



Mikrokredite – profitable Entwicklungshilfe oder eine Form der Ausbeutung?

Seit den 1970er Jahren gelten Kredite an Kleinunternehmer in Entwicklungsländern als wirksamer »Impfstoff gegen die Armut«. Ein kritischer Blick auf die ökonomischen Realitäten zeigt jedoch, dass fast ausschließlich die Geldgeber profitieren.

Mikrofinanz setzt traditionell auf Aufstieg durch Unternehmertum. Kann sie ihrem Anspruch gerecht werden, durch Kreditvergabe in armen Ländern wirksame Entwicklungshilfe zu leisten? Der Ökonom Philip Mader kommt in seiner Doktorarbeit zu gegenteiligen Ergebnissen: Mikrofinanz berge ein »weitaus größeres Risiko, arme Menschen auszunutzen«.

Herkömmliche Entwicklungshilfe ist dadurch gekennzeichnet, dass reiche Staaten einen Teil ihres Volkseinkommens an ärmere Länder abtreten, um langfristige Investitionen in Infrastruktur oder Bildung zu fördern. Bei der Mikrofinanz hingegen geht es um die Vergabe von kurzfristigen Krediten an Privatleute – und dies nach Kriterien privatwirtschaftlicher Rentabilität: Anleger investieren in Mikrofinanz-Institute (MFI) zur Erzielung von Renditen. Gleichzeitig können sie sich damit schmücken, Projekte in der Dritten Welt zu fördern.

Auf den ersten Blick scheint die hinter den Mikrokrediten stehende Idee plausibel: In den armen Ländern liege – so das gängige Narrativ – ökonomisches Potenzial brach, weil sich die dortige Wirtschaft infolge von Kapitalmangel nicht entfalten könne. Mikrokredite stellten eine Art Anschubfinanzierung dar, die dem brachliegenden Potenzial zur Entfaltung ver helfe.

»Man könnte sogar den Eindruck gewinnen, dieses Konzept gehe reihenweise auf – jedenfalls, wenn man sich die vielen Erfolgsgeschichten auf den Webseiten und in den Prospekten der Geldgeberfonds durchliest«, sagt Mader. So berichtet etwa

Studienpreis-Juror Stephan Detjen:

»Die Armutsbekämpfung durch Mikrokredite ist ein weltweit anerkanntes Instrument der marktwirtschaftlichen Entwicklungshilfe. Der Soziologe Philip Mader zeigt ein ernüchterndes, ja erschreckendes Bild von deren Resultaten. Das Konzept führt keineswegs zu wachsendem Wohlstand bei den Kreditnehmern – wohl aber bei der Finanzindustrie, die ihren Kunden höchste Zinsen abverlangt und sie dann verschuldet zurücklässt. Absolut überzeugend plädiert Mader für eine Abkehr von dieser »Finanzialisierung der Armut«, bei der internationale Finanzakteure erheblichen Mehrwert in Bangladesch, Indien und anderen Entwicklungs- und Schwellenländern abschöpfen, indem sie die Ärmsten der Armen ausbeuten.«

der Blog der Verleihorganisation »Opportunity International« vom Fall einer armen afrikanischen Familie, »die sich schwer tat, drei Mahlzeiten am Tag auf den Tisch zu bringen«. Sie wohnte bei Verwandten, weil das Geld für ein eigenes Heim nicht reichte. Als die Familie von Opportunity International hörte, habe sie einen Kleinkredit in Höhe von umgerechnet 200 Dollar beantragt. Damit konnte sie ihren Handel mit gebrauchter Kleidung ausweiten. Insgesamt habe sie fünf 200-Dollar-Kredite in Anspruch genommen. Nun verkaufe sie auch selbst angebauten Mais und Gemüse. Außerdem besitze sie inzwischen zehn Zweizimmer-Häuser, die sie vermiete. Die »harte Arbeit« der Familie – in Kombination mit den Mikrokrediten – habe diesen erstaunlichen Aufstieg möglich gemacht.

Dubiose Erfolgsgeschichten

Tatsache jedoch ist, dass nur einer kleinen Minderheit der weltweit über 200 Millionen Mikrofinanz-Kreditnehmer ein solcher Durchbruch gelingt, berichtet Mader: »Die weitaus meisten Existenzgründungen scheitern, und das Gros der Kreditnehmer hat größte Mühe, den Kredit überhaupt zurückzuzahlen.« Das liegt nicht zuletzt an der straffen Gewinnorientierung der Geldgeber. Zur Gewährleistung »finanzieller Nachhaltigkeit« werden sämtliche Kosten für Organisation, Vertrieb, Kapital und Zahlungsausfälle den Kreditnehmern aufgebürdet. Folge: Der durchschnittliche Schuldszinssatz liegt bei 27 Prozent. Der mexikanische Mikrofinanz-Branchenführer Comportamos-Banco verlangt sogar Jahreszinssätze von bis zu 195 Prozent.

»Die MFI verschweigen zudem meist, dass es bis heute keine Beweise für eine armutsreduzierende Wirkung der Mikrofinanz gibt«, sagt Mader. In den letzten Jahren kamen mehrere groß angelegte Studien zu dem Ergebnis, dass sich die wirtschaftliche Lage der Mikrokreditnehmer nicht verbessert hat. Ursache dafür sei, so Mader, dass die Schaffung vieler neuer Kleinunternehmen nicht per se zu einer positiven wirtschaftlichen Entwicklung führe. Die Lage sei ähnlich, als würde man in Deutschland das Arbeitslosengeld streichen – mit dem Verweis, die Arbeitslosen könnten doch alle einen Kredit aufnehmen und damit einen Kiosk eröffnen oder Taxiunternehmer werden. Dann gäbe es Abertausende neuer Kioske und Taxis, die alle hoch verschuldet um dieselbe Kundschaft buhlten – dabei aber wenig bis gar keine Wertschöpfung generierten, weil

das Überangebot kaum zusätzliche Nachfrage erzeuge. Man erhalte nur jene »Basarwirtschaft auf niedrigem Niveau«, wie man sie heute aus vielen Entwicklungsländern kennt.

»Selbst im Idealfall lösen Mikrokredite die wirtschaftsstrukturellen Erscheinungen der Unterentwicklung nicht«, resümiert Mader. Erschwerend komme hinzu, dass die Kredite in der Mehrzahl gar nicht für die Gründung von Kleinunternehmen verwendet werden. Das Geld fließt stattdessen in den Konsum, dient dem täglichen Überleben oder der Bewältigung von Sondersituationen wie Krankheit.

Dies ist von Seiten der MFI, denen es vor allem um die Ausweitung ihrer profitablen Geschäfte geht, sogar ausdrücklich gewollt. Unter dem Stichwort »finanzielle Inklusion« wollen sie künftig vermehrt Nichtunternehmer aus armen Ländern einbeziehen – und Finanzdienstleistungen auch für Anlässe wie Hochzeiten oder den Wiederaufbau nach Naturkatastrophen vergeben, damit »Kreditnehmer jede Lebenslage meistern« können. Nach Auffassung der Weltbank ist der Aufbau »inklusive Finanzsektoren« sogar eine Kernaufgabe der Armutsbekämpfung.

Armenhilfe als blühende Finanzindustrie

Seit ihren Anfängen in den 1970er Jahren ist die Mikrofinanz stark expandiert. Populär wurde das Konzept ab 1983, als der Ökonom Muhammad Yunus in seinem Heimatland Bangladesch die Grameen Bank gründete. Nachdem Entwicklungshilfe zuvor meist als Zuschuss gewährt wurde, verhielt die Grameen Bank, die Armut in der Dritten Welt nun auch ohne staatliche Subventionen und basierend auf Eigeninitiative der Armen lindern zu können. In den 1990er Jahren kamen die Kreditgeberorganisationen überein, dass Mikrokreditgeschäfte nicht nur kostendeckend zu sein hätten, sondern auch profitabel, um Privatanleger für die weitere Expansion zu gewinnen.

Die privatwirtschaftliche Orientierung sollte zudem die Effizienz steigern. Zur »full cost recovery« wurden auf die Kreditnehmer nicht nur alle direkten Kreditkosten, etwa für die Verwaltung, abgewälzt, sondern auch die Kapitalbeschaffungskosten der MFI. Ziel war es, attraktive Zinsen und Dividenden zahlen zu können, die genügend private Investoren anlocken. Zwar zogen sich staatliche und gemeinnützige Geldgeber nie ganz aus der Mikrofinanz zurück. Doch auch sie koppelten ihre Unterstützung zunehmend an die Umsetzung gewinnori-

entierter Geschäftsmodelle. Seit der Jahrtausendwende nahm das Wachstum der Mikrofinanz im Zuge der Liberalisierung der Finanzmärkte nochmals rasant zu. 2001 wurden Kredite über drei Milliarden Dollar vergeben; 2011 war das Volumen bereits auf 90 Milliarden Dollar angeschwollen, und die Kredite gingen an weltweit über 200 Millionen Männer und Frauen.

Gleichzeitig verstärkte sich die Verflechtung mit den traditionellen Finanzmärkten. Großbanken wie Citibank und Deutsche Bank kamen ins Spiel. Mikrofinanz-Investmentfonds wurden aufgelegt und verbriefte Mikrokreditanleihen herausgegeben. Die MFI bauten ihre Softwaresysteme für die professionelle Finanzberichterstattung aus. Gehälter wurden nun zu einem großen Teil in Form leistungsbezogener Boni gezahlt. Dieser Wandel ging einher mit einer Welle von Ehrungen und Preisen, die 2006 im Nobelpreis für die Grameen Bank und Muhammad Yunus gipfelte. Philip Mader: »So entstand eine marktwirtschaftlich effiziente und an den Bedürfnissen privater Investoren orientierte Finanzindustrie, die zudem als »soziales Investment« populär wurde, weil sie angeblich den Armen diene.«

Den vermeintlichen Erfolg begründen die Geldgeber gern damit, dass die Kredite »mobilisierend« und »emanzipierend« wirken, da sie Eigeninitiative fördern. »Mikrofinanz basiert auf der Annahme, dass es armen Menschen nicht an unternehmerischen Fähigkeiten, Wohlstand oder öffentlicher Versorgung mangelt, sondern am Zugang zu Kapital«, so Philip Mader. »Armut wird damit als reines Finanzmarktproblem interpretiert.« Mikrofinanz-Geldgeber agieren gemäß ihrem Selbstverständnis »moralischer« als spendende Gutmenschen, da Letztere die Empfänger mit Almosen entmündigten, bevormundeten oder gar demotivierten. Nobelpreisträger Yunus behauptet sogar, die Kredite seien für die Armen die »einzige Chance«, aus der Armut auszubrechen. Wer diese Kredite ablehne, der unterstütze »finanzielle Apartheid«.

Im Alltag der Mikrokreditnehmer zeigt sich freilich ein ganz anderes Bild. Um die hohe Profitabilität zu gewährleisten, fördern die Geldgeber »Gouvernementalität« – ein Begriff, den der französische Philosoph Michel Foucault prägte und der sich mit »Überwachen und Strafen« umschreiben lässt. Am »oberen Ende« der Kette stehen die Geldgeberfonds, die hohe Renditen für ihre Investoren nur dann erzielen können, wenn die Kreditausfälle in den Zielländern möglichst klein bleiben. »Ein MFI, das das nicht gewährleisten kann, etwa weil sich





durch eine Naturkatastrophe oder einen Ernteausfall die Tilgung der Kredite verzögert, bekommt später Schwierigkeiten, neue Fondsgelder zu erhalten«, sagt Mader. Zur Disziplinierung legen die Geberfonds oft vertragliche Grenzen für Kredit-säumigkeit fest.

Demütigung und Gewalt

Diesen Druck geben die MFI – am »unteren Ende« der Kette – an die Mikrokreditnehmer weiter. Dazu trägt auch das Bonus-system bei den MFI-Gehältern bei. Entsprechend hart gehen die »loan agents« mit säumigen Schuldnern um. Um die Kontrolle zu steigern, werden die Kredite in der Regel an kleine Gruppen von Kreditnehmern (meist fünf bis zehn Personen, teils bis zu 40) vergeben. Die Gruppe wird dann kollektiv für die fristgerechte Rückzahlung haftbar gemacht. Folge: Wenn innerhalb der Gruppe ein Schuldner säumig wird, drohen ihm im Dorf persönliche Sanktionen – darunter öffentliche Demütigung. Männern, deren Frauen nicht zahlen, wird suggeriert, sie hätten Schande über ihre Familie gebracht. Schlimmstenfalls werden die Häuser der Betroffenen abgerissen oder gar Kinder entführt. »Es gibt zahlreiche Berichte über Auswirkungen im Alltag, die von häuslicher Gewalt bis zu Flucht oder Selbstmord reichen«, berichtet Mader. »Ein weiterer unangenehmer Nebeneffekt ist, dass in Regionen mit hohem Mikrokreditaufkommen das Geschäft traditioneller Kredithaie nicht etwa zurückgeht, sondern geradezu boomt.« Denn Kredithaie sind für die zahlungsunfähigen Mikrokreditschuldner oft die letzte Zuflucht.

Nach außen indes bleiben diese teils üblen Missstände unsichtbar, da die MFI an die Geldgeberfonds nur den Gewinn berichten. Maders Recherchen in der Datenbank Mixmarket

ergaben, dass die MFI 2010 weltweit einen Bruttoertrag von 19,6 Milliarden US-Dollar erwirtschaftet haben. All dieses Geld stammt aus der Mehrarbeit, die die Kreditnehmer leisten mussten, um die hohen Zinsen zu zahlen. Für Mader ist diese »Abschöpfung von Mehrarbeit eine Form der Ausbeutung«. Sein Fazit: »Da die Armen nach Abzahlung des Kredits arm bleiben, während der Finanzsektor stark wächst und profitiert, erscheint die Mikrofinanz als Mittel der Entwicklungshilfe stark zweifelhaft.«

Philip Mader möchte mit seiner Forschungsarbeit auch dazu beitragen, Entwicklungspolitiker und -helfer »zum Umdenken zu bewegen – nicht zuletzt, weil die deutsche KfW-Bankengruppe der weltweit größte öffentliche Geldgeber der Mikrofinanz ist.«

Philip Mader (28) studierte von 2003 bis 2006 »Economics with Development Studies« an der University of Sussex in Großbritannien. Anschließend absolvierte er den Masterstudiengang »Development Studies« am Darwin College der Universität Cambridge, Großbritannien. 2008 begann er seine Promotion in der Forschungsgruppe »Grenzüberschreitende Institutionenbildung« des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung (MPIfG) und schloss diese 2012 an der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Fakultät der Universität zu Köln ab. Seit Juli 2012 arbeitet er als wissenschaftlicher Mitarbeiter am MPIfG in Köln.

Beitragstitel [Zwischen Entwicklungshilfe und Finanzialisierung – Eine kritische Untersuchung der Wirkung von Mikrofinanz nach drei Jahrzehnten](#)

Philip Mader

Promotion an der Universität zu Köln

Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung in Köln

Telefon +49 · 221 · 27 67-240

E-Mail mp@mpifg.de