

# Mikrokredite oder Mikrokapital?



Eine Analyse des Instituts für Wertewirtschaft

# Mikrokredite oder Mikrokapital?

Eine kritische Analyse von  
*Rahim Taghizadegan*  
(Institut für Wertewirtschaft)

## Inhalt

Bangladesch .....	4
Indien.....	6
Mexiko .....	10
Bolivien.....	15
Südafrika.....	18
USA.....	22
Deutschland.....	26
Bewertung und Ausblick.....	30

Diese Analyse können Sie hier herunterladen  
oder nachbestellen:  
<http://wertewirtschaft.org/analysen>

S tets sind es die Unterschiede, die ins Auge stechen. Wo fast alle Not leiden, ist Armut nichts Außergewöhnliches. Erst wenn sie abnimmt, fällt sie auf. Einzelne Arme unter vielen Wohlhabenden erregen Aufmerksamkeit, Mitleid, Verwunderung oder Abscheu. Sie stechen so ins Auge wie der wohlhabende Tourist, der allein oder in kleinen Gruppen durch ärmere Gegenden zieht auf der Suche nach authentischerem Leben. Das Fernsehen liefert uns zuverlässig jeden Tag Bilder weit entfernten Mangels, und wir können nicht anders als mitleiden und fragen: Wie kommt die Armut in die Welt? Wer trägt

Schuld daran? Sind wir die Schuldigen? Viel Anteilnahme, große Geldströme, eifrige Reisetätigkeit entfacht so das unbändige Ziel der Armutsbekämpfung.

In unserer materialistischen Zeit verstehen wir Armut als Mangel an Geld. Ein solcher Mangel läßt sich freilich nur durch Geld beheben. Und wenn wir in unseren Breiten Geld benötigen, suchen wir eine jener wundersamen Maschinen an der nächsten Straßenecke auf. Verweigerte uns dieser Automat die frische Gelddosis, das wäre für uns wohl der Inbegriff von Armut. Der Grund für eine solche Armut scheint auf der Hand zu liegen: Dem Armen

enthalte die Bank das Geld vor. Mangelnde Kreditwürdigkeit sei bloß ein Vorwand zur Diskriminierung unliebsamer Kunden.

Der vermeintliche Grund ist natürlich, wie so oft, nur ein Symptom. Aber diese Perspektive ist sehr naheliegend. So erklärt sich auch die Popularität manch vermeintlich neuen Rezepts der Armutsbekämpfung. Was fehlt den „Armen“? Sie haben keine Laptops, sie haben keinen Internetanschluß, sie haben kein Mobiltelefon, sie haben keine Geldautomaten und keine Kreditkarten. Erschütternd. Kein Wunder, daß die Armen in der „Dritten Welt“ arm sind!

Eines dieser Rezepte soll nun nähere Betrachtung finden. Um die Perspektive zu wechseln, möchte ich den Leser zu einer kleinen Weltreise einladen. Es wird eine Reise auf den Spuren der Mikrokredit-Bewegung sein. Deren hehres Ziel ist es, den vermeintlich größten Mangel zu beheben: den Mangel an Krediten. Liegt hier der Schlüssel zur Bekämpfung jeder weiteren Not? Mit Geld läßt sich scheinbar jeder materielle Mangel beheben und Geld kommt schließlich aus dem Automaten...

## Bangladesch

Seit der Auszeichnung mit dem Nobelpreis gilt er als Aushängeschild des Mikrokreditwesens. *Muhammad Yunus* kam 1974 in Bangladesch der Gedanke, statt Spenden Kredite zu vergeben. Das Land war gerade durch eine Hungernot gegangen und den meisten fehlte Lebensnotwendiges. Er half 42 Familien mit kleinsten Beträgen, bestand aber auf deren Rückzahlung. Die entstandene Schuld sollte dazu motivieren, den Betrag produktiv zu nutzen. Die einfachste Möglichkeit bestand und besteht darin, Güter für den Weiterverkauf zu erwerben. Für diese Idee der Kreditvergabe an

die Ärmsten konnte der Ökonom einflußreiche Freunde in der Regierung begeistern und erhielt nach einigen Jahren das Privileg einer Banklizenz und einer weitgehenden Steuerbefreiung.

Die Menschen in Bangladesch stellen sich freilich eine ganz andere Frage als wir dies in der Regel tun. Es ist müßig, die Armut zu ergründen, sie ist kein auffälliger Kontrast zum Alltag, sondern sie ist der Alltag. Die Frage ist vielmehr: Wie kommt der Wohlstand in die Welt? Yunus hält es da ganz mit *Joseph A. Schumpeter*: Wohlstand wird durch Unternehmertum geschaffen und Unternehmertum er-

fordert Kredite. Kein Wunder, daß er daher Kredit als ein „Menschenrecht“ bezeichnet und meint: „Wenn wir eine einzelne Maßnahme suchen, die den Armen helfen wird, ihre Armut zu überwinden, würde ich Kredit vorschlagen.“<sup>1</sup>

Wir halten uns an die vor Ort näherliegende Frage: Woher kommt der Wohlstand, den Yunus verteilt? Die erste größere Subvention erhielt er von der UNO, dann folgte Steuergeld der Bangladeschi. Heute erhält die von ihm begründete *Grameen Bank* zudem Subventionen von großen US-amerikanischen Stiftungen und durch Staatsgarantien vergünstigte

Kredite aus aller Welt. Diese Kredite und Subventionen gibt *Grameen* zu Zinssätzen von im Schnitt 20 Prozent weiter, vor allem an Frauen. Die Kriterien der Kreditwürdigkeit sind ungewöhnlich und nicht unproblematisch: Nur wer weniger als 2.000 m<sup>2</sup> Land besitzt, wird mit einem Kredit für diese Armut „belohnt“. Da nur eine Frau pro Familie einen Kredit aufnehmen darf, sind Töchter von Schuldnerinnen kategorisch ausgeschlossen. Dagegen werden von den Frauen häufig zusätzliche Kredite für die Ehemänner und Söhne aufgenommen.

Die Voraussetzungen, um Kundin von *Grameen* zu werden, gehen jedoch noch weit darüber hinaus. Die Schuldnerinnen werden zu Gruppen zusammengeschlossen, in denen regelmäßige kollektive Rituale stattfinden. Unter anderem gilt es, die „16 Entscheidungen“ zu rezitieren, ein Moralkatalog, der der sittlichen Erziehung der Frauen dienen soll. Hier scheint auch das eigentliche Erfolgsrezept von *Grameen* zu liegen. Tatsächlich hat Yunus ein komplexes Umerziehungsprogramm geschaffen, das sich der Kredite als bloßes Mittel bedient, um Abhängigkeits- und Verantwortungsverhältnisse zu schaffen und ein kollekti-

ves Disziplinierungsinstrument einzuführen. Die Inhalte des Erziehungsprogramms haben zwar eine kollektivistische Schlagseite, es scheint aber durchaus plausibel, daß sie der materiellen Entwicklung der Teilnehmerinnen zuträglich sind.

## **Indien**

Nach Bangladesch hat der Trend auf Indien übergreifen, mittlerweile gibt es dort mehr als 1.000 Mikrokredit-Organisationen, ohne die teilnehmenden Banken mitzurechnen. Die Organisationsformen weisen jedoch Unterschiede auf. Das militaristische Umerziehungsnetzwerk von Yunus stößt in Indien eher

auf Ablehnung, häufiger treten die Akteure als „Selbsthilfegruppen“ auf. *Prof. Malcolm Harper* führt dies darauf zurück, daß die Menschen in Bangladesch Militärdiktaturen gewohnt sind, in Indien jedoch zumindest scheinbar „demokratischere“ Formen vorgezogen werden.<sup>2</sup> Die „Selbsthilfegruppen“ operieren im Schnitt auch deutlich günstiger als die *Grameen Bank* und können so geringe Zinsen verrechnen.

Trotzdem ist in Indien der Widerstand gegen Mikrokredite wesentlich grösser. Zwischen 2002 und 2006 begingen 87.000 Bauern Selbstmord aufgrund von Überschuldung in Folge von Mißernten. Als im Bezirk Krishna

2006 bekannt wurde, daß es tatsächlich Mikrokredite waren, die Frauen zur Überschuldung und schließlich in den Selbstmord trieben, schlossen die Behörden vorübergehend die Zweigstellen einiger Mikrokreditorganisationen und erklärten die Schulden für ungültig (*The Economist*, 17. August 2006).

*Sudhirendar Sharma*, ein ehemaliger Analyst der Weltbank und Direktor der *Ecological Foundation* betrachtet die Selbstmorde als „dunklen Schatten“ der Mikrokreditbewegung und warnte in einem Artikel der indischen *Financial Daily* (25. September 2002), daß Mikrokredite zu einer Schuldenfalle werden



können. Für die Rückzahlung der Kredite würden oft die Ersparnisse der Haushalte aufgebraucht – ein paradoxes Ergebnis, zumal Mikrokredite ja der Kapitalbildung dienen sollen. Wenn Mikrokredite jedoch auf Kosten von Ersparnissen gehen, dann wäre das gerade in Indien verheerend: es weist eine der weltweit niedrigsten Sparneigungen auf. Ein bürokratisches Problem verschärft die Problematik: Mikrokreditorganisationen ist es meist gesetzlich verboten, Ersparnisse zu verwalten.

*Vijay Mahajan*, Präsident von *Basix*, einer gemeinnützigen, ländlichen Finanzinstitution kommt aufgrund seiner Erfahrungen gar zum

vernichtenden Schluß: „Mikrokredite schaden den Armen mehr als sie ihnen nützen“.<sup>3</sup> Eine der bisher systematischsten Untersuchungen zur Wirkung von Mikrokrediten kommt zwar zu einem positiveren Ergebnis, unterstreicht allerdings die Warnung: Oft würden Mikrokredite die Armen in eine „immer tiefere Spirale der Verschuldung und Abhängigkeit einsperren“.<sup>4</sup> Laut dieser Untersuchung scheinen Mikrokredite den Ärmsten im Schnitt wesentlicher weniger zu nützen als Schuldner, die bereits über Vermögenswerte verfügen. Die Autoren der Studie, David Hulme und Paul Mosley, schließen: „Je wohlhabender die

Schuldner, desto höher der Einkommenszuwachs durch einen unternehmerisch eingesetzten Mikrokredit. Schuldner, die bereits Vermögen und Qualifikationen haben, können Kredit besser nutzen. Die Ärmsten sind weniger fähig, Risiken zu tragen oder den Kredit für Einkommenszuwächse zu nutzen. Tatsächlich verschlechterte sich die Situation einiger der ärmsten Schuldner als Folge eines Mikrokredits, da er diese Menschen höheren Risiken aussetzte als sie zu tragen vermochten.“<sup>5</sup> Eigentlich selbstverständlich, doch leider konzentrieren sich viele Mikrokreditprogramme aus ideologischen Gründen auf die Ärmsten

der Armen. Deren „Unternehmertum“ hat jedoch selten etwas mit selbstgewählter Unabhängigkeit und Risikobereitschaft zu tun. Viel lieber wäre diesen Menschen entlohnte Arbeit. Wir haben es also gewissermaßen mit einem Paradoxon zu tun: Die ärmsten können Kredite am wenigsten produktiv nützen, und jene, die es könnten, bräuchten eigentlich keine Mikrokredite, sondern größere und längerfristig verfügbare Mittel.

Es ist leider nicht mehr als ein Mythos, daß jeder Mensch eigentlich am liebsten Unternehmer wäre und der Wohlstand dadurch wüchse, daß jeder eine „Ich-AG“ gründete.

Das Gegenteil ist wahr, wie ein tieferes, theoretisches Verständnis der Unternehmerfunktion zeigen würde. Da dieses Verständnis rar ist, sei auf die überzeugende empirische Widerlegung dieses Mythos durch Scott Shane hingewiesen.<sup>6</sup> Einer der Gründe für Indiens niedrige Produktivität liegt gerade darin, daß die durchschnittliche Unternehmensgröße ein Zehntel von jener in anderen Entwicklungsländern ist.<sup>7</sup> Es sprechen zwar viele andere Gründe für höhere Selbständigkeit und kleinere und kleinste Unternehmen, doch die schnellere Mehrung materiellen Wohlstands gehört nicht dazu.

## **Mexiko**

Setzen wir unsere Reise nach Mexiko fort. Dafür gibt es einen guten Grund: Die profitabelste Bank des Landes ging aus einer Mikrokredit-NGO hervor. *Compartamos* – „laßt uns teilen“ – ist der schöne Name des Instituts, das zwei wohlhabende junge Männer aufgebaut haben. Dringt man etwas tiefer, stößt man jedoch bald auf den etwas verstörenden Grund der hohen Profitabilität der Bank: Den überwiegend weiblichen Schuldnerinnen werden bis zu 120 Prozent (!) Zinsen verrechnet. Das bedeutet, sie müssen mehr als doppelt so viel zurückzahlen als sie bekommen haben. Durch

das wöchentliche Inkasso im Rahmen einer Schuldnerinnenversammlung wirkt die Last verführerisch gering. Für einen Kredit von 500 Peso (40 Franken) wären etwa zwei Jahre lang jeweils 10 Peso (80 Rappen) pro Woche zurückzuzahlen.

Bevor wir dies als Wucher verurteilen, müssen wir uns die Frage stellen, wie dies überhaupt möglich ist. Auch die sonst bei Mikrokrediten üblichen Zinsen von 30 bis 60 Prozent sind exorbitant hoch. Gelegentliche gesetzliche Zinsbeschränkungen haben stets negative Auswirkungen, denn wenn diese Zinssätze freiwillig bezahlt werden, handelt es sich dabei

offenbar um Marktpreise für Ersparnisse. Hohe Zinsen bedeuten nichts anderes als knappe Ersparnisse.

Mikrokreditorganisationen vergleichen sich gerne mit lokalen Geldverleihern, die noch höhere Zinsen verlangen würden – bis zu 1000 Prozent sollen es sein; daneben sehen sogar 100 Prozent und mehr nach einem Schnäppchen aus. Doch so leicht darf man es sich dabei nicht machen. Würde an einem Ort niemand jemand anderem Ersparnisse anvertrauen, könnte man dies auch als unendlich hohen Zins verstehen. Hohe Zinsen sind nicht per se problematisch, und der lokale Geldverleiher,

der einer Person einen Dollar verleiht und morgen zwei verlangt, ist nicht widerwärtiger als die subventionierte Konkurrenz, die hundert Personen je einen Dollar verleiht und in einem Jahr je zwei zurückverlangt. Niemand wird gezwungen, Geld zu leihen, und niemand darf seine Mitmenschen dazu zwingen, ihre Ersparnisse zur Verfügung zu stellen.

Es ist allerdings auch nicht richtig, daß alle Alternativen zu Mikrokrediten viel höhere Zinsen abverlangen, wie dies meist behauptet wird. In Bangladesch, um auf dieses Land wegen seiner Prominenz in Sachen Mikrokrediten zurückzukommen, sind bis zu 45 Prozent

der Kredite zinslos!<sup>8</sup> Wie ist das möglich? Natürlich sind auch in Bangladesch, wie überall anders auf der Welt, die drei ersten Quellen für Kredite die bekannten drei „f“: *family, friends, and fools* – Familie, Freunde und Narren. Die meisten Kredite sind informelle Kredite und es gilt wohl überall auf der Welt als unanständig, von Nahestehenden mehr zurückzuverlangen als man verliehen hat. Die religiösen Vorbehalte kommen nicht von irgendwo. Gerade in Bangladesch gibt es schließlich die Alternative des islamischen Bankwesens, das im Gegensatz zu christlichen Alternativen religiöse Beschränkungen noch

ernst nimmt. Die *Islamic Bank of Bangladesh* vergibt so in der Tat auch Mikrokredite, allerdings in der Regel nur in Sachgütern.

Läßt man religiöse Aspekte außer Acht, sind die hohen Zinsen von Seiten des Angebots jedoch nicht sonderlich erstaunlich, man muß keine besondere Profitgier unterstellen. Je kleiner die vergebenen Kredite, desto höher die Kosten. Transaktionskosten und Verwaltungsaufwand sind nicht beliebig variabel. Ob 10 Franken oder 1000 verliehen werden, ändert nicht viel am nötigen Aufwand. Entsprechend hoch sind die Kosten im Vergleich zu Kreditsumme. Anders sieht es bei der Nach-

frage aus – hier haben wir es mit einem veritablen Rätsel zu tun.

Es viel erstaunlicher, daß eine breite Masse Kredite mit mehr als 100 Prozent Zinslast nachfragt, als daß einzelne in Ausnahmesituationen hochgerechnet 1000 Prozent Zinsen für kurzfristig nötige, sehr knappe Ersparnisse bieten. Da sich Geld nicht von selbst vervielfältigt, müßte eine produktive Nutzung eines solchen Mikrokredites eine Rendite von über 100 Prozent einbringen. Sollten mexikanische Frauen und die Ärmsten der Armen wirklich jedem westlichen Investor, Unternehmer oder Manager so weit überlegen sein? Bieten die

Miniunternehmungen in den Armenvierteln der Welt wirklich so viel höhere Renditen als die erfahrensten und privilegiertesten Konzerne der Welt? Wer gerne an Wunder glaubt, der wird bald von der scheinbaren Magie des Mikrokreditwesens verzaubert sein.

Doch wie sieht die Realität aus? Geld ist flüssig und austauschbar, entsprechend kann es aus den verschiedensten Quellen strömen, ohne daß die Herkunft sichtbar ist. Das Geld, das die Schuldnerinnen zurückzahlen, kann, muß aber nicht aus dem Einkommen fließen, das ihnen der Mikrokredit eröffnet hat. Oft kommt es vor, daß Mikrokredite zurückge-

zahlt werden, indem neue Mikrokredite bei Konkurrenzorganisationen aufgenommen werden. So gibt es in Bangladesch aufgrund des Hypes um Muhammad Yunus derzeit mehr als 10.000 (!) Organisationen, die Mikrokredite anbieten. Kein Wunder, daß die Rückzahlraten so hoch scheinen. Sobald sich die wundersame Vermehrung der Mikrokredite verlangsamt, werden diese Raten wohl deutlich zurückgehen. Bereits 2006 waren bei der *Grameen Bank* 19 Prozent der Kredite mehr als ein Jahr überfällig (*The Wall Street Journal*, 14. Oktober 2006).

In Mexiko kommt das Geld zur Rückzahlung der Kreditraten vermutlich hauptsächlich von den Geldsendungen Angehöriger, die mehr oder weniger „illegal“ in den USA verdienen. Nachdem diese Transfers aufgrund der Finanzkrise derzeit massiv einbrechen, wird vermutlich *Compartamos* bald niedrigere Rückzahlungsraten feststellen. Die Aufnahme von Mikrokrediten deutet somit im Schnitt darauf hin, daß die Schuldnerinnen nicht zu den Ärmsten zählen, sondern sich die Zinsen leisten können. Vermutlich spielt es eine große Rolle, daß diese Form der Verschuldung aufgrund des vermeintlich „humanitären“ und sozialen Kon-

textes mit einem geringeren Stigma behaftet sind als beispielsweise eine Hypothek zum Kauf neuer Schuhe, weil man die nächste Geldsendung des Sohnes in den USA nicht abwarten kann. Es darf als höchst unwahrscheinlich gelten, daß die Schuldnerinnen tatsächlich durchwegs einen so phänomenalen Kapitalaufbau zuwege bringen.

## **Bolivien**

Leider liegen bisher erst sehr wenige Studien vor, die nicht von Mikrokreditorganisationen selbst für Fundraisingzwecke durchgeführt werden – diese sind in der Regel rein anekdotisch („Erfolgsgeschichten“). Eine Studie in



Bolivien fand, daß die allermeisten Kreditnehmerinnen – wenig überraschend – nicht genug Geld durch ihr kreditfinanziertes „Unternehmen“ verdienen, um die Kreditraten zurückzuzahlen. 92 Prozent der Frauen verkauften Haushaltsgegenstände, um die Raten zu bezahlen, 38 Prozent sparten bei Nahrungsmitteln (!) und 21 Prozent gingen einer Lohnarbeit nach.<sup>9</sup>

Trotz dieser ernüchternden Aspekte ist die hohe Rückzahlrate schwer erklärlich. Einen sehr guten Hinweis zur Auflösung des Rätsels gibt ein Argument, das in einem aktuellen Artikel unter Mitwirkung von *Joseph Stiglitz*

formuliert wird.<sup>10</sup> Das Argument wird zwar nicht belegt, sondern nur durch mathematische Modellierung garniert, um eine „wissenschaftliche“ Publikation zu produzieren, klingt aber recht plausibel. Bei den hohen Renditen, so das Argument, könnte es sich um Arbeitsanstatt um Kapitalerträge handeln. Es könnte sein, daß die weibliche Arbeitskraft in bestimmten Regionen in der Regel vom Arbeitsmarkt ausgeschlossen ist und nur durch minimale Finanzmittel „gelöst“ und eingesetzt werden kann. Wenn diese Frauen keinen Zugang zu auch noch so gering entlohnter Lohnarbeit haben, dann wären die wundersamen

„Renditen“ in Wirklichkeit ermöglichte Hungerlöhne. Dies spräche dann in der Tat für ein gewisses Verbesserungspotential, das durch Mikrokredite erreicht werden könnte. Wenn das Argument richtig ist, was noch zu zeigen ist, dann würde es sich um das gewichtigste Argument für Mikrokredite handeln. Allerdings wäre es eine sehr unbequeme Konsequenz dieses Arguments, daß Investitionen in „Sweatshops“ für diese Frauen Mikrokrediten theoretisch überlegen sein müßten.

Ein wesentliches Problem bei mikrokreditfinanzierter Lohnarbeit in Eigenregie ist das stets zu beobachtende Kopieren einiger weni-

ger Tätigkeiten. In der Regel verdingen sich die Schuldnerinnen als Verkäufer, die kleine Menge eines Gutes kaufen, um kleinste Mengen davon zu verkaufen. Durch den Eintritt immer neuer Verkäufer in diese kleinen Märkte sinken die Erträge sehr schnell. Je mehr Mikrokredite vergeben werden, desto niedrigere Durchschnittslöhne dieser „Scheinselbständigen“ wären also zu erwarten. Vielleicht ist dies ein Teil der Antwort, warum nach all den Jahrzehnten massiver Mikrokreditvergabe in Bangladesch nachwievor 55 Prozent der Haushalte ihren grundlegenden Nahrungsmittelbedarf nicht decken können.

## Südafrika

Vor mehreren Jahren war ich in Südafrika tätig, um den Menschen, die in den Armenvierteln („*townships*“) rund um Johannesburg leben, wirtschaftliches Grundwissen zu vermitteln. Ich war erstaunt und begeistert von deren unternehmerischem Zugang zum Leben. Doch was ich zunächst als Unternehmertum ansah, erkannte ich bald als Überlebenskampf. Die Menschen waren auf jede mögliche, sich bietende „Unternehmung“ angewiesen und wirkten daher besonders risikobereit, in Wirklichkeit jedoch war Unternehmertum im Sinne eines riskanten Kapitaleinsatzes extrem rar.

Während die Menschen den Eindruck erweckten, so zu leben, als hätten sie nichts mehr zu verlieren und gegenüber jeder Chance offen schienen, setzten sie das wenige, das sie besaßen, doch offenbar kaum produktiv ein. Ein Bekannter, der eben das Glück eines vorübergehenden Einkommens hatte, überraschte mich eines Tages mit neuen Designerschuhen. Der hohe Preis der aus Italien importierten Schuhe verblüffte mich. Er führte die neue Erwerbung stolz vor; doch ich enttäuschte mit einem wenig beeindruckten, sondern eher ungläubigen Blick, als er damit im Staub der schmutzigen, unbefestigten Straße marschier-

te. Dieses Verhalten schien mir überaus irrational, insbesondere da es sich um einen sehr geschäftstüchtigen Menschen handelte.

Später konnte ich dieses Verhalten besser nachvollziehen, als ich auf folgendes Rätsel stieß: Während die Nahrungsmittelversorgung keineswegs sicher war und oft verspeist wurde, was in Europa als Abfall gelten würde, wunderte ich mich darüber, vor keinem der teilweise recht ansehnlichen Häuschen einen nennenswerten Garten zu sehen. Aus Österreich kannte ich die Tradition der Schrebergärten: In der Not nach dem Krieg wurden auf dem knappen Raum der Städte Kleinstgärten

angelegt, die eine Selbstversorgung mit Gemüse und Obst erlaubten. War den Menschen in Südafrika diese Idee tatsächlich noch nie gekommen? Warum sah ich keinerlei Beete? Keine Obstbäume? Ich konfrontierte die Menschen vor Ort mit meiner Beobachtung und erhielt die aufschlußreiche Antwort: Ja, Beete anzulegen, das hätte man freilich schon ausprobiert. Nicht einmal, sondern mehrmals. Das Ergebnis war jedesmal dasselbe: Plünderung und Zerstörung auch des geringsten gärtnerischen Versuchs.

Das Anlegen und Pflegen eines Gartens ist gewissermaßen der Prototyp dessen, was in der

Ökonomie als Kapitalbildung bezeichnet wird. Die wesentliche Voraussetzung zur Kapitalbildung aufgrund deren zeitlichen Aspekts ist der längerfristige Schutz des Kapitals, das heißt sicheres Eigentum. Wo das Eigentum nichts gilt, kommt es stets zur Aufzehrung von Kapital. Die einzig verbleibende Kapitalbildung ist dann jene, die nicht in Gütern besteht: Der Aufbau von Beziehungen, Reputation, Macht. Die teuren Schuhe meines Bekannten mehrten zumindest dessen soziales Kapital (zwei Frauen hingen ihm nunmehr um den Hals), wenn er schon kein physisches aufbauen konnte.

Könnten hier Kredite hilfreich sein? Wenn die Voraussetzungen zur Kapitalbildung fehlen, dann ist Kreditvergabe reine Symptombekämpfung. Natürlich sind informelle Kredite in den Armenvierteln rar, bzw. die Zinsen hoch. Niedrigere Zinsen oder höhere Kreditmengen würden jedoch keine zusätzlichen unternehmerischen Möglichkeiten schaffen. Freilich könnte es durchaus sein, daß einzelne mit fremden Ersparnissen zu günstigeren Konditionen Großes schaffen könnten und es fänden sich sicherlich hervorragende Anekdoten. Eine nachhaltige Verbesserung der Lebensverhältnisse aller Kreditnehmer dürfen wir

jedoch nicht erwarten. Allenfalls ein künstlicher Boom würde stattfinden, gefolgt von der notwendigen Korrektur, sobald sich herausstellt, daß die eingesetzten Ersparnisse niemals real vorhanden waren.

Einer der wenigen wirklichen Unternehmer, die ich in den Armenvierteln traf, war eine tüchtige Gastwirtin. In ihrer Bierstube hatte sie mit einfachen Mitteln eine sehr gastliche Atmosphäre geschaffen. Sie erzählte mir vom Wachstum ihres Betriebs, während ich Bier aus Marmeladegläsern schlürfte und zur allgemeinen Erheiterung etwas mißtrauisch, aber höflich an den gereichten Snacks – Hühner-

füssen, -köpfen und anderen Schlachtabfällen – knabberte. Sie hatte ihre Gastwirtschaft beträchtlich erweitert, eine einfache Herberge geschaffen und konnte nun Angestellte bezahlen. Wie war sie an das Kapital gekommen? Warum gelang ihr, was andere vor Ort nicht schafften? Das Geheimnis ihres Erfolges erschloß sich mir erst langsam, als ich sie einen Tag begleitete und bemerkte, welche Rolle sie im Viertel spielte. Sie hatte nie einen Kredit bekommen, sondern selbst verhältnismäßig große Ersparnisse gebildet – und das als allein-stehende, ältere Frau. Bereits vor langer Zeit schien sie sich einen Namen als besonders hilf-

reicher Mensch gemacht zu haben. Wohin sie ging, wurde sie von Menschen begleitet, die sie extrem respektierten. Es stellte sich heraus, daß sie und ihr Eigentum im Viertel als unantastbar galten. Es war ein ganz besonderer Kredit, der ihren unternehmerischen Erfolg ermöglichte: Der Vertrauenskredit ihrer Mitmenschen. Und paradoxerweise hatte sie ihr Kapital nicht durch eifriges Nehmen, sondern durch Geben aufgebaut. Sie war die gute Seele des Viertels. Und sie war wohl auch die Person in dem Viertel, die einen kleinen Kredit mit größter Gewißheit produktiv hätte einsetzen können und deren Betriebsausweitung den

allgemeinen Wohlstand vor Ort weiter gesteigert hätte. Und doch handelt es sich um genau die Person, die am wenigsten für Mikrokredite qualifiziert wäre: sie ist die reichste Person mit dem größten Grundbesitz in diesem Viertel.

## **USA**

Um die Logik der Mikrokredite noch stärker auf die Probe zu stellen, wollen wir einen Ausflug in ein vermeintlich hochentwickeltes, wohlhabendes Land wie die Vereinigten Staaten von Amerika wagen. Zumindest relativ betrachtet, scheint es dort zweifellos Armut zu geben, die sicherlich gerade im Moment stark im Ansteigen begriffen ist. Wäre es ein

schlechter Scherz, wenn die *Grameen Bank* eine Filiale in den USA eröffnen würde? Eine solche Filiale gibt es tatsächlich, doch würden wir kaum ernsthaft davon sprechen, daß nun Bangladeschi in den USA Entwicklungshilfe leisten.

Ließen sich die wirtschaftlichen Probleme in den USA durch Kredite beheben? Wäre eine Bank, die Kleinstkredite an ärmere Schichten zu gesalzenen Zinsen vergibt, tatsächlich ein humanitärer Akt wirtschaftlicher Entwicklungshilfe? Der kundige Leser schmunzelt vermutlich schon. Die gesamte amerikanische Malaise scheint genau darin zu wurzeln: mas-

sive Kredite an Einkommensschwache. Jene Verschuldungsspirale, vor der in Indien erst einige wenige Stimmen warnen, ist in den USA unbestrittene Realität. Die „Mikrokredit“-Organisationen haben in den USA Namen wie American Express. Organisationen, die größere Kredite an Ärmere vergeben, kennt man zum Beispiel als „Fannie Mae“. Interessanterweise war deren Kreditvergabe ursprünglich stark „entwicklungspolitisch“ argumentiert: den Ärmsten den *American dream* zu eröffnen. Der durchschnittliche Schuldner in den USA steht mit fast 17.000 Dollar in der Kreide (U.S. News and World



Report, 8. August 2008), Hypotheken nicht eingerechnet (!). Diese Schulden werden in der Regel in Mikro-Schritten aufgenommen, man muß bloß nicht beim örtlichen Mikrokreditkomitee vorstellig werden und den Fahnen schwur leisten, sondern kann weit bequemer auf Geldautomaten und Kreditkarten zurückgreifen.

In der Tat trägt die Mikrokreditideologie stark amerikanische Züge. Der dahinter stehende ökonomische Zugang ist allerdings relativ modern. Einst war auch in den USA der Zugang ein vollkommen anderer. Die erste „Mikrokredit“-Bewegung gab es bereits im 18. Jahrhun-

dert. Der Gedanke war allerdings, daß Banken den Armen dabei helfen sollten, Ersparnisse zu bilden, nicht Kredite aufzunehmen. Im Zuge der großen Popularität von Benjamin Franklins puritanisch angehauchtem „*Poor Richard's Almanac*“, der die Tugend der Sparsamkeit pries, entstanden sogenannte „*penny banks*“, bzw. „*piggy banks*“. 1910 entstand mit dem „*Morris Plan*“ eine große, organisierte Bewegung mit zahlreichen Bankinstituten, die ganz ähnliche Ziele wie die heutige Mikrokreditbewegung verfolgte. Die Mittel waren jedoch andere.

Der Gedanke, daß Kredite die Voraussetzung für Unternehmertum und Wohlstand sind, ist eine relativ neue Idee. Die dominanten ökonomischen Schulen preisen ja mittlerweile sogar Konsumkredite als Weg zum Wohlstand, weil man sich vermeintlich reich konsumieren könne. Diese absurde Vorstellung ist das ideologische Unterfutter für die massive Kreditausweitung in den letzten Jahrzehnten, die schließlich zur heutigen Finanzkrise führte. Noch problematischer dabei ist, daß diese Kreditausweitung nicht auf die USA beschränkt bleibt, sondern kräftig exportiert wird.

Schließlich wäre ohne die US-geführte globale Inflationierung auch das unglaubliche Wachstum des Mikrokreditwesens kaum erklärbar. Es ist kein Zufall, daß etwa die *Grameen Bank* eng mit der Weltbank verbunden ist. Wie *Prof. Guido Hülsmann* plausibel darlegt,<sup>11</sup> lag der ursprüngliche Zweck der Weltbank genau darin, die durch die Inflationierung geschaffenen Mittel international zu verteilen und so Regierungen weltweit dem derzeitigen finanziellen Arrangement, das eine führende Rolle der USA vorsieht, gewogen zu halten.

Sollte die Kreditausweitung ins Stocken geraten, was nur noch um den Preis einer Hyper-

inflation des Dollars hinausgeschoben werden kann, dann wird wohl auch die Mikrokreditblase platzen. Und angesichts der spezifischen Konstruktion der Kreditvergabe möchte man sich die Folgen gar nicht ausmalen (wenn für gehäufte Kreditausfälle nicht Banken, sondern Nachbarschaften gerade stehen). Ohne finanzielle Nachhaltigkeit kann es keine soziale Nachhaltigkeit geben. Dies sehen wir heute deutlich in den USA. Die Ausweitung von Krediten, um bisher scheinbar „diskriminieren“ Gruppen die Verschuldung zu erlauben, trifft nun genau diese Gruppen am härtesten. Die vermeintlichen Intentionen etwa des so-

genannten „*Community Reinvestment Act*“, eines Gesetzes, das mit der Kreditausweitung eng verbunden war, lesen sich genauso wie die Absichtserklärungen heutiger Mikrokredit-NGOs.

## Deutschland

Beenden wir die Reise in Deutschland, um die Probleme und Alternativen vor einem heimischen Hintergrund besser zu verstehen. Allerdings müssen wir auch hier ein wenig in die Vergangenheit blicken. Deutschland sticht heraus, da es historisch den weltweit größten Mikrofinanzsektor aufweist.<sup>12</sup> Dies mag überraschend klingen, da wir Mikrokredite nur mit

der „Dritten Welt“ assoziieren. Die Bewegung des „Bankwesens für Arme“ hat allerdings starke deutsche Wurzeln. Wie in den USA, nur sogar noch etwas früher und mit nachhaltigerer Wirkung, verfolgte diese Bewegung einen anderen Zugang als die heutige Mikrokredit-Bewegung. Zunächst bildeten sich Sparvereine, deren erster 1778 in Hamburg gegründet wurde. Danach kamen kommunale Sparkassen, die erste 1801. Zwei große Namen sind mit der Ausweitung und nachhaltigen Verankerung der Mikrofinanz verbunden: Raiffeisen und Schulze-Delitzsch.

Friedrich Wilhelm Raiffeisen konzentrierte sich auf den ländlichen Bereich und baute sogenannte Darlehnskassen-Vereine auf. Ziel war es unter anderem, Bauern Mikrokredite zugänglich zu machen. Diese Mikrokredite kamen jedoch nicht aus staatlich gestützter Kreditmengenausweitung (Inflationierung), sondern aus den Ersparnissen der Bauern selbst. Die später Raiffeisenkassen genannten Institutionen halfen dabei, daß diese Ersparnisse möglichst produktiv genutzt werden konnten und der Wohlstand der jeweiligen Regionen langsam, aber nachhaltig wachsen konnte. Eine Verschuldungsspirale war ausge-

schlossen, da die Kredite durch das knappe Ausmaß der gebildeten Ersparnisse eng begrenzt waren. Auch Wucherzinsen waren nicht nötig, da die Nachfrage nach Krediten nicht künstlich vergrößert wurde (indem Kredite als „Menschenrecht“ verklärt wurden) und der Verwaltungsaufwand durch die Betonung der Selbsthilfe gering blieb – Raiffeisen empfahl 5 Prozent.

Hermann Schulze-Delitzsch wirkte eher im urbanen Bereich. Er begründete Spar- und Kreditgenossenschaften für Handwerker und Kleinunternehmer, die zu den sogenannten „Volksbanken“ wurden. Dabei hielt er stets die

Prinzipien der Selbsthilfe und Eigenverantwortung hoch. Wie Raiffeisen wußte Schulze-Delitzsch – um mit dem Entwicklungsökonom Peter Bauer zu sprechen: „Geld zu haben, ist das Ergebnis wirtschaftlicher Entwicklung, nicht deren Voraussetzung.“<sup>13</sup>

Kleinunternehmer finanzierten und finanzieren die Ausweitung ihrer Tätigkeit in der Regel aus dem Cash-flow. Darlehen an Arme dienten hingegen in der Regel dazu, den Konsum über Phasen zyklischer oder unerwarteter Notlagen hin auszugleichen. In der Mikrokreditbewegung der Vergangenheit bestand niemals die Illusion, Kredite an die Ärmsten wür-

den vor allem und direkt zu produktivem Kapital werden. Wie *Thomas Dichter* betont, kam zuerst das wirtschaftliche Wachstum und dann die Bewegung, breiten Massen Kredite zugänglich zu machen.<sup>14</sup> Hier lag allerdings schon der Keim der inflationistischen Konjunkturzyklen der Modern: Große Unternehmen im Konsumgüterbereich traten für die politische Förderung des Massenkredits ein, um den Konsum anzuregen.

Die moderne Illusion besteht im Wesentlichen darin, Kredit und Kapital zu verwechseln. Kredit ist für den Unternehmer ein Passivum, Kapital ein Aktivum. Kredit besteht meist aus

Geld, Kapital ist jedoch etwas gänzlich anderes als Geld – denn Geld vermehrt sich nicht. Nur Kapital schafft Mehrwert. Es handelt sich dabei um eine Struktur von Gütern, Leistungen, Beziehungen und Wissen, die menschliches Vermögen mehrt – das heißt, die Fähigkeit, unsere Ziele zu erreichen. Ob eine bestimmte Nutzung von Gütern, zum Beispiel Geld, tatsächlich Kapital darstellt, ist höchst ungewiß. Wer Kapital aufbaut, setzt knappe Güter dieser Ungewißheit aus und schultert damit die Ungewißheit, diese Güter zu verlieren. Kredit läßt sich aus dem Nichts schaffen, wie schon die Wurzel *credere* – glauben – nahe

legt. Kapital hingegen setzt tatsächlich vorhandene, aufgebaute und angesparte Güter voraus. Der europäische Wohlstand verdankt sich einem relativ hohen Kapitalbestand. Die massive Ausweitung von Krediten und der damit begünstigte Konsumwahn zehren an genau diesem Bestand.

## **Bewertung und Ausblick**

Wie heute so oft haben wir es bei Mikrokrediten mit einem „Hype“ zu tun: mit einer Mode, in der für einen kurzen, wunderbaren Moment fast alle gemeinsame Zuversicht finden wider die einsamen Ent-Täuschungen der Gegenwart. Schon beinahe jedes Entwicklungshilfe-

projekt bemüht derzeit das Vokabular und die Rezepte jener Kreditverheißung. Doch trügerische Hoffnung währt nicht lange.

Mangels inflationärer Ausdehnung würde übertriebene Euphorie vermutlich bald realistischerer Einschätzung weichen. Die verbleibenden Projekte könnten durchaus einen nachhaltigen, wenn auch beschränkten Beitrag zum Aufbau von Wohlstand leisten. Der „Mikro“-Aspekt, die Betonung des Kleinen und Kleinräumigen, birgt großartiges Potential für tatsächlich nachhaltige Unternehmungen zur Verbesserung der Lebensverhältnisse der Ärmsten, nämlich solche die lokale Wurzeln

zu bilden vermögen. Hier könnte und sollte viel von Mikrokreditprojekten gelernt werden. Die größte Hoffnung bestünde darin, das erworbene Wissen zur Bildung von Mikrokapital zu nützen.

Ein Schlüssel zu einer menschenfreundlicheren Welt liegt sicher darin, von den übertriebenen Dimensionen der Moderne zu einem menschlicheren Maß zu gelangen. Heute neigen wir oft dazu, unter „Investitionen“ nur noch den Erwerb von anonymen Anteilen an übergroßen, bürokratischen Konzernen zu verstehen. Menschennäheres Investieren könnte indes eher auf der Mikroebene statt-

finden: Investieren in konkrete Menschen, in persönlich bekannte Unternehmer, in lokale Projekte. Die Werkzeuge der heute dominanten Ökonomie sind in der Regel zu grobschlächtig für diesen Zugang. Die Mikrokredit-Bewegung kann uns wichtige Anregungen für menschlicheres, „mikrofundiertes“ Wirtschaften geben, wenn wir uns nicht von Wunschvorstellungen und Ideologien blenden lassen. Ein Zugang, der auf Mikrokapital beruht, würde wie jeder nachhaltige Ansatz allerdings wesentlich mehr Geduld erfordern als eine schnelle „Weltrettung auf Pump“.■



<sup>1</sup> Yunus, Mohammed. *Does the Capital System Have to Be the Handmaiden of the Rich?* Vortrag bei der 85. Rotary International Convention in Taipeh, Juni 1994.

<sup>2</sup> Fisher, Thomas, M. S. Sriram & Malcolm Harper. *Beyond micro-credit: putting development back into micro-finance*. New Delhi: Vistaar Publications, 2002.

<sup>3</sup> Mahajan, Vijay. „Is Microcredit the Answer to Poverty Eradication“, BASIX, 2003, <http://www.dfforum.com/pdf/Microcredit.pdf>.

<sup>4</sup> Hulme, David & Paul Mosley. *Finance against poverty. Volume 1*. London: Routledge, 1996. S. 206.

<sup>5</sup> op.cit. S. 120.

<sup>6</sup> Shane, Scott A. *The illusions of entrepreneurship: the costly myths that entrepreneurs, investors, and policy makers live by*. New Haven: Yale University Press, 2008.

<sup>7</sup> Kochhar, Kalpana et al., „India's Pattern of Development: What Happened, What Follows?“ *Journal of Monetary Economics* (2006).

<sup>8</sup> Hulme, David & Paul Mosley. *Finance against poverty. Volume 2*. London: Routledge, 1996. S. 98.

<sup>9</sup> Brett, John A. „'We Sacrifice and Eat Less': The Structural Complexities of Microfinance Participation“ *Human Organization* 65 (2006). S. 8-19.

<sup>10</sup> Shahe Emran, M., Morshed, A. K. M. Mahbub & Stiglitz, Joseph E. „Microfinance and Missing Markets“. *SSRN Working Paper*, März 2007.

<sup>11</sup> Hülsmann, Jörg Guido. *Die Ethik der Geldproduktion*. Leipzig: Manuscriptum, 2007. S. 250f.

<sup>12</sup> Seibel, Hans Dieter. „Does History Matter? The Old and the New World of Microfinance in Europe and Asia“. Working paper, Development Research Center (Universität Köln), 2005.

<sup>13</sup> Bauer, Peter T. *From Subsistence to Exchange and Other Essays*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2000. S. 6.

<sup>14</sup> Dichter, Thomas. „A Second Look at Microfinance. The Sequence of Growth and Credit in Economic History.“ *Development Policy Briefing Paper*. Washington DC: Cato Institute, 15. Februar 2007.



WERTEWIRTSCHAFT.org

ISBN: 978-3-902639-14-1