

Dossier : Raus aus der Armut! : Mikrokredite

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Schweizer Monatshefte : Zeitschrift für Politik, Wirtschaft, Kultur**

Band (Jahr): **89 (2009)**

Heft 967

PDF erstellt am: **27.06.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

- 1 Entwicklungshilfe als Getränkeautomat?
- 2 Kleines Geld mit grosser Wirkung
- 3 Bald wird es Armut nur noch in Museen geben
- 4 Zwischen Heilsbotschaft und Mantra
- 5 Werkzeug zur Armutsbekämpfung
- 6 Fairtrade-Bananen des Finanzmarkts
- 7 Die private Initiative kann die Welt verändern

Raus aus der Armut!

– Mikrokredite

«Kredit» kommt von lateinisch «credere», «glauben»: der eine, der Geld verleiht, glaubt an den anderen, der es entleiht. Der eine glaubt an die Rückzahlungsfähigkeit des anderen – wobei sich sein *Glaube* letztlich bloss auf dessen *Glaubwürdigkeit* stützt.

Wer in Entwicklungs- und Schwellenländern kleine Kredite von weniger als 100 US-Dollar vergibt, braucht in der Tat ein gerüttelt Mass an Vertrauen. Denn die Empfänger der Mikrokredite können keine andere Sicherheit vorweisen als ihren guten Willen, das geborgte Geld inklusive Zinsen zurückzuzahlen. Aber mit dem Vertrauen ist es wie mit der Freiheit: man muss es anderen zumuten. Vertrauen schafft Vertrauen.

Die Mikrokredite sind eine europäische Erfindung: es ist das Raiffeisen-Modell, das auf dem Selbsthilfe- und Solidaritätsprinzip beruht. Die Idee ist so einfach wie überzeugend und wurde später vom österreichischen Ökonomen Joseph Schumpeter theoretisch begründet. Der eine – das Mikrofinanzinstitut – gibt das Geld, der andere – der Mikrounternehmer – nutzt es, um seine Geschäftsidee zu verwirklichen.

Die Zahlen sind vielversprechend. Erfolgreiche Mikrofinanzinstitute, von denen mittlerweile

weltweit viele tausend existieren, erreichen Rückzahlungsquoten von beinahe 100 Prozent. Der effektive Jahreszins liegt zwar relativ hoch – durchschnittlich bei 20 Prozent –, doch ermöglichen die Kredite armen Menschen, Wucherer zu meiden, ein eigenes Geschäft aufzuziehen und sich langsam, aber sicher aus der Armut herauszuarbeiten.

Laut Weltbank leben 1,4 Milliarden Menschen von weniger als 1,25 US-Dollar pro Tag. Der staatlichen Entwicklungshilfe, deren Milliarden oft im Korruptionssumpf versickern und die Armen nicht erreichen, ist das unternehmerische Prinzip der «Hilfe zur Selbsthilfe» vorzuziehen. Muhammad Yunus, Friedensnobelpreisträger und Gründer der Grameen-Bank, sagt: «Das grosse Missverständnis ist, dass alle davon ausgehen, man müsse den Armen helfen, neue Fähigkeiten zu entwickeln. Dabei genügt es, dafür zu sorgen, dass die bereits vorhandenen Fähigkeiten zum Tragen kommen.» – Mikrokredite sind ein taugliches ökonomisches, weil nachhaltiges Instrument, um Armut zu bekämpfen. Zugleich darf man von ihnen aber auch keine Wunder erwarten. So schön es wäre – nicht jeder Mensch ist ein geborener Geschäftsmann.

René Scheu

Ärmeren Menschen in Entwicklungsländern helfen zu wollen, ist eine hehre Idee. Aber ist staatliche Entwicklungshilfe in der heute praktizierten Form auch eine gute Sache? Wer die Berichte internationaler Organisationen oder die Botschaft des Bundesrats liest, kommt zu einem anderen Schluss.

1 Entwicklungshilfe als Getränkeautomat?

Mathias Binswanger

Je mehr Entwicklungshilfe, desto besser. Das ist das Credo vieler Politiker und internationaler Organisationen, die darauf drängen, die als Entwicklungshilfe deklarierten Zahlungen immer weiter ansteigen zu lassen. So hat etwa die UNO im Rahmen der Millenniumsziele gefordert, dass die Industriestaaten ihre Entwicklungshilfequote bis ins Jahr 2015 auf 0,7 Prozent des Bruttonationaleinkommens erhöhen. Auch die Schweiz strengt sich an, dieses Ziel zu erreichen. In der letzten Dezembersession bewilligte der Nationalrat einen Kredit zusätzlich zu den 5,3 Milliarden Franken, die in der Botschaft über die Weiterführung der technischen Zusammenarbeit und der Finanzhilfe zugunsten von Entwicklungsländern in den Jahren 2009 bis 2012 vorgesehen sind. Bis 2015 soll die Entwicklungshilfe dann 0,5 Prozent des Bruttonationaleinkommens betragen. Hinter diesem Aktivismus steckt die Idee, dass Entwicklungshilfe wie ein Automat funktioniert. Je mehr Geld man oben hineinwirft, desto mehr allgemeiner Wohlstand in den Entwicklungsländern fällt unten heraus.

Leider ist die Realität aber etwas komplexer, und zwischen den für Entwicklungshilfe ausgegebenen Geldern und dem Wohlergehen der Bevölkerung in den Empfängerländern besteht nur ein geringer Zusammenhang. Trotzdem wird unbeirrt an diesem Automatendenken festgehalten – und das nicht nur seitens der UNO. Auch viele Schweizer Entwicklungshilfeorganisationen denken so und ignorieren vollständig, dass mehr

Entwicklungshilfe in der Praxis oftmals mehr Bürokratie und Korruption bedeutet, wovon die Entwicklungsländer im allgemeinen schon mehr als genug haben. Es gilt nach wie vor, was der Entwicklungsexperte Peter Thomas Bauer schon vor Jahren formuliert hat: «Entwicklungshilfe besteht darin, das Geld armer Menschen in reichen Ländern an reiche Menschen in armen Ländern zu transferieren.»

Entwicklungshilfe gleicht weniger einem Automaten als vielmehr einem Strom, der aus einer stets sprudelnden Geldquelle in den Industrieländern versorgt wird, aber bei den Adressaten nur noch als dünnes Rinnsaal ankommt, da er auf dem langen Weg dorthin irgendwo versickert. Und in manchen Fällen merken die Armen selbst von diesen schliesslich übriggebliebenen, für sie gedachten Zahlungsströmen gar nichts, da kreative Politiker und Funktionäre diese schon vorher vollständig auf ihre eigenen Konten umgelenkt haben. Politiker müssen schliesslich an ihre Zukunft denken, und die ist für viele Staatschefs und ihre Clans in Entwicklungsländern ziemlich unsicher. Genauso schnell wie sie selbst unrechtmässig an die Macht gekommen sind, können sie eines Tages wieder weggeputscht werden. Also gilt es, die Zeit an der Macht zu nutzen, um für den Tag X mit vollen Konten in der Schweiz und in Offshore-Ländern gerüstet zu sein. Wäre ja möglich, dass man einen Grossteil des Lebens danach im Exil verbringen muss, und da möchte man nicht von der Hand in den Mund leben.

Da kein anderer Geldstrom so kontinuierlich fliesst wie die Entwicklungshilfe, stellt diese eine für viele Regimes unentbehrliche Geldquelle zur Auffüllung der eigenen Konten dar. So hat der Slogan «Hilfe zur Selbsthilfe» inzwischen eine ganz neue Bedeutung erlangt. Ursprünglich war damit ja die heroische Idee verbunden, dass es besser sei, die Menschen zu lehren, wie man Getreide anbaut, statt ihnen Brot zu liefern. Doch solche «Lernprogramme» brauchen Geld und Ressourcen und sind in Wirklichkeit meist ein bisschen anstrengend. Eine viel wirksamere Selbsthilfe, im Sinne des englischen *«help yourself»*, ergibt sich für die beteiligten Funktionäre, Politiker und lokalen Potentaten, indem sie einfach einen Teil des Geldes für sich selbst abzweigen. Es könnte ja sonst in falsche (will heissen fremde) Hände geraten.

Leider ist es so, dass gerade die ärmsten Länder, die Entwicklungshilfe am dringendsten bräuchten, auch die korruptesten Länder sind. Gemäss Transparency International (TI), einer gemein-

nützigen Organisation, die sich die Bekämpfung der Korruption auf die Fahnen geschrieben hat, sind – wenn wir von dem Sonderfall Irak absehen – zur Zeit Myanmar und Haiti sowie Somalia Spitzenreiter der Korruption, wobei ihnen der Grossteil der übrigen afrikanischen Länder nur um wenig nachsteht. *«Korruption bei grossen öffentlichen Projekten stellt ein beängstigendes Hindernis für nachhaltige Entwicklung dar und führt zu einem gewichtigen Verlust öffentlicher Mittel, die sowohl in entwickelten als auch in Entwicklungsländern dringend für Bildung, das Gesundheitswesen und die Armutsbekämpfung benötigt werden»*, schreibt der Vorsitzende von Transparency International, Peter Eigen. Und weiter: *«Wenn wir das Millennium Development Goal erreichen wollen, die Anzahl der in extremer Armut lebenden Menschen bis 2015 zu halbieren, dann müssen die Regierungen ernsthaft gegen Korruption vorgehen.»* Tun sie aber nicht; denn warum sollten Regierungen gegen ihre eigenen Interessen handeln?

In den Broschüren der hiezulande für Entwicklungshilfe zuständigen Organisation, der Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit (DEZA), ist allerdings von Korruption kaum die Rede. Dort herrscht noch eine heile Welt, bei der jeder in der Schweiz der Entwicklungshilfe zugeführte Franken das Schicksal der Armen verbessert. Und das ist längst nicht alles; denn die Entwicklungshilfe aus der Schweiz soll noch viel mehr bewirken. In der Botschaft über die Entwicklungszusammenarbeit des Bundesrates vom März 2008 gibt es neben dem Schwerpunkt «Armutsminderung» noch die zusätzlichen Schwerpunkte der «Förderung der menschlichen Sicherheit» und der «entwicklungsfördernden Gestaltung der Globalisierung». Und über all diesen Schwerpunkten schwebt das allesumfassende Oberziel einer «gerechten und nachhaltigen globalen Entwicklung».

Solange über Ziele und Stossrichtungen diskutiert wird, ist Entwicklungshilfe in der Tat eine wunderbare Sache, von der es gar nicht genug geben kann. Doch sobald aus Zielen und Stossrichtungen konkret durchgeführte Projekte werden, kommen profanere Interessen ins Spiel. Da sind die Projekte der Schweiz und der DEZA keine Ausnahme, wofür hier nur einige Beispiele der letzten Jahre erwähnt seien. Nehmen wir etwa Moçambique, eines der von der Schweiz am meisten unterstützten Länder. Ein grosser Teil der Zahlungen in dieses Land ging in die Verbesserung der Gesundheitsvorsorge. Dafür wurden einige spezielle Fonds geschaffen, die der Ver-

sorgung mit Medikamenten dienen sollten. Das wäre an und für sich eine gute Sache, doch leider präsentiert sich die Realität etwas anders. Gemäss Beobachtern am Ort liessen korrupte Beamte einen Teil der für die Ärmsten vorgesehenen Medikamente verschwinden, um sie dann auf eigene Rechnung zu verkaufen. Das liegt wohl nicht ganz auf der vom Bundesrat angesprochenen Linie der Entwicklungshilfe, und auch der im Februarbericht 2004 der deutschen Hanns-Seidl-Stiftung erwähnte Kauf eines 50-Millionen-Jets für den Präsidenten Tansanias, eines anderen Schwerpunktlands der schweizerischen Entwicklungshilfe, dürfte den bundesrätlichen Intentionen nicht in allen Punkten entsprochen haben.

Zur Ehrenrettung der DEZA muss allerdings gesagt werden, dass die Institution kein Sonderfall ist. In einem Artikel in der Zeitschrift «Third World Quarterly» aus dem Jahr 2004 kommt Joseph Hanlon zum Schluss, dass in Moçambique die Entwicklungshilfe, und ganz speziell diejenige der Weltbank, die Korruption stark gefördert hat. Das überrascht nicht; denn vor Beginn der

Von einem über die DEZA in die Entwicklungsländer geschleusten Franken bleibt einiges mehr übrig, als wenn dieser Franken zuerst an die UNO ginge.

Entwicklungshilfe gab es dort kaum etwas zu verteilen. Und insgesamt lässt sich auch einsehen, weshalb in ganz Afrika gemäss Zahlen des Entwicklungsprogramms der Vereinten Nationen (UNDP) trotz den seit Jahren fliessenden Entwicklungshilfeszahlungen heute mehr Menschen unterernährt sind als im Jahre 1990. Viele der ärmsten Menschen haben von diesen Geldern gar nichts zu spüren bekommen. Sie wundern sich höchstens, warum eine kleine Oberschicht immer reicher wird und mit immer tolleren Autos unterwegs ist.

Natürlich gibt es auch erfolgreiche Entwicklungsprojekte, und diese sollen hier keineswegs schlechtgeredet werden. Doch das simple Automatendenken in der Entwicklungshilfe muss endlich aufhören; denn neben Korruption verhindert auch Bürokratie die Bekämpfung der Armut. Nicht nur korrupte Beamte und Funktionäre hängen am Tropf, sondern auch die staatlichen Entwicklungshilfeorganisationen selbst, und das auf ganz legale Weise. Bei diesen wird nämlich immer mehr konzipiert, geschrieben, gereist, sondiert und evaluiert, und das kostet Geld. Am

schlimmsten ist das bei Grossorganisationen, wie der UNO und ihren Unterorganisationen, wo ein gigantisches, vornehmlich aus Entwicklungsländern stammendes Beamtenheer von 18'000 Personen dafür sorgt, dass der grösste Teil der UNO-Gelder für ihre Löhne und Spesen verwendet wird. Für tatsächliche Entwicklungshilfe bleibt da nicht mehr viel übrig.

Verglichen mit der UNO oder auch der Weltbank, ist die DEZA-Bürokratie auf einem sympathisch bescheidenen Niveau. Von einem über die DEZA in die Entwicklungsländer geschleusten Franken bleibt einiges mehr übrig, als wenn dieser Franken zuerst an die UNO ginge. Entwicklungshilfe sollte möglichst direkt und unbürokratisch erfolgen, so dass im Idealfall die Armut doch etwas verringert wird. Das ist auch das erklärte Ziel des neuen Direktors der DEZA, Martin Dahinden, der in einem Interview jüngst sagte: «Es geht mir darum, dass möglichst viele Mittel der DEZA vor Ort ankommen.»

Dieses Ziel wird allerdings durch den Bundesrat wieder gefährdet, der das grosse Heil nach wie vor in der multilateralen Entwicklungszu-

Dass die Weltbank eine Politik unabhängig von den nationalen Interessen der USA betreibt, kann nicht einmal der naivste Bundesrat im Ernst glauben.

sammenarbeit sieht. Fast die Hälfte der Beiträge geht mittlerweile an multilaterale Entwicklungsorganisationen, wie UNO-Organisationen oder die Weltbank. Das wird damit begründet, dass Programme in den Entwicklungsländern zunehmend komplexer und von globaler Relevanz seien und deshalb vom Finanzvolumen her die Möglichkeiten der bilateralen Zusammenarbeit überstiegen. Es ist zwar richtig, dass Entwicklungshilfe eine zunehmend komplexe Sache ist, aber daraus darf man nicht die Schlussfolgerung ziehen, dass es auch komplexere Bürokratien braucht, um komplexere Probleme zu lösen. Wie gross die Naivität gegenüber der multilateralen Entwicklungszusammenarbeit nach wie vor ist, lässt sich auch an folgendem Satz in der Botschaft des Bundesrats ablesen: «Die multilaterale Entwicklungszusammenarbeit zeichnet sich durch eine relative Unabhängigkeit von nationalen Interessen aus.» Richtig müsste dieser Satz nämlich lauten: «Die multilaterale Entwicklungszusammenarbeit zeichnet sich durch eine relative Unabhängigkeit von den nationalen Interessen kleiner Länder wie

der Schweiz aus.» Dass etwa die Weltbank eine Politik unabhängig von den nationalen Interessen der USA betreibt, kann nicht einmal der naivste Bundesrat im Ernst glauben.

Generell sollte man von Grossprojekten in der Entwicklungshilfe die Finger lassen. Erstens sind Grösse und Komplexität die besten Freunde von Bürokratie und Korruption, und zweitens enden erschreckend viele Grossprojekte als verrottete Infrastruktur irgendwo in der Wüste. Sinnvoller ist es, sich im Rahmen der bilateralen Zusammenarbeit auf überschaubare Projekte im Bereich Gesundheitsvorsorge und Bildung zu konzentrieren. Konkret bedeutet dies die Unterstützung kleinerer Projekte und Betriebe sowie die Vergabe von Kleinkrediten, wie dies jetzt im Rahmen von Mikrofinanz getan wird. Die Anstrengungen der DEZA in diese Richtung sind zu begrüßen, da sie zu einer Reduktion von Bürokratie und Korruption beitragen.

Auch in der bilateralen Zusammenarbeit ist man aber noch lange nicht soweit, dass mehr Entwicklungshilfe automatisch zu einer Verbesserung der Lebensbedingungen armer Menschen in den Zielgebieten führt. Die Bekämpfung der Korruption muss zu einem expliziten Grundsatz der Schweizer Entwicklungshilfe werden. Die Formulierung «Korruptionsbekämpfung wird in geeigneter Form einbezogen» taucht zwar in der Botschaft des Bundesrates siebenmal auf. Allerdings ist damit nicht die mit der Entwicklungshilfe selbst verbundene Korruption angepeilt. Gemeint ist vielmehr, dass die Entwicklungshilfe der Korruptionsbekämpfung in den entsprechenden Ländern dienen sollte. Doch solange man dies mit Programmen tut, die der Korruption selbst immer wieder neue Nahrung verschaffen, ist das eine Danaidenarbeit. Die Korruption muss bei der Entwicklungshilfe selbst an erster Stelle bekämpft werden, und erst wenn man sie dort auf ein tolerierbares Mass reduziert hat, kann man den Entwicklungsländern mit «good governance» kommen.

Vielleicht bricht in nicht allzuferner Zukunft tatsächlich einmal ein neues Zeitalter an, in dem mehr Entwicklungshilfe auch mehr Wohlstand für die Ärmsten bedeutet. Das wäre dann der Zeitpunkt zu Freudebekundungen bei einer Erhöhung der Entwicklungshilfequote.

MATHIAS BINSWANGER, geboren 1962, ist Professor für Volkswirtschaftslehre an der Fachhochschule Nordwestschweiz, Privatdozent an der Universität St. Gallen und Autor von «Die Tretmühlen des Glücks» (2006).

Die Bilanz konventioneller Entwicklungshilfe ist ernüchternd. Dennoch haben alternative Modelle der Armutsbekämpfung erst in jüngerer Vergangenheit Mittel und Beachtung auf sich gezogen. Mikrofinanzierung ist kein Allerheilmittel. Aber sie hat Potential.

2 Kleines Geld mit grosser Wirkung

Christoph Frei

Die Grundidee ist denkbar einfach: ärmeren Teilen der Bevölkerung wird der Zugang zu finanziellen Dienstleistungen eröffnet, mit deren Hilfe sie sich selbst weiterhelfen können. Dem klassischen Beispiel folgend, sollen Kunden in die Lage versetzt werden, Kredite aufzunehmen und in Familienbetriebe zu investieren, um diese aus dem Kreislauf der Subsistenzwirtschaft zu führen. Im günstigen Fall resultiert daraus nicht nur eine Verbesserung der Lebensbedingungen, sondern auch die Schaffung neuer Arbeitsplätze.

Die Grundidee besticht. Hier wäre also – endlich – eine Form der Hilfestellung, die weder lokale Eliten korrumpiert noch staatliche Bürokratien aufbläht oder Rentenökonomien am Leben hält. Sie setzt nicht oben, sondern unten an; sie bremst und lähmt nicht produktive Kräfte, sondern gibt ihnen Raum zur Entfaltung. Mehr noch, diese Hilfe finanziert sich weitgehend selbst – zumal dort, wo die Rückzahlung ordnungsgemäss erfolgt und die Zinsen den Aufwand der Anbieter decken. Wahrlich eine gute Sache!

Neu ist sie nicht. Spielarten von Mikrofinanzierung gibt es seit Hunderten von Jahren, frühe Formen finden sich in Asien, Afrika und Südamerika ebenso wie in Europa. Was der deutsche Sozialreformer Friedrich Wilhelm Raiffeisen zur Mitte des 19. Jahrhunderts als Bürgermeister einer ländlichen Gemeinde begann, kommt heutigen Verhältnissen in weniger entwickelten Ländern zumindest nahe. Konfrontiert mit Bauern, die im Gefolge schlechter Ernten auf das Geld von Wucherern angewiesen waren, rief er den «Hilfsverein zur Unterstützung unbemittelter

Landwirte» ins Leben. Dort sollten Bauern Geld ansparen, sich aber auch Geld zum Ankauf von Vieh und Gerät günstig leihen können.

120 Jahre nach Raiffeisens erster Darlehnskasse ging, ebenfalls aus Sozialexperimenten, ein ähnliches Modell hervor, die Grameen («Dörfliche») Bank von Muhammad Yunus. Nur 42 bengalische Familien waren am Anfang beteiligt; das Experiment funktionierte auf der Basis von Krediten, die an kleine Gruppen solidarisch haftender Frauen vergeben wurden, die vorher keine Eigenmittel besaßen. Der Nachweis, dass Armut nicht mit mangelnder Kreditwürdigkeit gleichgesetzt werden muss, war auch hier erbracht. «*All people are entrepreneurs*», proklamierte Yunus damals – und es begann, Ehrendoktorate und Preise zu regnen.

In den vergangenen zehn Jahren hat sich die Mikrofinanzierung zu einem erdumspannenden Geschäft entwickelt, das heute schätzungsweise 25 Milliarden Dollar umsetzt und Tausende registrierter Anbieter kennt. Längst sind auch kommerzielle Anbieter, sind Grossbanken und private Investoren zu Anhängern der guten Sache geworden. Eine grosse Möglichkeit scheint damit greifbar nahe: dass nämlich die private Wirtschaft «im Norden» auf diesem Weg direkt zum Motor der Armutsbekämpfung «im Süden» werden könnte.

Eben dieses Moment der Kommerzialisierung sorgt für anhaltenden Unmut und Streit. Auf der einen Seite stehen nüchterne Pragmatiker wie die Mexikaner Carlos Danel und Carlos Labarthe, deren Agentur Compartamos (ins Deutsche übertragen: «Lasst uns teilen») innert weniger Jahre von einer gemeinnützigen Organisation zu einer börsenkotierten und gutverdienenden Geschäftsbank mutierte. Nur die konsequente Kommerzialisierung, wird hier versichert, könne den Zugang zu Kapital und Knowhow auch längerfristig sichern und das Konzept des Mikrokredits auf tragfähige Grundlagen stellen.

Tatsache ist, dass heute weniger als zehn Prozent der Mikrofinanzierer kostendeckend arbeiten, dass die meisten Anbieter sich mehr oder weniger weitgehend über Spenden und öffentliche Gelder finanzieren. Dies gilt auch für Yunus' Grameen, womit die Bank über Fremdkapital verfügen kann, ohne Marktpreise entrichten oder Vorgaben zur Rechnungslegung beachten zu müssen; die Verwendung der Gelder bleibt frei von effektiver Kontrolle.

Tatsache ist auch, dass Mikrokredite vergleichsweise aufwendig, will heissen teuer sind. Weil nur kleine und kleinste Summen auf kurze

Fristen vergeben werden, weil überdies ein weitverzweigtes Vertriebsnetz zu unterhalten ist, liegt der reale, auf das Jahr hochgerechnete Zinssatz üblicherweise bei 30 bis 40 Prozent. Das tönt nach «viel», reicht aber selbst auf diesem Niveau kaum zur Deckung der Eigenkosten. Ein der Weltbank angegliederter Thinktank geht davon aus, dass bei der mexikanischen Compartamos effektive Jahreszinssätze von über 100 Prozent an der Tagesordnung sind. – Unanständig?

Unanständig!, rufen Traditionalisten von der anderen Seite, jene Entwicklungshelfer also, die das Profitmotiv im Kontext der Armutsbekämpfung verwerfen. Im Anschluss an den 2007 erfolgten Börsengang von Compartamos schritt Muhammad Yunus im amerikanischen Fernsehen persönlich zur Exkommunikation seiner Gegner. Jenseits moralischer Argumente verweisen Traditionalisten auf die Tatsache, dass herkömmliche Institute wie Grameen über Darlehen hinaus eine Vielzahl elementarer Dienstleistungen in Bereichen wie Bildung, Rechtshilfe oder Gesundheit anbieten – subventionierte Dienstleistungen, die

Damit wären wir bei einem weiteren Tabu: es könnte sein, dass die Gleichstellungspolitik die «falschen» Frauen zur Mutterschaft verleitet.

in kompetitiven Kreditmärkten schwerlich zu halten wären.

Sicher ist, dass kommerzielle Kleinkredite klassisch nur dort vergeben werden, wo Kunden gewissen Kriterien entsprechen. Die Ärmsten der Armen werden von solchen Krediten aus vielen Gründen nicht erreicht: nicht die des Lesens Unkundigen, nicht die Einfältigen, nicht Ältere und Behinderte. Dass «alle Menschen» Unternehmer seien, tönt denn auch irgendwie gefährlich; jedenfalls vermögen nicht «alle Menschen» Kredite in einer Weise zu bewirtschaften, die kostendeckend wäre.

Zumindest Teile des Sektors werden somit von Subventionen à fonds perdu abhängig bleiben. Solche Gelder aber werden nur dann weiterfliessen, wenn die Geber früher oder später erfahren, wie wirksam ihre Mittel eingesetzt werden. Kein leichtes Unterfangen! Weil namentlich bei den gemeinnützig operierenden Agenturen effiziente Kontrollen fehlen, wird nicht rigoros evaluiert. Systematische, umfassende Untersuchungen sind methodisch anspruchsvoll und fehlen weitestgehend.

Was wir bis anhin wissen, bezieht sich auf Einzelfälle – und die Erkenntnisse sind widersprüchlich. Die meisten Studien deuten auf «positive» Wirkungen von Mikrokrediten hin; zur Nachhaltigkeit solcher Effekte fehlen verlässliche Daten. Dafür lösen sich herkömmliche Gewissheiten in neueren Untersuchungen zunehmend auf, etwa die vermeintlich positive Wirkung solidarischer Haftung; Grameen ist mittlerweile davon abgekommen. Problematisch wird es dort, wo die Vergabe von Mikrokrediten an Bedingungen gebunden wird, die namentlich Frauen in ihrem Sozialverhalten recht eigentlich umkrepeln wollen. Was in solchen Fällen als Dienstleistung verkleidet daherkommt, ist Umerziehung nach westlicher Norm und Konvention. Es ist dies allerdings ein Einwand, der – so er denn erhoben wird – das Konzept als ganzes trifft: die normative Vorstellung, tiefe Armut sei als menschenunwürdig zu bekämpfen, ist westlichen Ursprungs.

Zumindest den Vorwurf mangelnder Transparenz müssen sich auch gewinnorientierte Anbieter gefallen lassen. Was Kreditnehmer am wirksamsten schützen würde, wäre Wettbewerb. Allein, wie wollen sie Angebote vergleichen, wenn die Berechnungsmethoden der Kreditkosten stark divergieren, wenn Preise also gar nicht direkt vergleichbar sind? Natürlich können auch teure Kleinkredite dem Kunden nachweislich helfen – längerfristig aber wird viel gewonnen sein, wenn die Kommerzialisierung des Mikrokredites von einem Wettbewerb begleitet wird, der diesen Namen verdient. Wichtig wäre überdies, Kleinkreditvergaben konsequent durch finanzielle Dienstleistungen zu ergänzen, wie sie in fortgeschrittenen Regionen selbstverständlich sind. Auch ärmere Leute ziehen Sparen und Versicherungen jeder Kreditnahme vor, wenn solche Möglichkeiten nur bestehen.

Fazit? – Gemessen an klassisch-herkömmlicher Entwicklungshilfe bedeutet die Mikrofinanzierung einen grossen Schritt nach vorn. Die Tatsache, dass gut zwei Milliarden Menschen keinen Zugang zu grundlegenden Finanzdienstleistungen haben, bezeichnet das Potential des Konzepts. Allheilmittel kann es allerdings nicht sein; zu vielschichtig sind die Ursachen von Armut. Fehlende Infrastruktur, mangelhafte Bildungsangebote, unzureichende Kenntnis moderner Technologie, versperrter Zugang zu Märkten, ökonomische Instabilität und Gewalt: auch vom Kontext hängt ab, ob Geld überhaupt einen Unterschied macht.

CHRISTOPH FREI,
geboren 1960,
ist Titularprofessor
für Politikwissenschaft
an der Universität
St. Gallen.

Es begann mit Kleinstkrediten für die ärmsten Bewohner Bangladeschs. Inzwischen gibt es Mikrokreditinstitute rund um die Welt. Und den Sozialunternehmer als neuen Unternehmertyp. Wie Friedensnobelpreisträger Muhammad Yunus die Armut aus der Welt in die Museen verbannen will.

3 Bald wird es Armut nur noch in Museen geben

Muhammad Yunus

Der vorliegende Text beruht auf einem Vortrag, den Muhammad Yunus am 5. Liechtensteiner Dialog in Vaduz im Oktober 2008 zum Thema «Social Business for Better Capitalism» gehalten hat.

Literatur:
Muhammad Yunus:
«Die Armut besiegen».
München: Hanser,
2008.

Ich bin kein Banker; denn ich wurde für diesen Beruf nicht ausgebildet. Doch die Umstände haben mich dazu gedrängt, Dinge zu tun, die in das Bankgeschäft gehören. Immer wieder werde ich gefragt, ob es nicht von grossem Nachteil gewesen sei, dass ich nicht die entsprechende Ausbildung hatte. Meine Antwort war jedesmal: Nein, es war sogar von grossem Vorteil. Denn ich musste mir keine Gedanken über die üblichen Verfahren und Regeln machen. Ich war daher ein freier Mensch, der genau das tun konnte, was notwendig war.

In der Zeit, in der ich in das Bankgeschäft rutschte, lehrte ich an der Universität Chittagong in Bangladesch Wirtschaftswissenschaften. Damals, in den frühen siebziger Jahren des letzten Jahrhunderts, lieh ich 42 Menschen aus dem Dorf gleich neben dem Campus Geld. Nicht etwa weil ich ein Kreditgeber werden wollte; vielmehr wollte ich den Menschen helfen, die zuvor Geld bei Kredithaien geborgt hatten. Im Dorf, wie damals in ganz Bangladesch, herrschte eine grosse Hungersnot; eine halbe Million Leute starben an Unterernährung. Ich war sehr aufgebracht, weil ich all die eleganten Theorien der Ökonomie beherrschte, die man an der Universität so lehrt, mir diese dabei aber nicht die Möglichkeit gaben, Menschen zu helfen, die verhungerten.

Ich sagte mir: Ich bin noch immer der Mensch, der ich vor meiner Ausbildung war. Als dieser Mensch muss ich in das Dorf gehen, die akademischen Bücher kann ich im Regal stehenlassen. Mein Ehrgeiz war, an jedem Tag mindestens einer Person zu helfen. Ich versuchte dies auf viele

Arten. Doch mich beschäftigten besonders die Kredithaie, von deren Geschäft ist bis dahin keine Ahnung gehabt hatte.

Daher legte ich eine Liste an von den Leuten aus dem Dorf, die von diesen privaten Kreditgebern Geld geborgt hatten. Als meine Liste vollständig war, standen auf ihr 42 Namen. Der Gesamtbetrag, den diese Menschen geliehen hatten, betrug nur knapp 27 Dollar. Ich konnte das nicht glauben. Ich bin von der amerikanischen Universität mit dem Dokortitel zurückgekommen, doch hatte mir dort niemand erzählt, dass es Menschen gibt, die wegen weniger als einem Dollar leiden müssen. Das war buchstäblich Sklaverei. Ich war schockiert.

Doch dann wurde mir klar, dass ich dieses Problem lösen konnte. Wenn ich den 42 Leuten die 27 Dollar gebe, dann können sie den Kredithaien das Geld zurückgeben und sind frei. Ich war begeistert von meiner Idee und tat genau das, was ich mir vorgenommen hatte. Einen Plan, was danach kommen würde, hatte ich zu jenem Zeitpunkt nicht. Die Menschen waren sehr glücklich über das, was ich machte. Sie behandelten mich, als ob ich ein Wunder vollbracht hätte. Und ich sagte mir: Wenn du so viele Leute mit so wenig glücklich machen kannst, warum machst du das nicht öfter?

So kam mir eine weitere gute Idee. Wäre es nicht das beste, zu der Bank zu gehen, die sich auf dem Campus der Universität befindet, um ihr vorzuschlagen, den Dorfbewohnern Geld zu leihen, damit diese nicht länger zu den Kredithaien gehen müssen? Doch als ich dies dann versuchte, winkten die Bankmanager ab. Nein, sagten sie, unsere Bank kann den Armen nichts leihen. Ich war bestürzt und antwortete, der Betrag sei so klein, er könne der Bank doch sicher nicht fehlen. Die Manager blieben bei ihrem Nein.

Es wurde ein zäher Kampf. Je mehr die Bank darauf beharrte, dass sie das nicht tun könne, desto mehr insistierte ich, dass sie dies tun *müsse*. Ich sagte den Managern alle Gehässigkeiten, die man gegen das Bankensystem nur sagen kann. Ich sagte ihnen, dass es die Logik befiehlt, gerade den Menschen Geld zu geben, die keines haben und nicht denen, die schon eine Menge besitzen. Nein, das ist nicht möglich...! Lassen Sie es uns versuchen...! Nein, wir versuchen es nicht...!

Ich liess nicht locker. Ich traf immer höhere Vertreter der Bank. Immer erhielt ich dieselbe Antwort. Schliesslich kapierte ich, was der entscheidende Punkt war. Ich bot mich der Bank als Garanten an. Ich schlug vor, dass ich alle Papiere

unterzeichnen und das Risiko übernehmen würde. Damit würde das Gesetz erfüllt, die Regeln auch, und ich besässe das Geld für die Leute. Dies war endlich ein Vorschlag, der funktionierte. Es war weiterhin keine einfache Sache, doch irgendwann leistete ich die Unterschriften, erhielt das Geld und gab es den Dorfbewohnern weiter. Das Resultat verblüffte mich: die Armen zahlten fast alle ihre Kredite durchweg zurück.

Ich war damals – es war das Jahr 1976 – sehr begeistert darüber, dass die Menschen, denen ich helfen konnte, so glücklich waren. Ich wollte weitermachen. Doch die Banken waren nicht willig und wenig daran interessiert, mit der Kreditvergabe fortzufahren. Sie hofften, alles würde von selbst zusammenbrechen und sie seien dann die Sache los.

Es brach nichts zusammen. Die Sache wuchs und wuchs. Die Banken wurden widerwilliger und widerwilliger. Da beschloss ich, eine eigene Bank zu gründen, und ich begann, Verhandlungen mit der Regierung aufzunehmen. Und es funktionierte. Einige Jahre später, am 2. Oktober 1983, grün-

Wir schauten, was die konventionellen Banken machen und lernten von ihnen. Und dann, als wir es verstanden hatten, gingen wir hin und machten das genaue Gegenteil.

dete ich die Grameen-Bank, was übersetzt heisst «Bank auf dem Dorf».

Inzwischen vergeben wir in Bangladesch an mehr als siebeneinhalb Millionen arme Menschen Kredite, fast alles Frauen. Bevor wir kamen, hatten diese Frauen das Wort «Bank» nie auch bloss einmal schon gehört, sie hatten keine Ahnung, was das sei. Wir brauchten viel Zeit, um ihnen alles zu erklären und sie davon zu überzeugen, einen Kredit von 30 Dollar aufzunehmen. 30 Dollar – einen höheren Betrag konnten sie sich nicht vorstellen. Diese armen Frauen waren erschüttert, dass es jemanden gab, der ihnen einen solch hohen Kredit zur Verfügung stellen wollte. In ihrem ganzen bisherigen Leben hatte ihnen noch niemand auch nur einen Penny anvertraut. Und nun gab ihnen unsere Bank einen in ihren Augen so enormen Betrag, ohne weitere Fragen zu stellen!

Wenn eine solche Frau die 30 Dollar schliesslich in der Händen hält, dann rollen ihr Tränen aus den Augen. In diesem Moment gibt sie sich das Versprechen, ihr Leben dafür zu geben, das in sie gesetzte Vertrauen nicht zu enttäuschen. Sie

arbeitet hart, um den Kredit irgendwann zurückzahlen zu können. Wenn man diese Geschichte mit mehr als siebeneinhalb Millionen multipliziert, dann weiss man, was die Grameen-Bank ausmacht: Vertrauen.

Immer wieder werde ich gefragt, wie ich die Regeln gefunden hätte, die das Grameen-System ausmachen. Als ich anfangs versuchte, das zu erklären, wurde ich nicht verstanden. Also brachte ich es so auf den Punkt: wir schauten, was die konventionellen Banken machen und lernten von ihnen. Und dann, als wir es verstanden hatten, gingen wir hin und machten das genaue Gegenteil.

Die konventionellen Banken wollen die Reichen als Kunden? Also gehen wir zu den Armen. Die konventionellen Banken bedienen die Männer? Also arbeiten wir mit den Frauen. Die konventionellen Banken wollen, dass die Kunden in ihre Büros kommen? Also gehen wir dorthin, wo unsere Kunden leben. Die konventionellen Banken wollen Sicherheiten? Also fragen wir nicht danach. Die konventionellen Banken interessiert die persönliche Kreditgeschichte? Also stochern wir nicht in der Vergangenheit. Doch das Beste am Grameen-System ist: wir haben keine Rechtsanwält*innen!

Unsere Kunden kommen nicht zu uns. Wir haben stattdessen 2'500 Zweigstellen im ganzen Land verteilt. Der Geschäftssitz unserer Bank ist nicht der Ort, wo gearbeitet wird. Sondern wir gehen raus und könnten innerhalb nur einer Woche alle siebeneinhalb Millionen Frauen an der Türschwelle ihres Hauses treffen. Das ist der Ort, wo wir Geschäfte machen. Und wofür sollten wir Sicherheiten brauchen? Für nur 30 Dollar? Die Leute haben ja nichts. Da gibt es keine Garantien.

Wir haben auch keine Dokumente, die unterzeichnet werden müssen, weil die Leute gar nicht unterschreiben können. Sie sind Analphabeten. Unsere Aufgabe ist die Zukunft. Wir akzeptieren jede Frau in der Situation, in der sie sich gerade befindet und gehen dann gemeinsam mit ihr voran. Und das funktioniert.

Die Rückzahlungsraten liegen in den 32 Jahren seit der Gründung der Grameen-Bank bei über 98 Prozent. Was für ein Kontrast! Überall auf der Welt kollabieren zurzeit die Banken, und die Kunden zahlen nichts mehr zurück, trotz all den Sicherheiten, Rechtsanwält*innen und Manövern, die es so gibt. Bei uns jedoch passiert das Gegenteil. In Bangladesch, einem Katastrophengebiet mit rund 150 Millionen Menschen, die in meist extremer Armut auf nur 147'000 Quadratkilometern leben,

bedienen siebeneinhalb Millionen Frauen, die weder lesen und schreiben können, pünktlich ihre Kredite.

Inzwischen gibt es Mikrokreditinstitute rund um die Welt. Mit immer denselben Prinzipien: keine Sicherheiten, keine Garantien, keine Rechtsanwälte, dafür aber Aktivitäten, die Einkommen generieren. Die Frauen erhalten Geld, um Hühner oder Kühe zu züchten, Körbe zu flechten oder Kleider zu nähen. Jeder Mensch hat ja so viele Fähigkeiten. Es ist falsch zu denken, die armen Leute könnten nichts.

Wir geben unsere Darlehen auch für andere Dinge. So ermutigen wir die Frauen, ihre Kinder zur Schule zu schicken. Wir erzählen ihnen, dass dies nun, mit einem eigenen Einkommen, möglich sei. Und auch das funktioniert. Wir haben damit etwas erreicht, was die Regierungen bisher vergeblich versucht haben. Anfangs dachten wir, dass schon eine elementare Schulbildung ein grosser Erfolg sei. Doch dann wir lagen falsch. Manche der Kinder aus den armen Familien mit Generationen von Analphabeten wurden zu Klassenbesten. Wir waren darüber so begeistert, dass wir zur Anerkennung der Leistung Stipendien einführten. Wir wollten dem ganzen Dorf zeigen, dass Kinder aus der ärmsten Familie stammen und dennoch zu den besten Schülern zählen können. Heute vergibt die Grameen-Bank jährlich 30'000 Stipendien.

Manche Schüler erreichten die höheren Schulen. Doch die Eltern konnten sie dabei nicht weiter finanziell unterstützen. Wieder wurden wir aktiv. Wir sagten allen, sie müssten sich keine Sorgen machen, die Bank sei für sie da und würde Kredite gewähren. Niemand würde abgewiesen. Mit solchen Ausbildungskrediten konnten wir rund 35'000 Studenten ermöglichen, sich an weiterführenden Schulen und Universitäten, etwa als Mediziner oder Ingenieure, ausbilden zu lassen.

Geht man heutzutage in die Dörfer, dann kann man dort die Töchter der Frauen treffen, die früher wegen eines 30-Dollar-Kredits noch weinten. Die Mütter haben ihr Leben verändert, besitzen ein Haus, ein kleines Vermögen, haben ein blühendes Geschäft aufgebaut. Die Tochter ist vielleicht Ärztin geworden, die in der Stadt praktiziert. Sieht man diese beiden Frauen nebeneinander, dann drängt sich der Gedanke auf: diese Mutter, die weder lesen noch schreiben kann, hätte ebenfalls Ärztin werden können. Doch die Gesellschaft gab ihr keine Chance. Erst als die Grameen-Bank kam, änderte sich ihre Situation. In solch einem Moment fragt man sich: Woher kommt die Ar-

mut? Liegt es an der Frau, dass sie arm ist? Die Antwort ist: Nein! Die Armut wird ihr von aussen auferlegt.

Alle Menschen – zu diesem Schluss komme ich immer wieder – besitzen ein unlimitiertes Leistungsvermögen. Doch arme Leute können ihre Begabungen nicht einsetzen. Sie haben ein grosses Potential, wissen aber nichts davon. Armut entsteht durch das System, durch die Institutionen, die wir geschaffen haben, durch unsere Konzepte. Wir nehmen es als gegeben hin, dass es so sein muss. Warum sonst verweigern die konventionellen Banken auch heute noch Kredite, obwohl wir ihnen 32 Jahre lang demonstriert haben, wie verlässlich diese Menschen zurückzahlen?

Bei allem, was ich mache, richte ich meine ganze Aufmerksamkeit vor allem auf *ein* Konzept: Unternehmertum. Ich fühle mich nicht wohl, wenn ich sehe, wie dieses Konzept in der ökonomischen Theorie behandelt wird. Geschäfte machen, heisst hier Geld machen. Wenn du nicht den Profit maximierst, dann bist du kein guter Geschäftsmann. Das ist zwar eindimensional, aber so ist nun mal

Lassen Sie uns zwei Typen von Unternehmern unterscheiden. Beim ersten Typ heisst es: alles muss zurück zu mir. Beim anderen: alles ist für die anderen, nichts für mich.

die Sicht der Theoretiker. Um Menschen zu helfen, muss man raus aus dieser Eindimensionalität.

Lassen Sie uns zwei Typen von Unternehmern unterscheiden. Beim ersten Typ heisst es: alles muss zurück zu mir. Beim anderen: alles ist für die anderen, nichts für mich. Diesen Typ nenne ich den Sozialunternehmer. Für ihn ist es wichtig, dem Planeten Gutes zu tun, ohne dabei Geld zu verlieren. Ein Sozialunternehmer hat keinen Verlust, aber auch keine Gewinnausschüttung in Form einer Dividende.

Als ich diese Idee entwickelte, hörte ich immer wieder, das ergebe alles keinen Sinn. Man nahm mich nicht ernst. In intellektuellen Auseinandersetzungen haben die Leute ja immer viele Worte parat, um einen abzukanzeln. Also entschied ich, die Sache selbst in die Hand zu nehmen. Denn wenn ich konkret werde, meine eigenen Ideen verwirkliche, dann zählen die Fakten. Das hatte ich durch die Grameen-Bank gelernt. So baute ich ein Solar-Unternehmen auf, mit dem Ziel, Elektrizität in die Dörfer zu bringen, kostendeckend, aber ohne damit Geld zu machen. Nach diesem

Prinzip schufen wir noch viele weitere Unternehmungen.

Insbesondere ein Gemeinschaftsunternehmen erhielt viel Aufmerksamkeit. Wir trafen uns in Paris – der Geschäftsführer des französischen Lebensmittelkonzerns Danone hatte mich, als ich auf der Durchreise war, zu einem Treffen eingeladen, weil er mehr über die Grameen-Bank erfahren wollte. Im Verlauf des Gesprächs fragte ich ihn: Warum ziehen wir nicht ein internationales Sozialunternehmen auf, das wir Grameen Danone nennen, um das Leben der Leute in Bangladesch zu verändern? Das Unternehmen wird Gewinn machen, doch der Gewinn wird beim Unternehmen bleiben. Sie erhalten keine Dividende. Nur Ihre Investition können Sie zurückbekommen. Mehr nicht.

Das Ergebnis dieses Gesprächs war ein gemeinsames Sozialunternehmen, das Yoghurt in den Dörfern Bangladeschs verkaufte, wo Millionen unterernährter Kinder leben. Der Yoghurt war mit den Spurenelementen angereichert, die den Kindern fehlten. Von den Experten wussten wir,

Es wird bald Museen für die Armut geben, weil man ansonsten ganz vergessen würde, was Armut einmal war.

dass die Kinder gesundwerden könnten, wenn sie rund ein dreiviertel Jahr lang regelmässig unser Produkt essen würden. Dies wurde zu unserem Ziel. Es funktionierte. Bald traten weitere Firmen auf mich zu und fragten, ob ich mit ihnen nicht ein Sozialunternehmen aufziehen wolle. Ich hiess sie alle willkommen.

Unterdessen wurde ich von Journalisten gefragt, ob mich die Danone-Gruppe nicht nur benutzen würde, um ihre Publizität zu steigern. Meine Antwort war, dass ich über diese Frage überrascht sei. Denn nicht die Danone-Gruppe benutze mich für ihre Publizität, sondern ich Danone für die meine.

Wer benutzt nun wen? Meine Botschaft ist: ich bin dazu da, benutzt zu werden. Greifen Sie zu! Ich werde darüber glücklich sein.

Als nächstes trafen wir den Präsidenten des Crédit Agricole. Auch er fragte mich, was er tun könne, und so beschlossen wir, einen Fonds für Sozialunternehmen zu lancieren, Mikrofinanzinstitute eingeschlossen. Denn auch diese müssen keinen finanziellen Gewinn erwirtschaften. Das wäre die falsche Botschaft. Der Gewinn der Mikrofinanzinstitute wie auch dieses Fonds besteht vielmehr darin, das Leben der armen Menschen

auf eine unternehmerische Art und Weise zu verändern. Das heisst: die Mikrofinanzinstitute borgen sich das Geld von dem Fonds und geben es an die Armen weiter. Diese geben es später wieder zurück, und dann zahlt das Mikrofinanzinstitut das Geld wieder an den Fonds zurück. Und das ist's dann.

Menschen geben gerne Almosen und engagieren sich gerne als Philanthropen. Es ist gut, dass sie so sind. Doch es gibt ein Problem mit den Dollars, die für wohltätige Zwecke gespendet werden. Sind sie einmal ausgegeben, kommen sie nicht mehr zurück. Es ist eine Einbahnstrasse. Anders ist es bei einem Sozialunternehmen. Hier rezykliert sich jeder Dollar. Es gibt kein Ende. Man liefert etwas und verbraucht den Dollar dennoch nicht. Daher muss man nicht ständig neue Geldgeber finden. Hierin liegt die Stärke der Sozialunternehmen.

Menschen helfen zu können, ist eine grossartige Sache. Mit einer halben oder einer Million Dollar kann man ein Sozialunternehmen aufbauen. Wenn das dann funktioniert, dann profitieren davon viele Millionen Menschen. Jeder kann jetzt mitmachen und investieren. Was sich einmal als erfolgreich erwiesen hat, kann beliebig oft wiederholt werden. Es gibt kein Ende.

Jeder Mensch ist auf diesem Planeten bloss für eine kurze Zeitspanne. Und jeder sehnt sich danach, ein Zeichen zu hinterlassen. Ich frage mich immer, was mein Zeichen sein wird. Die entscheidende Frage lautet doch: Hat jeder von uns seine Möglichkeiten so eingesetzt, dass er etwas hinterlassen kann?

Die Regierungen werden allgemein als die Instanz angesehen, die alle Probleme lösen kann. Die Regierungen sollen die Armut beseitigen, für Unterkunft, Trinkwasser und das Gesundheitswesen sorgen. Arme Regierungen! Wieviel können sie denn tatsächlich tun? Jeder Bürger hat doch viel mehr Kraft als sie. Denn die Ideen der Bürger können viel schneller etwas in Bewegung setzen. Egal, wer die Regierung ist, Regierungen sind langsame Maschinen. Die Schnelligkeit, die Kreativität ist mit *uns*! Lassen Sie uns diese nutzen, um die Welt zu verändern! Dann wird es bald Museen für die Armut geben, weil man ansonsten ganz vergessen würde, was Armut einmal war. In diese Museen werden wir mit unseren Kindern gehen, so wie wir heutzutage mit ihnen Ausstellungen über Dinosaurier besuchen.

aufgezeichnet und übersetzt von Suzann-Viola Renninger

MUHAMMAD YUNUS wurde am 28. Juni 1940 in Ostbengalen, im heutigen Bangladesch geboren. 1969 promovierte er in Wirtschaftswissenschaften an der Vanderbilt University in Nashville, USA; drei Jahre darauf wurde er als Professor an die Universität seiner Geburtsstadt Chittagong berufen. In den 80er Jahren gründete er die Grameen-Bank, die «Bank auf dem Dorf». Muhammad Yunus erhielt 2006, zusammen mit der Grameen-Bank, den Friedensnobelpreis für die Förderung wirtschaftlicher und sozialer Entwicklung von unten.

Mikrokredite gibt es nicht erst seit gestern: Menschen schliessen sich zusammen und leihen einander auf gut Glauben hin Geld. Bleibt die Frage, ob dies arme Menschen nachhaltig aus der Armut führt.

4 Zwischen Heilsbotschaft und Mantra

Barun Mitra

«Mantra» sind geheiligte Formeln, die den Menschen durch ständige Wiederholung mit der Gottheit verbinden sollen. Doch besteht die Gefahr, dass das Mantra erst zu einem Ritual und dann zu einem Slogan verkommt – das eigentlich Wesentliche wird dabei vernebelt und verschwindet schliesslich ganz.

Während der vergangenen drei Jahrzehnte ist es der Botschaft der «Mikrokredit»-Idee so oder ähnlich ergangen, als sie zunehmend Eingang in die etablierte Entwicklungsökonomie fand. Trotz anhaltender Beschäftigung mit den Methoden, wie der Finanzierungszugang für die Armen und die verletzlichen Teile der Gesellschaft zu verbessern wäre, gibt es nur wenig dokumentierte Anhaltspunkte dafür, ob Leute dadurch tatsächlich auf der ökonomischen Leiter nach oben gekommen sind.

Man ist an die Sache auf unterschiedlichste Arten herangegangen. Die Wirkung indes blieb ohne Unterschied vage, sei es, wenn auf der einen Seite Muhammad Yunus in Bangladesch darauf besteht, bei den Mikrokrediten gehe es um Hilfe für die Armen und nicht um Gewinnmaximierung, oder wenn auf der anderen Seite Compartamos Banco in Mexiko sein Hochzinssystem als unerlässlich präsentiert, um Anleger für die Finanzierung der Mikrokreditoperationen zu gewinnen.

Ob gewinnorientiert oder nicht, die Mikrofinanz boomt. Gemäss der Deutschen Bank erreichte das Gesamtvolumen der Mikrofinanzkredite 2007 den Betrag von 25 Milliarden US-Dollar, gegenüber 4 Milliarden im Jahr 2001, und

weitere 250 Milliarden Dollar werden noch gebraucht. Die Bank erwartet, dass private Anleger 2015 die Summe von 20 Milliarden Dollar in Mikrofinanzinstitutionen einschliessen werden – das Zehnfache von 2006, wie die Nachrichtenagentur Associated Press vergangenen Juli in einem aus Bangkok datierten Artikel bemerkt.

In diesen Zeiten wirtschaftlichen Aufruhrs, da die Finanzkrise weltweit selbst die ehrwürdigsten Institutionen des internationalen Kapitals erschüttert hat, haben einige Leute untersucht, ob sich vielleicht von der Welt der Mikrofinanz etwas lernen liesse. Swaminathan Aiyar, ein in Indien weitbekannter Wirtschaftsjournalist, schrieb letzten Oktober: *«Die grosse Lektion für Wallstreet besteht darin, dass Kredite gegen Deckung jemanden für die Notwendigkeit blind machen können, sich der Rückzahlungsfähigkeit der Kreditnehmer zu versichern. US-Banken haben während der Immobilienblase frischfröhlich Hypotheken von 100 Prozent des Hauswertes erteilt und sind dann ins Verderben gelaufen, als die Hauspreise zu fallen anfangen. ... Mikrofinanz dagegen funktioniert ohne jede Deckung. Mikrofinanzinstitutionen (MFI) halten die Kredite bewusst klein – bequem innerhalb der Rückzahlungsfähigkeit des Schuldners. Einige MFI erteilen erste Kredite von lediglich 100 US-Dollar für ein Jahr. Diejenigen, die zurückzahlen, kommen für einen höheren Folgekredit in Frage, beispielsweise 150 US-Dollar, und der dritte Kredit kann nochmals höher sein. Trotzdem setzen die MFI zur Vorbeugung gegen Überschuldung einen absoluten Kreditplafond, zwischen 250 und 500 US-Dollar, je nach örtlichen Wirtschaftsverhältnissen. Wallstreet braucht ähnliche Schutzzäune.»*

Der Mikrokredit hat ferner zu einer Flut herz-wärmender Geschichten geführt, von Armen und wie sie dank kleinen Darlehen zu Schmieden ihres Glückes wurden.

– Eine Witwe begann in ihrem Haus eine Hühnerzucht, mit weniger als 100 US-Dollar.

– In einem zentralindischen Dorf stieg eine Gruppe Stammesangehöriger mit 250 US-Dollar in den Handel in Gelbwurz (Kurkuma) ein und schaltete die Zwischenhändler aus.

– Mit einem kleinen Darlehen von 200 US-Dollar kaufte sich ein Bauer zwei Kühe und besserte das Familienbudget auf.

– Mit 150 US-Dollar begann eine Mutter eine Korbflechterei in der Hoffnung, so für die Ausbildung ihrer Tochter aufkommen zu können.

– Ein junger Mann verwendete ein Darlehen von 200 US-Dollar zum Kauf einer Dreirad-Rikscha und machte sich so unabhängig.

Dies sind inspirierende Momentaufnahmen von unternehmungsfreudigen, allen Hindernissen trotzens Leuten. Dennoch ist Vorsicht angebracht – wovon diese Geschichten uns nämlich nichts erzählen, ist die Situation vor und nach der Darlehensaufnahme.

Warum ist es beispielsweise für so offensichtlich lebensfähige kleine Unternehmungen dermassen schwierig, von normalen Banken Geld zu bekommen? Ferner: tragen all diese unverkennbar produktiven Tätigkeiten zur Gesamtproduktivität nennenswert bei? Diese Frage ist von Bedeutung, wenn man verstehen will, warum es so wenig Anzeichen breiterer wirtschaftlicher Effekte der Mikrokredite gibt.

Die erste Erkenntnis dabei ist, dass die Mikrokredite zwar über die Voraussetzung verfügen und es auch oft schaffen, Leute aus dem Hunger heraus auf ein Subsistenzniveau zu heben, dass es dann aber dabei bleibt und nur selten nach oben weitergeht. Warum? Einer der Gründe ist, dass das Problem der Armut nicht nur eine Frage des Zugangs zu Kapital ist. Primär ist, dass die Armen keine Möglichkeit haben, ihre Aktiven – seien es

sichtlich existenzfähig und hat Aktiven. Doch trotz ihrem Cashflow sind die Banken nicht bereit, ihr ein Konto zu eröffnen, da dieser ausschliesslich in bar anfällt und es ihr deshalb fast unmöglich ist, ihn deren Anforderungen gemäss zu dokumentieren!

Und selbst wenn sie die Bank zu einer Kontoeröffnung bringen kann, muss Meera ihren Sparwunsch beweisen, indem sie ein Sparkonto einrichtet, auf das sie einen monatlichen Festbetrag einzuzahlen hat – als Beleg ihres guten Glaubens! Sucht sie dann um ein Darlehen nach, um die Hochzeit ihrer Tochter auszurichten, sind ihre Aktiven in Form eines Hauses, ihr Cashflow und ihr Bankkonto dabei zu nichts nütze. Die Bank gibt ihr für einen solchen Konsumzweck kein Geld. Aber es ist ebenfalls äusserst zweifelhaft, ob sie welches bekäme, sollte sie ein Geschäft aufziehen wollen; die Bank würde die Deckung und den Cashflow als ungenügend betrachten.

Ist es ein Zufall, dass zwischen 60 und 70 Prozent der Haushalte in Indien über kein Bankkonto verfügen? Nur ein minimaler Bruchteil der Bevölkerung benutzt Kreditkarten. Seit dem 11. September 2001 ist in Indien die Eröffnung eines Bankkontos und somit der Kreditzugang bei klassischen Banken und Institutionen noch schwieriger geworden. Wie aber soll einer, ausgesperrt aus den normalen Bereichen der Wirtschaft, sich der Möglichkeiten dieser Wirtschaft bedienen können?

Und so stellen wir zweitens fest: die Mikrofinanzprotagonisten haben sich kaum je für eine Reform des etablierten Finanzwesens und seiner Institutionen eingesetzt. In armen Ländern sind Bankdienstleistungen sehr dünn gesät, was hohe Transaktions- und verdeckte Kosten widerspiegelt, die solche Dienstleistungen für Arme unerschwinglich machen (wie erwähnt, haben kaum 30 Prozent der indischen Haushalte ein Bankkonto). Folglich beherrschen unabhängige Geldverleiher das Feld, die sich zumeist ausserhalb der Gesetze bewegen.

Um mit Meeras Geschichte fortzufahren: sie hatte dann die Wahl, entweder Geld zu 10 Prozent pro Monat von einem lokalen Geldverleiher zu borgen oder es nochmals bei der Bank zu versuchen. Dank ihrer Vorgeschichte als zuverlässige und ehrliche Arbeitskraft gelang es ihr, einen ihrer Arbeitgeber zu überzeugen, in seinem eigenen Namen für sie einen Bankkredit von 2'000 US-Dollar aufzunehmen, und sie versprach, das Darlehen über die folgenden drei Jahre samt 16 Prozent Jahreszinsen an die Bank abzutragen. Na-

Meera aus Delhi ist existenzfähig und hat Aktiven. Dennoch sind die Banken nicht bereit, ihr ein Konto zu eröffnen, da es ihr nicht möglich ist, ihr Bareinkommen zu dokumentieren!

Sach- oder immaterielle Werte, wenn sie einmal welche haben – zu kapitalisieren; denn es fehlt an konkreten Eigentumsrechten – etwas, das der peruanische Ökonom Hernando de Soto in seinem lesenswerten Buch «Freiheit für das Kapital!» (Berlin: Rowohlt, 2002) angesprochen hat.

Doch selbst ein klarer Besitztitel für ein Stück Eigentum ist zwar notwendig, aber nicht hinreichend, um Zugang zu Kapital zu verschaffen, wenn das wirtschaftliche Umfeld dem entgegensteht. Nehmen wir den Fall von Meera aus Delhi, einer jener vielen armen Inderinnen, die als Hausangestellte arbeiten; Meera tat dies seit mehr als 25 Jahren. Während dieser Zeit hat sie einen kranken Ehemann durchgebracht und zwei Söhne und eine Tochter grossgezogen. Sie hat es sogar zu einem eigenen Haus in einem Arbeiterquartier geschafft. Heute verdient sie zwischen 150 und 200 US-Dollar im Monat. Dieser fürstliche Lohn ist mehr als doppelt so hoch wie das durchschnittliche indische jährliche Pro-Kopf-Einkommen von 800 US-Dollar. Sie ist offen-

türlich genügte diese Summe nicht für alle mit einer Heirat zusammenhängenden Kosten, und so musste sie zusätzlich noch kurzfristig Geld beim Geldverleiher auftreiben.

Über die letzten zwei Jahrzehnte, seit es den Banken erlaubt ist, Mikrokredite anzubieten, sind schätzungsweise über eine Million Selbsthilfegruppen aus dem Boden geschossen, und 20 bis 30 Millionen Leute (bei 1050 Millionen Einwohnern 2004) haben wahrscheinlich Zugang zu Kredit in irgendeiner Form gefunden. Doch im Gegensatz zu einer weitverbreiteten Meinung ist Mikrofinanz nicht dank diesen Institutionen entstanden. Es gab sie schon lange.

Seit Jahrhunderten haben sich innerhalb verschiedenster Gemeinschaften spontan Gruppierungen gebildet, um die Kreditbedürfnisse der Gemeinschaftsmitglieder auf informelle Art zu decken. Selbst heute, und selbst nach dem offiziellen Segen zu den Selbsthilfegruppen, gibt es in Indien weiterhin solche informellen Kreditgesellschaften, von ihren Mitgliedern oftmals «Komitees» genannt. Diese können aus Nachbarschaftsgruppen oder einem Kreis von Arbeitskollegen bestehen, wobei ihnen typischerweise gemeinsam ist, dass es sich dabei um wenigverdienende Leute ohne Zugang zu normalen Kreditquellen handelt.

In den Geschäftshäusern Delhis sind es häufig Bürodienere und Laufburschen, die solche Komitees bilden, und ein oder zwei vertrauenswürdige Mitglieder der Gruppe fungieren als «Banquiers». Jeden Monat zahlt jedes Mitglied dem Banquier einen festgelegten Betrag ein, und ein anderes Mitglied kann ein Darlehen zu einem äusserst niedrigen Zinssatz beziehen. Gewöhnlich lösen sich die Komitees auf, wenn ein Darlehenszyklus zu Ende gekommen und jedes Mitglied an der Reihe gewesen ist. Und dann kann das Komitee erneut aufleben, für eine neue Runde von Einzahlungen und Darlehen.

Meera ist ebenfalls Teil eines solchen Komitees von Frauen aus der Nachbarschaft. Sie und die anderen Mitglieder legen jeden Monat je ungefähr 5 US-Dollar ein und haben Anspruch auf ein Darlehen von 55 US-Dollar in einem Jahr. Dies mag sehr unbedeutend erscheinen, aber es kann oft wesentlich dazu beitragen, die Küche über die Runden zu bringen oder mit Notfällen fertigzuwerden.

Während Mikrokredit ohne Zweifel sehr nützlich ist, ist er aber gleichzeitig ein Symptom umfangreicher Mängel des etablierten Bank- und Finanzsektors. Ohne Senkung der regierungsbe-

dingten Kosten, ohne Öffnung des Finanzsektors für mehr Wettbewerb, und ohne Senkung der Transaktionskosten kann der Graben zwischen dem traditionellen Kreditangebot und den Bedürfnissen nach Mikro- und Kleinkrediten und nach Bankfähigkeit nicht überbrückt werden.

Und so läuft die Mikrokreditdiskussion am Ende darauf hinaus, dass primär Rechtssicherheit, Unverletzlichkeit der Verträge und Achtung der Eigentumsrechte sichergestellt werden müssen. Gemeinsam tragen sie zur Entwicklung einer Wirtschaft bei, in der dann regierungsbedingte und Transaktionskosten die Geschäftstätigkeit nicht entscheidend belasten und in der die Wirtschaftssubjekte durch Wettbewerb dazu genötigt werden, innovativ neue Produkte und Dienstleistungen zu schaffen, die die Bedürfnisse der unterschiedlichen Kunden – armer wie reicher – erfüllen.

Der Mikrokredit ist nun aber unglücklicherweise zu einem Mantra entartet und zur Wunderwaffe hochgejubelt worden, die der Armut den Garaus macht. Entsprechend hat er Regierungen und alle möglichen Hilfswerke und Organisatio-

Meera und die anderen Mitglieder des Komitees legen jeden Monat je ungefähr 5 US-Dollar ein und haben Anspruch auf ein Darlehen von 55 US-Dollar in einem Jahr.

nen auf den Plan gerufen, die sich nun bemühen, lokale Mikrokreditinstitutionen in die Welt zu setzen oder unter ihre Fittiche zu nehmen. In der Folge haben viele Mikrofinanzinstitutionen den Sinn verloren für ihre eigenen organischen Wurzeln innerhalb der Gemeinschaften, in denen sie tätig waren, und existieren oft nur dank dem Tropf kaschierter Subventionen. Es darf deshalb nicht verwundern, wenn kaum Anzeichen dafür auszumachen sind, dass der *blasse* Rückgriff auf Mikrokredite es irgendeiner Gesellschaft erlaubt hätte, sich den Klauen der Armut entscheidend zu entwinden.

aus dem Englischen von Reinhart R. Fischer

BARUN MITRA ist Leiter des Liberty Institute, eines unabhängigen Think-tanks in Neu-Delhi (www.InDefenceof-Liberty.org).

Wer investiert in Mikrofinanzinstitutionen? Wer vergibt die Kredite? Und wer erhält sie? Zahlen, Fakten und Geschichten aus einer neuen Welt mit vielen Perspektiven.

5 Mikrofinanz – Werkzeug zur Armutsbekämpfung

Dawn Emling, John Tobin & René Buholzer

Mikrofinanz entstand als Waffe gegen die Armut. Non-Profit-Organisationen geben kleine, ungedeckte Darlehen an Gruppen armer Mikrounternehmer. Dann werden die Darlehen weiterverteilt. Betriebskredite von durchschnittlich 100 US-Dollar gehen an einzelne Gruppenmitglieder, die gemeinsam miteinander die Rückzahlungen garantieren. Die von den Schuldern entrichteten Zinsen dienen als Betriebskapital für weitere Darlehen an andere Mikrounternehmer. Dieses einfache, nachhaltig funktionierende Modell hat sich zu einer Industrie entwickelt, die mittlerweile den ganzen Fächer der Dienstleistungen des Einzelkundengeschäfts der Banken, wie Sparanlagen, Versicherungen und Zahlungsverkehr umfasst.

Für den Anleger stellt Mikrofinanz eine ausgewogene Kombination von finanzieller und sozialer Rendite dar. Angesichts einer Kreditrückzahlungsrates von 97 Prozent und bis heute völlig ausgebliebener institutioneller Zahlungsunfähigkeit kann von einer stabilen Geldanlage gesprochen werden. Für den Schuldner bedeutet das Darlehen häufig den Schritt zu finanzieller Handlungsfreiheit. Für die Mikrofinanzinstitution (MFI) bedeuten Wachstum und die Weiterentwicklung der Branche hin zum Status reglementierter Geschäftsbanken allenfalls enorme Möglichkeiten – gleichzeitig aber auch die Infragestellung ihrer ursprünglichen Mission des Kampfes gegen die Armut in Form von Entwicklungshilfe.

Mikrofinanz hat in den letzten Jahren grosses Interesse auf sich gezogen. Sie ist als Anlage sehr attraktiv; langfristig beläuft sich der Ertrag auf jährlich rund 6 Prozent. Gemäss dem Wirt-

schaftsmagazin «Forbes» kamen Investoren der ersten Stunde in MFI sogar auf noch höhere Renditen, wie der Banco Compartamos in Mexiko (23,2 Prozent), FONDEP Microcredit of Morocco (19,2 Prozent), der Banco do Nordeste do Brazil (17,2 Prozent) und die Association for Social Advancement in Bangladesch (14,4 Prozent). Dank solch beeindruckenden Resultaten gewannen Fonds, die in MFI investieren, von 2004 bis 2007 jährlich 80 Prozent Neuzugänge zu ihren Mitteln, die sich gegenwärtig auf gesamt 5,4 Milliarden US-Dollar belaufen. Es wird erwartet, dass der Sektor sich bis 2010 weltweit auf 20 Milliarden US-Dollar ausweiten wird. Die Finanzkrise hat seine vergleichsweise Stabilität zusätzlich unterstrichen. Da MFI-Kunden in aller Regel selbständig und oft ausserhalb des formellen Wirtschaftskreislaufes erwerbstätig sind, sind sie bis heute nur marginal betroffen.

Das Reservoir potentieller Kunden ist enorm. Gemäss Weltbank leben 1,4 Milliarden Menschen – ein Fünftel der Weltbevölkerung – von weniger als 1,25 US-Dollar pro Tag. Realistischerweise könnte ein Drittel dieser Leute den Schritt zum selbständigen Kleinunternehmer wagen, wenn sie Zugang zu entsprechenden Finanzdienstleistungen hätten.

Über die damit verbundene Kommerzialisierung des Sektors gehen die Meinungen der Experten auseinander. Viele vertreten die Ansicht, dass eine Umwandlung der MFIs in öffentlich regulierte Banken für den Mikrofinanzbereich ein grosses Potential vieler Millionen weiterer Mikrounternehmer aktivieren könnte. Andere – speziell Friedensnobelpreisträger Muhammad Yunus – halten dem entgegen, dass Kommerzialisierung die Mission der Armutsbekämpfung pervertiere. Mit Yunus' Worten: «*Mikrofinanz entstand als Waffe gegen Kredithaie. Also wollen wir nicht zusehen, wie im Namen von Mikrokredit neue Kredithaie gezeugt werden.*»

Gegen die Kommerzialisierung der Mikrofinanz ist jedoch, recht bedacht, wenig einzuwenden. Sie wird sich weltweit zu einem Erfolg entwickeln, wenn sie durch einen angemessenen Schuldnerschutz ergänzt wird. Die gemeinnützige Organisation ACCION International, die MFIs technisch unterstützt, bemerkt zu Recht: «*Die Herausforderung liegt darin, einen sozialen Auftrag und eine soziale Verpflichtung für das Wohlergehen der Kunden in der jene Organisationen betreffenden Mikrofinanzgesetzgebung festzuschreiben, die gewinnorientiert funktionieren wollen.*» Dieser soziale Auftrag ist das Herzstück einer MFI.

Wie genau funktionieren MFIs? Sie unterscheiden sich nach Grösse, Standort, Auftrag und Professionalismus. Doch beruhen alle auf einem vergleichbaren Geschäftsmodell: armen, oft über keine Deckung verfügenden Kreditnehmern wird Betriebskapital zum Aufbau oder Ausbau eines kleinen Geschäfts zur Verfügung gestellt. Rückzahlungen und Zinserträge werden für Kredite an weitere arme Schuldner verwendet.

Kern des Erfolgs ist der Kreditsachbearbeiter sowie die individualisierte Art der Kreditgewährung. Es hört sich fast wie ein Roman an: der Sachbearbeiter reist häufig per Fahrrad oder Motorrad durch unwegsame Gebiete zu Kunden, die anders nicht erreichbar sind. Oft sind Gruppen die Empfänger von Krediten. Der Sachbearbeiter trifft sie wöchentlich, um sich informieren zu lassen, die Akten auf den neusten Stand zu bringen und Zahlungen in Empfang zu nehmen. Zu seinen Pflichten gehört es auch, neue Kunden zu finden. Bei kreditwürdigen Kandidaten schlagen dann der Sachbearbeiter und der Filialdirektor einen Kreditbetrag vor, der irgendwo zwischen 20 und 300 Dollar liegt.

Als Hauptquartier für diese Feldtätigkeit dient eine Filiale, wo die Dossiers geführt, Rückzahlungen entgegengenommen und kontrolliert sowie Kredite ausgezahlt werden. Ein Kreditchef koordiniert und kontrolliert die Gesamtausleihungen der MFI, analysiert das Kreditportefeuille hinsichtlich Rendite und Risiken und ist allgemein zuständig für Berichtswesen und Aktenverwaltung. Der oberste Kredit- oder Risikoverantwortliche kann auch für Planung, Koordination, Risikobeschränkung sowie Einhaltung der geltenden Geschäftsregeln und Vorschriften zuständig sein. Daneben fungiert diese Person oft auch als hochrangiger Personal- und Ausbildungsverantwortlicher.

Im Verlaufe ihrer Entwicklung, und häufig wenn sie bei den Behörden um die Lizenz einer dem Bankengesetz unterstellten Bank nachsuchen, müssen MFIs die Leistungsfähigkeit ihrer Organisation erhöhten Anforderungen anpassen und entsprechend qualifizierte Mitarbeiter einstellen. Dies bedeutet häufig, die internen Systeme und Strukturen auf internationales Niveau anzuheben, einschliesslich Organisationsaufbau, Eigentumsverhältnisse, Verhaltenskodex, Steuern, Arbeitspolitik, Berichtswesen und Betriebsinformationssystem. Das impliziert für die MFI und für jeden einzelnen Mitarbeiter die Verpflichtung zu Transparenz und rigorosem Finanzmanagement, zu sorgfältiger Kreditpolitik, soliden Kundendienstleistungen, gründlichen internen Kontrollen, sorgfältiger Anlageverwaltung, Kontrolle der Pas-

siven und Risiken sowie zu einer leistungsfähigen Datenverarbeitung. Und während dieser gesamten Umstrukturierung muss die MFI sorgfältig auf die Erhaltung jener zentralen Stärke bedacht sein, auf der die ausserordentliche Rückzahlungsrate beruht: des persönlichen Verhältnisses zwischen dem Kreditsachbearbeiter und dem Kunden.

Bleibt die Frage, woher die MFI-Unterstützung kommt. Neuere Untersuchungen haben ergeben, dass nicht ganz die Hälfte der Finanzierung der Branche (47 Prozent) auf renditeorientierte Anleger zurückgeht, seien es institutionelle Investoren, seien es Einzelpersonen – oft via Mikrofinanz-Anlageprodukte wie responsAbility. Der Hauptfinanzierungsanteil (53 Prozent) besteht aus Schenkungen oder Fördergeldern. Solche Mittel fliessen vor allem aus bilateralen oder multilateralen Entwicklungsorganisationen wie etwa der Weltbank oder kommen von privaten Geldgebern, von denen manche gezielt den Aufbau lokaler Kapazitäten fördern. Schenkungen gehen vorwiegend in die subsaharischen Länder und Süd-asien, während Anlagekapital überwiegend nach Osteuropa, Zentralasien, Lateinamerika und in die

Der Erfolg der Mikrofinanz steht und fällt mit der Sachkompetenz der Mitarbeiter.

Karibik geht. Globalbanken treten – im Rahmen ihrer in Nachhaltigkeitsprogrammen angesiedelten Mikrofinanzprojekte – sowohl als Geldgeber wie als Anleger auf.

Aus diesem Grund hat beispielsweise die Credit Suisse, die bereits seit 2001 in diesem Sektor aktiv ist, zusätzlich eine Capacity-Building-Initiative ins Leben gerufen. In Zusammenarbeit mit vier führenden Nichtregierungsorganisationen engagiert sie sich in der Qualitätsausbildung Tausender von Mikrofinanzmitarbeitern. Damit unterstützt sie die Verbreitung der Mikrofinanz-Idee und situationsgerecht auch die Transformation von MFIs in regulierte Banken. Dies alles mit dem Ziel, Hunderttausenden armer Menschen und Kleinunternehmen Zugang zu Finanzdienstleistungen zu verschaffen.

Der Erfolg der Mikrofinanz steht und fällt mit der Sachkompetenz der MFI-Mitarbeiter. Die gute Nachricht ist, dass sich in den letzten Jahren viel Wissen angesammelt hat. Dennoch bleibt noch viel zu tun.

aus dem Englischen von Reinhart R. Fischer

Die Autoren arbeiten bei Public Policy der Credit Suisse. Sie vertreten ihre persönliche Meinung.

Entwicklungshilfe gilt als zivilisatorischer Akt. Aber kann sie auch ein Geschäft für gewinnorientierte Anleger sein? Eine Antwort von responsAbility, einer Zürcher Firma für soziale Investitionen.

6 Wir verkaufen die Fairtrade-Bananen des Finanzmarkts

Christian P. Hoffmann im Gespräch mit Patrik Huber

Es ist nicht leicht, Ihre Tätigkeit zu umschreiben. Sie vermitteln Kapital an Finanzinstitute in Schwellen- und Entwicklungsländern, die wiederum lokal Mikrokredite vergeben. Nun tobt aktuell eine Finanzkrise, die nicht nur den Westen, sondern vor allem auch diese Entwicklungsländer in Mitleidenschaft zieht. Wie gehen Sie damit um – sind soziale Investitionen nicht etwas für wirtschaftliche Gutwetterzeiten?

Absolut nicht, da muss ich widersprechen. Auch in diesen Zeiten sind solche Investitionen sehr attraktiv. Man muss sehen, wer ganz am Schluss, am Ende der Investitionskette, den Kredit erhält. Es sind eben Mikrounternehmer, also die Näherin, der Bäcker, die Schuhmacherin – sie bieten in ihren Ländern Güter des täglichen Gebrauchs an. Weil sie in lokalen Märkten agieren, spüren sie den Crash an der Wall Street weniger. Diese Situation widerspiegelt sich auch im Vertrauen der Investoren; wir verzeichnen nach wie vor positive Zuflüsse, im Dezember etwa 25 Millionen US-Dollar. Unsere lokalen Finanzinstitutionen, die den Mikrokredit letztlich vergeben, verspüren allerdings schon erste Engpässe in der Refinanzierung, da der internationale Finanzmarkt insgesamt sicher weniger liquide geworden ist.

Sie streuen das Risiko bei Ihren Endkunden, den Mikrounternehmern. Das ist zweifellos sinnvoll, doch zeigt sich hier eine Parallele zum US-Immo-

bilienmarkt. Auch dort wurde argumentiert, dass strukturierte Produkte auf Basis von Privathypotheken zuverlässig seien, da dahinter viele kleine Hausbesitzer stünden. Diese Argumentation hat den Realitätstest nicht bestanden.

Da gibt es einen grundlegenden Unterschied. In den USA bestand die Schwierigkeit darin, das Haus angemessen zu bewerten – damit es dann auch als Sicherheit dienen konnte. Dies ist offensichtlich nicht gelungen. Im Falle der Mikrofinanz geht es aber nicht um Hypothekar- oder Konsumkredite, sondern um Geschäftskredite. Wir schauen auf den Cashflow des Unternehmens; er gibt den Ausschlag für eine Kreditvergabe, auch wenn dabei praktisch keine Sicherheiten bestehen. Die Leute haben kein Haus oder keinen Eigentumstitel auf ihr Haus, keine Aktien oder ähnliches. Es zählt der gute Ruf, das Geschäft, die Tüchtigkeit des Kreditnehmers. Das soziale Gefüge ist entscheidend.

Sie sprechen eine Investorengruppe an, die auch in eher mageren Zeiten von keinen finanziellen Sorgen umgetrieben wird. Kommt Ihnen das nun zugute?

Naja, jeder Investor ist heute von der Kreditkrise betroffen. Aber auch jene, die trotz Milliardenverlusten noch über Milliarden verfügen, investieren nicht einen Grossteil ihrer Gelder in Mikrofinanz. Häufig haben wir es mit einer Portfoliobeimischung zu tun. Unsere primären Kunden sind natürlich die Banken, die wiederum ihren Kunden unsere Fonds anbieten. Wir suchen dann in den jeweiligen Ländern Mikrofinanzspezialisten, die die Kredite schliesslich vergeben. Wir haben also eine Art Vermittlungsfunktion und kennen daher nicht jeden einzelnen Kunden. Aber wir können Rückschlüsse auf die Investorentypologie ziehen; die Spannweite reicht vom Detailkunden mit einer Minimalanlage von 1'000 US-Dollar bis zum Privatkunden, der zwischen 30'000 und 100'000 US-Dollar anlegt.

Sie betreiben eine Finanzdienstleistung. Zugleich verfolgen Sie jedoch auch Entwicklungsziele. Wie gehen Sie mit diesem Widerspruch um?

Ich sehe da keinen Widerspruch – wir erwirtschaften eben neben einer finanziellen Rendite auch eine soziale. Unsere Produkte sind die Fairtrade-Banane des Finanzmarktes. Man kauft eine ganz normale, leckere, gesunde Banane und erhält dazu noch einen Mehrwert, indem man Leuten in Entwicklungsländern die Möglichkeit gibt, sich schneller zu entwickeln.

Das klingt schön und gut, aber was genau ist eine «soziale Rendite»?

Es gibt Menschen, die investieren, weil sie etwas bewegen wollen! Konkret helfen sie, individuelle Lebenssituationen zu verbessern. Das ist das Schöne daran: es ist ein reales Engagement mit realen Wirkungen. Natürlich lassen sich diese Dinge auch messen. Es geht zum Beispiel um die Häufigkeit der Nahrungsaufnahme, die Zusammensetzung von Mahlzeiten, die Qualität von Baumaterial oder die Alphabetisierungsquote. In unserem Sozialleistungsbericht geben wir einmal im Jahr Auskunft über diese Erfolge.

«Soziale Rendite» heisst für Ihre Anleger dann also «finanzielle Rendite plus gutes Gewissen»?

Das ist spitz formuliert, aber ja, das ist ein wichtiger Teil unseres Geschäftsmodells. Wir fällen ja in vielen Lebensbereichen bewusst diesen Entscheid, indem wir beispielsweise Bio- oder Fairtradeprodukte kaufen. Wenn wir uns aber im Alltag nach diesen Massstäben richten, warum sollen wir es dann nicht auch im Finanzbereich tun?

Der Anlagefonds als Lifestyleprodukt?

Nein, als Mittel, um die eigenen Werte konsequent zu leben, auch im Bereich der Investitionen.

Auch sozial engagierte Investoren sind an einem möglichst hohen Gewinn interessiert.

Es kommt eben darauf an, was Sie unter einem «möglichst hohen Gewinn» verstehen. Unsere Fonds erwirtschaften nicht primär eine maximale finanzielle Rendite, aber im Jahr 2008 stehen wir im Markt mit knapp 6,5 Prozent doch sehr gut da.

Derzeit verfügt der Kapitalismus über keine gute Presse. Der Markt wird gerne als eine Art Ungetüm beschrieben, das zu fesseln und zivilisieren sei. Wie gehen Sie damit um?

Die Fesselung dieses Ungetüms erfolgt einerseits durch Regulierung, andererseits durch Selbstbestimmung. Meist wird in der Krise schnell nach staatlicher Regulierung gerufen. Bei uns sieht man aber, dass Investoren sich aufgrund ihrer Werte selbst eine Richtung vorgeben. In Kundengesprächen merken wir, dass immer mehr Leute auf die Ausrichtung ihrer Investitionen Einfluss nehmen möchten. Wir helfen ihnen dabei – insofern sehen wir uns als Teil des Marktes.

In Ihren Broschüren geht es um Investitionen, um Kapital, Unternehmensgründung, Produktion. Sie sehen im Bürger der Entwicklungsländer einen Homo oeconomicus, der sich wirtschaftlich betätigen will – und stellen sich damit gegen das geläufige Bild vom «edlen Wilden», der vor den Unsitten des westlichen Kapitalismus geschützt werden müsse.

Wir zwingen niemandem etwas auf. Wir arbeiten mit lokalen Institutionen zusammen, die Bankdienstleistungen anbieten. Diese lokalen Anbieter mit einer lokalen Belegschaft stellen

Der Anlagefonds ist kein Lifestyleprodukt, sondern ein Mittel, um die eigenen Werte konsequent zu leben.

ein Produkt zur Verfügung, das auf eine rege Nachfrage trifft. Ja klar, insofern gehen wir von einem ökonomisch fundierten Menschenbild aus. Wir sorgen dafür, dass Leute, die zuvor kein Kapital erhielten, nun Kapital bekommen. All dies schliesst ja traditionelle Entwicklungshilfe keineswegs aus. Sagen wir es so: unsere Aktivitäten ergänzen staatliche Beziehungen und Entwicklungshilfe.

ROLAND BAADER
**MARKT
ODER
BEFEHL**
96 STRIKTSCHRIFTEN FÜR DIE FREIHEIT
LICHTSCHLAG

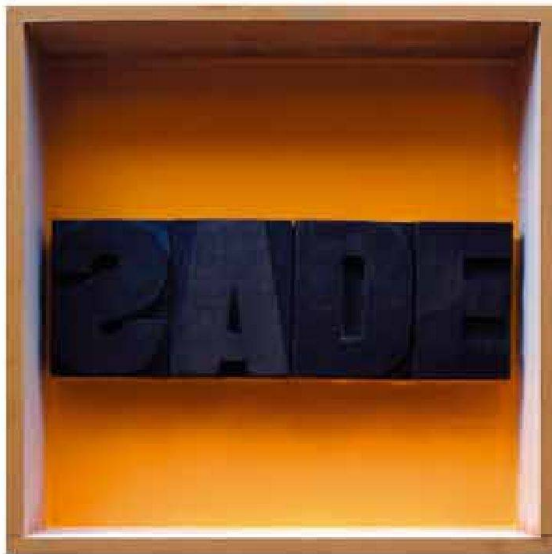
Lichtschlag - nichts ist mächtiger als Ideen,
deren Zeit gekommen ist!
www.lichtschlag-buchverlag.de

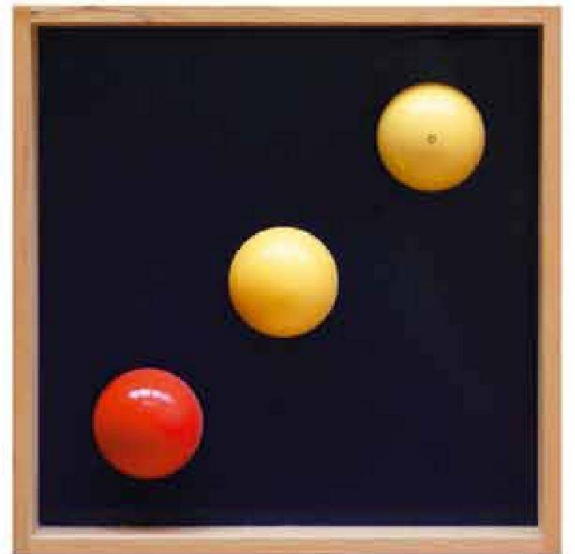
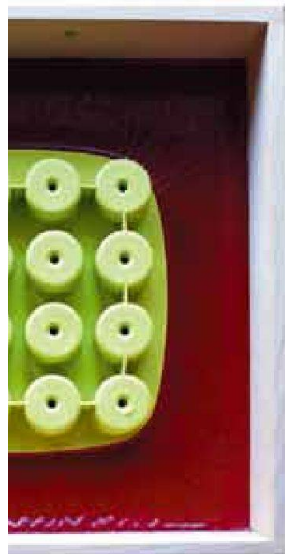
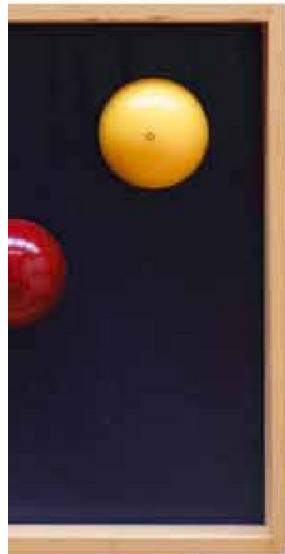
LICHTSCHLAG BUCHVERLAG
BLAUER REINHOLD (2007-2008)

Josef Schüßlburner
ROTER, BRAUNER UND GRÜNER
SOZIALISMUS
LICHTSCHLAG

ARNE HOFFMANN
**MÄNNER-
BEBEN**
LICHTSCHLAG

Jonas Guido Hillmann
**ORDNUNG
UND
ANARCHIE**
LICHTSCHLAG





Sie verteilen keine Geschenke, sondern erwarten für Ihre Kredite Zins- und Tilgungszahlungen. Damit setzen Sie die Kreditnehmer unter Druck.

Wir bedienen ohne Zweifel andere Zielgruppen als der Staat mit seiner Entwicklungshilfe. Unsere Mikrokredite wenden sich eher an die Mittelschicht – nicht so sehr an die Ärmsten der Armen, die um's nackte Überleben kämpfen. Mir ist schon klar, Armut ist ein relativer Begriff. Wenn wir unsere Kunden in den Entwicklungsländern fragen, empfinden die sich nicht als arm. Arm sind sie vielleicht im Vergleich zu uns im Westen. Aber diese Menschen sind reich an Ideen, Engagement, Ehrgeiz, sie haben klare Wünsche und Vorstellungen für sich und auch für die Zukunft ihrer Kinder.

Stossen Sie mit diesem ökonomistischen Ansatz auch auf Skepsis in der Entwicklungshilfe-Gemeinschaft?

Wir arbeiten eng mit staatlichen Entwicklungshilfegesellschaften zusammen, haben eine Partnerschaft mit der Direktion für Entwicklung

Mikrokredite sind nicht die eierlegende Wollmilchsau der Entwicklungsarbeit, da sind wir ganz realistisch.

und Zusammenarbeit. Hier stimmen wir mitunter ab, was aus entwicklungspolitischer Sicht der Beitrag der Mikrofinanz sein sollte. Aber die Entwicklungshilfegemeinschaft kommt uns auch entgegen. Die Entwicklungszusammenarbeit, auch die der Stiftungen und Nichtregierungsorganisationen, orientiert sich immer stärker an wirtschaftlichen Konzepten. Daher stossen wir auf keinen Widerstand der grossen Akteure. Mikrokredite sind aber andererseits nicht die eierlegende Wollmilchsau der Entwicklungsarbeit, da sind wir ganz realistisch. Wir sind ein Teil im Puzzle einer Wirtschaftsentwicklung und der Armutsreduktion.

Für wie relevant halten Sie den Kapitalmangel als Ursache für Armut in Entwicklungsländern?

Für sehr relevant. Ein Vergleich: auch die Schweiz war ja einst mausarm. Europa hat sich nach dem Krieg massiv entwickelt. Asien hat eine starke Reduktion der Armut in vielen Ländern erlebt. Ursache war immer ein Wirtschaftsaufschwung und ein Wachstum, das armen Leuten

ein Auskommen verschafft hat. Jedes Unternehmen aber braucht Kapital. Wenn der Bäcker in Aserbaidschan wachsen will, muss er investieren können.

Der peruanische Ökonom Hernando de Soto beschreibt in seinem Buch «Freiheit für das Kapital!» den mangelnden Eigentumsschutz als zentrale Ursache der Armut in Entwicklungsländern. Staatliche Willkür, Korruption und Enteignung verhindern das Entstehen einer prosperierenden Marktwirtschaft. Wie wollen Sie als Kapitalgeber einen positiven Einfluss auf die Entwicklung eines Landes ausüben, wenn der institutionelle Rahmen derartige Mängel aufweist?

Wir leben leider nicht in einer idealen Welt, deshalb benötigen wir heute zweitbeste Lösungen, die funktionieren. Es gibt Leute in den Industrieländern, die bereit sind, Kapital zu investieren und Wachstum zu finanzieren – auch ohne eine Maximierung der finanziellen Rendite. Und es gibt Leute in ärmeren Ländern, die mit diesem Geld an Ort Investitionen tätigen. Das ist schon einmal eine gute Ausgangslage. Aber natürlich behalten wir die Situation in den jeweiligen Ländern im Auge. Wenn wir beispielsweise mit Unruhen in einem Gebiet rechnen, verzichten wir auf ein Engagement.

Nehmen Sie auch Einfluss auf die Entwicklung der politischen Rahmenbedingungen?

Wir müssen realistisch sein. Die Bedeutung einer kleinen Schweizer Firma, eines Zürcher Vermögensverwalters, ist doch sehr beschränkt. Natürlich kooperieren wir mit anderen Akteuren, um zur Rechtssicherheit beizutragen. Aber andere Institutionen, wie unsere Regierung oder die Weltbank, sind sicher besser geeignet, Veränderungen herbeizuführen. In jedem Fall glauben wir daran, dass Mikrokredite trotz schwierigen Umständen einen positiven Beitrag leisten können.

PATRIK HUBER, geboren 1975, ist Mitglied der Geschäftsleitung von responsAbility, einer Unternehmung, die auf soziale Investitionen in Entwicklungs- und Schwellenländern spezialisiert ist. Zu den Kunden gehören Banken ebenso wie institutionelle Investoren und Private (www.responsability.ch).

7 Die private Initiative kann die Welt verändern

Suzann-Viola Renninger im Gespräch mit Urs Egger

*Herr Egger, Ihr Unternehmen hat ja eine soziale...
...und eine wirtschaftliche Ausrichtung.*

Sie sind Geschäftsführer von Swisscontact, einer Entwicklungsorganisation vor allem für Afrika, Asien und Südamerika, die vor 50 Jahren auf Initiative der Schweizer Privatwirtschaft entstanden ist. Was war der Hintergrund?

Damals, zur Zeit der Dekolonisation, sind viele solcher Organisationen für Entwicklungszusammenarbeit entstanden. In den Ländern, in denen die Schweizer Wirtschaft tätig war, fehlte es vor allem an ausgebildeten Berufsleuten. Swisscontact spezialisierte sich daher unter anderem auf den Aufbau von Lehrlingswerkstätten, um damit den Ausbildungsstandard zu verbessern. Davon profitieren alle, auch Schweizer Firmen, die dort etwa Produktionsstätten haben.

Liege ich richtig mit der Annahme, dass Sie von der breiten Öffentlichkeit eher kritisch kommentiert werden, wenn Sie ihre Entwicklungszusammenarbeit vor allem mit wirtschaftlichen Motiven begründen?

Es ist in der Entwicklungszusammenarbeit ein legitimes Interesse, dass es am Schluss in beide Richtungen geht und sowohl humanitäre wie auch wirtschaftliche Interessen verfolgt werden. Wir achten auf eine nachhaltige Entwicklung, und die schliesst soziale und Umweltaspekte mit ein. Die breite Öffentlichkeit nimmt uns übrigens nicht sehr stark wahr. Und mit den Organisationen, die eher im linken Bereich angesiedelt sind, haben wir ein gutes Verhältnis, auch wenn wir klar andere Ansätze haben, wie Entwicklungshilfe betrieben werden soll.

Wo liegen die Unterschiede?

Wir sehen die Privatinitiative als den Motor der Entwicklung an. Wir setzen auf den Kleinunternehmer, der sein eigenes Kapital einbringen und riskieren muss. Der Staat kann die Entwicklung nicht selbst vorantreiben, er kann sie nur fördern,

indem er Rahmenbedingungen schafft, die die privaten Akteure beflügeln, tätig zu werden. Für uns ist ein Beitrag der Partner Voraussetzung einer Zusammenarbeit, das gilt auch für den Bereich der Ausbildung. Andere Organisationen sehen das nicht so und meinen, das müsse von Dritten voll bezahlt werden, also vom Staat, der Entwicklungszusammenarbeit oder wem auch immer.

«Hilfe zur Selbsthilfe» ist als Devise auf Ihrer Internetseite zu finden. Leisten Sie die Hilfe eher mit Geld oder eher mit Wissen?

Immer mit beidem. Doch der wichtigere Teil sind unsere Mitarbeiter, die Leute, die die Projekte durchführen und die Partner beraten.

Wie sieht solch ein typisches Projekt aus?

Nach dem Tsunami 2004 haben wir etwa in Indonesien mit den lokalen Institutionen eine Technikerschule aufgebaut. Andere Stiftungen waren für den Wiederaufbau der Infrastruktur zuständig, wir für die Ausbildung der Lehrer und die Erstellung von Lehrprogrammen.

Werden Sie zu solchen Projekten gerufen oder ergreifen Sie selbst die Initiative?

Wenn es Aufträge für die Entwicklungshilfe gibt, dann erhalten wir sie über den öffentlichen Markt. Die Schweizer Regierung, die deutsche Gesellschaft für technische Zusammenarbeit, multilaterale Organisationen wie die Weltbank und so fort, schreiben ihre Projekte aus und wir bewerben uns.

Die Konkurrenz ist gross?

In der Schweiz nicht. Um solche hochspezialisierten Aufträge konkurrieren typischerweise nur Helvetas, Intercooperation und wir. International ist der Wettbewerb hingegen sehr intensiv und nimmt ständig zu. Wenn der Bund Projekte ausschreibt, dann melden sich auch deutsche, englische und viele andere Firmen.

Sie klinken sich dort ein, wo Defizite so präsent sind, dass es öffentliche Initiativen gibt. Besteht nicht die Gefahr, dass Sie auf diese Weise nur Modeströmungen folgen und andere, möglicherweise entscheidende Projekte der Entwicklungszusammenarbeit vernachlässigen?

Die öffentlichen Märkte folgen tatsächlich den Trends: Verwaltungen sind risikoscheu. Die Frage lautet: Wie werden Trends gesetzt? Und da gibt es Bereiche, da haben wir als Trendsetter gewirkt. Etwa mit dem Business Development Service, unserer Idee in den 90er Jahren.

Was ist darunter zu verstehen?

Die Idee ist, lokal Leute auszubilden, die ihrerseits dann Dienstleistungen für Kleinunternehmen anbieten. Es sind in erster Linie Beratungsdienstleistungen – beispielsweise wie man einen Businessplan entwickelt oder zu einer Eigenfinanzierung kommt. Es werden auch Ausbildungen im Bereich Marketing, in Buchhaltung oder in Corporate Design angeboten – was auch immer, es kommt auf die Produkte an. Entscheidend ist, dass denjenigen Kleinunternehmen ein Anschlag gegeben wird, die die besten Aussichten haben, sich langfristig zu entwickeln. Wichtig im Sinne der Nachhaltigkeit ist dabei, dass nur solche Dienstleistungen angeboten werden, für die die Kleinunternehmer auch bereit sind zu bezahlen.

Sie fördern also nicht die Kleinunternehmer direkt, sondern immer Institutionen und Einrichtungen, die dann die Förderung des einzelnen übernehmen?

Richtig.

Wenn man das mit den Mikrokreditinstituten vergleicht, dann sind Sie eine Stufe weiter von der Basis entfernt.

Nicht entfernt, würde ich sagen, sondern am richtigen Ort. Wir wollen keine eigene Bank betreiben, wir haben eine andere Ausrichtung: wir unterstützen Dienstleister, die zur wirtschaftlichen Entwicklung beitragen – das kann eine Berufsschule sein oder eben auch ein Mikrofinanzinstitut. Wir wollen diese Einrichtungen in die Lage versetzen, ihre Dienstleistung besser zu erbringen. Und dafür haben wir Fachleute angestellt, die in rund 25 Ländern die Mitarbeiter von Mikrofinanzinstituten ausbilden.

Versenden Sie auch Einzahlungsscheine an Schweizer Haushalte mit einem Aufruf zur Spende?

Nein. Einerseits bewegen wir uns auf dem schon erwähnten Auftragsmarkt, arbeiten also mit öffentlichen Geldern. Und dann stehen uns zusätzlich Mittel aus Stiftungen oder der Privatwirtschaft zur Verfügung, mit denen wir eigene Projekte entwickeln und realisieren.

Wie sieht das Verhältnis von öffentlichen zu privaten Mitteln aus?

In unserer Gründungszeit vor 50 Jahren waren wir zu hundert Prozent privatfinanziert. Das hat sich geändert. Über die letzten Jahre betrachtet, waren etwa 75 Prozent des gesamten Volumens Aufträge, die auf dem öffentlichen Markt ausgeschrieben waren; 25 Prozent wurden über Spenden finanziert.

Bei der Auftragsvergabe des öffentlichen Markts sind oft auch die Regierungen der Länder beteiligt, in denen die Entwicklungsarbeit geleistet werden soll. Ist das Risiko für Filz und Korruption nicht gross?

Das grösste Korruptionsrisiko findet sich im Zusammenhang mit der Erstellung von Infrastruktur, weil hier das meiste Geld fliesst. Doch wir setzen für unsere Entwicklungsarbeit Gebäude oder Strassen voraus. Die Hardware, wie etwa ein Berufsschulgebäude, steht. Wir kümmern uns um die Software, also den Lehrkörper oder das Lehrprogramm.

Wie vermeiden Sie, dort zu helfen, wo Hilfe gar nicht nötig ist, sondern für die Regierungen vor allem bequem und eine billige? Schaffen Sie durch Ihre Entwicklungsarbeit nicht auch Abhängigkeiten?

Auf Dauer nicht, denn unsere Projekte sind immer zeitlich begrenzt. Klar kann man sagen, dass die Schweizer Regierung anderen Regierungen die Arbeit wegnimmt, wenn sie in deren Ländern Entwicklungsprojekte finanziert. Ich meine, auch eine arme Region kann ohne Hilfe von aussen eine Primarschule aufbauen; bei einer Berufsschule sieht das hingegen oft anders aus. Letzten Endes ist es die Entscheidung eines souveränen Staates, wo er seine Mittel einsetzt. Sein Partner auf der anderen Seite muss dann entscheiden, ob er mitmacht oder nicht.

... und ob er damit eventuell auch korrupte oder totalitäre Systeme unterstützt.

Wir investieren nicht in Kuba oder Nordkorea. Unser Umfeld ist immer dann gegeben, wenn wir die Privatwirtschaft entwickeln können. Wenn es dieser gutgeht, wenn sie wächst, dann wird sie zum Schluss die Regierungen in ihrem Sinne beeinflussen können. Denken Sie etwa an China; ohne die wirtschaftliche Entwicklung der letzten 30 Jahre hätte sich dort politisch nichts geändert. Inzwischen kann sich die Regierung nicht mehr alles erlauben.

Immer noch genug.

Das ist eine Frage der Zeit.

Sie scheinen viel Geduld zu haben.

Ich bin überzeugt, dass die private Initiative die Welt zu verändern mag. Und ich bin stolz, dass Swisscontact einen Beitrag dazu leisten kann. Einen Beitrag zur Reduktion der Armut, indem wir helfen, die lokale Privatwirtschaft zu entwickeln. Die Hilfe zur Selbsthilfe ist der Weg. Das Mittel dazu liegt in der Zusammenarbeit mit den lokalen Akteuren.

URS EGGER, geboren 1955, ist Geschäftsführer von Swisscontact, der Entwicklungsorganisation der Schweizer Wirtschaft. Sie fördert durch Beratung, Aus- und Weiterbildung die privatwirtschaftliche und soziale Entwicklung in ausgewählten Ländern des Südens und Ostens. (www.swisscontact.ch)