacht des Entwicklungsdiskurses in Post-Development Ansätzen halte ich für grundsätzlich valide. Die Theorien verzichten auf die Analyse oder gar auf die Anerkennung nicht-diskursiver Machtformen, was zu deutlichen blinden Flecken führt. In einer Arbeit wie dieser, die sich mit der Entwicklung beschäftigt, ist der Blick auf den Entwicklungsdiskurs unverzichtbar. Sich jedoch auf diese Form der Macht zu beschränken, halte ich für unzureichend. Wie Ziai (2004) schreibt, sind Diskurse immer „machtförmig“: Sie entstehen „innerhalb eines Geflechts von Machtbeziehungen“, das sie prägt, und auf welches sie wiederum „Auswirkungen“ haben (228). Als „sinnvermittelndes Repräsentationssystem“ ist ein Diskurs nichts anderes als der Weg, auf dem die Realität wahrgenommen wird (ebd.). Der Diskurs legt fest, was für Menschen als wahr und falsch gilt. Dieser Grundsatz erschwert die Betrachtung ausbeuterischer Strukturen, wie sie beispielsweise in Kapitalismus und Weltmarkt zu finden sind. Eine „politökonomische Analyse“ kann, das gibt selbst Ziai zu, hier von nützen sein, um dieses „Defizit“ zu überwinden (ebd., 232).

Eine weitere nützliche Strategie, um die oben beschriebene Problematik der vermeintlichen Allmacht des Entwicklungsdiskurses zu überwinden, wird von James Ferguson vorgetragen. In seinem Buch „The Anti-Politics Machine“, unterscheidet der Autor zwischen zwei Diskursen:

Einem „entwicklungspolitischen Diskurs“, welcher hauptsächlich von den Entwicklungsinstitutionen ausgeht, und einem akademischen Diskurs über Entwicklung (Ziai 2004, 254). Innerhalb der Entwicklungsinstitutionen existieren spezielle „Wissensstrukturen“, die den „Entwicklungsbürokrat\_innen“ vorgeben, welche Dinge gesagt, gedacht und umgesetzt werden dürfen, schreibt Ferguson (1994, 18). Diese Strukturen involvieren ebenso einen besonderen Sprachgebrauch („devspeak“) und eine spezielle Art der Argumentation, von der Schlussfolgerung („man brauche mehr ‚Entwicklungs‘-Projekte“) hin zu den Ursachen (ebd., 259f). In diesem Diskurs wird die politische Dimension ausgeklammert, was auf Fergusons zentrales Argument anspielt: Der „Entwicklungsapparat“ fungiere als „anti-politics machine“, die politische Realitäten aus dem Blickfeld entferne, um ihr eigenes Projekt der „Expansion bürokratisch-staatlicher Macht“ zu entpolitisieren (ebd., xv). Akademischer Diskurs über Entwicklung kann sich hingegen, so Ferguson, sehr wohl mit der politischen Realität beschäftigen. Die Analysen der Akademiker\_innen seien für die Entwicklungsinstitutionen allerdings für gewöhnlich unbrauchbar (ebd., 69). Diese Institutionen sind selbstverständlich nicht in der Lage, politischen Wandel herbeizuführen, sondern beschränken sich auf „apolitische, technische ‚Entwicklungs‘-interventionen“ (ebd.). Nur akademische Analysen, die auf ein Problem hinweisen, welches durch solche Interventionen angegangen werden könne, hätten im entwicklungspolitischen Diskurs einen Platz, so der Autor. Die restlichen Analysen werden aus ihm „verbannt“ (ebd.). Wie Ferguson schreibt, „‘development‘ agencies are not in the business of promoting political realignments or supporting revolutionary struggles“ (ebd.).

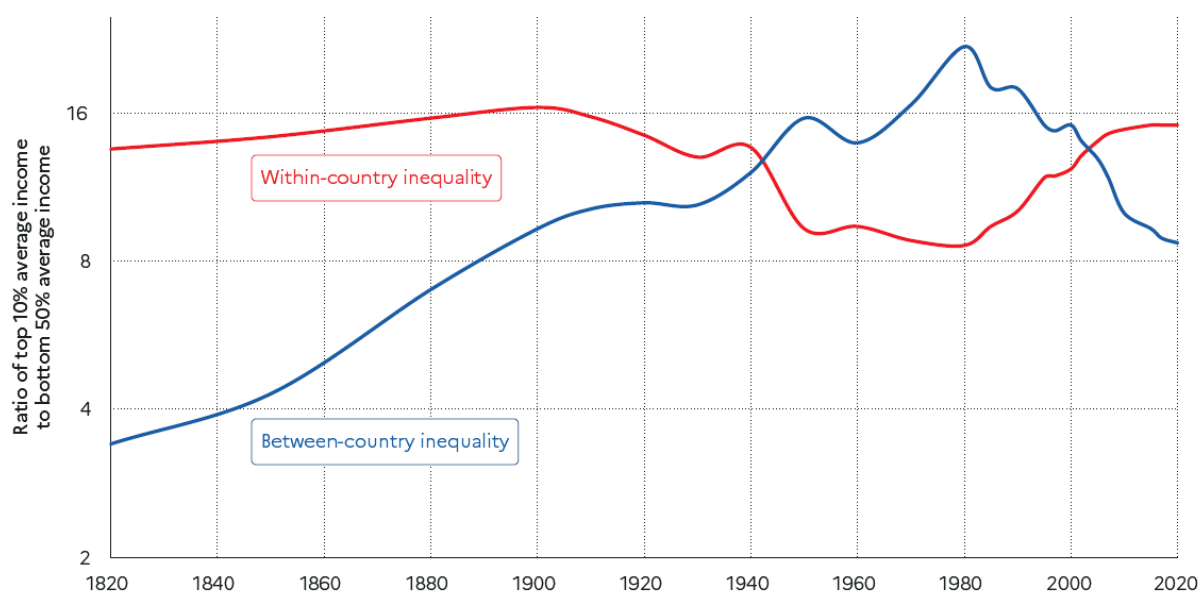
#### 1.1.6 Ist die Entwicklung gescheitert?

Das vermeintliche Scheitern von Entwicklung wird in Post-Development Ansätzen als Grundsatz hingenommen. Deutlich wird dies zum Beispiel besonders bei Autor\_innen wie Escobar. Wie Ziai schreibt: „Wären die Annahmen des Entwicklungsdiskurses über die Prozesse der Entwicklung korrekt, wäre die Kritik Escobars Zahnlos“ (Ziai 2004, 250). Würde die Entwicklung also, wie von den hegemonialen Akteur\_innen innerhalb des Entwicklungsdiskurses wie Weltbank und UN propagiert, stetig voranschreiten, wären Post-Development-Kritiken nicht überzeugend. Ein Scheitern der Entwicklung auf ganzer Linie scheint jedoch, so Engel, nicht haltbar (Engel 2001, 105ff). Zwischen den Jahren 1960 und 1990 konnten weltweit Steigerungen der Alphabetisierungsrate und Lebenserwartung erzielt

werden. Dem stehen allerdings wachsende Armut und globale Ungleichheit gegenüber. Weil eine Definition fehlt, könnten hier unzählige Daten genannt werden. Ich werde mich im Folgenden auf die genannten Zahlen stützen, da diese häufig in Argumenten zum Post-Development zitiert werden.

Die globale Alphabetisierungsrate<sup>3</sup> stieg seit den 1950ern sprunghaft von unter 40% auf 87% im Jahr 2021 (Statista 2022). Sie ist allerdings auf der Welt ungleich verteilt. In Europa und Nordamerika kann man von nahezu vollständiger Alphabetisierung sprechen, wobei die Alphabetisierungsrate in manchen Ländern des globalen Südens noch immer unter 40% liegt. Bei der Lebenserwartung konnten global betrachtet ebenso große Erfolge erzielt werden. Diese stieg von durchschnittlich 51 Jahren im Jahr 1960 auf 71 Jahre im Jahr 2020 (Weltbank 2022). Allerdings gibt es hier immense Unterschiede zwischen Staaten. Im Tschad lag sie im Jahr 2020 beispielsweise bei 53 Jahren, während sie in Österreich bei 81 Jahren lag.

**Figure 2.4** Global income inequality: Between-country vs Within-country inequality (ratio T10/B50), 1820-2020



**Fig. 2** (World Inequality Lab 2021, 57) Laut des World Inequality Reports 2022<sup>4</sup> lassen sich

mit Bezug auf die globale Ungleichheit klar zwei Trends erkennen: Die Ungleichheit zwischen Staaten sinkt seit den 1980ern, während die Ungleichheit innerhalb der Staaten seitdem steigt (Chancel et al. 2021, 57). Die Bemühungen der Entwicklung gingen also einher mit einer Verschiebung der globalen Ungleichheit, nicht

<sup>3</sup> Der Begriff Alphabetisierung wird in mancher Literatur kritisch gesehen, weil er ideologisch aufgeladen ist und Alphabetisierungskampagnen historisch in Verbindung mit modernisierungstheoretischen Annahmen der linearen Entwicklung standen. Siehe hierzu etwa: Mundy, Karen (1993): „Toward a Critical Analysis of Literacy in Southern Africa”. *Comparative Education Review*, 37/4: 389-411.

<sup>4</sup> Dieser Bericht wird jährlich vom World Inequality Lab der Pariser École d'Économie herausgegeben und basiert auf den Daten der World Wealth and Income Database (WID).

mit ihrer Abnahme. Heute ist die Zugehörigkeit von Personen zu bestimmten Einkommensgruppen aussagekräftiger für die Analyse der globalen Ungleichheit als ihre Nationalität (Chancel et al. 2021, 68). Allerdings ist auch hier nicht zu vergessen, dass die Ungleichheit zwischen Staaten, trotz Annäherung, noch immer sehr groß ist und sich ungefähr auf dem Niveau von 1900 bewegt. Außerdem ist die innerstaatliche Ungleichheit weltweit sehr unterschiedlich. Wenn man als Grundlage das Verhältnis der oberen 10% der Durchschnittseinkommen zu den unteren 50% (siehe Fig. 2) nimmt, so liegt dieser Wert im Großteil von Lateinamerika und Afrika südlich der Sahara zwischen 19 und 50, während er im Großteil von Europa zwischen fünf und zwölf liegt (ebd., 32). In anderen Worten, der Unterschied zwischen den Einkommen der Reichen innerhalb eines Staates zu den Einkommen der ärmeren Bevölkerungshälfte ist tendenziell größer im globalen Süden. In Brasilien verdienten die unteren 50% der Bevölkerung beispielsweise 29-mal weniger als die oberen 10% im Jahr 2021 (ebd.).

Ist Entwicklung also gescheitert? Einen Kausalzusammenhang kann man aufgrund dieser Daten nicht herstellen. Ob nun die globalen Bemühungen im Namen der Entwicklung zu einer Steigerung der Lebenserwartung geführt haben oder nicht, wird man auch mithilfe weiterer Daten nicht ermitteln können. Was sich jedenfalls erkennen lässt, ist, dass das Zeitalter der Entwicklung seit den 1950ern begleitet wurde von Verbesserungen der Lebenserwartung und Alphabetisierungsrate. Gleichzeitig sind in diesen Bereichen die Unterschiede zwischen Staaten des globalen Nordens und des globalen Südens noch immer groß. Die globale Einkommens- und Wohlstandsungleichheit hat sich derweil verändert. Die noch immer große Ungleichheit zwischen Staaten nimmt ab, während die Ungleichheit innerhalb der Länder wächst. Von einem Scheitern von Entwicklung zu sprechen, verkürzt diese durchaus komplexe Realität. Hat ein Aufschließen des globalen Südens zum Norden stattgefunden? Diese Frage würde ich mit ‚Nein‘ beantworten. Tendenziell haben die ärmeren Staaten der Welt zwar wirtschaftlich den Abstand zu den reicheren Nationen verringern können, sind in diesem Prozess jedoch auch zu ungleicheren Gesellschaften geworden. Der Abstand zum globalen Norden bei Einkommen, Lebenserwartung und Alphabetisierung ist in vielen Fällen noch immer groß. Die Kritik an der Entwicklung halte ich deshalb trotzdem für angemessen. Auch wenn ich nicht von einem Scheitern der Entwicklung sprechen möchte, sind die globalen Zustände inakzeptabel und die Entwicklung hat eine Rolle in der Entstehung dieser Zustände gespielt.

## 1.2 Entwicklungszusammenarbeit aus dekolonialer Perspektive

Neben den im vorangegangenen Kapitel beschriebenen Perspektiven des Post-Development Paradigmas auf die EZA möchte ich in dieser Arbeit auf die Erkenntnisse der dekolonialen Theorien zurückgreifen. In diesem Kapitel werden deshalb die für diese Arbeit relevanten Perspektiven vorgestellt und diskutiert.

Dekoloniale Theorien sind in erster Linie Theorien aus dem globalen Süden. Ich werde in dieser Arbeit verstärkt auf die Werke von Ramón Grosfoguel und Sabelo J. Ndlovu-Gatsheni aufbauen. Was die beiden Autoren eint, ist ihre Auseinandersetzung mit Rassismus und Epistemologien in westlich dominierten Wissenssystemen. Beide Autoren beziehen sich immer wieder auf den dekolonialen Vordenker Frantz Fanon, der einige der hier angewendeten Konzepte geprägt hat.

Innerhalb der akademischen Disziplin der internationalen Entwicklung bzw. den *Development Studies* spielen dekoloniale Ansätze bisher eine eher untergeordnete Rolle (Patel 2020, 1463). Es gab zwar schon zu Beginn der 2000er vermehrt Rufe nach einer stärkeren Auseinandersetzung mit den Themen Rassismus und Kolonialität innerhalb der Disziplin, ein „decolonial turn“ ist bisher allerdings größtenteils nicht zu beobachten (ebd.). Nichtsdestotrotz gewinnen dekoloniale Ansätze in den letzten Jahren an Aufmerksamkeit. Patel (2020) argumentiert, dass sie inhaltlich unter anderem auf Dependenz- und Weltsystemtheorien, sowie Post-Development Ansätzen aufbauen (1467).

### 1.2.1 Kolonialität und die koloniale Machtmatrix

Als erstes zentrales Konzept möchte ich hier den Begriff der Kolonialität (*coloniality*) nennen. Dieser geht auf den peruanischen Soziologen Aníbal Quijano zurück und beschreibt das Erbe des europäischen Kolonialismus in Wissens- und Machtstrukturen heute (Quijano 2000, 556). Laut Mignolo (2020) ist hier die Logik, welche der „europäischen Zivilisation seit der Renaissance bis heute“ zugrunde liegt, gemeint (2). Kolonialismen, also die Eroberung, Unterdrückung und Ausbeutung des globalen Südens während der Kolonialzeit, bezeichnet er als „konstitutives Element“ ebendieser Logik (ebd.). Für Grosfoguel (2007) ist die Erklärungsmacht des Konzeptes Kolonialität darin begründet, dass es ein Verständnis des Fortbestands „kolonialer Formen der Unterdrückung“ nach dem Ende der direkten „kolonialen Administration“ erlaubt (219). Kolonialität, so Grosfoguel, bezieht sich auf die



„kulturelle, politische, sexuelle, spirituelle, epistemische und ökonomische Unterdrückung und Ausbeutung von untergeordneten rassifizierten/ethnischen Gruppen durch dominante rassifizierte/ethnische Gruppen“ (Grosfoguel 2007, 220).

Quijano (2000) argumentiert, dass das derzeit hegemonische „globale Machtsystem“ nicht ohne das Element der Kolonialität zu verstehen ist (533). Für ihn gehen die Moderne und der eurozentrische Kapitalismus einher mit Kolonialität, denn der Eurozentrismus beruht seinerseits auf der sozialen Klassifizierung von Menschen anhand ihrer „race“<sup>5</sup> (ebd.). Das Konzept *race* versteht Quijano klar als koloniales soziales Konstrukt. So schreibt er: “the conquered and dominated peoples were situated in a natural position of inferiority and, as a result, their phenotypic traits as well as their cultural features were considered inferior. In this way, race became the fundamental criterion for the distribution of the world population into ranks, places, and roles in the new society’s structure of power” (ebd., 535). Im Kapitalismus heutzutage spielt *race* laut Quijano eine entscheidende Rolle, weil eine strukturelle, sich gegenseitig verstärkende Verbindung zwischen *race* und der (globalen) „Arbeitsteilung“ existiert (ebd., 536).

Auch für Mignolo (2020) gehen Moderne und Kolonialität Hand in Hand (2f). Die Moderne, schreibt Mignolo, ist ein Narrativ europäischen Ursprungs, welches die Errungenschaften der „europäischen Zivilisation“ unterstreicht und die ihr innewohnende Kolonialität verschleiert (ebd.). Um die Kolonialität globaler Machtstrukturen heute zu verdeutlichen, spricht er von der „kolonialen Machtmatrix“ (colonial matrix of power/patrón colonial de poder) (ebd.). Mit der hier abgebildeten Grafik (Fig. 3), erklärt Mignolo den Aufbau dieser Machtmatrix. Kolonialität, aufbauend auf dem Fundament der Theologie bzw. der säkularen Philosophie und dem Patriarchat zieht sich durch alle vier hier aufgelisteten Domänen (Wissen & Subjektivität; Rassismus, Gender<sup>6</sup> & Sexualität;

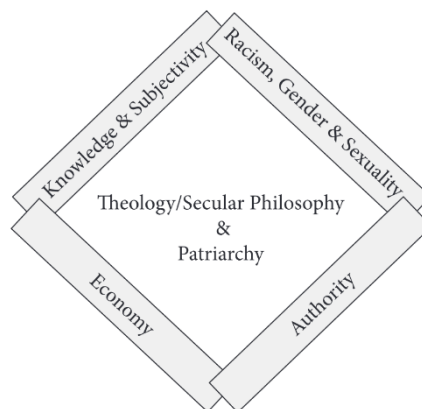


Fig. 3 (Mignolo 2020,9)

<sup>5</sup> An dieser Stelle wird bewusst auf eine Übersetzung verzichtet, um Missverständnisse aufgrund der unterschiedlichen Konnotationen von *race* und *Rasse* zu vermeiden.

<sup>6</sup> Eine Übersetzung von *Gender* ins Deutsche wird hier ebenso vermieden, da der Begriff bereits in den Sprachgebrauch übergegangen ist und somit auf die Übersetzung *soziales Geschlecht* verzichtet werden kann. Die im englischsprachigen Raum genutzte Kategorie *sex* wird hier mit *biologisches Geschlecht* übersetzt, obwohl dieser Begriff eigene Schwierigkeiten mit sich bringt (siehe Kapitel 1.2.5).

Autorität; Wirtschaft). Andere Autor\_innen wie Ndlovu-Gatsheni sprechen deshalb von der „Kolonialität des Wissens“ (coloniality of knowledge) (Ndlovu-Gatsheni 2020, 2). Damit ist, so führt der Autor aus, das Eindringen ins „mentale Universum“ der Zielgruppen durch das Aufzwingen eurozentrischer Episteme gemeint (ebd.). Ebenso spricht der Autor von der „Kolonialität der Macht“ (coloniality of power), womit die „transhistorische Expansion der imperialen/kolonialen/kapitalistischen/patriarchalen heterosexuellen Macht“ gemeint ist. Dieses Konzept geht ebenfalls auf Quijano zurück, worauf noch an späterer Stelle eingegangen wird. All dies findet unter dem Deckmantel der Moderne statt, welcher diese Prozesse verschleiert.

Ob direkt oder indirekt beziehen sich die hier genannten Autoren in ihren Ausführungen zur Kolonialität auf Fanon. In *The Wretched of the Earth* (Deutscher Titel: *Die Verdammten dieser Erde*) schreibt Fanon: „Colonialism has made the [...] effort [...] to plant deep in the minds of the native population the idea that before the advent of colonialism their history was one which was dominated by barbarism“ (Fanon 2001 [1961], 171). Weiters führt Fanon aus: “The effort consciously sought by colonialism was to drive into the natives’ head the idea that if the settlers were to leave, they would all fall back into barbarism, degradation and bestiality” (ebd., 169). Fanon spielt hier darauf an, dass dem Kolonialismus auch ein epistemischer Prozess zugrunde liegt. Dem kolonisierten Menschen wird vermittelt, dass Europa zivilisiert ist und die eigene Kultur barbarisch. Damit wird eine hierarchische Beziehung zwischen dem globalen Norden und Süden gerechtfertigt. Diese Machtstruktur, die sich in den Köpfen der Menschen gefestigt hat, ist das, was dekoloniale Denker\_innen später *Kolonialität* getauft haben. Dekolonisierung ist deshalb ebenso ein mentaler und epistemischer Prozess. Fanon schreibt hierzu: “Come, then, comrades, the European game has finally ended; we must find something different. We today can do everything, so long as we do not imitate Europe, so long as we are not obsessed by the desire to catch up with Europe” (ebd., 251f).

### 1.2.2 Die epistemische Kritik

Die ‚epistemische Kritik‘ wurde in den letzten Jahren von einigen Autor\_innen aufgegriffen, die sich mit dekolonialen Perspektiven auf die Entwicklung befassen. So hält Ndlovu-Gatsheni (2020) die „eurozentrische Epistemologie“ für ein grundlegendes Kriterium, welches die globale „europäische Hegemonie“ ermögliche (2). Er verweist darauf, dass das „moderne Weltsystem“ und die „globale Ordnung“, sowie „Gesellschaft, Politik und Wirtschaft“

epistemische „Kreationen“ seien (Ndlovu-Gatsheni 2020, 3). Durch die Kolonialität des Wissens werden diese Kategorien erschaffen und erhalten ihren Sinn innerhalb der ihr zugrundeliegenden eurozentrischen Epistemologie. In diesem System werden Menschen als „vormodern“ konstruiert und erfahren „Fremdherrschaft, Ausbeutung und Entmenschlichung“ (ebd.). Zur Rechtfertigung dieser Logik werden in der eurozentrischen Moderne Konzepte wie „Fortschritt“, „Zivilisation“ oder „Entwicklung“ verwendet (ebd.). An dieser Stelle gibt es eine wichtige Unterscheidung zu jenen bereits erwähnten neopopulistischen Ansätzen des Post-Developments. Menschen und Gesellschaften werden, so argumentiert Ndlovu-Gatsheni, als vormodern konstruiert, was ihre Unterdrückung rechtfertigt. Sie befinden sich jedoch keineswegs tatsächlich außerhalb der Moderne. Die eurozentrische Moderne, oder „Euromoderne“, schließt die gesamte Welt mit ein (ebd.).

Mit der Frage der eurozentrischen Epistemologie beschäftigt sich auch der puerto-ricanische Soziologe Ramón Grosfoguel. Er argumentiert, dass im langen 16. Jahrhundert (1450-1650) vier Genozide von den Europäern verübt wurden, auf denen das heutige epistemische „Privileg“ des europäischen Mannes aufbaut (Grosfoguel 2013, 77). Entscheidend ist hierfür, dass während dieser Genozide auch die Episteme der Gruppen, welche den Genoziden zum Opfer fielen, ausgelöscht werden sollten. Diesen Prozess bezeichnet Grosfoguel als „Epistemizid“ (ebd.). Bei den Opfern der Genozide/Epistemizide des langen 16. Jahrhunderts handelt es sich erstens um Muslim\_innen und Jüd\_innen während der Eroberung von Al-Andalus, zweitens um die indigene Bevölkerung in den Amerikas, drittens um afrikanische Menschen während des Sklavenhandels und viertens um Frauen, welche „indo-europäisches Wissen“ weitergaben, während der Hexenverfolgung (ebd.). Diese Ereignisse betrachtet der Autor als „miteinander verbunden“ und als „konstitutiv für die epistemische Struktur der modernen/kolonialen Welt“ (ebd.). Die Konzepte *modern* und *kolonial* verwendet Grosfoguel bewusst in dieser Weise mit Schrägstrich, um zu unterstreichen, dass es sich dabei um zwei Seiten derselben Medaille handelt.

Die vier Genozide bzw. Epistemizide erklärt Grosfoguel ausführlich in seinem Artikel. Es genügt deshalb an dieser Stelle darauf hinzuweisen, dass den Genoziden auch das kulturelle „Gedächtnis, Wissen und Spiritualität“ zum Opfer fielen (Grosfoguel 2013, 78). Das Ergebnis der vier Genozide war die Schaffung von „Macht- und epistemischen Strukturen“, welche von den Kategorien *race* und *gender* geprägt (bzw. rassistischer und patriarchaler Natur sind) und verbunden sind mit „Prozessen der globalen kapitalistischen Akkumulation“ (ebd., 86). Für

Grosfoguel sind die vier Genozide/Epistemizide die Grundlage für die moderne europäische Philosophie. So sieht er in René Descartes einflussreichem Diktum „Ich denke, also bin ich“, einen Beleg für die rassistischen und sexistischen epistemischen Strukturen (Descartes 1996, 55). Descartes Philosophie, auf der der für die europäische Philosophie so zentrale Gedanke fußt, dass Menschen universelles, „gottähnliches“ Wissen erschaffen können, bezieht sich laut Grosfoguel nur auf sehr bestimmte Menschen: Westliche Männer (Grosfoguel 2013, 77). Nach den an ihnen verübten Genoziden/Epistemiziden waren Afrikaner\_innen, Jüd\_innen, Muslim\_innen, indigene Menschen und Frauen exkludiert von der Wissensproduktion, denn ihr Wissen wurde als „minderwertig“ angesehen (ebd., 86). Für diese Menschen galt viel eher der Grundsatz „Ich denke nicht, also bin ich nicht“, was bedeutet, dass ihre Menschlichkeit negiert wurde (ebd.).

Die Kolonialität des Seins, welche die Lebensrealitäten der genannten Gruppen prägte und prägt, geht einher mit der Kolonialität des Wissens, welche sich bis heute unter anderem an der „verwestlichten Universität“ fortsetzt (Grosfoguel 2013, 87). Grosfoguel argumentiert, dass es im 17. Jahrhundert zu Machtverschiebungen innerhalb Europas kam und sich das Zentrum des „Weltsystems“ nach Nordwesteuropa verlagerte. Seit dem 18. Jahrhundert konnten so einzig Männer aus fünf Ländern (Frankreich, England, Deutschland, Italien, USA) die Wissensproduktion an der verwestlichten Universität monopolisieren (ebd.). Hier kommt auch dieser Autor auf die Frage nach der Totalität der eurozentrischen Moderne zurück. Nach „500 Jahren Kolonialität des Wissens“, so Grosfoguel, gibt es keine „kulturelle oder epistemische Tradition, die sich im absoluten Sinne außerhalb der eurozentrischen Moderne“ befindet (ebd.). Es gibt lediglich Perspektiven, die den Epistemiziden noch nicht vollständig zum Opfer gefallen sind, welche eine „relative Exteriorität“ vis-à-vis der Moderne haben (ebd.).

### 1.2.3 Die Kolonialität der Weltwirtschaft

Für diese Arbeit von besonderer Relevanz ist die „Kolonialität des neoliberalen Marktes“ bzw. der „Finanzrepublik mit ihrem Marktfundamentalismus“ (Ndlovu-Gatsheni 2020, 11). Eine Betrachtung privatwirtschaftlicher Finanzierungsmodelle für die EZA muss sich notwendigerweise mit der Zusammensetzung der Weltwirtschaft befassen. An dieser Stelle baue ich auf die Ausführungen von Ndlovu-Gatsheni (2020) auf, der den Weltmarkt im Kontext von

„rassistischen/kolonialen/imperialen/kapitalistischen/patriarchalen/sexistischen/modernen asymmetrischen Machtstrukturen [...] welche auf der eurozentrischen Epistemologie beruhen“ beschreibt (91). Wie sich aus den vorangegangenen Ausführungen ergibt, ist auch der Weltmarkt als epistemische Kreation zu verstehen. Dasselbe gilt für das Konzept der Entwicklung. Die Frage nach Entwicklung und Unterentwicklung muss im Kontext der kolonialen Machtmatrix gesehen werden, welche (Unter-)Entwicklung erst möglich macht, argumentiert Ndlovu-Gatsheni. Der Autor beschreibt, wie die verschiedenen Kolonialitäten in der Kolonialen Machtmatrix ineinandergreifen und schließlich die kapitalistische Weltwirtschaft bedingen, welche auf die „Ausbeutung von natürlichen und menschlichen Ressourcen“ angewiesen ist und im globalen Süden „billige Rohstoffe“ und „billige Arbeitskräfte“ findet (ebd., 98). Deshalb weist auch Grosfoguel (2007) darauf hin, dass es „irreführend“ ist, das derzeitige Weltsystem allein als kapitalistisch zu bezeichnen (218). Der Kapitalismus ist, so Grosfoguel, nur eine der „vielfältigen, ineinandergreifenden Konstellationen der kolonialen Machtmatrix“, wenn auch eine wichtige (ebd.).

Um an billige Rohstoffe und Arbeitskräfte zu kommen, gab es während der Kolonialzeit verschiedene Modelle. In Afrika gab es laut Ndlovu-Gatsheni, dessen Ausführungen hier auf den Werken von Samir Amin aufbauen, drei „koloniale ökonomische Erfindungen“ (Ndlovu-Gatsheni 2020, 107). Die „*économie de traite*“ in Westafrika basierte auf darauf, die dortigen Kleinbauern zur Produktion von „cash-crops“ für den Export zu zwingen (ebd.). In den „labour reserve colonies“ in Ost-, Zentral- und dem südlichen Afrika wurde die lokale Bevölkerung enteignet, um Land für die großangelegten Farmen der weißen Siedler zu schaffen (ebd.). Die indigene Bevölkerung wurde im Anschluss als billige Arbeitskraft auf diesen Farmen und Plantagen ausgebeutet. Die dritte ‚Erfindung‘ bezieht sich auf die „Konzessionsgesellschaften“, wie sie beispielsweise in der Kolonie des belgischen Königs Leopold II in der heutigen D.R. Kongo zu finden waren (ebd., 108). Die dortige Bevölkerung wurde unter anderem dazu gezwungen, Steuern in Form von Kautschuk zu bezahlen. Auf unterschiedliche Arten wurden die Afrikaner\_innen so in die kapitalistische Weltwirtschaft verstrickt. Generell war die Ausbeutung während der kolonialen Administration sowohl in Afrika als auch in Lateinamerika von „Kollaboration“ und „Widerstand“ geprägt (Asante 2020, 362). Gerade die Oberschichten in den Kolonien arbeiteten in manchen Fällen mit den Kolonialmächten zusammen. In der Goldküste, dem heutigen Ghana, war das beispielsweise bei Gruppen von Händler\_innen der Fall, die ein „ambivalentes“ Verhältnis zur britischen

Kolonialverwaltung hatten (Asante 2020, 362). In Lateinamerika erhielten „native Lords“ von der spanischen Kolonialverwaltung Privilegien im Gegenzug für ihre Zusammenarbeit (Medeiros 2005, 363).

Es wurde auf unterschiedlichste Weisen gegen die Ausbeutungsprozesse gekämpft. Besonders in den politischen Kämpfen rund um die Forderung nach der neuen Weltwirtschaftsordnung (Engl.: NIEO) im Zuge verschiedener Unabhängigkeitsbewegungen wurde die grundlegende Umgestaltung der Weltwirtschaft gefordert (Ndlovu-Gatsheni 2020, 110). Ziel war es, wirtschaftliche Hierarchien und ungleiche Handelsbeziehungen mit dem globalen Norden abzubauen, damit sich der afrikanische Kontinent wirtschaftlich entwickeln könne. Dieses Vorhaben scheiterte am Ende jedoch, was Ndlovu-Gatsheni unter anderem mit der Macht eurozentrischer Episteme erklärt. Die Forderungen nach der NIEO fußten auf „Wissen aus den Mainstream Wirtschaftswissenschaften“ und übernahmen aus ihnen Konzepte wie „Wachstum“ und „Entwicklungshilfe“ (ebd.) Aus diesem Scheitern der dekolonialen Bewegungen des 20. Jahrhunderts sollte laut Ndlovu-Gatsheni vor allem eine Lektion gezogen werden: „die Sinnlosigkeit des Versuchs zu kämpfen, indem man sich an den Institutionen beteiligt, die im Dienste des eurozentrischen internationalen Systems und seiner globalen Ordnungen geschaffen wurden“ (ebd., 112). Echte Dekolonisierung kann also nicht innerhalb des eurozentrischen Kapitalismus stattfinden, der sich ohnehin in einer schweren Krise befindet, argumentiert Ndlovu-Gatsheni.

#### 1.2.4 Fanons Zone des (Nicht-) Seins

Ein weiteres für diese Arbeit relevantes Konzept ist die *Zone des Nicht-Seins*. Hierbei handelt es sich abermals um einen Begriff, der auf Fanon zurückgeht und eine wichtige Präzisierung der Unterdrückung in rassistischen Hierarchien darstellt. In *Schwarze Haut, weiße Masken* schreibt Fanon hierzu:

„Müsste ich das Ressentiment meiner farbigen Brüder auf mich nehmen, so würde ich sagen, dass der Schwarze kein Mensch ist. Es gibt eine Zone des Nicht-Seins, eine höchst unfruchtbare und dürre Gegend, eine überaus nackte Rampe, von der aus eine authentische Erhebung entstehen kann“ (Fanon 2013 [1952], 8).

Fanon spricht hier nicht über einen tatsächlichen Ort, sondern vielmehr über eine konzeptuelle Linie, die die Menschheit in zweiteilt. Ein zentraler Punkt in Fanons Verständnis

von *race* ist, dass nur Menschen oberhalb dieser Linie als Menschen gesehen werden (Grosfoguel 2018, 265). Die Menschlichkeit der Menschen unterhalb dieser Linie wird in Frage gestellt und abgesprochen. Sie befinden sich in der Zone des Nicht-Seins. Grosfoguel<sup>7</sup> sieht hier eine entscheidende Nuance für das Verständnis von Unterdrückung. Er argumentiert, dass es in der Tat vielfältige Formen der Unterdrückung gibt, die ineinander verzahnt sind (ebd., 266). In Anlehnung an das Konzept der Intersektionalität<sup>8</sup>, sind hier beispielsweise Machtstrukturen von Gender, biologischem Geschlecht, Nationalität und sozialer Klasse zu nennen, welche auf der ganzen Welt zu finden sind und gleichzeitig agieren. Man findet sie, so Grosfoguel, sowohl in der Zone des Nicht-Seins als auch in der Zone des Seins. Die Unterdrückung innerhalb dieser Machtstrukturen ist in den beiden Zonen jedoch unterschiedlich. In der Zone des Nicht-Seins ist die intersektionale Unterdrückung „verstärkt“, während sie in der Zone des Seins aufgrund des „racial privilege“ „abgeschwächt“ ist (ebd.). Es handelt sich um einen „qualitativen Unterschied“: In der Zone des Seins erkennt „der Unterdrücker“ die Menschlichkeit des Unterdrückten an, während die Menschlichkeit rassifizierter Menschen in Frage gestellt wird (ebd.).

Diese Unterscheidung hat weitreichende Konsequenzen für die Wissensproduktion. Theorien, die Unterdrückung in der Zone des Seins erklären, sind häufig unzureichend, um die Lebensrealitäten der Menschen in der Zone des Nicht-Seins zu erfassen (ebd., 270). Dies gilt, so warnt der Autor, auch für die „kritische Theorie“, die zwar in der Zone des Seins emanzipatorisches Potenzial hätte, jedoch in der Zone des Nicht-Seins als „Komplize des historischen kolonialen Rassismus“ auftrete (ebd., 272). Mit Bezug auf die Psychiatrie, dem Fachgebiet Fanons, schrieb dieser schon in den 1950er Jahren: „Die wissenschaftliche Objektivität war mir untersagt, denn der Entfremdete, der Neurotiker war mein Bruder, meine Schwester, mein Vater“ (Fanon 2013 [1952], 190). In der Debatte um die Dekolonisierung des Wissens übt Grosfoguel in Anlehnung an Fanon Kritik am Anti-Essenzialismus innerhalb linksgerichteter wissenschaftlicher Wissensproduktion. Dem Autor geht es darum zu betonen,

---

<sup>7</sup> Grosfoguel bezieht sich hier in seinen Ausführungen zur Zone des Nicht-Seins neben Fanon auch auf Boaventura de Sousa Santos, welcher ihn mit seinem Konzept der *abyssal line* beeinflusste. Auf eine Auseinandersetzung mit de Sousa Santos wird in dieser Arbeit allerdings verzichtet, nachdem im vergangenen Jahr zahlreiche Frauen über sexuelle Übergriffe des portugiesischen Sozialwissenschaftlers berichteten.

<sup>8</sup> Das Konzept der Intersektionalität wurde in den 1980er Jahren geschaffen, um speziell „the vexed dynamics of difference and the solidarities of sameness in the context of antidiscrimination and social movement politics“ zu untersuchen (Cho, Crenshaw und McCall 2013, 787). Es beschäftigt sich mit der Schnittstelle (intersection) verschiedener Formen der Unterdrückung und Diskriminierung und ist heute sehr einflussreich in den Sozial- und Geisteswissenschaften.

dass die kritische Theorie, geschaffen im globalen Norden, auf „epistemischem Rassismus/Sexismus“ fußt (Grosfoguel 2018, 270). Deshalb wird auch davon ausgegangen, dass man diese Theorie genauso auch im globalen Süden anwenden könne. Dabei wird allerdings vergessen, dass dieses Wissen „blind gegenüber der sozialen Erfahrung in der Zone des Nicht-Seins“ ist (ebd., 271). Um diese zu verstehen müssten „starke Identitäten und Epistemologien“ in der Zone des Nicht-Seins wiederaufgebaut werden, damit dort eine eigene kritische Theorie geschaffen werden kann (ebd., 272). Grosfoguel plädiert deshalb für einen moderaten Anti-Essenzialismus, der eine Vielfalt an Epistemologien zulässt, die im Dialog zueinanderstehen.

#### 1.2.5 Die Kolonialität des Genders

In eine ähnliche Richtung wie die Ausführungen Grosfoguels zur Zone des (Nicht-)Seins geht auch das Konzept der Kolonialität des Genders (coloniality of gender) der argentinischen Philosophin und Aktivistin María Lugones. Die Autorin baut auf Quijanos bereits erwähntes Konzept der Kolonialität der Macht auf, modifiziert dieses jedoch mit Bezug auf dessen Verständnis von Gender. Für Lugones ist das Verständnis von Gender in Quijanos Konzept zu eng gefasst. Quijano beschreibt die Macht als „soziale Beziehungen von Ausbeutung/Beherrschung/Konflikt“ im Kampf um die Kontrolle über fünf „Bereiche der sozialen Existenz“: 1. „Die Arbeit und ihre Produkte“; 2. „die Natur und ihre Rohstoffe“; 3. „der Sex, seine Produkte und die Reproduktion der Spezies“; 4. „die Subjektivität, ihre materiellen und intersubjektiven Produkte, inklusive des Wissens“; und 5. „die Autorität und ihre Instrumente“ (Quijano 2020, 329). Die Kolonialität der Macht bzw. die Moderne ist die „Achse“ anhand derer diese Beziehungen heutzutage strukturiert sind (ebd., 367). Quijano (2020) beschreibt Gender in diesem Sinne nur innerhalb des dritten Bereichs, des Kampfes um Sex und dessen Produkte: „Genuss und Nachwuchs“ (354). Das ‚biologische Geschlecht‘ (sexo) ist für den Autor eine eindeutig biologisch definierbare Kategorie (ebd., 366). Diese Sichtweise ist mittlerweile überholt, denn „In der modernen Biologie werden die [biologischen] Geschlechter nicht mehr als klar geschiedene Alternative gesehen, sondern in ihrer reinsten Ausprägung als zwei Pole begriffen“ (Röttger-Rössler 1997, 102). Eine Betrachtung der Kategorie biologisches Geschlecht oder sex als Spektrum, nicht als Dichotomie, entspricht somit dem derzeitigen Wissenstand.



Lugones problematisiert mehrere Punkte an Quijanos Genderverständnis. Zum einen hält sie die Domäne *Sex und dessen Produkte* für unzureichend, um die „moderne/koloniale“ Unterdrückung mit Bezug auf Gender zu erfassen (Lugones 2007, 189). Das liege vor allem daran, dass Quijano die Kategorie zu sehr „biologisiert“ (ebd., 193). Der Autor trifft eine Reihe von Annahmen, etwa den „Geschlechtsdimorphismus, Heterosexualität, patriarchale Machtverteilung“ (ebd.). Diese Annahmen stellt Lugones in Frage. Sie plädiert für eine Analyse des „kolonialen/modernen Gendersystems“, welche die Kategorie Gender selbst als „koloniale Konstruktion“ auffasst und untersucht, wie Gender und race in kolonialen Machtstrukturen untrennbar zusammen agieren (ebd., 186-189). Sie sieht zwei Seiten dieses kolonialen/modernen Gendersystems: Eine „helle“ und eine „dunkle“ Seite (ebd., 195). Diese Begriffe fasse ich als verwandt zu Fanons Zone des (Nicht-)Seins auf.

Lugones argumentiert, dass abseits des Fakts, dass sich das biologische Geschlecht nicht eindeutig in zwei Kategorien einteilen lässt (etwa bei intersexuellen Menschen), die Annahme des Geschlechtsdimorphismus ein Charakteristikum der hellen Seite des kolonialen/modernen Gendersystems bzw. der Zone des Seins ist. Rassifizierte Menschen auf der dunklen Seite des Systems wurden nicht zwangsläufig als „dimorph“ gesehen (ebd., 195). Die „American Indians“ wurden von den Kolonisator\_innen „intersexualisiert“ oder als „Hermaphroditen“ beschrieben (ebd.). Lugones beschreibt anhand einiger Beispiele, wie das moderne Gendersystem während der Kolonialisierung Afrikas und der Amerikas den kolonialisierten Gesellschaften aufgezwungen wurde. Bei den Yoruba (community in Nigeria) war Gender beispielsweise kein gesellschaftliches „Organisationsprinzip“ und wurde erst von den englischen Kolonisatoren eingeführt, so Lugones (ebd., 196). Yoruba-Männer, die deshalb zum Teil eine machtvollere Position innerhalb ihrer Gesellschaften erlangten, akzeptierten die Neuordnung und stützten so das neue System.<sup>9</sup> Ähnlich verhält es sich mit der Annahme Quijanos zur Heterosexualität. Auch diese ist charakteristisch für die helle Seite des modernen Gendersystems. In vielen Gesellschaften der Amerikas war Homosexualität ein Teil des sozialen Lebens, schreibt Lugones (ebd., 200). Lugones Ausführungen kann noch hinzugefügt werden, dass es in einigen kolonisierten Gesellschaften ebenso gesellschaftliche

---

<sup>9</sup> Siehe hierzu: Oyěwùmí, Oyèrónké (1997): *The Invention of Women: Making an African Sense of Western Gender Discourses*. Minneapolis, MA: University of Minnesota Press. Und die folgende Rezension: Bakere Yusuf, Bibi (2003): „‘Yorubas don’t do gender’: a critical review of Oyeronke Oyewumi’s *The Invention of Women: Making an African Sense of Western Gender Discourses*“. *African Identities* 1/1, 121-142.

Zwischengeschlechter gibt (Röttger-Rössler 1997, 104). Die Kategorie *Fa'afafine* beschreibt beispielsweise ein Gender zwischen den Kategorien Mann und Frau in Samoa (ebd., 106).

Gender ist, so Lugones, als genauso „mythisch und fiktional“ wie race zu verstehen (ebd., 202). Die Kolonialität der Macht und das koloniale/moderne Gendersystem konstituieren sich gegenseitig und zerstören soziale Strukturen, „Ökonomien“, Wissenssysteme, etc. (ebd.). Die helle Seite des Systems „konstruiert Gender und Gender-Beziehungen“ in der Zone des Seins, sprich, sie ordnet die „Leben weißer, bürgerlicher Frauen und Männer“ und definiert die Begriffe Mann und Frau hegemonisch (ebd., 206). Demgegenüber steht die dunkle Seite des Systems, welche mit äußerster Brutalität die Lebensrealität der Menschen in der Zone des Nicht-Seins strukturiert. Anatomische Männer und Frauen („anamales, anafemales“), sowie Menschen „dritten Geschlechts“, verloren ihren Platz in der Gesellschaft, während ihnen ihre Menschlichkeit aberkannt wird und ihre Körper und Arbeit ausgebeutet werden (ebd.). „Heterosexualität, Kapitalismus und race-Klassifizierung“ können nur gemeinsam verstanden werden, argumentiert Lugones (ebd., 187).

Generell bleibt die Auseinandersetzung mit der Kolonialität des Genders in den Texten aus dem dekolonialen Paradigma, die für diese Arbeit genutzt werden, an der Oberfläche. Deshalb wird dieser Aspekt in meiner Analyse auch nur unzureichend beleuchtet. Es scheint, dass postmoderne/postkoloniale Ansätze, wie sie etwa in Gayatri Spivaks „Can the Subaltern Speak?“ zu finden sind, besser geeignet sind, um die Themen Gender und Kolonialität zu analysieren (Spivak 1985, 120). Diese Aspekte könnten in zukünftigen Arbeiten eingehend untersucht werden.

#### 1.2.6 Kritiken am dekolonialen Paradigma

Zum Abschluss dieses Unterkapitels möchte ich noch auf einen der wichtigsten Kritikpunkte an der dekolonialen Theorie und speziell der in diesem Kapitel vorgestellten lateinamerikanischen Schule von Quijano, Grosfoguel, Mignolo und weiteren zu sprechen kommen. Das Argument der Kritiker\_innen bezieht sich auf die Ablehnung der wissenschaftlichen Methode in dekolonialen Theorien. Wie bereits erwähnt, fordern viele dekoloniale Autor\_innen eine Pluralität der Episteme, in der die westliche wissenschaftliche Rationalität nicht mehr die einzige valide Form der Wissensproduktion darstellt. Das führe, so die Kritiker\_innen, zu einem sich selbst untergrabenden „epistemischen Relativismus“ (Chambers 2020, 27). Wenn alle Episteme gleich valide sind, lässt sich keinerlei Kritik üben,

die eine höhere Validität beanspruchen kann. Damit geht eines der „wichtigsten, zur Verfügung stehenden Werkzeuge für die Analyse und Herausforderung der Macht“ verloren, argumentiert Chambers (2020, 24). Außerdem, ohne einen allgemeingültigen Konsens darüber, was als ‚wahr‘ angesehen wird, kann die dekoloniale Theorie selbst keine Wahrheit für sich beanspruchen (ebd., 26). Der Autor hält es für einen grundlegenden Fehlschluss der dekolonialen Theoretiker\_innen, die wissenschaftliche Methode mit der durchaus ideologischen Anwendung von Wissenschaft zu verwechseln. „Wissenschaftliches Wissen und logisches, evidenzbasiertes Argumentieren bilden eine notwendige Grundlinie“ für die Politik und politisches Handeln (ebd.).

Grosfoguel (2007) entgegnet dieser Kritik, dass eine „universelle dekoloniale Perspektive“ möglich sei, sie allerdings das Ergebnis eines „kritischen Dialogs zwischen diversen kritischen epistemischen/ethischen/politischen Projekten“ sein müsse (212). Derartige Argumente überzeugen allerdings nicht, denn sie lösen nicht das grundsätzliche Problem, welches die Kritiker\_innen vortragen. Grosfoguel selbst erwähnt nur ein paar Sätze später, dass „Wissen [Plural] immer situiert sind“ und wir alle zu jeder Zeit von einer „bestimmten Position innerhalb von Machstrukturen sprechen“ (ebd., 213). Wie so ein Dialog stattfinden kann und tatsächlich eine universelle (also nicht situierte) Perspektive entstehen soll bleibt offen.

Die Kritik am Relativismus ist inhaltlich keine Neuheit, sondern bezieht sich auf eine wohlbekannte Debatte innerhalb der Philosophie. Epistemischer Universalismus wird von Vertreter\_innen der dekolonialen Theorien vehement abgelehnt, da dieser zum Epistemizid und der Unterdrückung nicht-eurozentrischer Wissensformen führt. Das andere Extrem, der radikale epistemische Relativismus, welcher sich zum Teil in den Texten von Mignolo und anderen wiederfindet, ist aber ebenso problematisch. Wie Chambers korrekterweise anmerkt, untergräbt dieser sich selbst. Außerdem lassen sich aus der Sicht des epistemischen Relativismus problematische Sichtweisen rechtfertigen. Es lassen sich so beispielsweise keine validen Argumente gegen menschenrechtswidrige Praktiken bestimmter Gruppen formulieren, da die Menschenrechte Teil des eurozentrischen Epistems sind und keine universelle Validität besitzen. Der Relativismus ist meiner Meinung nach eine der größten Schwächen der dekolonialen Theorien. Wie genau ein Mittelweg zwischen den beiden Extremen des Universalismus auf der einen und des Relativismus auf der anderen Seite aussehen könnte ist eine Frage, die die dekolonialen Theoretiker\_innen noch beantworten müssen.

Einen Lösungsansatz kann ich persönlich leider nicht anbieten. Da die dekolonialen Theorien ein relativ neues Paradigma innerhalb der Geistes- und Sozialwissenschaften sind, ist es auch zumindest verständlich, dass noch nicht alle Fragen geklärt sind. Es wäre allerdings, wie ich finde, falsch, deshalb die dekolonialen Theorien als Ganzes zu verwerfen. Viel eher würde ich diesen grundsätzlichen Punkt in dieser Arbeit als Limitierung der Theorien behandeln. Vielleicht werden die Theoretiker\_innen des dekolonialen Paradigmas in Zukunft „weniger relativistisch“ sein, wie Mitova (2021) vorschlägt (25). Bis dahin lässt sich immerhin festhalten, dass es epistemische Perspektiven gibt, die *ungerechtfertigterweise* unterdrückt werden (ebd., 43). Derartige Argumente, basierend auf moralischen Standards, scheinen derzeit der beste Weg zu sein, um über das Dilemma hinweg argumentieren zu können, auch wenn sie ihre eigenen Probleme mit sich bringen. Dekoloniale Theorien eröffnen nichtsdestotrotz neue Perspektiven auf die Entwicklung, die ich für unabdingbar halte, um die Forschungsfrage dieser Arbeit zu beleuchten.

### 1.3 Neoliberaler Kapitalismus und Finanzialisierung aus historischer Perspektive

In den beiden vorangegangenen Unterkapiteln wurden die Themen Kapitalismus und Weltmarkt bereits beleuchtet. Aufbauend auf diesen Ausführungen möchte ich in diesem Kapitel mehr in der Tiefe auf die Entstehung des neoliberalen Kapitalismus und den Prozess der Finanzialisierung eingehen. Damit soll der theoretische Rahmen der Arbeit abgesteckt werden, um an späterer Stelle die Bedingungen, die der Entstehung und Wirkung von Impact Bonds zugrunde liegen, analysieren zu können.

#### 1.3.1 Neoliberalismus

Nachdem bereits im vorangegangenen Kapitel auf die *Kolonialität des neoliberalen Marktes* eingegangen wurde, soll an dieser Stelle eine kurze Vertiefung zum Konzept des Neoliberalismus folgen. Nachdem der Begriff Neoliberalismus mittlerweile als relativ etabliert innerhalb der Sozialwissenschaften beschrieben werden kann, ist es hier nicht mehr nötig (oder möglich) einen umfassenden Überblick des Konzepts vorzutragen. Stattdessen orientiere ich mich stark an den Ausführungen David Harveys, der mit seinem 2005 erschienenen Buch ‚A Brief History of Neoliberalism‘ eines der einflussreichsten Werke zum Thema Neoliberalismus verfasste.

Zunächst definiert Harvey (2007 [2005]) den Neoliberalismus wie folgt: „Neoliberalism is in the first instance a theory of political economic practices that proposes that human well-being can best be advanced by liberating individual entrepreneurial freedoms and skills within an institutional framework characterized by strong private property rights, free markets, and free trade“ (2). Diese Theorie war zunächst eine Randerscheinung bzw. eine isolierte Sichtweise innerhalb der Wirtschaftswissenschaften. Den Aufstieg des Neoliberalismus in den Mainstream führt Harvey entscheidend auf die Regierungen von Ronald Reagan (USA, 1981-89), Margaret Thatcher (Großbritannien, 1979-1990) und Deng Xiaoping (China, 1979-1997) und den Vorsitz Paul Volckers der FED (US-Notenbank, 1979-87) zurück (ebd.). Der „turn“ zum Neoliberalismus in Politik und Wirtschaftstheorie ist laut Harvey so ab den 1970ern zu beobachten und dauert bis heute an.

Es handelt sich um einen „Diskurs“, der mittlerweile „hegemonisch“ ist (ebd., 3). Das bedeutet, dass unsere Denkweise, unsere „Art die Welt zu verstehen“, vom Neoliberalismus durchdrungen ist (ebd.). Ebenso fungiert der neoliberale Grundsatz des „market exchange“

als „Ethik“ (Harvey 2007, 3). Diese schreibt vor, dass alle menschliche Interaktion innerhalb des Marktes und nach dessen Regeln stattfinden sollte. Das „social good“ wird laut dieser Ethik vergrößert, wenn die „Reichweite und Frequenz von Markttransaktionen“ maximiert werden (ebd.).

Doch wie kam es dazu, dass der Neoliberalismus zu einem so mächtigen Diskurs aufstieg? David Harvey versteht diese Geschichte „von Anfang an“ als „Projekt, um die Wiederherstellung von Klassenmacht zu erreichen“ (ebd., 16). Den Auslöser sieht der Autor in der „Kapitalakkumulationskrise“ der 1970er (ebd., 14). Hohe Arbeitslosigkeit und „stagflation“ (wirtschaftliche Stagnation und steigende Inflation) prägten die Wirtschaft des Jahrzehnts in den USA und Europa (ebd., 12). Der Goldstandard musste im Jahr 1971 abgeschafft werden, während die Ölpreiskrisen der Jahre 1973 und 1979 zusätzlichen Druck auf die Volkswirtschaften der Welt ausübten. Keynesianische Geldpolitik<sup>10</sup> und der „embedded liberalism“ funktionierten nicht mehr (ebd.). In der Bevölkerung westlicher Nationen machte sich Unzufriedenheit breit. Dies führte zu einem Aufschwung „kommunistischer und sozialistischer Parteien“, welche in manchen Fällen sogar an die Macht kamen (ebd., 15). Die Interessen der „Wirtschaftselite und herrschenden Klassen“ waren bedroht (ebd.). Während linke politische Kräfte ihre Macht abschwächen wollten und die sozialere Umverteilung von Reichtum forderten, waren durch die Akkumulationskrise auch Einkommen und Reichtum der Eliten gesunken. In diesem Kontext wurde verstärkt für neoliberale ‚Lösungen‘ für die Krise lobbyiert. Befürworter dieser Ansätze legitimierten ihre Argumente mit den wissenschaftlichen Arbeiten „finanziell gut ausgestatteter Think-Tanks“ und der Ökonomen der University of Chicago (ebd., 22).

An dieser Stelle sind für das Verständnis und die zeitliche Einordnung einige entscheidende Momente des Aufstiegs des Neoliberalismus zu erwähnen. Zum einen ist die Amtszeit der britischen Premierministerin Margaret Thatcher zu nennen, die von 1979 bis 1990 regierte. Ihre Doktrin, bekannt als TINA („there is no alternative“) markierte einen radikalen Wechsel innerhalb der britischen Politik. Sie proklamierte bekannterweise: „there is no such thing as society, only individual men and women“ (zitiert in Harvey 2007 [2005], 23). Damit war die Abkehr von jeglicher Sozialpolitik gemeint und die Neuausrichtung der Politik auf

---

<sup>10</sup> Hier ist speziell die Defizitfinanzierung gemeint, ein zentrales Instrument der Keynesianischen antizyklischen Wirtschaftspolitik. Haushaltskrisen, wie in Großbritannien 1975-76, und die anhaltende „stagflation“ westlicher Volkswirtschaften brachten dieses Instrument an seine Grenzen (Harvey 2007, 12).

„Individualismus, Privateigentum, Selbstverantwortung und Familienwerte“ (Harvey 2007, 23). Zum anderen passierte in den USA nahezu gleichzeitig ein Umbruch in der Geldpolitik der US-Notenbank FED. Im Oktober 1979 begann unter dem Vorsitz Paul Volckers eine Abkehr von der Niedrigzinspolitik der 1970er Jahre, die als *Volcker Schock* in die Geschichte einging. Um die anhaltende Inflation zu bekämpfen, erhöhte die FED schrittweise den Leitzins auf nahezu 20%. Die Folgen waren eine schwere Wirtschaftskrise innerhalb der USA, welche entscheidend zur Entmachtung der Gewerkschaften beitrug, und eine Schuldenkrise in Ländern des globalen Südens (ebd., 23). Viele ärmere Länder hatten bei US-Banken Kredite in US-Dollar aufgenommen. Dies wurde unter anderem durch das Petrodollar-Recycling<sup>11</sup> der ölexportierenden OPEC-Staaten in den 1970ern befeuert (ebd., 27). Mit den sprunghaft gestiegenen Zinsen konnten einige ihre Kreditraten nicht mehr zahlen. Die Folgen waren der Kreditausfall, bzw. die Staatspleite Mexikos im Jahr 1982, und die lateinamerikanische Schuldenkrise.

Innerhalb der USA fanden unter Ronald Reagan ähnliche Reformen wie in Großbritannien statt. Darunter fielen vor allem „Deregulierung, Steuersenkungen, Haushaltskürzungen und Angriffe auf die Macht von Gewerkschaften“ (ebd., 25). Den Schuldnerstaaten des globalen Südens wurden neoliberale Reformen in Form der Strukturanpassungsprogramme der 1980er aufgezwungen. Unter dem Druck der Regierung Reagans verwandelte sich der Internationale Währungsfonds (IWF) zum Instrument für die „Propagierung und Durchsetzung von ‚Freihandels-Fundamentalismus‘“ (ebd., 29). Mit Deregulierung, Privatisierungen und drastischen Haushaltskürzungen – oft im Sozialbereich – sollten die verschuldeten Staaten ihre Schulden bei den US-Banken tilgen, „no matter what“ (ebd.). In der Entwicklungsliteratur werden die 1980er deshalb auch häufig als *verlorene Dekade* bezeichnet. Die Reformen, forciert von IWF, Weltbank und der US-Regierung, wurden in den 1990ern „Washington Consensus“ getauft (ebd., 13). Spätestens ab diesem Zeitpunkt hatte sich der Neoliberalismus vollständig etabliert

In Folge erlangten die Eliten nie dagewesenen Reichtum. Die Umverteilung des Reichtums zugunsten des oberen 1% und politischen Eliten ist, laut Harvey, ein „strukturelles“ Merkmal

---

<sup>11</sup> Die OPEC-Staaten hatten in den 1970er Jahren erhöhte Einkünfte aus ihren Rohölexporten. Vielfach legten sie große Summen bei US-Investmentbanken an. Diese suchten im Anschluss ihrerseits Wege, dieses Geld profitabel zu investieren. So vergaben sie hohe Kredite an Staaten des globalen Südens, die bereit waren höhere Zinsen zu bezahlen. Für die Hintergründe siehe: Harvey 2005, 27.

der Neoliberalisierung (Harvey 2007, 16). Verdienten die Vorstandsvorsitzenden von Konzernen im Jahr 1970 noch 30-mal mehr als ihre Angestellten (Median), so waren ihre Gehälter im Jahr 2000 fünfhundertmal höher als die der Belegschaft (ebd.). Ein „Trend“ hin zu „Geldkapital“ begleitete diese Entwicklung (ebd., 32). Für die großen Unternehmen wurde der Finanzmarkt allmählich zum zentralen Geschäft. Derweil verlor die Produktion von Gütern tendenziell an Geltung. Mit neuartigen Finanzinstrumenten ausgestattet, hatte die „world of finance“ schon bald Einfluss auf die gesamte Wirtschaft und Politik (ebd., 33). Gerade die US-amerikanische Politik orientierte sich stark an den Interessen des Finanzmarkts, frei nach dem Motto „what is good for Wall Street is all that matters“ (ebd.). Der Neoliberalismus führte, so Harvey, zur „Finanzialisierung von allem“ (ebd.).

Jedoch ist dieser Kausalzusammenhang zwischen Neoliberalismus und Finanzialisierung nicht endgültig belegt. Es gibt durchaus Autor\_innen, die argumentieren, dass beiden Phänomene unabhängig voneinander entstanden (Kotz 2010, 6). Ich unterstütze allerdings die Sichtweise Kotzs, dass der Neoliberalismus zur Finanzialisierung wie wir sie heute kennen führte. Generell ist die „Tendenz“ zur Finanzialisierung als inhärenter Teil des Kapitalismus zu verstehen (ebd., 15). Die neoliberale Wende beseitigte jedoch viele der „constraints“, die sie bis dahin im Zaum gehalten hatten, weshalb es durch die Neoliberalisierung zur Finanzialisierung, so wie das Konzept im Folgenden definiert wird, kam (ebd.).

### 1.3.2 Finanzialisierung

Der Begriff der Finanzialisierung wird im Rahmen dieser Arbeit häufig Anwendung finden, ordnen doch viele Autor\_innen die Entstehung von Impact Bonds ebendiesem Prozess zu. Eine einheitliche Definition der Finanzialisierung gibt es wenig überraschend nicht. Im Gegenteil, Lee et al. (2009) unterscheiden gar zwischen 17 verschiedenen Definitionen des Phänomens (728). Eine der einflussreichsten und frühesten Verwendungen des Konzepts stammt vom italienischen Soziologen und Weltsystemtheoretiker Giovanni Arrighi. Der Autor beschreibt, wie sich die Wertschöpfung immer mehr in den Finanzbereich verschiebt, welcher gleichzeitig einflussreicher und unabhängiger wird. Diesen Prozess sieht Arrighi (2010 [1994]) schon im Florenz der Renaissance und Spanien des späten 16. Jahrhunderts begründet (325f). Die „Finanzialisierung des Kapitals“ wurde laut dem Autor zum „Hauptmerkmal“ von Wirtschaftskrisen seit den 1970ern (ebd., xi).



Als finanzielle Aktivitäten sind jene Tätigkeiten zu verstehen, die „vorsätzlich, wenn auch nicht ausschließlich, von Finanzinstitutionen ausgeübt werden“ (Christophers 2012, 273). Dazu zählen laut Christophers unter anderem Investment, Finanzvermittlung und -beratung. Als Finanzinstitutionen sind wiederum unterschiedliche Institutionen zu verstehen, die dem Finanzbereich zuzuordnen sind. Auch hier gibt es unterschiedliche Definitionen. Die europäische Zentralbank führt eine Liste der Finanzinstitutionen in der EU und nennt beispielsweise Investmentfonds, Rentenfonds und Versicherungen als Unterkategorien (EZB 2024). Politökonomisch geprägte Definitionen des Konzeptes Finanzialisierung wie jene von Arrighi scheinen generell zu überwiegen. Andere Ansätze sind dennoch keine Seltenheit. Christophers (2012) gibt beispielsweise an, dass die Finanzialisierung auch als das „Aufsteigen der Rolle von finanziellen Konzepten, Sprachen und Evaluierungspraktiken im alltäglichen politischen und kulturellen Leben“ verstanden werden kann (273). So hätten sich „finanzialisierte Identitäten“ und „Kulturen“ gebildet (ebd.).

Ein wichtiger Kritikpunkt am Konzept der Finanzialisierung ist, dass sie bisher größtenteils aus westlicher Sicht erforscht wurde. So wird zwar von „strukturellen Veränderungen“ des Kapitalismus gesprochen, in der Praxis beziehen sich die Analysen der Finanzialisierung jedoch zumeist auf die USA und weitere Volkswirtschaften des globalen Nordens (ebd., 274). Verschiedene Studien, so Christophers, haben empirische Beweise für die Veränderung der Wirtschaft in diesen Ländern geliefert. So werde etwa häufig darauf verwiesen, dass der „Anteil der Unternehmensprofite, die [in den USA] im Finanzsektor generiert werden, von 10% in den frühen 1980ern auf 40% im Jahr 2006 anstieg“ (Crotty 2009, 575f). Derartige Studien belegen allerdings keinesfalls eine Veränderung des Kapitalismus, der „transnational“ aufgefasst werden müsse (Christophers 2012, 288). Die Finanzialisierung werde so in eurozentrische Geschichtsschreibungen des Kapitalismus eingebettet. Es lassen sich dennoch auch auf globaler Ebene wichtige Veränderungen der Wirtschaft beobachten. So weist Kotz (2010) darauf hin, dass im Jahr 1973 pro Tag 15 Milliarden US-Dollar in Devisengeschäften umgesetzt wurden, während es im Jahr 2000 schon 1.260 Milliarden waren (5). Der Anteil von Gütern und Dienstleistungen an diesen Transaktionen fiel von 15% im Jahr 1973 auf weniger als 2% im Jahr 1995. Ein Anzeichen für eine „Explosion im Währungshandel [...] primär für finanzielle Transaktionen, nicht für den Kauf von international gehandelten Gütern und Dienstleistungen“ (ebd.).

Die Politökonomin und Entwicklungsforscherin Sarah Bracking entwickelte einen Ansatz, welcher sowohl die ‚klassischen‘ politökonomisch/marxistisch geprägten Definitionen der Finanzialisierung, als auch die von Christophers beschriebene Analyse der Finanzialisierung als Diskurs, umfasst. Ihre These der *Finanzialisierung der Macht* bezieht sich speziell auf den afrikanischen Kontinent. Dort hat die Finanzialisierung weitreichende Konsequenzen für die Gesellschaft, wobei die speziellen ökonomischen und politischen Strukturen der afrikanischen Länder berücksichtigt werden müssen. Sie definiert die Finanzialisierung wie folgt als:

„a technology of power which uses the money form to quantify human and physical contexts, privilege financial parameters in decision making, and ultimately return decisions over resources in favour of money-holders in contexts of contested uses and meanings for the non-human world“ (Bracking 2012, 274)

Ihren Ansatz zur Analyse der Finanzialisierung halte ich vor allem wegen der Betonung auf Machtstrukturen und ihres Fokus auf den afrikanischen Kontinent für besonders hilfreich für diese Arbeit. Sie beschreibt, dass afrikanische Ökonomien vergleichsweise „abhängig“ von internationalen Geldern sind und stark auf den „extraktiven Sektor“ (Förderung und Verarbeitung von Rohstoffen) angewiesen sind (Bracking 2016, 5f). Seit den 2000er Jahren steige die Ungleichheit in afrikanischen Gesellschaften sprunghaft an, sodass sich eine immer reichere „1% Elite“ herausbilde, so Bracking (ebd.). Acht der zehn Ländern mit der höchsten Ungleichheit (berechnet nach dem GINI-koeffizienten) befinden sich in Afrika. Gleichzeitig verlor der Kontinent in den Jahren 2000 bis 2008 geschätzte 50 Milliarden US-Dollar jährlich durch „illegale Finanzströme“ (illicit financial flows) (ebd., 22). In vielen Ländern Afrikas südlich der Sahara gäbe es einen normalisierten „disconnect“ zwischen dem „Anschein demokratischen Lebens“ und der „Abwesenheit demokratischer Rechenschaftspflicht“ (ebd., 140). Die Realität in vielen afrikanischen Ländern sei, dass man zwar tagtäglich mit Korruption zu kämpfen habe, diese allerdings nicht geahndet wird, während der Staat gleichzeitig „grundlegende Dienstleistungen und Sozialschutz“ verweigere (ebd.). Den Zusammenhang zwischen diesen Umständen sieht Bracking in der Finanzialisierung der Macht, bzw. in den strukturellen Veränderungen des globalen Kapitalismus und deren speziellen Auswirkungen auf dem afrikanischen Kontinent.

Global betrachtet konstatiert Bracking eine Machtergreifung der „Finanziers“, die immer mehr in der Lage sind die „Regeln der politischen Ökonomie“ zu schreiben, vormals Domäne der

Staaten (Bracking 2016, 5). Auf dem afrikanischen Kontinent ist so eine „Gruppe hegemonischer Finanziers“ aufgestiegen und bildet heute zusammen mit den lokalen politischen Eliten den Kern der afrikanischen politischen Ökonomie (ebd., 7). Ihre Bedürfnisse bestimmen politische Entscheidungen, womit die Demokratie untergraben wird (ebd., 10). Statt des Staates, übernimmt eine finanzialisierte Philanthropie essenzielle soziale Dienstleistungen (ebd., 16f). Sogenannte wohltätige Organisationen sind dabei nicht im demokratischen Sinne rechenschaftspflichtig. Obendrein werden durch die finanzialisierte Philanthropie neue Einkommensströme und andere Vorteile zugunsten der Finanziers ermöglicht, worauf in der Literatur zum sogenannten *Philanthrocapitalismus* und zur *Corporate Social Responsibility* hingewiesen wird (ebd., 143). Auf diesen Aspekt soll an späterer Stelle noch einmal in der Tiefe eingegangen werden

Bracking argumentiert, dass die Finanzialisierung in Afrika maßgeblich zum Abfluss von Geldern in Form von illegalen Finanzströmen beiträgt. Finanziers bzw. „money-holders“ haben erfolgreich Sonderbehandlungen und Ausnahmen auf globaler Ebene eingefordert (ebd., 150). Sie vermeiden es Steuern zu zahlen, indem sie Gewinne in Steuerparadiese verschieben. In Afrika manifestiert sich diese Entwicklung in der Allianz globaler Unternehmen und lokaler politischer Eliten. Diese ermöglicht es beiden die in Geschäften generierten Gelder „offshore“ zu verschieben (ebd., 128). Korrupte politische Entscheidungsträger\_innen ermöglichen den money-holders die straffreie Steuerhinterziehung im Gegenzug für verschieden geartete finanzielle und politische Vorteile. Auch die so generierten Gelder werden oft in Steuerparadiese geschafft. Global betrachtet finden „80% der internationalen Finanzaktivitäten durch offshore Märkte statt“ (Bracking 2015, 2). Die Autorin nennt als Beispiel, dass Staatsbürger\_innen afrikanischer Länder im Jahr 2014 ein Guthaben von 9,4 Milliarden Pfund in Banken des Steuerparadieses Jersey (Großbritannien) hinterlegt hatten und weitere 31 Milliarden in Fonds auf der Insel (Bracking 2012, 22). Das ist ein Vielfaches der Einlagen chinesischer Staatsbürger\_innen, zum Vergleich.

Die Proliferation der illegalen Finanzströme und das routinemäßige Verschieben von Gewinnen *offshore* haben dabei in Afrika die grundlegende Logik von Investments verändert, argumentiert Bracking. In der finanzialisierten Wirtschaft kalkulieren „Übergeordnete“ Investor\_innen aus dem globalen Norden das Risiko ihres Investments nicht mehr anhand von zu erwartenden Preisentwicklungen und Profiten (ebd., 152). Wird beispielsweise in eine neue Mautstraße investiert, spielt der zu erwartende Verkehr nur noch eine untergeordnete Rolle.

Viel eher werden kurzfristige Profite in Form von „derivative income streams“ und „Zinserträgen“ zum Fokus der money-holders (Bracking 2016, 152). Die großen Finanziers sind von eventuellen Risiken, wie z.B. Bauverzögerungen bei der Mautstraße, schlicht nicht mehr betroffen. Durch ihre enorme Verhandlungsmacht haben sie derartige Risiken durch Verträge bereits an Regierungen weitergegeben (bei Public-Private-Partnership/PPP Projekten) oder an untergeordnete Investor\_innen ausgelagert (bei Asset-Backed Securities/ABS). Während Regierungen und beispielsweise Rentenfonds das Risiko tragen, sichern sich die großen Finanziers kurzfristige Profite. Das einzige Risiko, welches money-holders kalkulieren müssen, ist dass ein „Einkommensstrom [...] nicht in einem Steuerparadies [...] in diesem oder im nächsten Jahr ankommen könnte“ (ebd.).

### 1.3.3 Philanthrokapitalismus und CSR

Wie bereits zuvor erwähnt, ist ein Teil der Finanzialisierung die zunehmende Übernahme sozialer Dienstleistungen durch ‚wohltätige Organisationen‘, die häufig von der Philanthropie globaler Kapitalist\_innen finanziert werden. Das Phänomen wird in der Literatur als Philanthrokapitalismus bezeichnet. Damit ist laut Morvaridi (2012) eine „neoliberale, kapitalistische Philanthropie“ gemeint, welche auf „marktbasierte soziale Investments durch Partnerschaften“ setzt (1191). Speziell die Superreichen investierten in den letzten Jahren große Summen in philanthropische Zwecke. Der Autor nennt als Beispiel den *Giving Pledge*, bei dem 40 Milliardär\_innen im Jahr 2010 versprochen, die Hälfte ihres Vermögens zu spenden (ebd.). Die „neuen Philanthrop[\_inn]en“, wie Morvaridi sie nennt, haben sich längst auf eine gemeinsame Strategie zur globalen Armutsbekämpfung verständigt, den „California Consensus“ (ebd., 1192). Dabei setzen sie speziell auf „Innovation, Technik und moderne Managementmethoden“ (ebd.).

Die Gründe für das Interesse von Superreichen an der Philanthropie sind vielfältig. So lässt sich etwa, aufbauend auf der Hegemonietheorie Antonio Gramscis<sup>12</sup>, argumentieren, dass die Superreichen mit ihrer ‚Wohltätigkeit‘ die eigene Machtposition innerhalb hegemonialer Machtstrukturen verschleiern wollen (ebd., 1208). So gesehen ist die Philanthropie der

---

<sup>12</sup> Hegemonie bedeutet allgemein gesagt Vorherrschaft, wobei Gramsci diesen Begriff dezidiert nicht als Unterdrückung allein versteht. So schreibt er: „Die ‘normale’ Ausübung der Hegemonie [...] zeichnet sich durch eine Kombination von Zwang und Konsens aus“ (Gramsci 1991, GH1, 120). Hegemonie bedeutet also auch die Zustimmung der Subalternen zu ihrer Beherrschung. Hierzu siehe: Candeias, Mario; Florian Becker; Janek Niggemann; und Anne Steckner (2013): Gramsci lesen. Einstiege in die Gefängnishefte. Hamburg: Argument.

Superreichen nichts weiter als ein Instrument, um ihre Interessen zu sichern und von der „Konzentration des Reichtums in den Händen Weniger“ und der „Beherrschung der Politik durch die Mächtigen“ abzulenkten (Morvaridi 2012, 1193). Basierend auf den Theorien Pierre Bourdieus lässt sich wiederum argumentieren, dass die Wohltätigkeit der Superreichen deren „symbolisches Kapital“ erhöht (ebd., 1194). Symbolisches Kapital, welches ihre Machtposition stärkt, umfasst dabei „Anerkennung, Prestige und Reputation“ (ebd.). Der Einsatz von ökonomischem Kapital führt somit zur Erhöhung des symbolischen Kapitals. Durch den so erzeugten Ruhm und den Machtgewinn lässt sich wiederum ökonomisches Kapital gewinnen. Kapitalistische Philanthropie kann also durchaus wirtschaftliche Vorteile mit sich bringen.

Auch Bracking erwähnt wirtschaftliche Vorteile durch die kapitalistische Philanthropie. Sie verweist auf eine „Evaluierungskultur“, bei der enorm viele Ressourcen für die Planung und Evaluierung der bereitgestellten sozialen Dienstleistungen ausgegeben werden (Bracking 2012, 144). Der Fokus liegt häufig nicht auf den Ergebnissen der Projekte, sondern auf den Planungs- und Evaluierungsprozessen, die „hoch produktiv“ seien (ebd.). Eine Form der bereits erwähnten *Anti-Politics Machine*, bei der das „Politische“ zum „übermäßig technisch[en] und bürokratisch[en], aber im Grunde performativ[en]“ wird (ebd.).

Bosworth (2011) beschäftigt sich ebenfalls mit der von Bracking erwähnten Evaluierungskultur und schreibt über die dem Philanthrokapitalismus zugrundeliegende Philosophie. Diese sogenannte „Quantiphilie“ beschreibt, dass soziale Dienstleistungen (und vieles mehr) wie Unternehmensgeschäfte angegangen werden sollten: „von und für ‚die Zahlen‘“ (382). „Materielle Quantität [...] kann zuverlässig soziale Qualität herbeiführen“, so das Credo (ebd.). Die superreichen Philanthrop\_innen begehen dabei einen fundamentalen „kulturellen Widerspruch“, argumentiert Bosworth, indem sie den systemischen Kontext missachten, der ihren eigenen Reichtum bedingt (ebd., 387). Philanthrokapitalismus bietet keinen Ausweg aus diesem System, in welchem extremer Reichtum und abstrakte Armut koexistieren. Im Gegenteil, die Fixierung der superreichen Philanthrop\_innen auf marktbasierte Lösungen und unternehmerische Strukturen verlangt, dass auch der Sozialbereich der „Philosophie des Systems“ folgt (ebd.).

Die Literatur zur *Corporate Social Responsibility* (CSR) weist einige Ähnlichkeiten zur Literatur zum Philanthrokapitalismus auf, weshalb dieses Thema hier im Anschluss kurz angesprochen werden soll. Laut Poesche (2020) lässt sich die CSR wie folgt definieren: „CSR is understood to

be a comprehensive, dynamic and inclusive concept that focuses on the collaboration of stakeholders on economic, environmental, ethical and human rights concerns in addition to legal compliance and the societal impacts in firms' operations" (116). Weniger komplex erscheint die Definition der CSR von Ozkazanc-Pan (2019): „corporate pro-social behavior aimed at remediating social issues external to organizations" (851).

Heutzutage wird von Großkonzernen erwartet, dass sie soziale Projekte finanzieren (ebd.). Das Phänomen hat in den letzten Jahren viel mediale Aufmerksamkeit genossen. Ähnlich wie beim Philanthrokapitalismus verorten manche Autor\_innen die Grundlange für das verstärkte Interesse multinationaler Konzerne an der Wohltätigkeit im neoliberalen kapitalistischen Wirtschaftssystem. Speziell seit den 1980ern, argumentiert Adanhounme (2011), hätten multinationale Konzerne dank der Strukturanpassungsprogramme in Afrika eine wachsende Rolle gespielt (92). Die dortige Wirtschaft ist zu ihrem Vorteil strukturiert. Sie profitieren von günstigen Arbeitskräften auf dem Kontinent und erzielen hohe Profite. Ebendiese erfolgreichen Firmen finanzieren heute ‚wohltätige Projekte‘, CSR-Interventionen, die häufig von den Firmen selbst entwickelt wurden und sich an der „institutionellen Infrastruktur des Herkunftslandes des MNC [Multinationalen Konzerns]“ orientieren (ebd.). Die Firmen erscheinen dabei „wohltätig“ und übernehmen Dienstleistungen, welche der Staat seinen Bürger\_innen verweigert (ebd., 106).

In der Literatur wird ebenso die Kolonialität, welche dem CRS-Ansatz innewohnt, kritisiert. Die CSR, so Poesche (2020), ist von westlichen „ethischen und moralischen Normen“ geprägt (129). Der Diskurs über diese Normen ist im Westen begründet und wird dort geführt, womit seine Kolonialität im globalen Süden gestärkt wird. Der Autor betont ebenso, dass der rechtliche Rahmen, in dem CSR-Programme formuliert werden, westlichen Ursprungs ist und „Kosmovisionen indigener Nationen“ ignoriert (ebd.). Adanhounme (2020) gibt zu bedenken, dass lokale Akteur\_innen zumindest begrenzten Handlungsspielraum bei der Ausgestaltung der Interventionen hätten (107).

Die Argumente zur Kolonialität der CSR überzeugen besonders, wenn CSR in Verbindung mit Gender betrachtet wird. Das Thema ist bei der Betrachtung der CSR von besonderer Wichtigkeit, denn „die Mehrheit der Fabrikarbeiter[\_innen], die Güter für westliche und andere MNCs [multinationale Konzerne] produzieren, sind Frauen im globalen Süden“ (Ozkazanc-Pan 2019, 856). Viele CSR-Programme beschäftigen sich mit den

Arbeitsbedingungen und der Gleichberechtigung von Frauen. Dabei sollen Frauen im globalen Süden bestimmte „Rechte“ gegeben werden, die sich an rechtlichen Grundsätzen im globalen Norden orientieren (Ozkazanc-Pan 2019, 857). Das Problem dabei ist, dass den Frauen selbst keine „agency“ zugesprochen wird (ebd.). Es wird „über und für sie gesprochen“, jedoch nicht mit ihnen, womit ihnen jede Entscheidungsmacht genommen wird (ebd.). In der Außenwahrnehmung erscheinen multinationale Konzerne etwas für die Gleichstellung der Gender (gender equality) zu bewirken. Dies ist nicht unbedingt eine Abbildung der Realität und es kann sogar, wie Ozkazanc-Pan zu bedenken gibt, das Gegenteil der Fall sein. Frauen im globalen Süden können durch CSR-Programme daran gehindert werden sich zu organisieren und für die eigenen Rechte und Forderungen einzutreten. Das liegt daran, dass von Seiten des Managements davon ausgegangen wird, dass diese Themen bereits im Rahmen von CSR-Interventionen thematisiert werden. CSR erscheint, wie der Philanthrokapitalismus, „wohlwollend“ (ebd., 857). Sie verschleiert jedoch „gendered power relations“ sowohl auf der lokalen Ebene, als auch auf der Ebene globaler Güterketten (ebd., 858). Dem lassen sich noch weitere Machtstrukturen hinzufügen, welche in der kolonialen Machtmatrix ineinandergreifen (siehe Kapitel 1.2.1).

## Kapitel 2: Impact Bonds in der EZA

Nachdem der theoretische Rahmen nun abgesteckt ist, widmet sich dieses Kapitel der Kernthematik dieser Arbeit: Impact Bonds. Was genau unter einem IB zu verstehen ist wurde in der Einleitung bereits erwähnt. An dieser Stelle soll zuerst umrissen werden wo und in welchem Umfang IBs zum Einsatz kommen. Im Anschluss wird auf die recht kurze Geschichte dieses Finanzierungsinstruments eingegangen. Eine Übersicht der Literatur zum Thema IBs, einschließlich der dort enthaltenen Kritiken an denselben wird vorgetragen, bevor zum Abschluss dieses Kapitels die Entstehung von IBs im Rahmen der Finanzialisierung der EZA eingeordnet wird.

### 2.1 Impact Bonds – der aktuelle Stand

Der US-amerikanische Think-Tank *Brookings Institution*, welcher der demokratischen Partei nahesteht und als tendenziell wirtschaftsliberaler Einstellung beschrieben werden kann, veröffentlicht die wahrscheinlich einzige monatlich geführte Liste aller IBs weltweit. Die Liste wird dort seit dem Jahr 2014 geführt und umfasst IBs der zwei Unterkategorien Social Impact Bond (SIB) und Development Impact Bond (DIB). Wie sich bereits anhand dieser Namen erahnen lässt, funktionieren beide Kategorien von IBs oberflächlich betrachtet nach ähnlichen Prinzipien. Jedoch sind SIBs für die Finanzierung sozialer Projekte im Inland angelegt, während DIBs für die Finanzierung von Entwicklungsprojekten im Ausland (globalen Süden) gedacht sind. Laut den dort aufgeführten Daten wurden bis zum April 2024 weltweit 257 Impact-Bond-Verträge in 40 Ländern geschlossen (Brookings Institution, 2024). Von diesen wurden 239 als SIB und 18 als DIB klassifiziert. Insgesamt wurden so 517,13 Millionen US-Dollar investiert. Diese Summe bezieht sich auf die vorab durch Investor\_innen investierten Gelder und beinhaltet nicht die ausgezahlten Renditen. Über die Hälfte aller IBs können den Bereichen „soziale Wohlfahrt“ (79) und „Arbeit“ (70) zugerechnet werden, mit deutlich weniger Projekten in den Bereichen „Gesundheit“ (45), „Bildung“ (45) und „Strafjustiz“ (14) (ebd.). Während die meisten IBs im globalen Norden angesiedelt sind, sind im globalen Süden besonders viele IBs in Afrika zu finden. In Kenia, Südafrika und Kamerun gab und gibt es jeweils drei IBs und in Ghana und Sierra Leone jeweils vier. Außerhalb Afrikas sind weitere vier IBs in Indien und drei in Kolumbien zu finden (ebd.).

Zwei Begriffe, die im Zusammenhang mit Impact Bonds häufig fallen, sind *Impact Investing* und *Blended Finance*. Bei beiden handelt es sich um übergeordnete Kategorien, welche zwar



Impact Bonds miteinschließen, aber auch andere Finanzinstrumente. Laut des Global Impact Investing Networks, einer Art Lobbyverband für Banken und andere Geldgeber\_innen mit Interesse am Impact Investing, definiert sich der Begriff wie folgt: „Impact investments are investments made with the intention to generate positive, measurable social and environmental impact alongside a financial return.“ (GIIN 2024). Es ist eine sehr vage Formulierung, was Karwowski (2022, 163) als Versuch interpretiert, gewöhnliche Investments als „impactful“ zu verkaufen. Der Begriff ist meiner Meinung nach mit Vorsicht zu genießen, denn er lässt sich dank der schwammigen Formulierungen nur allzu gut für irreführendes Marketing missbrauchen. Blended Finance ist ebenso ein breit gefasster Begriff und bezeichnet „financing mechanisms that link a grant element, provided by ODA, with loans from publicly-owned institutions or commercial lenders“ (Romero 2016, 61). Damit sind alle Finanzinstrumente, welche eine Mischung aus staatlichen Zuschüssen und privaten Investments oder Krediten beinhalten, miteingeschlossen. IBs sind dabei nur einer von vielen solcher Ansätze, die laut Romero in den letzten Jahren immer mehr an Bedeutung gewonnen haben.

laut Buffa et al. (2023) ist das eingangs beschriebene typische Modell eines Impact Bonds als „Prototyp“ zu verstehen (80). In der Praxis gibt es deutliche Unterschiede in der Ausgestaltung von IBs. Dies steht in Verbindung mit den verschiedenen Wirkungsbereichen derselben (Sozialwesen, EZA, Umweltschutz, etc.). Bei DIBs, so die Autoren, würden Argumente der Stimulierung „sozialer Innovation“ eine größere Rolle spielen als vermeintliche Kostenersparnisse, welche bei SIBs häufig genannt werden (ebd.). Ob ein IB im Inland oder Ausland eingesetzt wird, ist somit nur einer der Faktoren. Unterschiede in der Ausgestaltung von IBs lassen sich anhand ihrer Zielsetzungen erklären, weshalb eine Einteilung in „Cost savings IB“, „Monetized IB“ und „Non-monetized IB“ sinnvoll sein kann (ebd., 82). DIBs sind als monetarisierte IBs zu verstehen, weil bei ihnen die Kostenersparnisse nicht im Vordergrund stehen. Sie zielen grundlegend darauf ab, bestimmte Auswirkungen (Impacts) der durchgeführten Projekte zu monetarisieren. Diese rufen häufig keine direkte Kostenersparnis hervor. Hauptsächlich konzentrieren sich DIBs bisher darauf, Menschen Zugang zu bestimmten sozialen Dienstleistungen zu ermöglichen, die vorher keinen Zugang zu denselben hatten (ebd., 83).

Auch Alenda-Demoutiez (2020) gibt zu bedenken, dass die Unterschiede zwischen SIBs und DIBs größer sind als deren gemeinsame theoretische Grundlage vermuten lässt (894). Der

Kontext der Wohlfahrt und sozialer Dienstleistungen ist in Ländern des globalen Südens sehr unterschiedlich zum globalen Norden. Allein durch diese Tatsache ergibt sich, dass während bei SIBs häufig staatliche Institutionen im Inland als Finanziere (outcome funders) auftreten, bei DIBs diese Rolle von (ausländischen) Geldgeber\_innen eingenommen wird. Die Institutionen des Staates, indem DIB-Projekte durchgeführt werden, spielen somit keine Rolle (Alenda-Demoutiez 2020, 892). Um die Rolle von DIBs und deren Unterschiede zu anderen IBs besser zu verstehen, ist es deshalb notwendig auf deren Geschichte zu blicken.

## 2.2 Die kurze Geschichte der Impact Bonds

Die Geschichte der SIBs beginnt bei vielen Autor\_innen unmittelbar nach der globalen Finanzkrise 2008. In dieser wird auch der Grund für den internationalen Anklang, den die Idee fand, verortet: Austeritätspolitik<sup>13</sup> und knappe Staatskassen. Um jedoch auch die Geschichte der DIBs beleuchten zu können, muss man noch ein kleines bisschen weiter zurück in die Vergangenheit blicken, genauer gesagt in das Jahr 2002. Im März dieses Jahres fand in Mexiko die erste Konferenz unter dem Titel „Financing for Development“ (FfD) der UN statt, mit welcher der sogenannte FfD-Prozess begann (Karwowski 2022, 162). Auf der Konferenz verständigten sich die anwesenden Regierungsvertreter\_innen bereits auf Formulierungen wie: „we invite banks and other financial institutions, in developing countries as well as developed countries, to foster innovative developmental financing approaches.“ (UN 2003, 10). Es folgten bislang zwei weitere solcher Konferenzen, eine in Doha, Katar, im Jahr 2008 und eine in Addis Abeba, Äthiopien, im Jahr 2015. Für das Jahr 2025 ist die nächste FfD-Konferenz angesetzt, welche in Spanien stattfinden soll.

Der erste SIB wurde im vereinigten Königreich im Jahr 2010 ins Leben gerufen und finanzierte ein Projekt zur Reduzierung von Rückfälligkeit bei Jugendstraftätern (Oroxom et al. 2018, 6). Zu dieser Zeit war der Enthusiasmus gegenüber dem neuartigen Finanzinstrument besonders in Großbritannien ungebrochen. Der ehemalige britische Minister für Zivilgesellschaft Rob Wilson ging davon aus, dass „SIBs represent a revolution in the way government can deliver public services. They generate huge potential savings for the taxpayer, the prospect of increased revenues for charities and social enterprises and returns to social investors“ (Zitiert in Sinclair et al. 2021, 13). Auch über das vereingte Königreich hinaus gewann die Idee an

---

<sup>13</sup> Damit ist eine Sparpolitik gemeint, die auf die Verringerung der Staatsverschuldung und einen ausgeglichenen Staatshaushalt abzielt.

Zustimmung. Vor allem die USA investierten in den darauffolgenden Jahren mehr und mehr in SIBs. Auch wenn die Summe der eingesetzten Gelder bislang noch vergleichsweise nicht sehr hoch ist, lässt sich mittlerweile ein gewisser Erfolg des Konzepts SIB beobachten, die mit jedem Jahr mehr im Mainstream anzukommen scheinen.

DIBs sind eine Abwandlung des SIB-Konzepts, welches dieselben Prinzipien auf Entwicklungsprojekte anwenden soll. Hier ist die globale Finanzkrise mehr als beschleunigender Faktor zu sehen. Sie befeuerte, zusammen mit der Covid-19 Pandemie, den bereits seit den 1990ern andauernden Diskurs der Wichtigkeit privatwirtschaftlicher Gelder für die Entwicklung (Karwowski 2022, 161). Bereits bevor sich Regierungsvertreter\_innen der UN-Staaten in Monterrey trafen, gab es Bestrebungen einerseits mehr finanzielle Ressourcen aus dem privaten Bereich für die Entwicklung zu mobilisieren und andererseits Entwicklungsgelder effektiver einzusetzen (Alenda-Demoutiez 2020, 896). Zusammengefasst als Diskurs der „Good Governance“, entstanden so in den frühen 2000er Jahren bereits Ansätze wie *Results-Based Financing* (RBF), *Performance-Based Financing* (PBF) und *Pay for Performance* (P4P) (ebd.). Bei diesen Ansätzen wird die Auszahlung von Entwicklungsgeldern an spezielle „Outcomes“ bzw. Ergebnisse geknüpft (ebd.). Die Geldgeber\_innen, in diesen Modellen zumeist noch immer (zwischen-)staatliche Organisationen und NGOs, finanzieren also nicht die Projekte selbst, sondern nur die vorab spezifizierten Ergebnisse der Projekte. So gesehen erscheinen DIBs als logischer nächster Schritt dieser Ideen und Diskurse.

In der Literatur zu DIBs wird häufig auf die zentrale Rolle, die das Abschlusskommuniqué der FfD Konferenz in Addis Abeba 2015 spielte, hingewiesen. Tatsächlich markiert die *Addis Ababa Action Agenda* (AAAA) den Zeitpunkt, ab dem die Entwicklung hin zu mehr privaten Geldern für die EZA und somit DIBs Fahrt aufnahm. Bei der UN gibt es bereits seit der Monterrey-Konferenz von 2002 ein *Financing for (Sustainable) Development Office*, welches an das *Department of Economic and Social Affairs* angegliedert ist. Zusätzlich gibt es seit der Konferenz in Addis Abeba im Namen des FfD-Prozesses eine „Inter-Agency Task Force“ in der zahlreiche UN-Organisationen neben großen Geldgeber\_innen wie etwa Entwicklungsbanken sitzen (Karwowski 2022, 163). Diese Task Force verfasst jährlich detaillierte Berichte über den Stand des FfD-Prozesses (seit 2015 *Financing for Sustainable Development*).

Die Ziele des FfD-Prozesses sind in der AAAA festgeschrieben, welche auch von der UN-Generalversammlung abgesegnet wurde. Es finden sich in dem Dokument zahlreiche Verweise

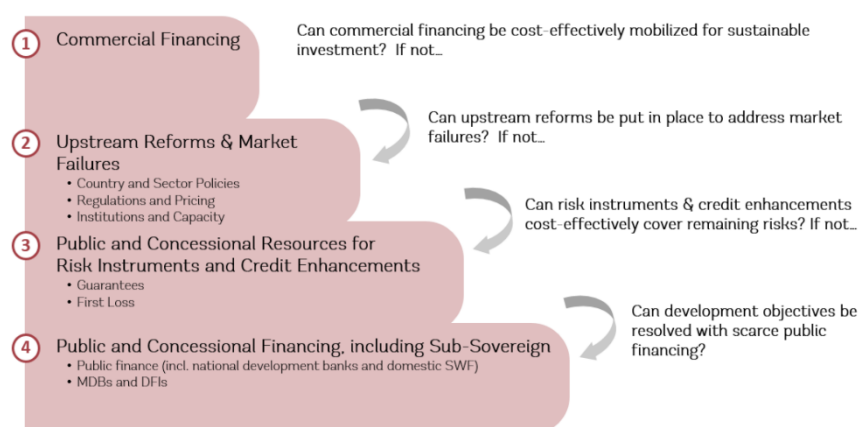
auf die übergeordnete Wichtigkeit privater Gelder für die Entwicklung, wobei IBs eine zentrale Rolle spielen sollen. In Absatz 37 steht etwa geschrieben: „We encourage impact investing, which combines a return on investment with non-financial impacts.“ (UN 2015, 18). Ein weiterer Verweis auf „impact investment“ findet sich in Absatz 42, in welchem speziell Philanthrop\_innen hierzu ermutigt werden (ebd., 21). Die UN vertritt hier unmissverständlich das Versprechen, Entwicklung könne ein profitables Geschäft für Unternehmen, Banken, Philanthrop\_innen, etc. sein. Die Rolle staatlicher Gelder wird damit ebenso neu gefasst. Dies wird in Absatz 54 verdeutlicht: „An important use of international public finance, including ODA, is to catalyse additional resource mobilization from other sources, public and private. [...] It can also be used to unlock additional finance through blended or pooled financing and risk mitigation“ (ebd., 27). Entwicklungsgelder aus dem öffentlichen Bereich (Official Development Assistance/ODA), sollen hier, nach Willen der UN, weniger zur Direktfinanzierung von Entwicklungsprojekten genutzt werden und mehr zum Lukrieren privater Finanzen eingesetzt werden. Bei den Begrifflichkeiten unterscheidet sich der Text der UN nur wenig von den privatwirtschaftlichen Enthusiasten der IBs. Es wird von *catalyse*, *unlock* oder *crowding-in* privater finanzieller Mittel gesprochen und von Partnerschaften mit dem privaten Sektor, dessen „transformatives Potenzial“ gerne unterstrichen wird (ebd., 3). Von den potenziellen Risiken dieser Strategie berichtet man scheinbar ungerne.

Unterstützung für die in Addis Abeba fixierten Punkte kam wenig überraschend kurz nach der Konferenz von den großen multilateralen Entwicklungsbanken. In einem 2016 veröffentlichten „Joint MDB [Multilateral Development Bank] Statement of Ambitions for Crowding-in Private Finance“ versprechen die großen Entwicklungsbanken (u.a. Weltbank und Europäische Entwicklungsbank) die Anreize für private Finanzierung zu erhöhen, um die „Mobilisierung“ dieser Finanzen innerhalb der folgenden drei Jahre um 25-35% zu steigern (MDB Task Force on Mobilization 2016, 1). Auf die besondere Rolle der Weltbank als weltweit größte multilaterale Entwicklungsbank soll im Anschluss nochmals eingegangen werden. Neben dem *Statement of Ambitions* verfassten die Entwicklungsbanken ebenso ein gemeinsames Grundlagenpapier, bekannt als die „Hamburg Principles“ (Development Committee 2017, 9). Von den aufgeführten Prinzipien sind besonders die Punkte vier bis sechs hervorzuheben: „Prioritizing commercial finance“, „Blending concessional resources and private capital“ und „Reviewing incentives for crowding-in private sector resources“ (ebd.). Finanzen aus privaten Quellen sollen somit grundsätzlich bevorzugt werden. Gemischte

Lösungen, wobei neben privaten ebenfalls öffentliche Gelder zum Einsatz kommen, sollen überall dort eine Rolle spielen, wo private Investor\_innen andernfalls kein Interesse hätten. „Begrenzte öffentliche Ressourcen“ sind nur als Ultima Ratio einzusetzen, wenn alle anderen Finanzierungswege nicht möglich sind (Development Committee 2017, 9). Beide Bekenntnisse der multilateralen Entwicklungsbanken zu dieser Strategie wurden von den G20-Staaten auf ihrem Gipfel in Hamburg im Jahr 2017 angenommen. Die G20 schreiben in ihrem „Hamburg Action Plan“: „Given scarce public resources and the key role of the private sector in sustainable economic development, we welcome the work by MDBs on mobilising and catalysing private capital [...]. We endorse the Hamburg Principles and Ambitions on crowding-in private finance“ (G20 2017, 7).

Die Weltbank formulierte im Jahr 2017, aufbauend auf den bereits zuvor abgesegneten Ambitionen und Prinzipien, ihre Strategie „Maximising Finance for Development“ (MFD) (Development Committee 2017, 1). Das Herzstück der Strategie ist der sogenannte „Cascade Approach“, welcher in Figur 4 zusammengefasst ist (MDB Task Force on Mobilization 2016, 21). Ursprünglich für Infrastrukturprojekte entwickelt, soll der Ansatz, zumindest implizit, in allen Entwicklungsprojekten der Weltbank zum Einsatz kommen.

**Figure 1. Sustainable infrastructure finance through a cascade approach**



*Fig. 4 (MDB Task Force on Mobilization 2016, 21)*

Es ist schnell erkennbar, dass es der Weltbank um nicht weniger als einen Paradigmenwechsel in der Entwicklungsfinanzierung geht: Das Aufwenden öffentlicher Gelder soll von der Regel zur Ausnahme werden. Die Vision von MFD ist, dass der „private Sektor eine substantiell größere Rolle spielt, sowohl als Finanzier als auch als Wissensquelle“ (Weltbank 2018, 2). Als Hintergrund für diesen Ansatz gibt die Weltbank in erster Linie zwei Gründe. Erstens die bereits erwähnte Finanzierungslücke. Die Weltbank spricht von bis zu 4,5

Billionen US-Dollar, die jährlich ausgegeben werden müssten, um die nachhaltigen Entwicklungsziele (SDGs) zu erreichen (Weltbank 2018, 1). Zweitens präsentiert die Bank Unternehmen als ungenutztes Potenzial für die Entwicklung. Diese besäßen „skills“, „Expertise“ und „Zugang zu Märkten“ (ebd.). Außerdem hätten viele Unternehmen bereits von sich aus erkannt, dass ein Engagement für nachhaltige Entwicklung gut fürs Geschäft wäre (ebd.). Als Testphase sollte der Ansatz zunächst in neun „pilot countries“ angewandt werden, worauf der weltweite Einsatz folgte (Development Committee 2017, 4). In zwei von vier genannten Beispielprojekten des MFD-Ansatzes spielen Bonds eine Rolle, was darauf hinweist, wie sehr die Weltbank auf dieses Finanzinstrument schon damals setzte. Staatliche Dienstleistungen, wie z.B. die Trinkwasserversorgung, würden von einem „entrepreneurial approach“ profitieren, so die Weltbank (Weltbank 2021, viii). Gerade hier sei die „Innovationskultur“ von Unternehmen wichtig, um bessere Interventionen zu günstigeren Preisen anbieten zu können (ebd.). IBs erscheinen in den Ausführungen der Weltbank als ideales Mittel, um einerseits dringend benötigte Finanzmittel anzuwerben und andererseits vom „know-how“ und der Kapazität für Innovationen der Privatwirtschaft zu profitieren (ebd.).

Auch nationale Entwicklungs- und Förderbanken wie die deutsche KfW (Kreditanstalt für Wiederaufbau) sind mittlerweile dem Beispiel der Weltbank gefolgt und werben für IBs. In ihrer im Jahr 2020 herausgegebenen „Innovative Development Finance Toolbox“ spricht die KfW beispielsweise davon, dass DIBs und SIBs bestimmte „Outcomes effektiver als der derzeitige Ansatz“ erreichen können (König et al. 2020, 60). Genau wie die Weltbank, preist auch die KfW das Potenzial von IBs an, die „Expertise“ von Unternehmen zu nutzen, die eine „Dienstleistung auf bessere Art“ anbieten könnten (ebd.).

### 2.3 Literatur zu Impact Bonds: Befürworter\_innen

Die Literatur der Befürworter\_innen besteht zum einen aus wissenschaftlichen Publikationen und zum anderen aus den Texten von Think Tanks. Obwohl sich letztere fast genau wie wissenschaftliche Artikel lesen, werden sie im Folgenden gesondert genannt, da sie keinen Peer-Review-Prozess durchlaufen haben.

### 2.3.1 Graue Literatur: Think Tanks

Think Tanks spielen eine besondere Rolle im akademischen Diskurs über IBs. Eine Vielzahl an wissenschaftlichen Veröffentlichungen über IBs wurden über die Jahre von Think Tanks veröffentlicht. Sie verbreiten dabei hauptsächlich ein positives bzw. hoffnungsvolles Narrativ. Beispielsweise beschreibt die bereits erwähnte Brookings Institution in einem Bericht über einen DIB in Indien, wie die daraus gewonnenen Erfahrungen den Weg von IBs in den „mainstream“ unterstützen können (Gustafsson-Wright et al. 2022, 16). Der Bericht spricht über die Erfolge des IBs, allen voran verbesserte „performance management and monitoring structures“ und „data creation and collection“ (ebd., 15). Impacts bzw. Outcomes erscheinen in dem Bericht nicht nur als Ziele, sondern auch als „Sprache“ und „Mindset“ („every single stakeholder in the organization talks in the language of the learning outcomes“). Dies wird von den Autor\_innen positiv bemerkt (ebd., 15f). Die Hoffnung, dass IBs bald zum Mainstream in EZA und Sozialwesen gehören sollen, wird ebenso explizit erwähnt.

In einer Veröffentlichung eines weiteren Think Tanks aus Washington D.C., des *Center for Global Development*, lässt sich ein ähnliches Narrativ ausmachen. Die Autor\_innen präsentieren IBs als Lösung für ein dreiteiliges „Problem“, dass den „Status Quo in vielen LMICs [Low and Middle Income Countries] charakterisiere“ (Oroxom et al. 2018, 4). Erstens, so der Bericht, sind Finanzierungsmöglichkeiten (Kredite) häufig zu teuer oder nicht verfügbar, um die Erweiterung von sozialen Dienstleistungen zu finanzieren. Zweitens hätten private Investor\_innen nicht genügend Interesse an sozialen Projekten, solange diese keine ausreichende Rendite abwerfen. Drittens hätte ein Fokus der Geldgeber\_innen in der EZA auf vorab bestimmte „inputs“ zur Folge, dass keine Innovation stattfindet (ebd.). IBs bieten für alle drei Aspekte des „Problems“ eine Lösung an. Erstens ermöglichen IBs eine „flexible“ Finanzierungsmöglichkeit, die auf die Bedürfnisse aller Parteien eingeht (ebd.). Ebenso müssen Hilfsorganisationen sich nicht zwischen der Finanzierung von etablierten (abhelfenden) Maßnahmen und neuartigen vorbeugenden Interventionen entscheiden, weil das Startkapital für letztere von Investor\_innen vorgestreckt wird. Zweitens werden Sozialprojekte für Investor\_innen interessanter, da potenzielle Profite von einem Finanzier mit ausreichenden finanziellen Mitteln ausgezahlt werden, weshalb Investments weniger riskant sind. Drittens kommen Innovationen durch zwei Faktoren zu Stande: Einerseits bedingt der alleinige Fokus auf Outcomes, dass ausführende Organisationen maximale Flexibilität bei der Gestaltung der Intervention haben. Andererseits ist der/die Investor\_in selbst „eine Hauptquelle von

Innovation“ (Oroxom et al. 2018, 4). Weil Investor\_innen versuchen ihr Risiko zu minimieren und möglichst die maximale Ausschüttung an Profiten herbeizuführen, wird davon ausgegangen, dass sie sich in die Ausgestaltung der finanzierten Intervention involvieren. Der Enthusiasmus für IBs und ihr vermeintliches Potenzial ist bei dieser Veröffentlichung nicht zu übersehen. Die positiven Aspekte von IBs, sowie ihre möglichen Anwendungsbereiche und bereits erzielten Erfolge, sind das Thema einiger derartiger Reports, Policy Papers, usw., die regelmäßig von den einschlägigen Think Tanks veröffentlicht werden.

### 2.3.2 Akademische Literatur

Es mag nicht besonders überraschen, dass die Forschung von Think Tanks im Bereich IBs in eine bestimmte Richtung zu gehen scheint. Die vorgetragenen Argumente finden sich aber auch darüber hinaus in akademischen Publikationen. In den Anfangsjahren der IBs ab 2015 sprachen befürwortende Akademiker\_innen hauptsächlich über das Potenzial von Impact Bonds und wiederholten dabei häufig die Argumente, welche auch in der Literatur der Think Tanks zu finden sind. Im Jahr 2016 argumentierten Atun et al. beispielsweise für die Anwendung des Prinzips IB in der HIV-Prävention. Die Autor\_innen versprechen sich hierbei vor allem zusätzliche Gelder, Kostenersparnisse und die Auslagerung von Risiken in Präventionsprojekten (Atun et al. 2016, 5ff). Ebenfalls im Jahr 2016 schreiben Welburn et al. über die Möglichkeiten, die eine Finanzierung mit IBs im Bereich „vernachlässigte Tropenkrankheiten“ bieten könnte (3). Schon fast überschwänglich erscheint der Enthusiasmus der Autor\_innen, die deklarieren, dass „wir“ bereits die notwendigen Maßnahmen zur Ausrottung für die meisten solcher Krankheiten kennen würden (ebd.). Bisher habe nur das nötige Geld gefehlt, welches nun potenziell zur Verfügung stehe, dank IBs. Den Enthusiasmus kann man zumindest teilweise darauf zurückführen, dass dieser Artikel mit Geldern der UBS Optimus Foundation, Tochter einer Schweizer Bank mit Investments in IBs, unterstützt wurde.

In den darauffolgenden Jahren erschienen mehr akademische Artikel, die sich mit den Erfahrungen zu bestimmten IBs beschäftigen. Gallucci et al. (2019) schreiben, aufbauend auf einer Case Study eines DIBs im Bildungsbereich in Indien, dass DIBs generell eine „geeignete Option“ für soziale Angelegenheiten sein könnten (424). Neben den bereits bekannten Argumenten hierfür (mehr und günstigeres Kapital, Partnerschaften mit dem privaten Sektor, etc.), nennen die Autor\_innen zwei weitere Argumente: Erstens würden DIBs dazu beitragen



„agency problems“ zu minimieren, da sie einen Vertrag darstellen, welcher den Bedürfnissen aller Parteien Rechnung trägt (Gallucci et al. 2019, 424). So können nachhaltige, vertrauensvolle Beziehungen entstehen. Zweitens wären bei DIBs „goal displacement effects“ weniger ausgeprägt, was mit reduziertem Kontrollaufwand verglichen mit staatlichen Projekten erklärt wird (ebd.). Investor\_innen sei die „bürokratische Konformität“ des Projekts egal, solange die Erträge stimmen, so die Autor\_innen (ebd.). Ein weiterer Beitrag, der IBs und ihre Möglichkeiten zelebriert kommt von Kabli et al. (2021). Nach der Analyse mehrerer Fallstudien von IBs im Bildungsbereich erklären die Autor\_innen: „IBs, therefore, can be considered as one of the most innovative financial partnerships to provide quality education“ (ebd., 11). Das liegt, laut Kabli et al., vor allem daran, dass IBs darin effizient wären, private Gelder anlocken und Transparenz fördern (ebd.). Darüber hinaus seien sie besonders in einer „post-COVID Welt“ geeignet für den Bildungsbereich (ebd., 12). Zum einen würden die durch IBs generierten zusätzlichen finanziellen Mittel besonders benötigt, da die Pandemie die Staatskassen belastet habe. Zum anderen entstanden durch die Auswirkungen der Pandemie „neue Bildungsherausforderungen“ (ebd.). IBs seien geeignet, um Maßnahmen zu finanzieren, welche diesen entgegenwirken, schreiben Kabli et al. (ebd.).

#### 2.4 Literatur zu IBs: Kritiker\_innen

Nachdem in den vorangegangenen Unterkapiteln die Argumente der Befürworter\_innen vorgestellt wurden, soll im Folgenden ein Überblick der IB-kritischen akademischen Literatur aufgezeigt werden. Kritische Stimmen gab es seitdem die Idee der IBs aufkam. Viele der genannten Argumente bauen inhaltlich auf einer breiteren und bereits länger bestehenden Kritik an der Finanzialisierung der Entwicklung auf, worauf im nächsten Unterkapitel nochmals eingegangen wird.

In seinem im Jahr 2016 erschienen Artikel *Development Finance Takes 'Private Turn'* übt Romero Kritik an Blended Finance Mechanismen generell. Die vom Autor angeführten Argumente wurden später von anderen Kritiker\_innen speziell auf IBs angewandt. So kritisiert Romero (2016) vor allem, dass Blended Finance Instrumente angewendet und gefördert werden, ohne dass es ausreichend Belege für deren Effektivität und Eignung für den Sozial- und Entwicklungsbereich gäbe (61). Soziale Dienstleistungen in „armen Ländern“ sollten nicht profitorientiert betrieben werden, so der Autor (ebd.). Darüber hinaus mangle es bei Blended Finance an Transparenz und „accountability“, was gerade bei Entwicklungsprojekten

problematisch wäre (Romero 2016, 61). Über eine Verneinung des Arguments der Befürworter\_innen, IBs würden Transparenz fördern, hinaus meint Romero, es sei sogar das Gegenteil der Fall.

Das Problem der *accountability* bzw. Rechenschaft bei IBs wird auch von Sinclair et al. (2021) aufgegriffen. Die Autoren stören sich besonders daran, dass IBs schlussendlich nicht rechenschaftspflichtig gegenüber denen sind, die von sozialen Interventionen profitieren sollen (ebd., 19). Die Nutzer\_innen sozialer Dienstleistungen werden zu Kund\_innen und die Inanspruchnahme von Dienstleistungen ist nicht mehr das Recht von Bürger\_innen, sondern Gegenstand von Verträgen mit der Privatwirtschaft. Sinclair et al. (2021) warnen, dass durch eine Behandlung von Nutzer\_innen sozialer Dienstleistungen als „fictitious commodities“ „ontologische Gewalt“ ausgeübt wird (13). Es entsteht ein demokratisches Defizit bei Sozialleistungen, das auch Karwowski (2022) kritisiert. „Öffentliche Dienstleistungen“ werden zur „Basis für Finanzinstrumente und [finanzielle] Akkumulation“, schreibt sie (ebd., 167). Ein zentrales Problem dabei ist, dass so keine demokratische Kontrolle mehr über die Dienstleistungen besteht, welche vom Finanzmarkt kontrolliert werden.

Zweifel an den Versprechungen der IB-Befürworter\_innen äußern auch Sinclair et al. (2021). Die Autor\_innen argumentieren, es gäbe keinen Grund anzunehmen, dass durchführende Organisationen bei IBs mehr Flexibilität hätten und innovativer vorgehen könnten (14). In der Tat hätten einige durchführende Organisationen gegenteilige Erfahrungen gemacht, weil sich Investor\_innen stark in die Ausgestaltung der Projekte involvierten, was die Flexibilität der Organisationen eher schmälerte. Es gäbe generell wenig bis keine Belege für die angepriesenen Vorteile von IBs, argumentiert Alenda-Demoutiez (2020, 895). Ebenso gibt es bisher keine Hinweise darauf, dass IBs viel zusätzliches Kapital für die Entwicklung mobilisieren können. Dies bestätigt auch Karwowski (2022): „It appears that the impact and effectiveness of [...] impact bonds are vastly overstated“ (164):.

Eine ebenfalls gern genannte Kritik ist, dass IBs hohe Kosten bei der Aushandlung der Verträge verursachen. IBs seien „teuer und schwierig“ zu planen, schreibt Mawdsely (2018, 269). Karwowski (2022) meint, dass die Komplexität und hohe Verwaltungsausgaben besonders im Entwicklungsbereich ein Problem seien, wodurch die Eignung des Instruments IB in Frage gestellt werde (164). Selbst die Weltbank ist sich dieses Problems bewusst und verweist auf

relativ hohe „Transaktionskosten“ durch unter anderem Anwaltskosten und aufwändige Verhandlungen und Evaluationen (Weltbank 2021, 24).

Ein weiterer Kostenfaktor bei IBs sind die teils beachtlichen Garantien, die Investor\_innen angeboten werden, um diese vom Investment zu überzeugen. Derartige Garantien, bei denen Investor\_innen selbst im Fall eines Scheiterns der Intervention, eine anteilige Rückzahlung des Investments versprochen wird, werden in den Texten der Befürworter\_innen von IBs nur selten erwähnt. In der Praxis können diese jedoch bis zu 50% des Investments umfassen (Sinclair et al. 2021, 14). Damit wird die gesamte Raison d'être von IBs in Frage gestellt, die in diesen Fällen keine tatsächliche Auslagerung von Risiken an private Investor\_innen darstellen, sondern lediglich eine „Subvention“ von Investor\_innen (ebd.).

IBs beruhen entscheidend auf dem Konzept des Impacts, wobei dieser als messbare Veränderung begriffen wird. Dies bringt einen starken Fokus auf Indikatoren mit sich, anhand derer der Impact bzw. Outcomes und schlussendlich der Erfolg von Interventionen gemessen werden. Die Konsequenzen dieses strukturellen Bestandteils von IBs werden von einigen Autor\_innen kritisiert. Sinclair et al. (2021) erklären, dass bei IBs komplexe Sachverhalte auf bestimmte messbare Zahlen heruntergebrochen werden (13). Menschliche Interaktionen sind komplex und lassen sich nicht mit Input-Output-Modellen erklären (ebd., 17). Allein das Auswählen der Indikatoren ist ein „politischer Prozess“, welcher Folgen für die Ausgestaltung der Intervention hat (ebd., 18). Zum einen kann die Definition bestimmter Outcomes dazu führen, dass die durchführende Organisation eines Projekts zum „game playing“ ermutigt wird (ebd., 17). Um eine bestimmte Zahl zu optimieren, können so kontraproduktive Entscheidungen getroffen werden. Die Autoren nennen als Beispiel einen IB in der Schweiz, der die Arbeitslosigkeit unter Migrant\_innen verringern sollte. In das Programm wurden allerdings nur solche Teilnehmer\_innen aufgenommen, die ohnehin gute Chancen auf dem Arbeitsmarkt hatten. Zum anderen ist die Auswahl der Indikatoren Gegenstand von Verhandlungen zwischen den Vertragspartner\_innen eines IBs. Wer jedoch nicht involviert ist, sind die sogenannten Zielgruppen der geplanten Intervention. Sie sind „voiceless“, denn ihre Perspektiven – die ohnehin nicht in einer messbaren Zahl erfasst werden könnten – spielen keine Rolle (ebd., 21). Damit wird ihnen Gewalt angetan, so Sinclair et al. (ebd.).

Ein weiterer befürchteter Effekt von IBs ist, dass diese nach den Bedürfnissen der Investor\_innen gestaltet werden. So wird davon ausgegangen, dass eher Projekte mit kurzer

Laufzeit finanziert werden, damit schneller Gewinne ausgezahlt werden (Alenda-Demoutiez 2020, 903; Karwowski 2022, 167f). Ebenso, um Risiken zu minimieren, werden Investor\_innen eher solche Interventionen finanzieren, die bereits in der Vergangenheit erfolgreich waren (Sinclair et al. 2021, 15). Interventionen, die längerfristig wirken sollen oder neuartige Ansätze verfolgen haben bei Investor\_innen, die auf ihren Profit bedacht sind, schlechte Chancen. Es ist auch hier hervorzuheben, dass die Bedürfnisse der Investor\_innen wichtig sind in der Gestaltung von IBs, jedoch die Bedürfnisse der Zielgruppen so finanzierter Interventionen nicht beachtet werden.

Rowe und Stephenson (2016) beschreiben in einem Artikel über Health Impact Bonds, eine Art SIB im Gesundheitsbereich, ein ethisches Problem, dass auch andere IBs betrifft. Die Autor\_innen beschreiben, wie in Health IBs mit dem Leben spekuliert wird, und zwar über den Arbeitsplatz hinaus (Rowe und Stephenson 2016, 1212). Das bedeutet, dass Anleger\_innen am Finanzmarkt nicht nur Einfluss auf das Arbeitsleben von Menschen haben, wie etwa beim Handel mit Unternehmensaktien oder Derivaten, sondern auch auf deren Gesundheit und dem Zugang zu unter Umständen lebenswichtigen Dienstleistungen (ebd.). Auf diesen Punkt soll an späterer Stelle nochmals eingegangen werden.

## 2.5 Die Finanzialisierung der EZA

In Kapitel 1.3 wurde bereits ausführlich das Phänomen der Finanzialisierung besprochen und die Themen Philanthrokapitalismus und CSR angeschnitten. Einigen Autor\_innen zur Folge blieb auch die EZA nicht unberührt von der Finanzialisierung. Speziell in der Literatur zu IBs wird das Konzept der Finanzialisierung oft verwendet, wobei IBs als ein Ausdruck dieser globalen Entwicklung gesehen werden.

Eine zeitliche Einordnung zur Finanzialisierung der EZA ist nur schwer möglich, denn es handelt sich um einen graduellen Prozess, welcher in verschiedenen Ländern unterschiedlich verlief und verläuft. Generell kann eine Finanzialisierung der EZA spätestens ab den späten 1990er Jahren beobachtet werden (Mawdsley 2018, 271). In dieser Zeit, und speziell ab den frühen 2000er Jahren wurde vermehrt Kritik am vorherrschenden Entwicklungsmodell laut, welches in großen Teilen auf Zuschüsse (grants) und Kredite aus staatlichen Mitteln setzte (ebd., 268).

Die sambische Ökonomin Dambisa Moyo steht mit ihrem Buch *Dead Aid* stellvertretend für diesen EZA-kritischen Diskurs dieser Jahre, wenn sie anklagt, "The aid regime has been in place

(in one form or another) for sixty years and demonstrably failed to generate economic growth and alleviate poverty.” (Moyo 2009, 148). Ihr Vorschlag: Die EZA solle abgeschafft werden und an ihre Stelle freier Handel treten. Die Autorin argumentiert für mehr Handel wozu auch das Anlocken von Investments zählt: „No country has economically succeeded without finding a way to funnel risk capital to finance its small and medium-sized enterprises. For Africa, this is an imperative that must be heeded.” (ebd., 140). Zu dieser Zeit fand auch die erste FfD Konferenz in Monterrey statt, die ebenfalls unter Beweis stellte, dass der Finanzmarkt fortan eine größere Rolle in der Entwicklung spielen sollte. Carroll und Jarvis (2014) erinnern ebenso daran, dass in diesen Jahren der Begriff „emerging market“ Bezeichnungen wie „Entwicklungsland“ oder „unterentwickelt“ nach und nach ersetzte (534). Der Begriff impliziert, dass diese Länder nun bereit wären für ausländische Investments - dass es nun profitabel wäre dort zu investieren.

Die Finanzialisierung in der EZA hat zumindest zwei Dimensionen, die in der Literatur zu finden sind. Zum einen expandiert der Finanzsektor immer mehr und erreicht nunmehr auch „Individuen, Haushalte und kleine und mittelständische Unternehmen im globalen Süden“ (Mawdsley 2018, 276). Diese Märkte werden auch mithilfe der EZA penetriert, z.B. in Form von Mikrokrediten, die gemeinhin als EZA gelten. Zum anderen hat sich die EZA selbst verändert und zunehmend „finanzialisierte Logiken und Praktiken“ angenommen und setzt verstärkt auf Partnerschaften mit Unternehmen und Philanthrokapitalist\_innen (ebd.).

#### 2.5.1. Mikrokredite und poverty finance

Mikrokredite gibt es bereits seit den 1980ern, wo sie vornehmlich von NGOs in kleinem Umfang vergeben wurden (Mader 2014, 602). In den 2000er Jahren entwickelte sich eine globale Industrie rund um Mikrokredite. Vor allem in Asien etablierte sich ein profitables Geschäftsmodell mit diesen Krediten an Individuen und Kleinstunternehmer\_innen. Das „quintessenziell innovative Element der Mikrokredite“ ist, laut Mader, dass sie in ihrer heutigen Form ein direktes Investment in die ärmsten Menschen der Welt erlauben (ebd., 608). Reiche Investor\_innen im globalen Norden und darüber hinaus können so Kapital in Kredite an indische Kleinbäuer\_innen investieren und dabei hohe Renditen erzielen. In Indien lag die durchschnittliche Eigenkapitalrendite der fünf größten Mikrofinanzinstitutionen in den Jahren 2005 bis 2009 bei jährlich 36,9% (ebd., 609). Ein profitables Geschäft für

Investor\_innen. Gleichzeitig werden Mikrokredite als „gute Entwicklungsstrategie“ vermarktet, die zur Verringerung der globalen Armut beitrage (Rankin 2013, 552).

Möglich gemacht wurde der Aufstieg von Mikrokrediten durch verschiedene Entwicklungen innerhalb des globalen Nordens. Wie bereits in den Kapiteln zum Neoliberalismus und der Finanzialisierung erwähnt, fand in den USA in den 1980ern eine Deregulierung des Bankensektors statt. Spekulative Kredite gewannen an Popularität, während es Innovationen am Finanzmarkt ermöglichten vergebene Kredite weiterzuverkaufen (ebd., 550). Gleichzeitig bedingte die einsetzende Welle der Neoliberalisierung, dass staatlich finanzierte „poverty finance“, wie etwa subventionierte Kredite, nach und nach abgeschafft wurden (ebd., 553). Private Mikrokredite sollten an deren Stelle treten und „Marktdisziplin“ und Unternehmertum fördern (ebd.). Die Strukturanpassungsprogramme, welche in weiten Teilen des globalen Südens für steigende Arbeitslosigkeit sorgten, kurbelten die Nachfrage für Mikrokredite zusätzlich an. Eine interessante Komponente von Mikrokrediten ist ebenfalls, dass diese anders als frühere *poverty finance*, vermehrt an Frauen vergeben werden. Das liegt an einer „production of gendered and racialized subjectivities“ innerhalb des Mikrokredit-Diskurses (ebd., 557). Damit ist gemeint, dass materiell benachteiligte Frauen im globalen Süden nicht als Kreditnehmerinnen im herkömmlichen Sinne in Frage kommen, da sie häufig weder über Sicherheiten noch geregelte Einkommen verfügen. Im Mikrokredit-Diskurs werden ebendiese Frauen als „married, bearing gendered relations of responsibility for family and communities, entrepreneurial and, above all, subject to patriarchal relations of dependency and control“ konstruiert, sodass sie als bevorzugte Mikrokreditnehmerinnen verstanden werden (ebd., 553).<sup>14</sup>

Die Finanzkrise 2008 verschaffte dem Mikrokreditsektor einen weiteren Aufschwung, da „überschüssige Liquidität“ in spekulative Mikrokredite investiert werden konnte (ebd., 559). Materiell benachteiligte Menschen im globalen Süden wurden zu Märkten für Finanzinstitutionen im globalen Norden. Dies beschreibt Rankin als „financial imperialism“ (ebd., 558). Auch Mader (2014) sieht Mikrokredite primär als „tool for market-building“ (615). Interessanterweise fungieren hier zivilgesellschaftliche Organisationen, wie Entwicklungs-NGOs, als Akteur\_innen, indem sie entweder Mikrokredite bewerben oder selbst zu Finanzinstitutionen werden. Mikrokredite gelten weiterhin als Instrument der EZA und das

---

<sup>14</sup> Für eine Ausführliche Diskussion zu diesem Thema siehe: Rankin, Katharine N. (2013): „A Critical Geography of Poverty Finance“. *Third World Quarterly* 34/4: 547–68.

obwohl viele Studien mittlerweile belegen, dass Mikrokredite nicht zur Armutsreduktion beitragen (Mader 2014, 602).

### 2.5.2 Finanzialisierte Logiken in der EZA

Die Finanzialisierung wird, wie bereits erwähnt, für gewöhnlich als strukturelle Veränderung des Kapitalismus verstanden. Wenn selbst Unternehmen im produktiven Sektor vermehrt nach finanzialisierten Logiken handeln, so ist es nicht überraschend, dass auch die EZA von diesem Phänomen nicht unberührt blieb. Mawdsley (2018) bemerkt, „development institutions of all varieties are increasingly (re-)centring private sector-led economic growth in their narratives, policies and partnerships“ (265). Entwicklungsorganisationen würden so in ihrer Arbeit vermehrt auf „finanzialisierte Logiken und Praktiken“ setzen, schreibt die Autorin (ebd., 267). Der Staat wird somit nicht mehr als zentraler Akteur der Entwicklung begriffen, sondern der private Sektor, angetrieben vom Finanzmarkt (Caroll und Jarvis 2014, 533).

Selbstverständlich fand diese Veränderung nicht über Nacht statt, sondern verlief parallel zum weltweiten Aufschwung des Neoliberalismus. Die Neoliberalisierung aller Teile der Gesellschaft, auch der Entwicklung, führte zur Normalisierung finanzialisierter Logiken. Generell lassen sich verschiedene Phasen dieser Veränderung ausmachen. In der ersten Phase, bekannt als *Washington Consensus* (späte 1970er bis frühe 1990er), wurden im Namen der Entwicklung Strukturanpassungsprogramme (SAPs) in Ländern des globalen Südens durchgesetzt (Brooks 2016, 772). Die SAPs bewirkten, dass die betroffenen Länder für die globalen Finanzmärkte ‚geöffnet‘ wurden. Reiche Investor\_innen konnten nun dank deregulierter Märkte und privatisierter Staatskonzerne leichter im globalen Süden Geld verdienen. Die Logik dieser Zeit besagte, dass der Staat sich zurückziehen sollte, um Wirtschaftswachstum zu ermöglichen und Entwicklung herbeizuführen. Die zweite Phase, genannt „post-Washington Consensus“ betrifft die darauffolgenden Jahre und unterscheidet sich von der ersten durch staatliche „Unterstützung“ für die Finanzialisierung (ebd., 773). Der Staat übernahm fortan eine „interventionistische“ Rolle und stellte öffentliche Gelder zur Unterstützung privater Investitionen bereit (ebd.). Die Ursache hierfür war vor allem, dass der Prozess der Finanzialisierung mittels Privatisierung und Deregulierung erschöpft war und die Effekte wachsender sozialer Ungleichheit offensichtlich wurden. In dieser Phase veränderte sich also die Logik innerhalb der EZA. Der Staat und die Entwicklungsorganisationen sollten

fortan eine aktive Rolle in der finanzgetriebenen Entwicklung spielen und private Investments unterstützen, etwa durch Garantien und Versicherungen.

Carroll und Jarvis (2014) machen noch eine dritte Phase aus, die sie „deep marketisation“ nennen (537). In der Zeit nach der globalen Finanzkrise 2008 wurde eine „pragmatischere“ Politik in der Finanzialisierung der EZA verfolgt, die gezielt auf Allianzen zwischen lokalen „Eliten und dem Staat“ im globalen Süden mit „internationalem Kapital und multilateralen Institutionen“ setzte (ebd.). Deren geteilte Interessen sollen genutzt werden, um Wirtschaftswachstum herbeizuführen, welches in dieser Logik gleichbedeutend mit Entwicklung ist. Hier gibt es eine Parallele zur bereits erwähnten These der Finanzialisierung der Macht von Bracking. Globale Finanziere erweiterten ihren politischen und wirtschaftlichen Einfluss auf dem afrikanischen Kontinent und darüber hinaus, und bildeten Interessensallianzen mit lokalen politischen Eliten. Mit Blick auf die Rolle der EZA lässt sich nun hinzufügen, dass multilaterale Entwicklungsbanken und die EZA generell in diesem Prozess eine unterstützende Rolle spielen. Dank ihrer Bemühungen fand eine „Normalisierung der öffentlichen Unterstützung für weitere Finanzialisierung“ statt (Brooks 2016, 773). Spätestens seit der FfD-Konferenz in Addis Abeba im Jahr 2015 ist klar: Die Entwicklung hat einen „private turn“ genommen (Romero 2016, 59). „[P]rivate Finanzierung“ ist an die Stelle öffentlicher EZA getreten (ebd.). Die neue Logik besagt, dass Entwicklung nur durch den privaten Sektor erfolgen kann, wobei die Rolle der EZA als Wegbegleiter\_in und Anreiz für private Finanzströme bzw. Investitionen verstanden wird.

Die wichtigsten Akteur\_innen in der EZA sind heute als finanzialisierte Institutionen zu verstehen. Sie handeln nach neoliberalen Logiken wie „value-for-money“, wie sie auch in der Privatwirtschaft zu finden sind (Jakupec und Kelly 2015, 11). In Zeiten sinkender Budgets für die EZA werden solche ideologischen Grundsätze immer wichtiger. Sie verstehen sich zunehmend „primär als Finanzinstitutionen, nicht als Geber von Entwicklungshilfe“ (ebd.). Der eingangs beschriebene FfD-Prozess der Vereinten Nationen kann hier ebenso als Beispiel genannt werden wie die Strategien der Weltbank. Der *Cascade Approach* der Weltbank weist eine eindeutige „ideologische Präferenz für private Finanzen“ auf: Im Kern empfiehlt er, soweit möglich, alles zu privatisieren (Jomo und Chowdhury 2019, 149). IBs sehen viele Autor\_innen als direkte Konsequenz dieser Logiken. Befürworter\_innen von IBs argumentieren strikt innerhalb der Logik der dritten Phase der Finanzialisierung der Entwicklung: Privates Kapital wäre notwendig und förderlich für die Entwicklung und es sei



Aufgabe der EZA dieses anzulocken (Mawdsley 2018, 269). Dafür bauen sie auf einer Reihe ideologischer Annahmen auf, allen voran, dass Finanzialisierung gut für die Entwicklung wäre.

### 2.5.3 Kritiken an der Finanzialisierung der EZA

Die Argumente der Kritiker\_innen an der Finanzialisierung der EZA überschneiden sich an vielen Punkten mit den Kritiken an IBs. Deshalb werden an dieser Stelle nur zwei unterschiedliche Kritiken genannt: (1) Die befürchteten negativen Auswirkungen der Finanzialisierung der EZA auf Armutsbekämpfung und Ungleichheit und (2) die befürchtete steigende Exponierung von Ländern des globalen Südens zu wirtschaftlichen Schwankungen.

Dass die Finanzialisierung generell vielen Entwicklungszielen zuwiderläuft, ist ein Argument, das sich häufig in der Literatur findet. So wird beispielsweise darauf hingewiesen, dass die Auslagerung sozialer Dienstleistungen an private Firmen die Demokratie „unterminiert“ (Karwowski 2021, 168). Die Spekulation mit Nahrungsmitteln und Lebensmittelpreis-Derivaten - ein Feld, in welchem die Weltbank im Namen der Verbesserung der Lebensumstände für Kleinbäuer\_innen aktiv ist - führe ebenso zu „Lebensmittelunsicherheit“ und stärke die Position von Großkonzernen (Brooks 2016, 772ff). Partnerschaften mit dem privaten Sektor seien oft lediglich zum Vorteil der Letzteren, wenn sie „Risiken sozialisieren und Profite privatisieren“ (Jomo und Chowdhury 2019, 150). Wachsende soziale Ungleichheit wird ebenfalls infolge der Finanzialisierung lamentiert. Außerdem führe die Deregulierung der Finanzmärkte zu anhaltender und steigender Steuerhinterziehung und „Kapitalflucht“ im globalen Süden, wo staatliche Ressourcen ohnehin knapp sind (Karwowski 2021, 168). Insgesamt sei eine finanzialisierte EZA nicht in der Lage positive Veränderungen in der „Armutsbekämpfung, Steigerung der Gleichberechtigung und Nachhaltigkeit“ herbeizuführen“, so der Tenor (Jakupec und Kelly 2015, 15).

Finanzmärkte sind für ihre Volatilität bekannt. Eine Finanzialisierung in der EZA – so lautet eine weit verbreitete Kritik – steigere die Exponierung armer Länder gegenüber Schwankungen auf den Kapitalmärkten. Private Gelder bergen „signifikante Risiken“, warnt Romero (2016, 60). Die von der finanzielten EZA beworbenen Finanzinstrumente beinhalten oft Haftungen für den Staat, die unter Umständen enorme Kosten verursachen können. Die Finanzkrise 2008 habe bereits gezeigt, welche Risiken und Volatilität die Finanzialisierung hervorbrachte (Mawdsley 2018, 271). Schulden in Fremdwährung bergen generell das Risiko von Kursschwankungen (Karwowski 2021, 168). Blended Finance Mechanismen wie Public-Private

Partnerships (PPPs) ermutigen Regierungen sogar dazu, noch größere Risiken einzugehen, da sie eine Art versteckte Schulden darstellen (Jomo und Chowdhury 2019, 151).

### Kapitel 3: Impact Bonds und globale Machtstrukturen

Diese Arbeit begann mit einer zweigeteilten Frage, wobei sich der erste Teil der Frage, „Wie wurde das Konzept der Development Impact Bonds durch globale Machtstrukturen geprägt?“ mit der Entstehung von IBs beschäftigt. In diesem Kapitel werden mithilfe des vorgestellten theoretischen Rahmens der Arbeit hierfür Antworten gesucht.

#### 3.1 Die Entstehung von IBs aus Sicht des Post-Developments

Das Post-Development Paradigma wurde in dieser Arbeit im ersten Kapitel eingeführt. Viele der bereits zitierten Autor\_innen analysieren die Entwicklung als Diskurs im Sinne Foucaults. Zur Erinnerung, Foucault versteht unter Diskursen weit mehr als verbale Äußerungen. Er versteht einen Diskurs als „Prozess, durch den soziale Realität erst entsteht“ (Engel 2001, 75). Begriffe wie *entwickelt*, *unterentwickelt*, *dritte Welt*, etc. können nur innerhalb des Diskurses verstanden werden, der sie erschuf. Es handelt sich um Konstrukte, deren Dekonstruktion Aufschlüsse über Machtbeziehungen geben kann. Es sollte nochmals unterstrichen werden, dass ich Diskurse als machtförmig verstehe. Das bedeutet, dass Diskurse innerhalb von Machtbeziehungen entstehen und sie auf diese Machtbeziehungen wiederum Auswirkungen haben. Eine große Stärke des Post-Development Ansatzes sehe ich ebenso in der historischen Betrachtung der Macht. Diskurse werden keineswegs als statische Gebilde verstanden, im Gegenteil, sie unterliegen konstanter Veränderung.

Was lässt sich also mit den Werkzeugen des Post-Development Ansatzes zur Entstehungsgeschichte von IBs herausfinden? In diesem Kapitel möchte ich einen ersten Versuch hierzu unternehmen. Es ist ein erster Versuch, weil das, meines Wissens, bisher noch nicht versucht wurde. Die Werkzeuge der Post-Development Schule können verwendet werden, um Impact Bonds als diskursive Formation zu analysieren. Der Entwicklungsdiskurs brachte sie hervor, weshalb die Antwort auf die Frage nach der Prägung des Konzepts IBs durch globale Machtstrukturen notwendigerweise eine Dekonstruktion von IBs voraussetzt. IBs sollen, das wurde im vorigen Kapitel ausführlich beleuchtet, Privatkapital für soziale Zwecke anlocken. DIBs im speziellen sollen es ermöglichen, dass private Investor\_innen in Entwicklungsprojekte im globalen Süden investieren können. Post-Development Autor\_innen haben schon lange auf die Konstruktion der ‚dritten Welt‘ hingewiesen, die im Entwicklungsdiskurs herabgewertet wird, was ihre Unterdrückung rechtfertigt. Die ‚erste Welt‘ wurde als ‚entwickelt‘ konstruiert, was die Ausübung von Macht mittels Normierung und

Disziplinierung über die ‚unterentwickelte dritte Welt‘ ermöglicht. Dass die Bezeichnung ‚dritte Welt‘ mittlerweile kaum mehr verwendet wird und an ihrer Stelle – gerade mit Bezug auf Impact Bonds – eher von ‚emerging markets‘ gesprochen wird, mag ein erster Hinweis auf Veränderungen im Entwicklungsdiskurs darstellen. Im Folgenden soll deswegen eine kurze historische Einordnung unternommen werden, wobei ich speziell auf die Texte von Arturo Escobar aufbauen werde.

„Armut auf globaler Ebene war eine Entdeckung der Nachkriegszeit“, schreibt Escobar (2012, 22). In den Jahren nach 1945 wurden „zwei drittel der Welt“ als ‚arm‘ konstruiert (ebd., 23). Diese Veränderung der Sichtweise auf den globalen Süden war die Geburtsstunde des Entwicklungsdiskurses. Während der Kolonialzeit dominierte ein Narrativ von der Armut der Kolonisierten als unveränderlicher Zustand. Da ihnen die Fähigkeit zum „wirtschaftlichen Fortschritt“ abgesprochen wurde, war ihre Armut unvermeidlich (ebd., 22). Eine „systematische Verarmung“ im globalen Süden fand allerdings erst durch die Kolonisierung und die Einbindung in den kapitalistischen Weltmarkt statt, argumentiert Escobar (ebd.). Mit der Konsolidierung von Kapitalismus und Moderne in den Nachkriegsjahren kam die „politics of poverty“, welche die materiell Benachteiligten der Welt als „Klasse“ definierte und sie in „objects of knowledge and management“ verwandelte (ebd., 23). Die Armut der ‚dritten Welt‘ wurde im Gegensatz zum materiellen Reichtum der ‚ersten Welt‘ verstanden. Armut wurde zum Problem. Der Lösungsvorschlag für die globale Armut, die fortan als Problem gesehen wurde, lautete spätestens seit der Rede von Präsident Truman im Jahr 1949: Wirtschaftswachstum.

Damit ist selbstverständlich nicht gemeint, dass es keine materiellen Unterschiede in den Lebensrealitäten vieler Menschen im globalen Süden gegenüber dem globalen Norden gibt. Es gab und gibt sehr reale Macht- und Ausbeutungsbeziehungen. Die Analyse hier bezieht sich auf den Diskurs, durch den diese Machtbeziehungen verstanden werden und speziell auf die diskursiven Formationen, die er hervorbrachte.

Die Veränderung verlief graduell. Zwischen den 1920er Jahren und den 1950ern überschritten sich die kolonialen und „developmentalist“ Perspektiven durchaus (ebd., 27). Eine Veränderung der Selbst- und Fremdwahrnehmung der westlichen Industriestaaten in den Jahren nach 1945 bewirkte die Schaffung der Kategorie „dritte Welt“ und „Unterentwicklung“ (ebd., 31). In diesen Jahren stiegen die USA zum globalen Hegemonen auf und wollten sich

gegen den kommunistischen „Osten“ abgrenzen (Escobar 2012, 32). Das System der Kolonialherrschaft über Gebiete des globalen Südens bröckelte und musste ersetzt werden. Speziell in den 1950ern wurde die Entwicklung so im Westen als antikommunistische Waffe gesehen. Man ging davon aus, dass man die Armut im globalen Süden lindern müsse, damit die neu-unabhängigen Länder sich nicht den Kommunisten anschließen (ebd., 34). Ebenso gab es in den kapitalistischen Industrienationen zu dieser Zeit einen ungebrochenen Glauben an die Technologie. Technologischer Fortschritt, so der Tenor, wäre „neutral und zwangsläufig vorteilhaft“ (ebd., 36). Obendrein wurde die Technik als eine „moral force“ gesehen, die eine „Ethik der Innovation, Gewinn und Resultat“ hervorbrachte (ebd.). Entwicklung wurde zur Wissenschaft, deren Theorien dann wiederum die Legitimation für Interventionen im globalen Süden bildeten. Gerade die im ersten Kapitel beschriebenen Modernisierungstheorien waren in diesen Jahren sehr einflussreich. Politische Entscheidungen wurden somit entpolitisiert und Wirtschaftswachstum erschien als objektiv richtiger und einziger Weg für den globalen Süden. Wissenschaftler\_innen und Entwicklungsexpert\_innen bestimmten ab den 1950ern, welche Probleme zu behandeln sind und produzierten so ein „regime of truth and norms“ über ganze Bevölkerungsgruppen im globalen Süden (ebd., 46). Von Anfang an spielten hier gerade Ökonom\_innen eine wichtige Rolle. Die Entwicklung erlebte zeitgleich einen Institutionalisierungsprozess, mit einem bis heute wachsenden Netzwerk an zwischenstaatlichen Organisationen, Komitees, NGOs, und anderen Institutionen. Kurz gesagt, Entwicklung wurde zu einer „lukrativen Industrie“ im globalen Norden (ebd., 46). Dieser Entwicklungsindustrie wurde fortan die Verantwortung für die Entwicklung zugeschrieben – sie sollte vermeintlich rationale Lösungen für vermeintlich technische Probleme wie die globale Armut und Hunger finden.

Eine Betrachtung der Wirtschaftswissenschaften, die gerade mit Bezug auf das Thema der IBs eine wichtige Rolle im Entwicklungsdiskurs spielten, erscheint an dieser Stelle sinnvoll. Escobar (2012) beschreibt, wie die Ökonomie seit der Geburt von Kapitalismus und Moderne zur Schlüsseldisziplin aufstieg (60). Die tiefgreifenden Veränderungen den Gesellschaften in Europa und Nordamerika, die zu dieser Zeit einen Industrialisierungsprozess durchliefen, waren begleitet von ebenso tiefgreifenden Veränderungen auf diskursiver Ebene. Die Anfänge des Kapitalismus, die Entstehung der Arbeiterklasse und die „Vertreibung der Bauern und

Leibeigenen“ in England sind bereits häufig beschrieben worden<sup>15</sup>, weshalb hier nur über die andere Seite der Medaille gesprochen wird: Die Entstehung eines Diskurses, welcher die Arbeiterklasse normiert und diszipliniert (Escobar 2012, 60). Escobar schreibt „People did not go into the factories gladly and of their own accord“, (ebd.). Natürlich gab es materielle Zwänge, welche die Menschen dazu bewegten. Damit dieses System funktionierte, brauchte es allerdings auch einen Diskurs, der „Körper, Individuen und soziale Formen“ neu fasste (ebd.). Hier kamen die Wirtschaftswissenschaften ins Spiel. Seit den Anfängen der Moderne wurde die Wirtschaft als eigene Domäne verstanden, die Regelmäßigkeiten unterliegt und dementsprechend wissenschaftlich untersucht werden kann. Ökonomie und Politökonomie lieferten Erklärungen für die Veränderungen, die die kapitalistische Produktionsweise mit sich brachte. Sie lieferten aber auch die Basis für eine generelle Wahrnehmung des Lebens. „Moderne Menschen“ begannen die „menschliche Biologie, die nicht menschliche Welt, Beziehungen zwischen Menschen und Beziehungen zwischen Mensch und Natur“ als „Produktion“ zu verstehen (ebd.). Das Alltagsverständnis und die Sprache wurden „ökonomisiert“ (ebd.).

Die Wirtschaftswissenschaften veränderten sich im Laufe der Jahre stark. Für den Entwicklungsdiskurs sind jedoch erst die Jahre nach 1945 von besonderer Bedeutung. In dieser Zeit besagte die dominante Sichtweise innerhalb der Ökonomie, dass die Wirtschaft nicht dem privaten Sektor allein überlassen werden sollte (ebd., 68). Das ökonomische Paradigma des Keynesianismus bildete die Basis für das Weltwirtschaftssystem, welches im Jahr 1944 mit der Konferenz in Bretton Woods begann (ebd., 72). Anstatt des „Laissez-faire“ des klassischen Liberalismus, sollte der Staat fortan eine aktive Rolle in der Wirtschaft spielen (ebd.). In diesem Sinne wurde in Bretton Woods auch die Gründung von IWF und Weltbank beschlossen. Es ist ebenso wichtig zu erwähnen, dass mit dem Aufstieg der USA zum globalen Hegemonen, sich ebenfalls die ökonomische Theorieproduktion in den USA konzentrierte.

Es war in diesem Kontext des Keynesianismus der Nachkriegsjahre und dem aufkommenden Interesse an der ‚Armut der dritten Welt‘, dass die Disziplin der Entwicklungsökonomie entstand (ebd., 73). Diese Disziplin brachte, vor allem ab den 1950er Jahren, diejenigen ‚Expert\_innen‘ hervor, welche die wirtschaftlichen Probleme des globalen Südens lösen

---

<sup>15</sup> Siehe hierzu etwa: Heller, Henry (2011): *The Birth of Capitalism. A 21<sup>st</sup> Century Perspective*. London: Pluto.; Virdee, Satnam (2019): „Racialized capitalism: An account of its contested origins and consolidation“. *The Sociological Review* 67/1, 3-27.

sollten und allen voran Wirtschaftswachstum herbeiführen sollten. Die Eckpfeiler ihrer Empfehlungen für die ‚unterentwickelten‘ Länder waren: „(1) Kapitalakkumulation; (2) geplante Industrialisierung; (3) Entwicklungsplanung; und (4) ausländische [Entwicklungs-] Hilfe“ (Escobar 2012, 74). Modernisierungstheoretische Ansätze dominierten das Feld und bauten stark auf der Annahme eines Dualismus zwischen Moderne und Tradition auf. Moderne Industrie sollte die traditionelle Subsistenzlandwirtschaft nach und nach ersetzen. Der/die „Andere“ *unterentwickelte/traditionelle* wurde dabei von den Entwicklungsökonom\_innen nie ernst genommen, wurden diese Menschen doch als rückständig betrachtet - als Teil einer vergangenen Zeit (ebd., 78). Diese Ansätze dominierten bis in die 1970er hinein.

Der Anfang vom Ende der Entwicklungsökonomie kam mit dem Aufkommen des Neoliberalismus in den 1960er Jahren, welcher ab den 1980ern die ökonomische Theorie dominierte (ebd., 93). Neoliberale Ansätze schreiben, wie bereits besprochen, einen Rückzug des Staats vor und setzen auf einen „ungestörten, kompetitiven [...] Markt“ (ebd., 93). Die Auswirkungen dieser Ideen sind besonders in den Strukturanpassungsprogrammen der 1980er Jahre zu erkennen. In diesem Kontext ergab die Disziplin der Entwicklungsökonomie keinen Sinn mehr und wurde durch eine generelle neoliberale Ökonomie ersetzt. „Development economics is dead“, schreibt Escobar im Jahr 1995 - das neue Credo: „Hail the market“ (ebd., 57). Was jedoch blieb, ist die Schlüsselrolle der Wirtschaftswissenschaften im Entwicklungsdiskurs. „From the classical political economists to today's neoliberals at the World Bank, economists have monopolized the power of speech“ (ebd., 100).

### 3.1.1 Der finanzialisierte Entwicklungsdiskurs

Mit dem „market friendly development“ der 1990er Jahre endet Escobars Geschichte, die er im Jahr 1995 veröffentlichte (ebd., 58). Mit Blick auf die rezenten Entwicklungen können wir nun beginnen diese Geschichte fortzuführen, die schließlich zur Entstehung der Impact Bonds führte. Eine entscheidende Veränderung innerhalb der Weltwirtschaft ist, meiner Meinung nach, die fortschreitende Finanzialisierung. Wenn Escobar in den 1990er Jahren von marktfreundlicher Entwicklung spricht, dann ist die Weiterentwicklung hiervon die finanzialisierte Entwicklung. Diese würde ich zeitlich, basierend auf den Ausführungen zur Finanzialisierung der EZA (siehe Kapitel 2), ab den späten 1990er Jahren ansetzen. Dominant innerhalb des Entwicklungsdiskurses wurde sie spätestens ab den 2010er Jahren. Diese neue

Phase bildet den Kontext, in dem das Konzept IBs artikuliert wurde. Im Folgenden soll der Diskurs der finanzialisierten Entwicklung anhand von Escobars drei Achsen analysiert werden: „1. Wissensformen über Entwicklung (Theorie), 2. Machtsysteme, welche die Entwicklungspraxis regulieren, und 3. Die Formen der Subjektivität, welche der Diskurs generiert“ (Escobar 2012, 10).

Die erste Achse beschäftigt sich mit der Theorie über Entwicklung. Es ist sicherlich sinnvoll an dieser Stelle im Sinne Fergusons darauf hinzuweisen, dass es neben dem entwicklungspolitischen Diskurs der Entwicklungsakteur\_innen (Entwicklungsbanken, NGOs, etc.) auch einen akademischen Diskurs über die Entwicklung gibt. Innerhalb des akademischen Diskurses wird mitunter sehr wohl auf die politische Dimension der Entwicklung hingewiesen. Die Differenzierung erscheint noch immer sinnvoll, obwohl die Unterscheidung seit der Veröffentlichung von Fergusons „Anti-Politics Machine“ (1994) schwieriger geworden ist. Wie im vorangegangenen Kapitel zu sehen ist, wird der akademische Entwicklungsdiskurs zum Teil stark von Think-Tanks geprägt. Diese Akteur\_innen sind eher dem entwicklungspolitischen Spektrum zuzuordnen und haben enge Verbindungen zum „Entwicklungsapparat“ (Ferguson 1994, xv). Banken und andere Akteur\_innen des Finanzbereichs finanzieren ebenso die Forschung von Think Tanks, aber in Einzelfällen auch wissenschaftliche Publikationen. Die Unterscheidung ist also mittlerweile verschwommen.

Wissen über die Entwicklung innerhalb des entwicklungspolitischen Diskurses wird nicht nur von Think-Tanks, sondern auch von anderen Akteur\_innen wie der Weltbank und (zwischen-)staatlichen Entwicklungsbanken verbreitet. Der Fall der IBs zeigt deutlich, wie sehr in diesem Diskurs finanzialisierte Logiken und Sprachen verwendet werden. Wenn die Weltbank das ‚crowding-in‘ privater Finanzmittel anpreist und vom ‚transformativen Potenzial‘ des privaten Sektors spricht, dann liegt diesen Äußerungen eine bestimmte Annahme zugrunde: Der private Sektor führt Entwicklung herbei, solange die Rahmenbedingungen stimmen. Der Markt wird als positive Kraft verstanden, welche die Herausforderungen der Entwicklung lösen könne. Die Rolle der Entwicklungsbanken bzw. des Staates ist im ‚Cascade Approach‘ der Weltbank lediglich die Unterstützung privatwirtschaftlich finanzierter ‚Entwicklung‘. Was in der Literatur von Think-Tanks und Weltbank, genau wie von Seiten der G20, gefordert wird, ist nichts weiter als ein begünstigter Zugang für private Investor\_innen zum globalen Süden – im Namen der Entwicklung.



Nach wie vor scheint die ‚Anti-Politics Machine‘ zu funktionieren. Entwicklung erscheint in diesem Diskurs weiterhin als technisches, apolitisches Problem. Es ist eine Frage des Geldes: Um SDG Nr. X zu erreichen, werden X Milliarden benötigt. Es ist impliziert, dass wenn die Finanzierungsfrage gelöst ist, Probleme wie Hunger, Analphabetismus oder Geschlechtergerechtigkeit überwunden werden können. Private Finanziere erscheinen in diesem Diskurs folglich als Hoffnungsträger\_innen, denn sie besitzen die allmächtigen Ressourcen. Seit Fergusons Ausführungen zur Anti-Politics Machine im Jahr 1994 hat sich die Natur derselben allerdings tiefgreifend verändert. Heutzutage liegt der Fokus nicht mehr auf der „Expansion bürokratisch-staatlicher Macht“ (Ferguson 1994, xv). Vielmehr scheint die Expansion finanzieller Macht seit Beginn der Finanzialisierung der Entwicklung im Vordergrund zu stehen. Die vermeintlich heilsbringende und apolitische Rolle von staatlichen Institutionen und NGOs in der Entwicklung wird nunmehr wohlhabenden Investor\_innen, Philanthrop\_innen und multinationalen Konzernen zugeschrieben. Der Staat wird im Diskurs zum Wegbegleiter privater Finanzen, der für die richtigen Rahmenbedingungen sorgt und private Investor\_innen aktiv unterstützt – sich ansonsten aber aus der Entwicklung zurückzieht. NGOs werden zu Auftragnehmer\_innen der privaten Finanziere. Der Diskurs stärkt so die Macht von Investor\_innen, die als Hoffnungsträger\_innen der Entwicklung auftreten.

Impact Bonds sind in diesem Kontext zu verstehen. Sie sind ein Finanzinstrument, dass nur innerhalb des finanzierten Entwicklungsdiskurses Sinn ergibt. Das Konstrukt der ‚unterentwickelten dritten Welt‘ ist abgelöst worden und durch Begriffe wie ‚emerging market‘ ersetzt worden. Dahinter steht die neue Auffassung, dass der globale Süden als Zukunftsmarkt für Investitionen verstanden wird. Mit Instrumenten wie IBs werden allerdings keine Investitionen im herkömmlichen Sinn gefördert. Direktinvestitionen, oft als Foreign Direkt Investment (FDI) bezeichnet, wurden in der EZA schon spätestens seit der neoliberalen Wende der 1970er gefordert. IBs sind hingegen spekulative Investments und somit klar Teil der Finanzialisierung. Bonds können am Markt gehandelt werden und ihr Wert steigt und sinkt je nach der aktuellen Bewertung der Profitchancen. SIBs werden bereits auf diese Weise als eigene „asset class“ am Markt gehandelt (Rowe und Stephenson 2016, 1211). DIBs wurden bislang noch nicht gehandelt, sollen es aber in Zukunft – dies befürworten jedenfalls einige Unterstützer\_innen von DIBs (Mawdsley 2018, 269).

Das Spekulieren mit der Entwicklung wird im finanzierten Entwicklungsdiskurs aus verschiedenen Gründen als vorteilhaft konstruiert. Zum einen gibt es einen generellen Diskurs, der spekulative Instrumente als innovative und günstigere Alternative zu bisherigen Finanzierungswegen konstruiert. So werden beispielsweise „Catastrophe Bonds“ (zu Deutsch Katastrophenanleihe, auch Cat Bonds genannt) als Alternative zu Versicherungen gegen Naturkatastrophen beworben (Johnson 2013, 30). Beispielsweise, anstatt sich gegen Hochwasser zu versichern, gab die Betreibergesellschaft der New Yorker U-Bahn im Jahr 2013 einen Cat Bond in Höhe von 125 Millionen US-Dollar aus (Mortimer 2013). Das bis heute verlängerte System sieht vor, dass Käufer\_innen des Bonds jährliche Zahlungen erhalten, wenn sie im Gegenzug versichern, im Falle eines Hochwassers entstandene Schäden zu bezahlen. Im Gegensatz zu einer herkömmlichen Versicherung entsteht ein spekulatives Anlageobjekt, welches am Markt gehandelt werden kann. Ohne diesen Punkt in der Tiefe beleuchten zu können: Es scheint, dass spekulative Finanzinstrumente innerhalb eines wirtschaftspolitischen Diskurses als generell vorteilhaft konstruiert werden. Der Grund hierfür ist, dass im Neoliberalismus auf die grundlegende Effizienz des Marktes vertraut wird. Anstatt auf die Risikobewertung einer einzelnen Versicherung zu setzen, werden Risiken dynamisch am Markt bewertet. Dies wirkt sich automatisch auf den Preis eines Bonds aus. „Risiko“ ist dabei zu einer „master narrative“ und einer „neuen Art Geld“ geworden (Johnson 2013, 31). Die Anwendung des Konzepts Risiko hat sich mit der fortschreitenden Finanzialisierung bis ins „Alltagsleben“ ausgedehnt (ebd.). Somit erscheint auch eine Anwendung des Risiko-Narrativs in der Entwicklung als logisch innerhalb des finanzierten Entwicklungsdiskurses.

IBs versprechen Risiken bei Sozialprojekten auszulagern. Wie gezeigt wurde, halte ich diesen Fokus auf Risiken in der Entwicklung für eine neuartige Entwicklung, die erst ab den späten 1990er Jahren Einzug in den Entwicklungsdiskurs hielt. Im Sinne von Escobars erster Achse stellt sich die Frage, wer spezifische Wissensformen über Entwicklung generiert bzw. generieren darf. Im Falle der Risikobewertung lautet die Antwort hier klar: Akteur\_innen am Finanzmarkt bzw. der Finanzmarkt selbst. Mit DIBs können, zumindest in der Theorie, vermeintliche Risiken von Entwicklungsinterventionen durch den Markt bewertet werden, ähnlich wie beim Ölpreis oder Währungskursen. Die Macht über die Risikobewertung und schlussendlich den Kurs eines IBs liegt damit bei den Anleger\_innen, denen in diesem Diskurs das hierzu notwendige ‚Wissen‘ zugeschrieben wird.

Escobars zweite Achse bezieht sich auf Machtsysteme, welche die Entwicklungspraxis regulieren. Wie der Autor zurecht bemerkt, wurden die Menschen, denen die ‚Entwicklung‘ zugutekommen soll, in die Gestaltung der Entwicklungspraxis nie tatsächlich einbezogen. Ich denke, daran hat sich auch mit der Finanzialisierung der EZA nichts geändert. Es gibt allerdings einen Akteur, welcher seitdem in die der Entwicklungspraxis unterliegenden Machtsysteme eingestiegen ist: Der Finanzmarkt. Wenn man die besprochenen Texte von Weltbank, UN und G20 liest, wird schnell klar, dass diese machtvollen Entwicklungsorgane dem Finanzmarkt eine Schlüsselrolle zuschreiben. Konkret sollen wohlhabende Investor\_innen, Banken, Philanthrop\_innen und multinationale Konzerne in die Entwicklung einsteigen. Um deren Rolle in der Entwicklungspraxis zu verstehen, ist eine Diskursanalyse meiner Meinung nach unzureichend und sollte durch eine politökonomische Analyse ergänzt werden. Hierzu wird auf Brackings These der Finanzialisierung der Macht zurückgegriffen, die in ihrem Konzept beide Aspekte vereint. Wie sie in ihrem Buch beschreibt, hat seit den 2000er Jahren eine globale Machtergreifung der „Finanziers“ stattgefunden, welche zunehmend die „Regeln der politischen Ökonomie“ vorgeben (Bracking 2016, 5). In Afrika ist in dieser Zeit die Ungleichheit stark gestiegen, während sich eine kleine Gruppe Finanziers, zusammen mit lokalen politischen Eliten, die Macht sicherte. Mit Bezug auf die Entwicklung ergeben sich so einige Tendenzen. Zum einen werden Staatskassen in ärmeren Ländern durch zunehmende Steuerhinterziehung und Kapitalflucht belastet, wodurch weniger Gelder zur Bereitstellung sozialer Dienstleistungen zur Verfügung stehen. Zum anderen führt eine gestärkte Verhandlungsposition der „money holders“ zur Schaffung neuer Geschäftsmodelle im Sozial- und Entwicklungsbereich, etwa in Form von finanziellierter Philanthropie oder PPPs (ebd., 150). Der demokratische Entscheidungsprozess wird zunehmend untergraben.

Bei der speziellen Betrachtung von IBs innerhalb der finanzialisierten Entwicklungspraxis wird somit eine Machtstruktur erkennbar, in welcher große Finanziers beträchtliche Macht ausüben. Laut UN und Weltbank ist die Weltgemeinschaft angewiesen auf private Gelder. Mit der Arbeit von Bracking lässt sich argumentieren, dass den Staatskassen global betrachtet große Beträge durch die ansteigende Steuerhinterziehung verloren gehen. Die Sonderbehandlung der money-holders führt damit auch indirekt dazu, dass weniger Gelder für die staatliche Finanzierung der Entwicklung zur Verfügung stehen. Des Weiteren wird die Verhandlungsposition privater Finanziers durch die Abhängigkeit der reichen Länder des Nordens und multilateraler Entwicklungsbanken von privaten Geldern zur Erreichung der

Entwicklungsziele gestärkt. Durch Instrumente wie DIBs erhalten sie sowohl direkten als auch indirekten Einfluss auf die Ausgestaltung von Entwicklungsprojekten. Auf diesen Punkt wird an späterer Stelle genauer eingegangen. Zunächst ist es wichtig darauf hinzuweisen, dass money-holders weltweit an Macht gewonnen haben. Seit den 2000er Jahren bauen sie ihre Machtposition auch in der internationalen Entwicklung aus und spielen heute eine fundamentale Rolle in den Machtsystemen, welche die Entwicklungspraxis regulieren.

Die dritte Achse, die hier besprochen werden soll, bezieht sich auf die Formen der Subjektivität, welche der Entwicklungsdiskurs generiert. Hier kann besonders die Literatur zum Philanthrokapitalismus und der CSR Aufschlüsse geben. Wie in der Post-Development Literatur beschrieben wird, basiert der Entwicklungsdiskurs seit jeher auf Dichotomien, zwischen der ‚ersten Welt‘ und der ‚dritten Welt‘, zwischen ‚Entwicklung‘ und ‚Unterentwicklung‘. Es existiert ein ‚Selbst‘ welches sich vom ‚Anderen‘ abgrenzt und es unterdrückt. Wie Escobar schreibt, wird „third worlders“ zugeschrieben nicht das nötige Wissen für ihren eigenen „Fortschritt“ zu besitzen (Escobar 2012, 159). Westliche Expert\_innen seien wie ein „Arzt“, der eine „moralische Verpflichtung“ habe den „kranken (gesellschaftlichen) Körper“ der als „pathologisch“ Konstruierten zu „heilen“ (ebd.). Ausgehend von diesen Formen der Subjektivität, mit überlegenen ‚Expert\_innen‘ auf der einen und unterlegenen ‚Defizitären/Pathologischen‘ auf der anderen Seite, lässt sich seit Beginn der Finanzialisierung noch ein weiteres Element beobachten. In der Literatur zu Philanthrokapitalismus und CSR wird darauf verwiesen, dass multinationale Konzerne und superreiche Philanthrop\_innen zunehmend in die soziale Wohlfahrt investieren. Sie übernehmen dabei in gewisser Weise die Funktion, die vormals von westlichen Entwicklungsexpert\_innen ausgeübt wurde. Wie der Arzt in Escobars Vergleich, geben auch sie vor die Lösungen für soziale Missstände zu kennen.

Ein zentrales Element von CSR und Philanthrokapitalismus ist, wie bereits besprochen, die Übernahme sozialer Dienstleistungen, welche der Staat seinen Bürger\_innen verweigert. Philanthrop\_innen und Konzerne profitieren von dieser Übernahme auf verschiedene Arten. Besonders beachtlich ist, dass durch dieses ‚soziale Engagement‘ Machtstrukturen verschleiert werden: Die eigene Rolle in Wirtschaftssystemen, die zum Vorteil der Wohlhabenden strukturiert sind, fällt darunter genau wie „gendered power relations“ in globalen Güterketten (Ozkazanc-Pan 2019, 857).

Das Gegenstück zu den Subjektivitäten der superreichen Philanthrop\_innen und Konzerne bilden diejenigen, die von Interventionen der finanzialisierten Entwicklung betroffen sind. Hier kommt das in der Literatur beschriebene Phänomen der „Quantiphilie“ bzw. der „Evaluierungskultur“ in derartigen Interventionen ins Spiel (Bosworth 2011, 382; Bracking 2012, 144). Sie ist in sich selbst ein produktiver Prozess, indem Ressourcen für Planung und Evaluierung bereitgestellt werden. Besonders relevant ist jedoch der dahinterstehende Diskurs. Wie Bosworth (2011) schreibt, wird in diesen Interventionen grundlegend davon ausgegangen, dass soziale Dienstleistungen wie Unternehmensgeschäfte strukturiert werden sollten (382). Menschen, die diese Dienstleistungen in Anspruch nehmen (müssen), werden zu ‚Kund\_innen‘ dieser marktbasierten ‚Lösungen‘. Sie werden als Zahlen behandelt, die sich optimieren, maximieren und minimieren lassen, wie im Tagesgeschäft eines Unternehmens.

Genau diese Art der Subjektivität wird auch von Kritiker\_innen von IBs umschrieben. Wie Sinclair et al. (2021) argumentieren, werden diejenigen, die von IB-finanzierten Interventionen betroffen sind, nicht als Bürger\_innen, sondern als Kund\_innen behandelt (19). IBs und andere diskursive Formationen des finanzialisierten Entwicklungsdiskurses unterdrücken Menschen im globalen Süden also auf eine andere Art als es die EZA noch in den 1990ern tat. Zunehmend werden sie als ‚Kund\_innen‘ konstruiert und als ‚Markt‘ verstanden. Sie werden zwar weiterhin, wie bei Escobar beschrieben, als ‚defizitär‘ begriffen, allerdings wird ihre Armut bei IBs zu einer Profitance für reiche Investor\_innen. Letztere sind bei IBs zu ‚Wissensquellen‘ aufgestiegen und besitzen neuerdings die ‚Expertise‘ zur Lösung sozialer Probleme.

### 3.2 Die Entstehung von IBs aus Sicht dekolonialer Theorien

Neben dem Post-Development-Paradigma wurde in Kapitel 1.2 das dekoloniale Paradigma vorgestellt. Die Erkenntnisse der Autor\_innen dieses Paradigmas sollen im Folgenden Aufschlüsse zur Prägung von IBs durch globale Machtstrukturen geben.

Dekoloniale Theorien lieferten einige Konzepte, die hier hilfreich sein können, allen voran die Konzepte Kolonialität und koloniale Machtmatrix, die bereits ausführlich besprochen wurden. Antworten auf die gestellte Frage benötigen somit eine Einordnung von IBs in die koloniale Machtmatrix und eine Analyse der Kolonialität von IBs. Impact Bonds fußen, wie beschrieben, auf der Idee den Finanzmarkt für die Entwicklung zu nutzen. Sowohl der Finanzmarkt als auch die Idee der Entwicklung selbst sind dabei epistemische Kreationen, wenn man der Argumentation von Autoren wie Ndlovu-Gatsheni und Grosfoguel folgt. Sie sind jeweils eine

der „vielfältigen, ineinandergreifenden Konstellationen der kolonialen Machtmatrix“ (Grosfoguel 2007, 218).

Ndlovu-Gatsheni (2020) beschreibt wie zur Kolonialzeit verschiedene „ökonomische Erfindungen“ zur Ausbeutung der Menschen im globalen Süden genutzt wurden (107). Die Fortsetzung dieser Ausbeutung nach der Unabhängigkeit der Kolonien findet der Autor in der Ausnutzung „billiger Arbeitskräfte“ und „billiger Rohstoffe“ im globalen Süden (Ndlovu-Gatsheni 2020, 98). Eine weitere Ausbeutung, die mit der fortschreitenden Finanzialisierung an Bedeutung gewinnt, funktioniert durch die globalen Finanzmärkte. Mikrokredite ermöglichen heute eine direkte Form der Ausbeutung der materiell Benachteiligten im globalen Süden durch globale Finanzinstitutionen. Weitere indirekte Ausbeutungsformen sind in PPP-Projekten zu finden, die Steuergelder an private Investor\_innen weitergeben. In der finanzialisierten EZA, wie es bei IBs der Fall ist, erhalten Investor\_innen – meistens aus dem globalen Norden – Entscheidungsmacht über die Ausgestaltung sozialer Dienstleistungen und profitieren direkt von ihnen.

Mithilfe von dekolonialen Theorien lässt sich argumentieren, dass sich diese Ausbeutung durch globale Finanzmärkte mithilfe der Kolonialität derselben erklären lässt. Zum einen sind chronische Arbeitslosigkeit und Abhängigkeit von ausländischen Geldern im globalen Süden historisch gewachsen und setzen sich seit der Kolonialzeit fort. Politische Entscheidungen, die im globalen Norden getroffen wurden, bedingen nach wie vor die Notwendigkeit von Mikrokrediten und die Abwesenheit staatlicher sozialer Dienstleistungen. Zum anderen beruht die unkritisch hingenommene Annahme, dass Unternehmertum und Schulden einerseits und die Strukturierung sozialer Dienstleistungen nach Unternehmensprinzipien und finanziert durch private Gelder andererseits generell vorteilhaft sind, auf der Hegemonie eurozentrischer Episteme.

IBs können, wie bereits angedeutet, als Teil der Finanzialisierung verstanden werden. Dieses Phänomen wird in der Literatur häufig als eng verknüpft mit dem Neoliberalismus verstanden. Der Neoliberalismus ist wiederum tief in der Euromoderne verwurzelt. In Kapitel 1.3 wurden die Entstehungsgeschichten von Neoliberalismus und Finanzialisierung beleuchtet. Was schnell klar wird, ist dass diese auf eurozentrischen theoretischen Annahmen fußen. Seien es die Wissenschaftler der „verwestlichten Universität“ in Chicago (Chicago Boys) oder Think-Tanks aus den USA, sie bauten auf die Erkenntnisse der als modern/kolonial verstandenen

Wirtschaftswissenschaften auf (Grosfoguel 2013, 87). Auch der Aufstieg von Neoliberalismus und Finanzialisierung zur globalen Hegemonie erfolgte im globalen Süden auf Druck des Westens. Nachdem der globale Süden zur Zeit der kolonialen Administrationen in die kapitalistische Weltwirtschaft hineingezogen wurde, kam es speziell in den 1980er Jahren zu neoliberalen Reformen, welche von IWF und Weltbank im Rahmen der Strukturanpassungsprogramme vorgegeben wurden. Dekoloniale Theorien betonen jedoch auch die Macht der Kolonialität des Wissens. Bewegungen, die gegen die Ausbeutungsstrukturen der globalen Wirtschaftsordnung kämpften, scheiterten unter anderem, weil sie hegemonische eurozentrische Episteme übernahmen, schreibt Ndlovu-Gatsheni (2020, 110). Nach den vier Genoziden/Epistemiziden des langen 16. Jahrhunderts hatten westliche, weiße Männer die Wissensproduktion monopolisiert, wie Grosfoguel (2013, 77) argumentiert. So kam es, dass Menschen im globalen Süden „obsessed by the desire to catch up with Europe“ waren, um mit Fanon (2001 [1961], 251f) zu sprechen.

Die Finanzialisierung kann so im Kontext der kolonialen Machtmatrix gesehen werden, genau wie die Entwicklung. Die Kolonialität des Wissens bedingt, dass nur solches Wissen über Entwicklung als valide wahrgenommen wird, das innerhalb der eurozentrischen Wissensproduktion entstand. Die fortschreitende Finanzialisierung ist nur die Fortführung hiervon, zumal in der Wissensproduktion über Entwicklung nach wie vor nicht-hegemonisches Wissen unterdrückt wird. Im globalen Norden schreitet die „Finanzialisierung von Allem“ weiter fort, während im globalen Süden mögliche Alternativen undenkbar sind (Harvey 2007, 33). Lokale Eliten haben sich darüber hinaus, wie Bracking schreibt, schon seit den 2000er Jahren mit mächtigen ausländischen Finanziers arrangiert (Bracking 2016, 7). Die Theorie der kolonialen Machtmatrix ermöglicht es, die vielfältigen, ineinander greifenden Unterdrückungsformen, denen Bürger\_innen im globalen Süden zunehmend ausgesetzt sind zu veranschaulichen.

Über die vier Domänen von Mignolos kolonialer Machtmatrix hinaus (siehe Mignolo 2020), die in den vorangegangenen Absätzen besprochen wurden, möchte ich zuletzt noch auf die Kolonialität des Genders zu sprechen kommen. Wie uns Lugones (2007) erinnert, können „Heterosexualität, Kapitalismus und race-Klassifizierung“ nur gemeinsam verstanden werden (187). Die Finanzialisierung und Entstehung von IBs ist also auch verzahnt mit der Fortsetzung der Unterdrückung basierend auf der kolonialen Konstruktion des Genders. Die Stärkung der Machtposition von privaten Investor\_innen in der Finanzialisierung generell und speziell bei

IBs ist ebenso – zumindest lässt sich dies vermuten – eine weitere Machtverschiebung zugunsten weißer, westlicher, heterosexueller Männer. Auf der anderen Seite befinden sich Menschen, die durch die koloniale Genderkonstruktion unterdrückt werden. Im Falle von Mikrokrediten und globalen Güterketten ist bereits in der Literatur nachgewiesen, dass diese zum Nachteil von Frauen im globalen Süden strukturiert sind. Bei IBs wäre hier noch weitere Forschung nötig.

Auch das Konzept der Zone des Nicht-Seins kann Aufschlüsse über die der Entstehung von IBs zugrundeliegenden Machtstrukturen geben. Wie in Kapitel 1.2 ausgeführt wird, ermöglicht dieses auf Fanon aufbauende Konzept die Unterscheidung zwischen Unterdrückungsformen in der Zone des Seins und der Zone des Nicht-Seins. SIBs, welche vor allem im globalen Norden zum Einsatz kommen, können so als Unterdrückungsform in der Zone des Seins verstanden werden. Dies lässt sich darauf zurückführen, dass diese häufig soziale Dienstleistungen betreffen, welche für bereits unterdrückte Menschen in der Zone des Seins essenziell sind. So werden im vereinigten Königreich beispielsweise Dienstleistungen für Obdachlose, psychisch erkrankte Menschen und ehemalige Gefängnisinsass\_innen mittels SIBs finanziert. Die Übertragung des Konzepts SIB auf die Entwicklungszusammenarbeit erschuf den DIB. Hier werden IBs allerdings zur Unterdrückung von Menschen in der Zone des Nicht-Seins eingesetzt. Der „qualitative Unterschied“ ist, dass die Menschen, die von DIBs betroffen sind, rassifiziert werden und ihre Menschlichkeit in Frage gestellt wird (Grosfoguel 2018, 266). Aufgrund des „racial privilege“ ist die Unterdrückung bei SIBs gemindert und bei DIBs verstärkt (ebd.). In der kritischen Literatur zu IBs wurde dieses Element bislang noch nicht beleuchtet. Das stärkt Grosfoguels These, dass die Theorieproduktion in der Zone des Seins oft „blind gegenüber der sozialen Erfahrung in der Zone des Nicht-Seins“ ist (ebd., 271).

### 3.3 Die Auswirkungen globaler Machtstrukturen auf IB-finanzierte Entwicklungsinterventionen aus Sicht dekolonialer Theorien

Der Zweite Teil der Forschungsfrage dieser Arbeit bezieht sich auf die Auswirkungen globaler Machtstrukturen auf die Ausgestaltung von IB-finanzierten Entwicklungsinterventionen. Nachdem nun der Entstehungskontext von IBs behandelt wurde, sollen hier ebenfalls die im theoretischen Rahmen der Arbeit vorgestellten Konzepte Aufschlüsse geben. Mithilfe dekolonialer Theorien lässt sich argumentieren, dass (i) IBs das Ergebnis historischer Prozesse sind, welche auf den vielfältigen Machtbeziehungen der kolonialen Machtmatrix beruhen,



sind und (ii) die Ausgestaltung von IB-finanzierten Entwicklungsinterventionen von denselben ineinandergreifenden Machtbeziehungen geprägt ist. Es geht um die Frage nach diesen Machtstrukturen im Sinne der Kolonialität der Macht, bzw. der „transhistorische[n] Expansion der imperialen/kolonialen/kapitalistischen/patriarchalen heterosexuellen Macht“ und dem Widerstand gegen diese Expansion (Ndlovu-Gatsheni 2020, 2).

Ohne an dieser Stelle die bereits genannten Punkte wiederholen zu wollen, genügt ein Blick auf den Planungsprozess eines DIBs, um diesen Punkt zu analysieren. Wie bereits erwähnt, wurde schon lange vor der Entstehung von DIBs kritisiert, dass der/die ‚Andere‘ bei der Planung von Entwicklungsinterventionen nicht miteingeschlossen und ernstgenommen wird. Entwicklungsplanung in den 1970er Jahren beruhte, genau wie heute auf der ‚Expertise‘ zumeist westlicher, weißer Männer. Die Entwicklungsökonominnen dieser Zeit sind heute, wie ich finde, ersetzt worden durch Akteur\_innen am Finanzmarkt bzw. den Finanzmarkt selbst. Eurozentrische Episteme bilden dabei die Grundlage, auf der die Annahme beruht, dass Akteur\_innen am Finanzmarkt die nötige ‚Expertise‘ besitzen. Die Menschen, die direkt von der geplanten Intervention betroffen sein werden sind „voiceless“, wie Sinclair et al. (2020, 21) kritisieren.

Der Planungsprozess eines IBs beinhaltet die Definition von Entwicklungszielen, genau wie bei der Planung anderer Entwicklungsinterventionen. Im Gegensatz zur Direktfinanzierung eines Entwicklungsprojekts, ist bei IBs jedoch selten von ‚der Verbesserung von X‘ die Rede – müssen doch alle Ziele als ‚Impact‘ bzw. Outcome gefasst und quantifizierbar sein. So ergibt sich, dass, mehr als bei direktfinanzierten Entwicklungsprojekten, ein Fokus auf Indikatoren gelegt wird. Als Impact gilt nämlich ausschließlich die messbare Veränderung eines vorher festgelegten Indikators. An der Oberfläche stellt sich zunächst die Frage, wer die für IBs so zentralen Indikatoren definiert. Indikatoren werden auch bei direktfinanzierten Entwicklungsprojekten zur Planung und Evaluation verwendet, auch wenn sie hier nicht dieselbe Zentralität besitzen. Hier werden die Indikatoren zumeist von (zwischen-) staatlichen Geldgeber\_innen und durchführenden Organisationen festgelegt. Bei IBs hingegen sitzen private Investor\_innen sowohl direkt als auch indirekt bei der Definitionsfrage mit am Tisch. Zum einen werden die Impacts schon vorab so konzipiert, dass der IB für Investor\_innen interessant wird. Die Notwendigkeit, dass private Finanziere Interesse an einem IB zeigen, bedingt, dass sie schon vorab indirekten Einfluss auf die Definition von Impacts haben. Auch die KfW weist in ihrer ‚Finance Toolbox‘ hierauf hin: „the conditions of the incentive payments must be ambitious

yet fair” (König et al. 2020, 60). Mit den ‚Conditions‘ sind die Indikatoren selbst gemeint, sowie der Wert, ab welchem ein Indikator als erfolgreich eingestuft wird. Zum anderen sind Impacts bei IB-Verträgen Verhandlungssache, womit Investor\_innen direkten Einfluss auf die Definition von Indikatoren haben. Genau wie andere Faktoren, die ihren potenziellen Gewinn oder Verlust betreffen (Garantien, die Höhe potenzieller Outcome-payments, etc.) sind auch die Indikatoren selbst Vertragsgegenstände, auf die Investor\_innen in Verhandlungen direkten Einfluss haben. Während die Menschen, die von DIB-finanzierten Interventionen direkt betroffen sind, also weiterhin keine Stimme haben, haben Investor\_innen ein nicht unerhebliches Mitspracherecht im Planungsprozess erhalten. Es ist die Fortsetzung der „Expansion der imperialen/kolonialen/kapitalistischen/patriarchalen heterosexuellen Macht“ (Ndlovu-Gatsheni 2020, 2).

Etwas tiefer geht die Frage nach den Auswirkungen, die dieser Fokus auf Indikatoren auf die Subjektivität der Menschen hat, welche von IB-finanzierten Interventionen betroffen sind. Wer Menschen wie Zahlen als „fictitious commodities“ behandelt, begeht ihnen gegenüber „ontologische Gewalt“, schreiben Sinclair et al. (2021, 13). Sowohl SIBs als auch DIBs begehen diese Art von Gewalt an den Menschen, die die so finanzierten sozialen Dienstleistungen in Anspruch nehmen. In beiden Fällen handelt es sich um tendenziell unterprivilegierte Menschen, die auf diese Dienstleistungen angewiesen sind und über eingeschränkte Möglichkeiten verfügen, gegen die Ausgestaltung dieser Widerstand zu leisten. Bei SIBs wird oft zurecht der Mangel an demokratischer Kontrolle kritisiert, der den von ihnen betroffenen Menschen die Möglichkeit nimmt, Entscheidungsträger\_innen zur Verantwortung zu ziehen.

Ein bedeutender Unterschied besteht trotzdem in dem Fakt, dass die Gewalt gegen Menschen in der Zone des Nicht-Seins verstärkt ist. In der Zone des Seins wird Subjekten dadurch Gewalt angetan, dass sie als Zahlen und ‚fictitious commodities‘ behandelt werden. Ihre Menschlichkeit steht dabei allerdings nicht in Frage. Anders in der Zone des Nicht-Seins, in welcher den Zielgruppen von Entwicklungsinterventionen schon seit Anbeginn der Entwicklung ihre Menschlichkeit abgesprochen wird. Diese Menschen als Profitquelle zu betrachten hat eine Geschichte, die bis in die Kolonialzeit zurückreicht. Rassifizierte Menschen werden so im „modernen Weltsystem“ unterdrückt (Ndlovu-Gatsheni 2020, 3). „Race“ ist das „fundamentale Kriterium“ in der gesellschaftlichen „Machtstruktur“ (Quijano 2000, 535). Ich würde somit argumentieren, dass DIBs einerseits Produkt dieser Machtstruktur sind und andererseits die Positionierung innerhalb der Machtstruktur der als entmenslicht und

rassifiziert verstandenen Menschen, die IB-finanzierte Entwicklungsinterventionen nutzen, weiter verschlechtert. Diese Menschen als Zahlen und als Profitquelle zu verstehen, naturalisiert ihre untergeordnete Position innerhalb globaler Machtstrukturen weiter und ist meiner Meinung nach somit besonders gefährlich.

### 3.4 Die Auswirkungen globaler Machtstrukturen auf IB-finanzierte Entwicklungsinterventionen aus Sicht des Post-Developments

Auch die Post-Development Literatur kann Aufschlüsse über den zweiten Teil der Forschungsfrage dieser Arbeit geben. Mit Escobars drei Achsen - „1. Wissensformen über Entwicklung (Theorie), 2. Machtsysteme, welche die Entwicklungspraxis regulieren, und 3. Die Formen der Subjektivität, welche der Diskurs generiert“ – soll im Folgenden auf den finanzialisierten Entwicklungsdiskurs und dessen Auswirkungen auf die Ausgestaltung von IB-finanzierten Entwicklungsinterventionen eingegangen werden (Escobar 2012, 10).

Nachdem im vorangegangenen Kapitel geklärt wurde, wie im Entwicklungsdiskurs Akteur\_innen am Finanzmarkt zu Hoffnungsträger\_innen der Entwicklung und Wissensquellen über Entwicklung wurden, soll nun über deren Rolle in der Ausgestaltung von Interventionen gesprochen werden. Der finanzialisierte Entwicklungsdiskurs schreibt vor, wer ‚Wissen‘ über Entwicklung generieren darf. Diese Rolle kommt bei IBs vermehrt Think-Tanks und finanzialisierten Entwicklungsinstitutionen zu. Die Wissensproduktion im finanzialisierten Entwicklungsdiskurs bedient sich zunehmend finanzialisierter Logiken und Sprachen. Im Sinne der Forschungsfrage ergeben sich hier zwei Aspekte: (i) Wenn Investor\_innen bei IBs als Wissensquelle betrachtet werden, wie wirkt sich dies auf die Ausgestaltung so finanzierter Interventionen aus, und (ii) wenn bei der Ausgestaltung von IBs auf finanzialisierte Logiken und Sprachen aufgebaut wird, welche Auswirkungen hat dies für die jeweiligen Interventionen?

Wie im MFD-Programm der Weltbank festgeschrieben, soll der private Sektor generell als „Wissensquelle“ fungieren, mit Verweis auf deren „skills“ und „Expertise“ (Weltbank 2018, 1f). Dem privatwirtschaftlichen Sektor wird in den Texten der Weltbank eine „Innovationskultur“ zugeschrieben, die dem sozialen Sektor zugutekommen soll (Weltbank 2021, viii). Der „entrepreneurial approach“ von Unternehmen soll die Effizienz sozialer Interventionen steigern und Kosten senken (ebd.). IBs sind das Ergebnis dieser Logiken. In der grauen Literatur zu IBs wird gern davon gesprochen, dass Investor\_innen als

„Innovationsquelle“ auftreten und die EZA effizienter machen würden. Die Weltbank spricht von einem „win-win“ für alle: „the private and public sector, service providers, and beneficiaries“ (Weltbank 2021, 18). Dass derartige Aussagen mehr auf Hoffnungen seitens der Weltbank und anderer pro-IB-Akteur\_innen basieren und weniger auf empirischen Daten wurde bereits häufig kritisiert. An dieser Stelle soll jedoch ein anderer Aspekt herausgestellt werden. Wenn im finanzierten Entwicklungsdiskurs Finanziers generell, und speziell bei IBs, Investor\_innen als Wissensquelle konstruiert werden, findet gleichzeitig eine Konstruktion derer statt, die die Weltbank „beneficiaries“ nennt (ebd.). Sie sind von der Planung von IBs exkludiert und dienen lediglich als Ziel von Interventionen und als Maßstab zur Messung des Erfolgs. Ihre Wahrnehmung entspricht größtenteils dem, was Escobar schon über den Entwicklungsdiskurs der 1990er Jahre schrieb: Es gibt auf der einen Seite die ‚Fortschrittlichen‘ und auf der anderen Seite die „recipients of progress“ (Escobar 2012, 106).

Innovation wird grundsätzlich positiv besetzt, was auf die dominante Sichtweise des technologischen Fortschritts als „moral force“ im Europa der Nachkriegszeit zurückgeht und sich bis heute fortsetzt (ebd., 36). Während also Investor\_innen bei IBs als Agent\_innen der Innovation auftreten, werden die Menschen, die von IB-finanzierten Interventionen betroffen sind, als passive Rezipient\_innen konstruiert. Die einen sind Wissensquelle und die Anderen Empfänger\_innen von Wissen. Akteur\_innen am Finanzmarkt besitzen das Wissen, um Risikobewertungen vorzunehmen. Sie wissen über die Analyse von Daten und erfolgsversprechende ‚Innovationen‘ bescheid. Die sogenannten ‚beneficiaries‘ sind lediglich Objekt ihrer Analysen und Innovationen. ‚Risiken‘ sind – das ist zu unterstreichen - in der EZA gleichbedeutend mit menschlichen Schicksalen. Das ‚Scheitern‘ eines hypothetischen DIBs zur HIV-Prävention (wie von Atun et al. 2016, 5 befürwortet) kann sehr reale Auswirkungen auf Leben und Tod haben. Im finanzierten Entwicklungsdiskurs ist diese Verbindung allerdings verschleiert. Als das Konzept Risiko mit fortschreitender Finanzialisierung zur „master narrative“ wurde, wurden Akteur\_innen am Finanzmarkt in ihrer Machtposition gestärkt, denn sie besitzen das ‚Wissen‘ zur Risikobewertung (Johnson 2013, 31).

Im Sinne von Escobars zweiter Achse lässt sich mit Brackings These der Finanzialisierung der Macht argumentieren, dass ebendiese Stärkung von money-holders in globalen Machtstrukturen mit einer gleichzeitigen Verschlechterung der Machtposition der materiell Benachteiligten im globalen Süden einherging. Die Konstruktion privater Finanziers als Hoffnungsträger\_innen der Entwicklung und Wissensquelle über Entwicklung passierte im

Kontext sich verändernder Machtsystemen. Sie wurde begleitet von rasant steigender Ungleichheit innerhalb von Staaten. Wie im ersten Kapitel herausgestellt wurde, ist dies eine globale Entwicklung, die allerdings besonders den globalen Süden betrifft, in welchem die Einkommensunterschiede tendenziell größer sind. Gleichzeitig, wie Bracking bemerkt, unterläuft der Finanzialisierungsprozess ohnehin schon schwache demokratische Strukturen und soziale Dienstleistungen. Die Privatisierung sozialer Dienstleistungen verhindert deren demokratische Kontrolle, während mit steigender Steuerhinterziehung den Staatskassen knappe Ressourcen entgehen. Bracking (2015) schreibt, dass sich sogar die grundlegende Logik von Investments in Afrika geändert habe (152). Weil große Finanziere viel Verhandlungsmacht besitzen, sind sie von den üblichen Risiken nicht mehr betroffen und können sich kurzfristige Profite sichern. Die Allianz der großen ausländischen Finanziere mit lokalen wirtschaftlichen und politischen Eliten läuft somit nicht nur den Interessen der Einkommensschwächeren zuwider, sondern schmälert auch deren ohnehin geringe Mitsprachemöglichkeiten.

Bezogen auf DIBs lässt sich an dieser Stelle argumentieren, dass diese in einem Kontext ausgehandelt werden, der für die Menschen, die von IB-finanzierten Interventionen betroffen sind, nachteilig ist. Private Investor\_innen sind in der EZA mit fortschreitender Finanzialisierung zur Notwendigkeit geworden. Weil sie Sonderbehandlungen einfordern können, lässt sich vermuten, dass DIBs tendenziell zu ihrem Vorteil strukturiert werden. Auf der anderen Seite stehen diejenigen, die nicht einmal indirekt mit am Verhandlungstisch sitzen: Menschen, die die Weltbank ‚beneficiaries‘ nennt. Der Entwicklungsdiskurs konstruiert Investor\_innen in DIBs obendrein als Wohltäter\_innen und entpolitisiert ihre Handlungen. Somit wird jegliche Kritik an ihnen erschwert.

Escobars dritte Achse, die sich mit den vom Diskurs generierten Formen der Subjektivität beschäftigt, wurde bereits in der Diskussion zur Konstruktion von ‚Wissensquellen‘ und ‚Empfänger\_innen von Fortschritt‘ angeschnitten. Es lässt sich noch ein weiterer Aspekt hinzufügen, der mit dem Sprechen über die Menschen zu tun hat, die von IB-finanzierten Interventionen betroffen sind. In einem Artikel der Brookings Institution, der Erfahrungen mit einem Bildungs-DIB in Indien behandelt, schreiben die Autor\_innen: „every single stakeholder in the organization talks in the language of the learning outcomes“ (Gustaffson-Wright et al. 2022, 15f). Die Autor\_innen möchten hier positiv herausstellen, dass die Struktur des DIBs die Denkweise und Sprache innerhalb der ausführenden Organisationen (service providers)

verändert habe. Aus Sicht des Post-Development Ansatzes, kann man ‚Outcomes‘ ebenso als diskursive Formation analysieren, welche gewisse Formen der Subjektivität generieren.

Ein Outcome wird von der Weltbank wie folgt definiert: „the uptake, adoption or use of project outputs by the project beneficiaries.“ (Weltbank 2007, 2). Der Bank zufolge gibt es ebenso Outputs, die allerdings ausschließlich auf der Angebotsseite angesiedelt sind: „events, products, capital goods or services that result from a development intervention“ (ebd.). Der Hauptunterschied ist, dass „ein Output typischerweise eine Veränderung in der Bereitstellung von Gütern und Dienstleistungen ist (Angebotsseite), während sich ein Outcome auf die Veränderung in der Verwendung von Gütern und Dienstleistungen bezieht (Nachfrageseite)“ (ebd.). Beide Begriffe haben als Gegenstück die Inputs, welche als „the financial, human, and other resources mobilized to support activities undertaken by a project“ verstanden werden (ebd.). In der Logik der Weltbank sind es schließlich „Aktivitäten“, die Inputs zu Outputs werden lassen (ebd.). Indikatoren werden zum Monitoring und zur Evaluation verwendet. Ein Hauptargument der Befürworter\_innen von DIBs ist, dass (staatliche) Fördergelder nur für erreichte Outcomes ausgezahlt werden und nicht für eventuell fruchtlose Inputs. Dass sich diese Art von Input-Output-Modellen nicht auf menschliche Interaktionen anwenden lassen, wurde bereits von Sinclair et al. (2021, 17) kritisiert.

Das im Bericht der Brookings Institution genannte Statement lässt vermuten, dass die IBs zugrundeliegenden Input-Output-Outcome-Modelle allerdings auch auf diskursiver Ebene funktionieren. Da es allen beteiligten Parteien in einem IB um die Definition, Erreichung und Messung von Outcomes geht, entwickeln sich diese zum ‚Mindset‘ – zu einer Logik und Denkweise. Sprechen über Inputs und Outputs ist schon an sich Ausdruck davon, wie wirtschaftliches Vokabular immer mehr in andere Bereiche Einzug erhält. Im Kontext eines Unternehmens können solche Modelle auch durchaus Sinn ergeben: Man könnte beispielsweise Rechnen, dass ein Kilogramm Mehl, 500ml Wasser, eine Stunde Arbeitszeit und eine Kilowattstunde Strom am Ende einen Output von drei Broten ergibt. Die EZA ist allerdings kein Unternehmen. Die Outcomes in der EZA sind keine beliebigen Produkte und Dienstleistungen, sondern haben direkten Einfluss auf Menschenleben. Menschliche Interaktionen sind komplex und jegliche Intervention in sie ist zwangsläufig politisch. Outcomes erscheinen im Entwicklungsdiskurs hingegen als simples, technisches Rechenbeispiel. Die Subjektivitäten, die so generiert werden, sind also einerseits die des

apolitischen ‚Managers‘, der Prozesse anhand von Modellen optimiert und andererseits des ‚Produkts‘, dass in Modellen erfasst und optimiert wird.

## Fazit

Diese Arbeit begann mit der Frage: „Wie wurde das Konzept der Development Impact Bonds durch globale Machtstrukturen geprägt, und wie wirken sich diese auf die Ausgestaltung von Bond-finanzierten Entwicklungsinterventionen aus?“. Zu Beginn der Arbeit wurden verschiedene Theorien vorgestellt, die sich den drei Bereichen Post-Development, dekoloniale Theorien und politökonomische Ansätze zuordnen lassen. Nach einem Überblick der Literatur zum Thema IBs wurden in Kapitel drei die genannten theoretischen Zugänge angewendet, um Antworten auf die Forschungsfrage herauszuarbeiten.

Zum ersten Teil der Forschungsfrage, der sich auf die Entstehung des Konzepts IBs bezieht, wurde zunächst eine Übersicht der Veränderungen im Entwicklungsdiskurs vorgestellt. Damit lässt sich das Konzept IBs in einen historischen Rahmen einordnen. Es wurde argumentiert, dass der Entwicklungsdiskurs seit den späten 1990er Jahren eine Finanzialisierung durchlaufen hat. Der Finanzmarkt und private Wirtschaftsakteur\_innen werden in diesem Diskurs als Hoffnungsträger\_innen der Entwicklung konstruiert. Weiterhin ist die Anti-Politics Machine am Werk, die heutzutage die Rolle finanzialisierter Entwicklungsakteur\_innen entpolitisiert. Im finanzierten Entwicklungsdiskurs werden die Regionen, die vormals als ‚dritte Welt‘ konstruiert wurden, zu Investmentchancen – zu ‚emerging markets‘. Es werden ebenso spekulative Anlageobjekte als vorteilhaft verstanden, während das Konzept Risiko zu einem wichtigen Narrativ wurde. Somit erlangte der Finanzmarkt, bzw. die Anleger\_innen am Finanzmarkt, eine Vormachtstellung und wurden zu Wissensquellen über Entwicklung.

Der Machtgewinn privater Finanziers ist ein globales Phänomen, bedingte allerdings auch die Notwendigkeit für mehr private Gelder in der Entwicklung. Sie befinden sich in einer starken Verhandlungsposition und können besonders vorteilhafte Konditionen verlangen, was sich auch in der Entwicklung bemerkbar macht. Multinationale Konzerne und Superreiche schaffen es dennoch über CSR und Philanthropie ihre Rolle in globalen kapitalistischen Ausbeutungsstrukturen zu verschleiern. Gleichzeitig werden die Menschen, die soziale Dienstleistungen in Anspruch nehmen, zu Kund\_innen und Zahlen. Ihre Armut wird als Profitance für ‚wohlthätige‘ reiche Investor\_innen konstruiert.

Mithilfe dekolonialer Theorien lassen sich IBs als epistemische Kreation verstehen, die in ein modernes/koloniales Wirtschaftssystem eingebettet sind. Die Finanzialisierung der EZA ermöglicht neue Formen der kolonialen Ausbeutung, wie Mikrokredite, PPPs oder IBs. Die



Kolonialität des Wissens kann erklären, wie diese Machtstrukturen entstanden und Alternativen undenkbar wurden. Es lässt sich ebenso eine Fortsetzung der Unterdrückung anhand von Gender bei der finanzialisierten EZA beobachten, welche im Falle von IBs jedoch noch nicht erforscht wurde. Das Konzept der Zone des (Nicht-)Seins wurde verwendet, um zu argumentieren, dass die Unterdrückung bei DIBs im Vergleich zu SIBs verstärkt ist. Weil Menschen in der Zone des Nicht-Seins rassifiziert werden und ihre Menschlichkeit in Frage gestellt wird, gibt es einen qualitativen Unterschied, der bei Kritiken an IBs bisher nicht beachtet wurde.

Ein Blick auf den Planungsprozess eines IBs, sollte Aufschlüsse zum zweiten Teil der Forschungsfrage liefern, die sich mit den Auswirkungen globaler Machtstrukturen auf IB-finanzierte Entwicklungsinterventionen beschäftigt. Investor\_innen haben in solchen Planungsprozessen ein Mitspracherecht erhalten. Gleichzeitig haben die Menschen, die von Entwicklungsinterventionen betroffen sind, weiterhin keine Stimme. Sowohl direkt, also am Verhandlungstisch, als auch indirekt – weil IBs attraktive Konditionen bieten müssen, um für Investor\_innen interessant zu sein – entscheiden sie bei der Ausgestaltung von Interventionen mit. Speziell in der Zone des Nicht-Seins ist der bei IBs gegebene Fokus auf Indikatoren eine Form der Gewalt, da die Behandlung rassifizierter Menschen als Profitquelle und Zahl geschichtlich einzuordnen ist. Ihre untergeordnete Position innerhalb globaler Machtstrukturen wird bei IBs weiter naturalisiert.

Post-Development Ansätze wurden im Anschluss genutzt, um herauszustellen, dass die Konstruktion privatwirtschaftlicher Akteur\_innen als Wissensquellen über Entwicklung ebenso bedingt, dass Menschen im globalen Süden zu ‚Empfänger\_innen von Fortschritt‘ werden, zu passiven Rezipient\_innen. Ihre Lebensbedingungen werden als Risiken konstruiert und zum Objekt von als grundsätzlich positiv verstandenen Innovationen. Globale Machtverschiebungen zugunsten von money-holders, welche Teil der Finanzialisierung generell sind, laufen den Interessen materiell benachteiligter Menschen zuwider und, wie im Falle von DIBs, schmälern deren ohnehin geringe Mitsprachemöglichkeiten.

Schließlich wurde argumentiert, dass die Logiken die IBs unterliegen – Input-Output-Modelle und ein Fokus auf Outcomes – nichts anderes sind als ein weiterer Versuch Machtbeziehungen zu entpolitisieren. Outcomes werden zu einem Mindset bei IBs, wobei die Machtposition des ‚Managers‘ der Outcomes gegenüber dem ‚Produkt‘ verschleiert wird.

IBs sind spekulative Anlageobjekte, weil Investor\_innen ein (anteiliges) Verlustrisiko der investierten Mittel tragen. SIBs werden bereits am Markt gehandelt, während bei DIBs in Zukunft eventuell dasselbe möglich sein wird. Damit verstärkt sich nochmals die spekulative Natur von IBs. Wie bei anderen Anlageobjekten, eröffnet sich so theoretisch die Möglichkeit in Derivate von IBs zu investieren. Das bedeutet, dass es in Zukunft möglich sein könnte, auf Kursgewinne und -Verluste von DIBs am Aktienmarkt zu wetten. Wie bei Unternehmensaktien heutzutage üblich, könnte also auch der Leerverkauf (Short Selling) von DIBs möglich werden. Dabei handelt es sich um eine Art Termingeschäft, bei dem Händler\_innen in der Annahme fallender Kurse, ein Anlageobjekt zu einem vereinbarten Preis in der Zukunft verkaufen. Es ist eine Wette auf fallende Kurse. Schon bei Unternehmensaktien wird häufig die Ethik dieser Geschäfte in Frage gestellt, weil eine Wette auf sinkende Kurse häufig ebenfalls eine Wette auf den Verlust von Arbeitsplätzen ist. Bei DIBs würden die potenziellen Schäden jedoch weit über den Verlust von Arbeitsplätzen hinausgehen. Entwicklungsprojekte richten sich häufig an materiell benachteiligte Menschen, die aufgrund fehlender Alternativen auf die Leistungen aus den Projekten angewiesen sind. Eine Wette auf das Scheitern von Entwicklungsinterventionen wäre, meiner Meinung nach, in hohem Maße unmoralisch. Doch der Finanzmarkt kennt bekanntlich keine Moral außerhalb des Profits. Finanzmärkte sind zynisch. Die EZA sollte sich grundlegend Gedanken machen, ob dies der richtige Weg in die Zukunft ist.

Welche Alternativen bieten sich für die EZA an? Die Antwort auf diese Frage ist für mich einfach und komplex zugleich. IBs sind eine vermeintliche Lösung für ein sehr spezifisches Problem: Den Mangel an staatlichen Geldern für die Entwicklung. Die Lösung für dieses Problem sehe ich, ebenso wie bei IBs, im privatwirtschaftlichen Bereich – nur auf andere Art. Superreiche, multinationale Konzerne und andere Investor\_innen müssten nicht vom Staat umworben werden, mit all den problematischen Konsequenzen, die in dieser Arbeit vorgestellt wurden. Sie müssten nur gerecht besteuert werden und diese Steuern auch ehrlich zahlen. In den USA haben Milliardär\_innen heute niedrigere Steuersätze als Menschen der Arbeiterklasse (Stiglitz und Ghosh 2024, 1). In Österreich kommen „80 Prozent der Steuern“ von „ArbeitnehmerInnen und PensionistInnen“ (ÖGB 2021). In Ländern des globalen Südens sind diese Trends teilweise noch verstärkt. Würden die Superreichen und multinationale Konzerne ihren gerechten Anteil leisten, bin ich mir sicher, wäre genug Geld für die Erreichung der Ziele für nachhaltige Entwicklung vorhanden. Dafür bedürfte es verbindlicher

Vereinbarungen auf UN-Ebene – kein einfaches Unterfangen. Auch damit wären selbstverständlich nicht die Ungerechtigkeiten und inhärenten Probleme der EZA gelöst, aber zumindest die Finanzierungsfrage. Wenn wir die EZA gerechter machen wollen, sollten wir sie nicht weiter finanzialisieren, sondern demokratisieren.

## Quellenverzeichnis

Adanhounme, Armel B. (2011): „Corporate Social Responsibility In Postcolonial Africa: Another Civilizing Mission?“. *Journal of Change Management* 11/1, 91–110.

Alenda-Demoutiez, Juliette (2020): „A Fictitious Commodification of Local Development through Development Impact Bonds?“. *Journal of Urban Affairs* 42/6, 892–906.

Arrighi, Giovanni (2010 [1994]): *The Long Twentieth Century. Money, Power, and the Origins of Our Times*. London/New York, NY: Verso.

Asante, Kofi Takyi (2020): „Nested Patriotism: Revisiting Collaboration, Resistance and Agency in Colonial Ghana“. *International Journal of Politics, Culture, and Society* 33/3, 347–364.

Atun, Rifat; Silva, Sachin; Ncube, Mthuli und Vassall, Anna (2016): „Innovative Financing for HIV Response in Sub-Saharan Africa“. *Journal of Global Health* 6/1, 010407, 1–10.

Belt, John; Kuleshov, Andrey und Minneboo, Eline (2017): „Development impact bonds: Learning from the Asháninka cocoa and coffee case in Peru“. *Enterprise Development and Microfinance* 28/1–2, 130–44.

Bosworth, David (2011): „The Cultural Contradictions of Philanthrocapitalism“. *Society* 48/5, 382–88.

Bracking, Sarah (2012): „How Do Investors Value Environmental Harm/Care? Private Equity Funds, Development Finance Institutions and the Partial Financialization of Nature-based Industries“. *Development and Change* 43/1, 271–93.

Bracking, Sarah (2015): „Philanthropy and Development in Southern Africa“. *Southern Africa Trust Publications*, 1–16.

Bracking, Sarah (2016): *The Financialisation of Power*. Oxon/New York, NY: Routledge.

Brooks, Sally (2016): „Inducing Food Insecurity: Financialisation and Development in the Post-2015 Era“. *Third World Quarterly* 37/5, 768–80.

Buffa, Vincenzo; Tira, Maya und Le Pendeven, Benjamin (2024): „New Development: From Social Impact Bonds to Impact Bonds—an Outcomes-Based Framework“. *Public Money & Management* 44/1, 80–84.

Carroll, Toby und Jarvis, Darryl S.L. (2014): „Introduction: Financialisation and Development in Asia under Late Capitalism“. *Asian Studies Review* 38/4, 533–43.

Chambers, Paul Anthony (2020): „Epistemology and Domination: Problems with the Coloniality of Knowledge Thesis in Latin American Decolonial Theory“. *Dados* 63/4, 1-36.

Cho, Sumi; Crenshaw, Kimberlé Williams; und McCall, Leslie (2013): „Toward a Field of Intersectionality Studies: Theory, Applications, and Praxis“. *Signs* 38/4, 785-810.

Christophers, Brett (2012): „Anaemic Geographies of Financialisation“. *New Political Economy* 17/3, 271–91.

Crotty, James (2009): „Structural Causes of the Global Financial Crisis: A Critical Assessment of the ‚New Financial Architecture‘“. *Cambridge Journal of Economics* 33/4, 563–80.

Descartes, René (1996): *Philosophische Schriften in einem Band*. Hamburg: Felix Meiner Verlag.

Dados, Nour und Connell, Raewyn (2012): „The Global South“. *Contexts* 11/1, 12-13.

Development Committee (2017): „Maximizing Finance for Development: Leveraging the Private Sector for Growth and Sustainable Development“. [https://www.devcommittee.org/content/dam/sites/devcommittee/doc/documents/mgr/DC2017-0009\\_Maximizing\\_8-19.pdf](https://www.devcommittee.org/content/dam/sites/devcommittee/doc/documents/mgr/DC2017-0009_Maximizing_8-19.pdf) [Zugriff 31.05.2024]

Diah, Nurazzura Mohamad; Hossain, Dewan Mahboob; Mustari, Sohela; und Ramli, Noor Syafika (2014): „An Overview of the Anthropological Theories“. *International Journal of Humanities and Social Science* 4/10, 155-164.

Engel, Sven (2001): *Vom Elend der Postmoderne in der Dritten Welt. Eine Kritik des Post-Development-Ansatzes*. Stuttgart: Ibidem.

Escobar, Arturo (2012 [1995]): *Encountering Development: The making and unmaking of the third world*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

Esteva, Gustavo (2010): „Development“. In: Sachs, Wolfgang (Hg.): *The development dictionary: A guide to knowledge as power*. New York, NY/London: Zed Books.

Europäische Zentralbank (2024): „List of financial institutions“. [https://www.ecb.europa.eu/stats/financial\\_corporations/list\\_of\\_financial\\_institutions/html/index.en.html](https://www.ecb.europa.eu/stats/financial_corporations/list_of_financial_institutions/html/index.en.html) [Zugriff 27.03.2024]

Fanon, Frantz (2001 [1961]): *The Wretched of the Earth*. Übers. Farrington, Constance. London: Penguin Books.

Fanon, Frantz (2013 [1952]): *Schwarze Haut, weiße Masken*. Übers. Modenhauer, Eva. Wien: Turia + Kant.

Ferguson, James (1994): *The Anti-Politics Machine. "Development," Depoliticization, and Bureaucratic Power in Lesotho*. Minneapolis/London: University of Minnesota Press.

Foucault, Michel (1972): *The Archaeology of Knowledge and the Discourse on Language*. Übers. Smith, A.M. Sheridan. New York, NY: Tavistock Publications.

Frank, André Gunder (2004 [1966]): „The Development of Underdevelopment“. In: Mingst, Karen A. und Snyder, Jack L. (Hg.): *Essential Readings in World Politics* (2nd ed.), 86-93. New York, NY/London: Norton.

G20 (2017): „G20 Hamburg Action Plan“. Hamburg: G20. <https://www.consilium.europa.eu/media/23546/2017-g20-hamburg-action-plan-en.pdf> [Zugriff 29.09.2024]

Gallucci, Carmen; Santulli, Rosalia und Tipaldi, Riccardo (2019): „Development impact bonds to overcome investors-services providers agency problems: Insights from a case study analysis“. *African Journal of Business Management* 13/13, 415–27.

GIIN – Global Impact Investing Network (2024a): „Impact Investing“. <https://thegiin.org/impact-investing/>. [Zugriff 31.05.2024]

GIIN – Global Impact Investing Network (2024b): „What is Impact Investing?“. <https://thegiin.org/publication/post/about-impact-investing/#what-is-impact-investing> [Zugriff 18.08.2024]

Government Outcomes Lab (2021): „Asháninka – Peru Development Impact Bond“. 19.10.2021. <https://golab.bsg.ox.ac.uk/knowledge-bank/case-studies/ash%C3%A1ninka-dib/> [Zugriff 19.08.2024]

Gramsci, Antonio (1991): Gefängnishefte 1. Bochmann, Klaus und Haug, Wolfgang Fritz (Hg.). Hamburg: Argument.

Grosfoguel, Ramón (2007): „The Epistemic Decolonial Turn: Beyond political-economy paradigms“. *Cultural Studies* 21/2–3, 211–223.

Grosfoguel, Ramón (2013): „The Structure of Knowledge in Westernized Universities: Epistemic Racism/Sexism and the Four Genocides/Epistemicides of the Long 16th Century“. *Human Architecture: Journal of the Sociology of Self-Knowledge* 11/1, 73-90.

Grosfoguel, Ramón (2018): „What is Racism? Zone of being and zone of non-being in the work of Frantz Fanon and Boaventura de Sousa Santos“. In: Cupples, J. und Grosfoguel, R. (Hg.): *Unsettling Eurocentrism in the Westernized University*, 264-274. New York, NY/Oxon: Routledge.

Gustafsson-Wright, Emily; Osborne, Sarah und Shankar, Aditi (2022): „From Evidence to Scale: Lessons Learned from the Quality Education India Development Impact Bond“. Brookings Institution Center for Universal Education Report. Washington, DC: Brookings Institution. <https://www.brookings.edu/articles/from-evidence-to-scale-lessons-learned-from-the-quality-education-india-development-impact-bond/> [Zugriff 29.09.2024]

Halsmayer, Verena und Chassé, Daniel S. (2022): „Economic growth and the object of development“. In: Unger, C; Borowy, I. und Pernet, C. (Hg.): *The Routledge Handbook on the History of Development*, 19-33. New York/Oxon: Routledge.

Harvey, David (2007 [2005]): *A Brief History of Neoliberalism*. Oxford: Oxford University Press.

Hickel, Jason; Dorninger, Christian; Wieland, Hanspeter; und Suwandi, Intan (2022): „Imperialist appropriation in the world economy: Drain from the global South through unequal exchange, 1990–2015“. *Global Environmental Change* 73, 1-13.

Jakupec, Viktor und Kelly, Max (2015): „Financialisation of Official Development Assistance“. *International Journal of Economics, Commerce and Management* 3/2, 1-18.

Johnson, Leigh (2013): „Catastrophe Bonds and Financial Risk: Securing Capital and Rule through Contingency“. *Geoforum* 45, 30–40.

Jomo, K. S. und Chowdhury, Anis (2019): „World Bank Financializing Development“. *Development (Basingstoke)* 62/1–4, 147–53.

Kabli, Abdellah; Rizzello, Alessandro und Trotta, Annarita (2021): „Roadmapping new impact bonds in a post-covid world: Insights from case studies in the education sector“. Sustainability (Switzerland) 13/8, 4121, 1-16.

Karwowski, Ewa (2022): „Commercial finance for development: a back door for financialisation“. Review of African Political Economy 49/171, 161–72.

König, Anja-Nadine; Club, Chris und Apampa, Andrew (2020): „KfW Development Bank Innovative Development Finance Toolbox“. Frankfurt a.M.: KfW Development Bank. [https://www.kfw-entwicklungsbank.de/PDF/Download-Center/PDF-Dokumente-Brosch%C3%BCren/2020\\_Innovative\\_Development\\_Finance\\_Toolbox.pdf](https://www.kfw-entwicklungsbank.de/PDF/Download-Center/PDF-Dokumente-Brosch%C3%BCren/2020_Innovative_Development_Finance_Toolbox.pdf) [Zugriff 29.09.2024]

Kotz, David M. (2010): „Financialization and Neoliberalism“. In: Teeple, Gary, und McBride, Stephen (Hg.): Relations of Global Power: Neoliberal Order and Disorder, 1-18. Toronto: University of Toronto Press.

Latouche, Serge (1997): „Paradoxical Growth“. In: Rahnema, Majid und Bawtree, Victoria (Hg.): The Post-development Reader, 135-142. London/New Jersey, NJ: Zed Books.

Lee, Roger; Clark, Gordon, L.; Pollard, Jane und Leyshon, Andrew (2009): „The Remit of Financial Geography--before and after the Crisis“. Journal of Economic Geography 9/5, 723–47.

Lugones, María (2007): „Heterosexualism and the Colonial / Modern Gender System“. Hypatia 22/1, 186-209.

Mader, Philip (2014): „Financialisation through Microfinance: Civil Society and Market-Building in India“. Asian Studies Review 38/4, 601–19.

Mawdsley, Emma (2018): „Development Geography II: Financialization“. Progress in Human Geography 42/2, 264–74.

MDB Task Force on Mobilization (2016): „Joint MDB Statement of Ambitions for Crowding in Private Finance“. [https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/EN/Standardartikel/Topics/world/G7-G20/G20-Documents/Hamburg\\_reports-mentioned/Joint-MDB-Statement-of-Ambitions.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=3](https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/EN/Standardartikel/Topics/world/G7-G20/G20-Documents/Hamburg_reports-mentioned/Joint-MDB-Statement-of-Ambitions.pdf?__blob=publicationFile&v=3) [Zugriff 31.05.2024]



Medeiros, Carmen (2005): The right “to know how to understand”: Coloniality and contesting visions of development and citizenship in the times of neo-liberal civility. Dissertation: City University of New York.

Mignolo, Walter D. (2020): The Darker Side of Western Modernity: Global Futures, Decolonial Options. Durham, NC: Duke University Press.

Mitova, Veli (2021): „How to Decolonise Knowledge without Too Much Relativism“. In: Kumalo, Siseko H. (Hg.): Decolonisation as Democratisation, 24–47. Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.

Mortimer, Sarah (2013): „New York's MTA to sell \$125 million 'catastrophe' bond“. Reuters, 15.07.2023. <https://www.reuters.com/article/us-mta-bond-idUSBRE96E0WT20130715/> [Zugriff 12.08.2024]

Morvaridi, Behrooz (2012): „Capitalist Philanthropy and Hegemonic Partnerships“. Third World Quarterly 33/7, 1191–1210.

Moyo, Dambisa (2009): Dead Aid – Why aid is not working and how there is a better way for Africa. London/New York, NY: Penguin Books.

Ndlovu-Gatsheni, Sabelo J. (2020): Decolonization, Development and Knowledge in Africa: Turning Over a New Leaf. New York, NY/Oxon: Routledge.

ÖGB (2021): „Wer zahlt die Steuern?“. Österreichischer Gewerkschaftsbund. 17.03.2021. <https://www.oegb.at/themen/soziale-gerechtigkeit/steuern-und-konjunktur/wer-zahlt-die-steuern> [Zugriff 19.08.2024]

Oroxom, Roxanne; Glassman, Amanda und McDonald, Lachlan (2018): “Structuring and Funding Development Impact Bonds for Health: Nine Lessons from Cameroon and Beyond”. CGD Policy Paper. Washington, DC: Center for Global Development. <https://www.cgdev.org/publication/structuring-funding-development-impact-bonds-for-health-nine-lessons> [Zugriff 29.09.2024]

Ozkazanc-Pan, Banu (2019): „CSR as Gendered Neocoloniality in the Global South“. Journal of Business Ethics 160/4, 851–64.

Patel, Kamna (2020): „Race and a decolonial turn in development studies“. Third World Quarterly, 41/9, 1463–1475.

Poesche, Jurgen (2020): „Coloniality of Corporate Social Responsibility“. *International Journal of Discrimination and the Law* 20/2–3, 115–36.

Quijano, Aníbal (2000): „Coloniality of Power, Eurocentrism, and Latin America“. *Nepantla: Views from South* 1/3, 533-580.

Quijano, Aníbal (2020): „Cuestiones y horizontes: De la dependencia histórico-estructural a la colonialidad/descolonialidad del poder“. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales (CLACSO).

Rankin, Katharine N. (2013): „A Critical Geography of Poverty Finance“. *Third World Quarterly* 34/4, 547–68.

Romero, María José (2016): „Development finance takes ‚Private Turn‘: Implications and challenges ahead“. *Development* 59/1–2, 59–65.

Rostow, Walt W. (1991): *The stages of economic growth: A non-communist manifesto*. Cambridge: Cambridge University Press.

Röttger-Rössler, Birgitt (1997): „Männer, Frauen und andere Geschlechter. Zur Relativierung der Zweigeschlechtlichkeit in außereuropäischen Kulturen“. In: Völger, Gisela (Hg.): *Sie und Er. Frauenmacht und Männerherrschaft im Kulturvergleich*, 101-108. Köln: Rautenstrauch-Joest-Museum.

Rowe, Rachel und Stephenson, Niamh (2016): „Speculating on health: public health meets finance in ‘health impact bonds’“. *Sociology of Health and Illness* 38/8, 1203–16.

Sachs, Wolfgang (1992): „On the archaeology of the development idea“. *The Ecologist* 20/2, 42–43.

Said, Edward (1979): *Orientalism*. New York, NY: Vintage Books.

Sinclair, Stephen; McHugh, Neil und Roy, Michael J. (2021): „Social innovation, financialisation and commodification: a critique of social impact bonds“. *Journal of Economic Policy Reform* 24/1, 11–27.

Soubotina, Tatyana P. (2000): *Beyond Economic Growth. An Introduction to Sustainable Development*. Washington, DC: The World Bank.

Spivak, Gayatri (1985): „Can the Subaltern Speak? Speculations on Widow Sacrifice“. *Wedge* 7/8, 120-30.

Stiglitz, Joseph und Ghosh, Jayati (2024): „A minimum tax on the super-rich“. ICRICT Report. 12.06.2024. <https://www.icrict.com/wp-content/uploads/2024/06/Tax-the-super-rich.pdf> [Zugriff 19.08.2024]

UN (2003): „Monterrey Consensus of the International Conference on Financing for Development“. <https://www.un.org/esa/ffd/wp-content/uploads/2014/09/MonterreyConsensus.pdf> [Zugriff 29.05.2024]

UN (2015): „Addis Ababa Action Agenda of the Third International Conference on Financing for Development“. New York, NY: United Nations. <https://sustainabledevelopment.un.org/index.php?page=view&type=400&nr=2051&menu=35> [Zugriff 29.05.2024]

USUN (2024): „Remarks by Ambassador Chris Lu at the 2024 Financing for Development Forum“. United States Mission to the United Nations. 24.04.2024. <https://usun.usmission.gov/remarks-by-ambassador-chris-lu-at-the-2024-financing-for-development-forum/> [Zugriff 23.08.2024]

Weltbank (2007): „Results Framework Terminology“. OPCS Results Secretariat, 05.09.2007. <https://thedocs.worldbank.org/en/doc/265271525990134051-0090022018/original/04WorldBankResultsTerminology.pdf> [Zugriff 12.08.2024]

Weltbank (2012): „Getting to Know the World Bank“. 26.07.2012. [https://www.worldbank.org/en/news/feature/2012/07/26/getting\\_to\\_know\\_theworldbank](https://www.worldbank.org/en/news/feature/2012/07/26/getting_to_know_theworldbank) [Zugriff 01.02.2024]

Weltbank (2018): „Maximizing Finance for Development (MFD)“. <https://documents1.worldbank.org/curated/en/168331522826993264/pdf/124888-REVISED-BRI-PUBLIC-Maximizing-Finance.pdf> [Zugriff 31.05.2024]

Weltbank (2021): „Maximizing Finance for Development - Impact Bonds for Water and Sanitation in Latin America and the Caribbean“. <https://elibrary.worldbank.org/doi/abs/10.1596/37100> [Zugriff 31.05.2024]

Ziai, Aram (2004): Entwicklung als Ideologie? Das klassische Entwicklungsparadigma und die Post-Development-Kritik. Hamburg: Deutsches Übersee Institut.

Ziai, Aram (2007): „Development discourse and its critics: an introduction to post-development“. In: Ders. (Hg.): Exploring Post-development Theory and practice, problems and perspectives, 3-17. New York, NY/Oxon: Routledge.

### Daten

Brookings Institution (2024): „Global Impact Bonds Database Snapshot April 1, 2024“. [https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2024/03/Impact-Bonds-Snapshot\\_April-2024.pdf](https://www.brookings.edu/wp-content/uploads/2024/03/Impact-Bonds-Snapshot_April-2024.pdf) [Zugriff 06.05.2024].

Chancel, Lucas; Piketty, Thomas; Saez, Emmanuel und Zucman, Gabriel (2022): „World Inequality Report 2022“. World Inequality Lab. <https://wir2022.wid.world/> [Zugriff 01.02.2024]

Statista (2022): „The Progress of Global Literacy“. 07.09.2022. <https://www.statista.com/chart/28179/literacy-rates-selected-countries/> [Zugriff 01.02.2024]

Weltbank (2022): „Life expectancy at birth, total (years) - Austria, World, Chad“. [https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN?locations=AT-1W-TD&most\\_recent\\_value\\_desc=false](https://data.worldbank.org/indicator/SP.DYN.LE00.IN?locations=AT-1W-TD&most_recent_value_desc=false) [Zugriff 01.02.2024]

### Abbildungen

Fig. 1: Oroxom, Roxanne; Glassman, Amanda und McDonald, Lachlan (2018): „Structuring and Funding Development Impact Bonds for Health: Nine Lessons from Cameroon and Beyond“. CGD Policy Paper. Washington, DC: Center for Global Development. <https://www.cgdev.org/publication/structuring-funding-development-impact-bonds-for-health-nine-lessons> [Zugriff 19.08.2024], 3.

Fig. 2: Chancel, Lucas; Piketty, Thomas; Saez, Emmanuel und Zucman, Gabriel (2022): „World Inequality Report 2022“. World Inequality Lab. <https://wir2022.wid.world/> [Zugriff 01.02.2024], 57.

Fig. 3: Mignolo, Walter D. (2020): The Darker Side of Western Modernity: Global Futures, Decolonial Options. Durham, NC: Duke University Press, 9.

Fig. 4: MDB Task Force on Mobilization (2016): „Joint MDB Statement of Ambitions for Crowding in Private Finance“. [https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/EN/Standardartikel/Topics/world/G7-G20/G20-Documents/Hamburg\\_reports-mentioned/Joint-MDB-Statement-of-Ambitions.pdf?\\_\\_blob=publicationFile&v=3](https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/EN/Standardartikel/Topics/world/G7-G20/G20-Documents/Hamburg_reports-mentioned/Joint-MDB-Statement-of-Ambitions.pdf?__blob=publicationFile&v=3) [Zugriff 31.05.2024], 21.