

Dr. Philip Mader

Zwischen Entwicklungshilfe und Finanzialisierung

Eine kritische Untersuchung der Wirkung von Mikrofinanz nach drei Jahrzehnten

Der vorliegende Beitrag wurde beim Deutschen Studienpreis 2013 mit einem 1. Preis in der Sektion Sozialwissenschaften ausgezeichnet. Er beruht auf der 2012 an der Universität zu Köln eingereichten Dissertation »Financialising Poverty: The Transnational Political Economy of Microfinance's Rise and Crises« von Dr. Philip Mader.

Zwischen Entwicklungshilfe und Finanzialisierung

Eine kritische Untersuchung der Wirkung von Mikrofinanz nach drei Jahrzehnten

Wettbewerbsbeitrag zur Teilnahme am Deutschen Studienpreis 2013

Dr. Philip Mader

Einleitung

Mindestens seit Anfang der 1980er Jahre sind kleine Kredite in Entwicklungsländern, oft für Kleinstunternehmer im informellen Sektor, als »Mikrokredit« bekannt. 2012 jährte sich die Gründung der legendären Grameen Bank zum dreißigsten Mal. Mikrokredite bilden derzeit eines der beliebtesten und wohl auch bekanntesten Instrumente der Entwicklungszusammenarbeit – so huldigte beispielsweise der kanadische Entwicklungsminister 2006 die Mikrofinanz als »Impfstoff gegen die Pandemie der Armut«. Doch in der Euphorie werden höchst problematische Auswirkungen, wie einseitige Machtausübung und wirtschaftliche Ausbeutung¹, übersehen.

Diese Arbeit untersucht die Spannung in der Mikrofinanz zwischen ihrem Anspruch, Entwicklung zu schaffen, und ihrer Funktion, Finanzmarktbeziehungen auszuweiten. Sie kommt dabei zu dem Schluss, dass die Mikrofinanz ein größeres Risiko birgt, arme Menschen auszunutzen, als die Chance, ihnen Entwicklung zu ermöglichen.

Die Mikrofinanz setzt traditionell auf Aufstieg durch Unternehmertum. Heute heißt es in der einschlägigen Literatur allerdings auch, sie könne (und müsse) nicht nur Kleinstunternehmer unterstützen, sondern *allen* armen Menschen Finanzdienstleistungen bereitstellen, um *jede* Lebenslage zu meistern. Unter dem Stichwort »finanzielle Inklusion« wird argumentiert, dass Kredite neben ihrer Funktionalität bei der Unternehmensgründung auch in Situationen von Hochzeiten bis zum Wiederaufbau nach Naturkatastrophen sinnvoll seien. Daher sei die »Inklusion« aller armen Menschen in den Finanzmarkt zentral und der Aufbau »inklusive Finanzsektoren« eine Kernaufgabe der Armutsbekämpfung, so beispielsweise die

¹ Die Verwendung dieses Reizworts als Analysekonzept wird weiter unten erklärt.

Weltbank.² Im Kern gibt die Mikrofinanzindustrie an, mit den Mitteln des Finanzmarkts Probleme im Alltag armer Menschen lösen zu können, indem sie es ihnen ermöglicht, Chancen zu ergreifen und Rückschläge zu meistern.

Der Sektor, der auf dieser Idee der Armutslinderung durch Finanzprodukte fußt, ist rasant gewachsen – im Jahr 2011 wurden fast 90 Milliarden Dollar als Kredite an über 200 Millionen Frauen und Männer vergeben – und ist heute immer enger mit den traditionellen Finanzmärkten verwoben. Die moderne Kleinkreditindustrie arbeitet transnational und bringt Kapital von Geberorganisationen und Investoren mitunter in die entlegensten Winkel der Weltwirtschaft. Zwar werden heute auch andere Dienste als nur Kredite vertrieben – auch Versicherungen und Spardienstleistungen –, doch der Schwerpunkt, und vor allem die Profitabilität des Sektors, ruht weiterhin auf Krediten. Diese werden meist, in wöchentlichen Raten, in Zeitspannen unter einem Jahr zurückgezahlt; der durchschnittliche Zinssatz beträgt rund 27 Prozent.

Was bewirken Mikrokredite eigentlich?

Es muss hier klar benannt werden, was in der Geberliteratur zumeist verschwiegen wird: Den Hoffnungen in die Mikrofinanz stehen bis heute keine Beweise einer armutsreduzierenden Wirkung gegenüber. In den letzten Jahren kam eine Reihe von groß angelegten empirischen Studien zu dem Ergebnis, keine Verbesserung nachweisen zu können.³ Die Probleme liegen auch gewissermaßen auf der Hand: Selbst wenn Mikrokredite ausschließlich in kleine Unternehmen fließen würden, bedeutete die Schaffung vieler neuer Kleinstunternehmen noch lange keine wirtschaftliche Entwicklung. Das Resultat ist eher mit dem Szenario vergleichbar, wenn jedem Arbeitslosen in Deutschland das Arbeitslosengeld gestrichen würde mit dem Verweis, er oder sie könne doch einen Kredit aufnehmen und einen Kiosk eröffnen oder Taxi fahren. Es gäbe Abertausende neuer Kiosks und Taxis, die alle hoch verschuldet miteinander um dieselbe Kundenschaft buhlten, aber wenig oder gar keine Wertschöpfung generierten; ebenjene Basarwirtschaft auf niedrigem Niveau, die man schon heute aus Entwicklungsländern kennt.

Der Mikrokredit löst also selbst im Idealfall die wirtschaftsstrukturellen Erscheinungen der Unterentwicklung nicht. Erschwerend kommt hinzu, dass die Mehrheit der Kredite tatsächlich nicht für Kleinunternehmertum, sondern für den Konsum, das tägliche Überleben oder die Bewältigung von Ausnahmesituationen wie Krankheitsfälle eingesetzt wird. Selbst Praktiker wie der FINCA-Gründer John Hatch schätzen

² Helms, Brigit, 2006: *Access for All: Building Inclusive Financial Systems*. Washington, D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

³ Als Übersicht: Duvendack, Maren, et al., 2011: *Systematic Review: What is the evidence of the impact of microfinance on the well-being of poor people?* London: ODI. Online abrufbar unter <http://www.dfid.gov.uk/R4D/PDF/Outputs/SystematicReviews/Microfinance2011Duvendackreport.pdf>.

inzwischen, dass nur jeder zehnte Kredit tatsächlich in eine Unternehmung fließt.⁴ Wie in diesem Falle das Geld zur Tilgung und Zinszahlung von den Kreditnehmern erwirtschaftet werden soll, bleibt unklar.

Eindeutig ist nur, dass eine eigenständige Finanzindustrie herangewachsen ist, die mit innovativen Techniken Kapital an sehr arme Menschen verleiht. Doch trotz des Mangels an Beweisen hat die Vorstellung, Finanzmärkte könnten dort helfen, wo Staat und herkömmliche Marktmittel über Jahrzehnte versagt haben, weiterhin eine große Wirkungsmacht. Wieso? Bei einer Beurteilung der Mikrofinanz geht es daher im Grunde um die Frage, welche Ursachen und Wirkungen die allgemeine Ausdehnung des Finanzsektors in den letzten Jahrzehnten gehabt hat. Warum wird überall versucht, gesellschaftliche Probleme durch den Finanzmarkt zu lösen? Von der Sicherung der Altersvorsorge oder des Wohnraums (Stichwort: US-Hypothekenblase) bis hin zum Klimaschutz (Emissionshandel) und der Bereitstellung öffentlicher Güter und staatlicher Leistungen («Staatsschuldenkrise») spielen Finanzmärkte und Finanzmarktakteure erkennbar eine immer bedeutendere Rolle bei der Erfüllung und Steuerung gesellschaftlicher Bedürfnisse. Diese Ausweitung von Finanzmärkten und Finanzmarktakteuren in immer weitere Bereiche wird mit dem Begriff der *Finanzialisierung* gefasst.

Dennoch besteht über die Ursachen, Wirkungsweisen und Verteilungseffekte der Finanzialisierung wenig Klarheit. Die finanztechnisch verhältnismäßig einfache, aber mit weitreichenden Hoffnungen ausgestafferte, und daher symbolhafte, Industrie der Kleinkredite wirkt bei einer Untersuchung dieser Fragen wie ein Brennglas. Mit der Mikrofinanzierung kann untersucht werden, wie und warum Finanzmärkte und Finanzmarktakteure in der Entwicklungsförderung und Armutsreduktion eine immer zentralere Rolle übernehmen und was dies bewirkt. Wie diese Untersuchung zeigt, sind die Ergebnisse weniger als Entwicklungshilfe zu betrachten, sondern eher als Prozess, über den Armut dauerhafter und für Finanzmarktakteure nützlicher gestaltet wird.

Aufgrund dieser Tatsachen liegt das eigentliche Rätsel der Mikrokredite in zwei paradox wirkenden Befunden: Erstens hat, obwohl ihre Wirksamkeit im Sinne der Armutslinderung bestenfalls zweifelhaft ist, die Mikrofinanzindustrie ansehnliche Erfolge im Sinne von Wachstum, Profitabilität und Popularität erzielen können. Zweitens wird bei Mikrokrediten die Lösung von sozialen Problemen und die Herstellung sozialer Gerechtigkeit versucht, durch ein Mittel, das sonst eher als soziales Problem gilt: nämlich Schulden – nur dass diese hier nicht Schulden heißen, sondern Mikrokredit. Daher nahm diese Dissertationsschrift folgende Fragen zu ihrem Ausgang: »*Wie* wirken Mikrokredite? *Was* bewirken sie eigentlich?«

⁴ FINCA war eines der ersten internationalen Mikrofinanznetzwerke und spielt weiterhin eine bedeutende Rolle.

Kurze Geschichte: der Wandel vom Entwicklungs-Kleinkredit zur Finanzindustrie

Im Gegensatz zu dem von Anhängern des Nobelpreisträgers Muhammad Yunus verbreiteten Mythos, dieser habe Mikrokredite in den 1970er Jahren erfunden, wurde die Idee, mit kleinen Krediten Wirtschaftsförderung und Armutslinderung zu betreiben, in Südasien bereits seit der britischen Kolonialherrschaft angewandt. Es stimmt aber, dass die von Yunus 1982 in Bangladesch gegründete Grameen Bank gemeinsam mit einigen anderen Vorreiter-Organisationen das Konzept maßgeblich popularisiert hat.

In Zeiten sich ändernder Entwicklungsparadigmen in den 1970er und 1980er Jahren – von staatlich getragenen zu von Nichtregierungsorganisationen umgesetzten und mehr am Markt orientierten Entwicklungsstrategien – konnten Organisationen wie die Grameen Bank mit ihrer Verheißung, subventionsfrei⁵ und auf Eigeninitiative der Armen basierend Armut zu lindern, punkten. Ab Mitte der 1980er Jahre, im Rahmen der Staatsschuldenkrise vieler Länder im globalen Süden, wurden Mikrokreditprogramme daher vermehrt als marktkonforme »soziale Komponente« in Strukturanpassungsprogramme eingebaut, um Protesten gegen Einschnitte in soziale Sicherungssysteme vorzubeugen und gleichzeitig den privaten Sektor zu fördern.

In den 1990er Jahren begannen Geberorganisationen, allen voran die Weltbank mit einer eigens gegründeten Unterorganisation namens CGAP, die Erfahrung von vorwiegend lateinamerikanischen Mikrofinanzinstituten (MFI), dass das Geschäft nicht nur kostendeckend, sondern sogar profitabel sein konnte, in einen weltweiten Standard umzuformulieren. Leitmotiv war, dass eine Beteiligung von privaten, profitorientierten Investoren das Wachstum des Sektors beschleunigen würde und somit weit mehr Kleinkredite vergeben werden könnten als mittels öffentlicher Entwicklungshilfegelder und Spenden allein. Zudem würde eine privatwirtschaftliche Orientierung die Effizienz und Qualität der MFI steigern. In diesem Rahmen wurde die Praxis der *full cost recovery* zur Norm erhoben, sodass MFI von den Kreditnehmern nicht nur alle direkten Kosten des Kredits (Verwaltung, Infrastruktur, Gehälter usw.) sondern auch die Kapitalbeschaffungskosten eintreiben sollten. Dies bedeutete einen Umbau des Mikrofinanzsektors dahingehend, so profitabel zu arbeiten, dass ausreichend hohe Zinsen und Dividenden ausgezahlt werden konnten, um private Geldgeber anzulocken (inklusive Risikoprämien für »Dritte Welt«-Länder).

In der Praxis zogen sich zwar staatliche und philanthropische Geldgeber nie aus der Mikrofinanz zurück, sie koppelten ihre Unterstützung aber zunehmend an die Umsetzung des profitorientierten Geschäftsmodells. Auf diese Weise wuchs der globale Mikrofinanzsektor, von staatlichen und mildtätigen Geldern wie privaten Investitionen gleichermaßen getragen, besonders ab der Jahrtausendwende rasant: von

⁵ Tatsächlich wurde Grameen fast durchgängig subventioniert, machte dies aber meist durch kreative Buchhaltungsverfahren unsichtbar. Morduch, Jonathan, 1999: The role of subsidies in microfinance: evidence from the Grameen Bank. *Journal of Development Economics* 60, 229-248.

knapp 3 Milliarden Dollar im Jahr 2001 auf 72 Milliarden 2010. In dieser Zeit vertiefte sich auch die Verflechtung des Mikrofinanzsektors mit den regulären transnationalen Kapitalmärkten, vor allem dank der Gründung spezieller Mikrofinanzinvestmentfonds und Ratingagenturen, der Ausgabe von verbrieften Mikrokredit-Anleihen und einer stärkeren Beteiligung von Akteuren wie Citibank oder Deutscher Bank. Gleichzeitig bauten MFI ihre Softwaresysteme und professionelle Finanzberichterstattung aus und verstärkten Anreizstrukturen und Disziplinierungssysteme, beispielsweise durch die Zahlung eines großen Teils der Gehälter als leistungsabhängige Boni. Diese Transformation ging einher mit der Welle von Ehrungen und wohlwollender Berichterstattung, die im Nobelpreis 2006 für die Grameen Bank und Muhammad Yunus gipfelte. So entstand – stets im Interesse der Armen begründet – eine marktwirtschaftlich effiziente, an den Bedürfnissen privater Investoren orientierte und als »soziales Investment« popularisierte neue Finanzindustrie.

These

Diese Arbeit untersucht die Funktionsweisen und Wirkungen der heutigen Mikrofinanz anhand von drei Dimensionen: erstens die Narrative, dank derer die Mikrofinanz als Hoffnungsträger der Armutslinderung gilt; zweitens die »Gouvernementalität«, die durch die Mikrofinanz wirkt; und drittens die materiellen ökonomischen Beziehungen, die entstehen und (allen positiven Narrativen zum Trotz) zu Ausbeutung führen.

Mikrokredite wecken große Hoffnungen ...

Bei der ersten Dimension gibt die Beobachtung der Ökonomen Akerlof und Shiller, dass der Mensch in Finanzfragen zumeist in »Narrativen« denke, den Ausgangspunkt. Narrative sind hier Geschichten, die Erwartungshaltungen formen und daher Verhalten prägen; »mobilisierend« sind Narrative, die vom Akteur Handlungen erfordern, um wahr zu werden. Der Mikrofinanz liegt ein Narrativ zugrunde, demzufolge es armen Menschen nicht vorwiegend an unternehmerischen Fähigkeiten, Bildung, Wohlstand oder öffentlicher Versorgung mangle, sondern an Zugang zu Kapital, mittels dessen sie ihre jeweilige Lebenslage meistern könnten. Armut wird als Problem des Finanzmarkts interpretiert.

Dieses Narrativ der Hilfe-durch-Finanzdienstleistungen gilt sowohl für die traditionelle Vorstellung von Mikrokrediten als Unternehmerkredit als auch (und sogar verstärkt) für die neuere Begründung, »finanzielle Inklusion« sei in allen Lebenslagen wichtig.⁶ Ein repräsentatives Beispiel (aus Malawi) einer »*client success story*« aus der Geberliteratur kann die Macht dieses Narrativs verdeutlichen:

⁶ Auch wenn im öffentlichen Diskurs meist noch der Unternehmenskredit betont wird.

Die Familie tat sich schwer, drei Mahlzeiten am Tag auf den Tisch zu bringen, und wohnte bei Verwandten, da sie sich kein eigenes Heim leisten konnte. Dann hörte Mary im Radio von *Opportunity International* sowie von anderen *Opportunity*-Kunden und beantragte einen ersten Gruppenkredit über 30 000 Kwacha (200 US-Dollar), um mehr gebrauchte Kleidung zum Verkauf auf dem Markt zu erwerben. Sie konnte ihren Kredit schon nach fünf Monaten zurückzahlen. Sie hat nun ihren fünften Kredit über 30 000 Kwacha. [...] Sie hat ihr Geschäft diversifiziert und verkauft selbst angebauten Mais und Gemüse im Mathambi-Handelszentrum und vermietet zehn Zweizimmerhäuser, die ihr gehören. [...] Es ist immer eine Inspiration, Kunden wie Mary kennenzulernen, die so hart gearbeitet und die Mikrofinanzdienste von *Opportunity* genutzt hat, um ihr Leben und ihr Umfeld zu verbessern.⁷

Marys Wirtschaftswunder-Geschichte schildert den unternehmerischen Erfolg einer mutigen Frau, welcher der Darstellung des Kreditgebers zufolge nur dank Kreditdienstleistungen möglich war. Sonstige Umstände, die zum fabelhaften Aufstieg aus der Wohnungslosigkeit hin zum Erfolg als Markthändlerin und Großvermieterin beigetragen haben könnten, werden ausgeblendet; nur die fünf Kleinkredite haben den Erfolg ermöglicht.

Derlei Geschichten bilden das Gros der »Evidenz« über den Erfolg von Mikrokrediten, die die Geber und Investoren erreicht, und sind damit zentraler Pfeiler des Narrativs »Hilfe-durch-Finanzdienstleistungen«. Der *mobilisierende* Aspekt an derlei Berichten über die Erfolge einzelner Kreditnehmerinnen – die hundertfach in Broschüren oder Internetauftritten, auf Investorentreffen oder in den Medien zum Einsatz kommen – ist der implizite (oder oft sogar explizite) Aufruf an Geber und Investoren, Teil des Erfolgsrezepts zu werden. Das können sie, indem sie an jene Organisationen Geld geben, die den Marys dieser Welt Kredite ausstellen und ihre kleinen Wirtschaftswunder ermöglichen: ein starker moralischer Appell an den Kapitalbesitzer in Deutschland oder den USA.

Hier spielt zudem die in den letzten Jahren verstärkte Suche von Anlegern nach »sozialen Investments« eine bedeutende Rolle, da Mikrofinanzinstitute und -Investmentfonds die Nachfrage nach solchen Geldanlagen bedienen. So präsentiert sich beispielsweise die führende Online-Mikrofinanzplattform *Kiva* trotz ihres Non-profit-Modells bewusst nicht als Spendenvermittler, sondern als *Dienstleister* für Wohltäter in reichen Ländern. *Kiva*, sagt die Gründerin Jessica Jackley, ermögliche es »Durchschnittsmenschen, sich wie ein Mini-Bill Gates zu fühlen, indem sie ein Investmentportfolio in Unternehmen auf der ganzen Welt aufbauen.« Das Idealistische – und zugleich zutiefst Marktliberale – an diesem Narrativ ist, dass niemand mit Almosen abgespeist wird, sondern lediglich eine Handelsbeziehung mit den »*working poor*« (jenen, die aufgrund ihrer Bereitschaft zur Selbsthilfe wohl am meisten Unterstützung verdient haben) aufgebaut wird. Der Investor

⁷ Vom Blog der Organisation *Opportunity International* übersetzt.

oder Geldgeber, der diese transnationale Kreditbeziehung ermöglicht, handelt dem Narrativ zufolge sogar moralischer als der spendende Gutmensch, da Letzterer mit Almosen den Empfänger entmündigen, hätscheln, bevormunden oder demotivieren könnte.

Förderlich sind hierbei auch wissenschaftliche Schriftstücke wie das Buch *Portfolios of the Poor*⁸, demzufolge es armen Menschen weniger an Geld mangle als lediglich an adäquaten finanziellen »Werkzeugen«, um ihre kleinen »portfolios« zu managen – ein extrem dem finanzierten Zeitgeist entsprechendes Armutsverständnis. Der Schlussfolgerung der Autoren, »Nicht genug Geld zu haben ist schlimm genug. Geld, das man hat, nicht verwalten zu können, ist noch schlimmer«, wird offenbar verbreitet Glauben geschenkt. Da ist es auch kein Wunder, dass Nobelpreisträger Yunus behauptet, Kredite seien die »einzige Chance«, die die Armen hätten, um aus der Armut auszubrechen. Wer diese Kredite ablehnt, der unterstütze im Umkehrschluss laut Yunus das alte System der »finanziellen Apartheid«.

... basieren aber auf Unterdrückung ...

Auf diesem Narrativ der Hilfe-durch-Finanzdienstleistung fußen die rasant wachsenden Institutionen der Mikrofinanzindustrie, deren Arbeit darin besteht, eine transnationale Kreditbeziehung zwischen Arm und Reich aufzubauen. Wie aber funktioniert diese Beziehung? Hier müssen die im Kredit eingebauten Machtverhältnisse geprüft werden, die ich – als zweite Dimension – unter dem Gesichtspunkt der »Gouvernementalität« untersuche.

Das Konzept der *gouvernementalité* von Michel Foucault beschreibt einen Prozess, in dem sich Akteure eigenmächtig »überwachen und strafen«, also Selbstdisziplin üben und sogar Mittel der aktiven Disziplinierung durch höhere Instanzen überflüssig machen. Im Mikrofinanzsystem ist eine Kette der Selbstdisziplinierung zu erkennen, die zwischen Kreditgeber/ Investor und Schuldner besteht. Diese Kette ist besonders wirkungsmächtig geworden, seitdem der Mikrofinanzsektor immer direkter an die *Mainstream*-Finanzmärkte gebunden wurde. Viele Nichtregierungsorganisationen (NROs) messen ihren Erfolg inzwischen in finanziellen Kriterien von Rendite und Risiko und meiden dementsprechend Aktivitäten und Bevölkerungsschichten, die niedrige Rendite oder hohe Risiken bergen könnten; andere NROs haben schlichtweg zu MFI umfirmiert.

Beginnen wir, vereinfachend, am »oberen« Ende der Kette der Gouvernementalität. Oft treten Privatpersonen, Entwicklungsorganisationen und kommerzielle Investoren über Beteiligungen oder Anleihen an speziellen Investmentfonds in die Mikrofinanz ein; seltener investieren sie auch direkt. Die Fonds, meist mit Sitz in Europa, den USA oder diversen Steueroasen, verlangen aus Gründen der Renditesicherung von

⁸ Collins, Daryl, et al., 2009: *Portfolios of the Poor: How the World's Poor Live on \$2 a Day*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

den MFI in den Zielländern möglichst geringe Kreditausfälle und regelmäßige, ausreichend hohe Zahlungen von Dividenden oder Kreditraten. Eine MFI, die dies nicht gewährleisten kann – beispielsweise, wenn sich durch eine Naturkatastrophe oder einen Ernteausfall die Tilgung vieler Kredite verzögert –, wird in der Folge oft Schwierigkeiten bekommen, sich neues Geld zu leihen. Da viele Fonds zusammenarbeiten, beziehungsweise sich im Herdentrieb aneinander orientieren, kann dies weitreichende Folgen haben. Zudem legen Investmentfonds, um ihr Risiko zu mindern, oft vertragliche Grenzwerte für Kreditsäumigkeit fest und erzwingen somit Disziplin bei den MFI.

MFI müssen demnach in hohem Maße auf Regularität und Höhe der Zahlungen achten. Um dies zu gewährleisten, setzen die MFI daher auf scharfe interne Kontrollen und Anreizsysteme. Kontrolle findet beispielsweise über die computerbasierte Dokumentation wöchentlicher Ratenzahlungen statt (wöchentliche statt monatlicher Rückzahlung ist selbst ein Kontrollmechanismus), sodass die Unternehmensführung in der Hauptstadt von Rückgängen der Zahlungsmoral selbst in abgelegenen Dörfern zeitnah erfährt und beispielsweise auf Filialleiter in der nächsten Kreisstadt einwirken kann. Als Anreiz wiederum erhalten Kreditsachbearbeiter (*loan agents*) meist einen Großteil ihres Gehalts als leistungsabhängige Boni, die vom Volumen der vergebenen Kredite und ihrer Rückzahlung abhängen, oft selbst im Falle von Naturkatastrophen oder Seuchenausbrüchen. Dementsprechend möchten die *loan agents* möglichst viele und möglichst große Kredite vergeben, gehen aber mit zahlungsunfähigen oder zahlungsunwilligen Kundinnen hart um. Sie bestrafen oft schon einen ersten Säumigkeitsfall mit Maßnahmen, wie alle Mitglieder der Kreditnehmergruppe (bis zu 40 Frauen) sitzen zu lassen, bis eine einzige säumige Frau Geld aufgetrieben hat oder sich von anderen das Geld leihen kann. Solch ein Verfahren kann bis zu 40 Familien am Existenzminimum den Tageslohn kosten.

Die Kreditnehmergruppen wiederum achten deshalb sehr genau auf das Verhalten ihrer einzelnen Mitglieder. Um die Disziplinierung an die Kunden selbst auszulagern, wird in der Mikrofinanz daher meist an (oder durch) Gruppen verliehen statt direkt an Einzelpersonen. Die MFI ziehen somit »soziales Kapital« als Kreditsicherung heran, das aber auch »gepfändet« werden kann. Die Gruppen bestrafen Zahlungsverweigerung mit sozialen Sanktionen, die im dörflichen Umfeld oft schwerwiegender wirken als wirtschaftliche. Als erster Schritt wird eine säumige Frau vielleicht öffentlich gedemütigt, bis sie bezahlt, oder ihrem Mann wird suggeriert, sie habe Schande über seine Familie gebracht, sodass er den Kredit bezahlt: ein Verfahren, das besonders gut in traditionellen Gesellschaften wie Bangladesch funktioniert. Im schlimmsten Fall aber können Kreditgruppenmitglieder, oft vom *loan officer* dazu angetrieben und von der eigenen Not gezwungen, zu Strafmaßnahmen wie dem Abriss des Hauses (auf Bengali: *ghar banga*) oder der Entführung eines Kindes greifen – was nicht selten vorkommt. Die anthropologische Literatur zu Mikrokrediten ist voller Berichte über diese Verfahren und ihre Auswirkungen im Alltag, die von häuslicher

Gewalt bis hin zu Flucht oder Selbstmord reichen; von gelegentlichen Entgleisungen ganzer Mikrofinanzsektoren, wie in der indischen Mikrofinanzkrise (in der Dissertation ein eigenes Kapitel), ganz abgesehen.

Auffällig an jedem Glied dieser Kette des »Überwachens und Strafens« ist, dass idealerweise jeder Akteur – vom Kreditnehmer über die Gruppenvorsitzende und den *loan officer*, den Filialleiter und die Geschäftsführung bis hin zum Mikrofinanz-Investmentfonds – sein eigenes Haus sprichwörtlich in Ordnung halten wird, um negative Konsequenzen zu vermeiden. Das Mikrofinanzsystem ist demnach so strukturiert, den Akteuren starke Anreize zu geben, Selbstdisziplinierung zu betreiben. Als Ergebnis regulieren sich im Normalfall die Beteiligten im Interesse der Kapitalbesitzer (die dieses Kreditsystem ermöglichen und es zudem wohl noch gut meinen) von selbst. Daher ist das Konzept der Gouvernamentalität in der Tat am besten geeignet, um die Selbstüberwachung und -disziplinierung sämtlicher Akteure in diesem transnationalen Schuldensystem zu erfassen.

Die empirische Realität solcher Selbstdisziplinierung ist sogar messbar. So stellten Forscher am Massachusetts Institute of Technology (MIT) bei einer Untersuchung in Indien fest, dass KreditnehmerInnen ihre Ausgaben für Güter wie Zigaretten und Alkohol, aber auch für Tee und Essen außerhalb des Hauses, reduzierten. Die Studie untersuchte den Zusammenhang zwischen Mikrokrediten und dem Konsum sogenannter »*temptation goods*« (Versuchungs-Güter) und wertete diese Verringerung als Erfolg der Mikrokredite, da die Kreditnehmer nun den »Gürtel enger schnallten« und ihr Geld »rationaler« einsetzen. Jedoch ist dies, neben einem Hinweis darauf, dass sich offenbar ihre finanzielle Lage nicht verbesserte, vor allem ein eindrücklicher Beleg der Selbstdisziplinierung, die die Kreditnehmer ausüben müssen, um im Mikrofinanzsystem zu bestehen.

Ebenso ist hinlänglich bekannt, dass in Regionen mit hoher Mikrofinanzsättigung das Geschäft der traditionellen *moneylenders* – Kredithaie – nicht zurückgeht, sondern boomt, da viele MFI-Kunden Überbrückungskredite aufnehmen müssen, um nicht in Säumigkeit zu geraten und Strafen zu erfahren. Offenbar können viele nur durch eiserne Disziplin und die Hilfe der Kredithaie das Versprechen eines Buchs über den Erfolg der Grameen Bank erfüllen: *The Poor Always Pay Back*.⁹

... und ermöglichen Ausbeutung

Letztlich galt es in der Dissertation auch als dritte Dimension zu erforschen, welche Art von messbaren, materiellen ökonomischen Ergebnissen all dies produziert. Wie eingangs erwähnt, haben die Bemühungen von Forschern in den letzten Jahren, mit quantitativen Untersuchungsmethoden den vermuteten positiven Einfluss (*impact*) von Mikrokrediten auf Einkommen oder *assets* der Armen zu belegen, keine

⁹ Dowlá, Asif/Dipal Barua, 2006: *The poor always pay back: the Grameen II story*. Bloomfield: Kumarian Press.

entsprechenden Ergebnisse liefern können. Den »*success stories*« steht bislang schlichtweg kein Beweis gegenüber, dass es Menschen mit Mikrokrediten im Schnitt tatsächlich besser geht als Menschen ohne Kredite. So bekannte sich die größte Metastudie der *impact*-Literatur 2011 nach Auswertung von über 2 500 Studien eindeutig zu der Aussage, »es gibt keine gute Evidenz für« den Nutzen von Mikrokrediten, statt zu der von der Industrie präferierten Aussage »es gibt keine gute Evidenz dagegen«¹⁰.

Eines lässt sich aber sehr wohl nachweisen und ist ein zentraler originärer Beitrag der vorliegenden Forschungsarbeit: dass die Mikrofinanz eine nennenswerte *Mehrwertabschöpfung* ermöglicht. Trotz keines nachweislichen Nutzens für die KreditnehmerInnen wird ein beträchtliches Quantum ihrer Arbeitsleistung ins Finanzsystem abgeschöpft. Die »finanzielle Inklusion« der Armen ermöglicht neue Kapital-Arbeitsbeziehungen, deren Nutzen für die Armen unklar ist, für die Finanzindustrie aber eindeutig positiv.

Der Aufstieg der Mikrofinanz fügt sich in eine schon länger von Industriesoziologen beobachtete Transformation der Wirtschaft ein: die zunehmende Verbreitung des »Arbeitskraftunternehmers«, der in den Strukturen größerer Firmen zwar wertschöpfende Funktionen übernimmt, aber als ausgelagerter Arbeiter selbst unternehmerisches Risiko tragen muss. Dies beschreibt die Situation des Mikrokreditnehmers, der zwar wirtschaftliche Leistung für einen Geldgeber erbringt, aber weder einen konkreten Auftrag erhält noch eine Absicherung. Die Vorteile für den Kapitalgeber sind dreierlei: Erstens ist das unternehmerische Risiko ausgelagert, da der Kredit zurückbezahlt werden muss, egal, ob der Schuldner einen hohen Ertrag oder einen Totalverlust erzielt; zweitens ist die unternehmerische Arbeit ausgelagert an jene Personen, die sich in ihrem lokalen Umfeld besser auskennen; drittens werden Fixkosten vermieden, da der Kredit in einem Jahr oder sogar schneller zurückgezahlt wird, im Gegensatz beispielsweise zu Maschinerie, die sich erst über Jahre amortisieren muss.

Nicht zuletzt deswegen sind viele Mikrofinanzinvestitionen außerordentlich profitabel; ganz im Einklang mit dem kommerziellen Modell, das mit privaten Investoren eine schnellst- und größtmögliche Ausdehnung des Mikrofinanzsektors sucht, um endlich allen armen Menschen »finanzielle Inklusion« zu ermöglichen. So sind trotz eines weltweiten Durchschnittszinssatzes von 26,6 Prozent im Jahr (eigene Berechnung, auf Angaben der MFI basierend¹¹) Zinsen von über 100 Prozent keine Seltenheit, insbesondere bei wirtschaftlich erfolgreicheren MFI. Der mexikanische Branchenführer *CompartamosBanco*, der an der Börse notiert ist, verlangt Jahreszinssätze von bis zu 195 Prozent. Trotz der zugegebenermaßen hohen Kosten, die MFI bei der Verwaltung der Kredite entstehen, sind die möglichen Gewinne mit solchen Zinsen immens. Beispielsweise erwirtschafteten selbst im indischen Mikrofinanzmarkt, der global gesehen

¹⁰ Duvendack et. al.

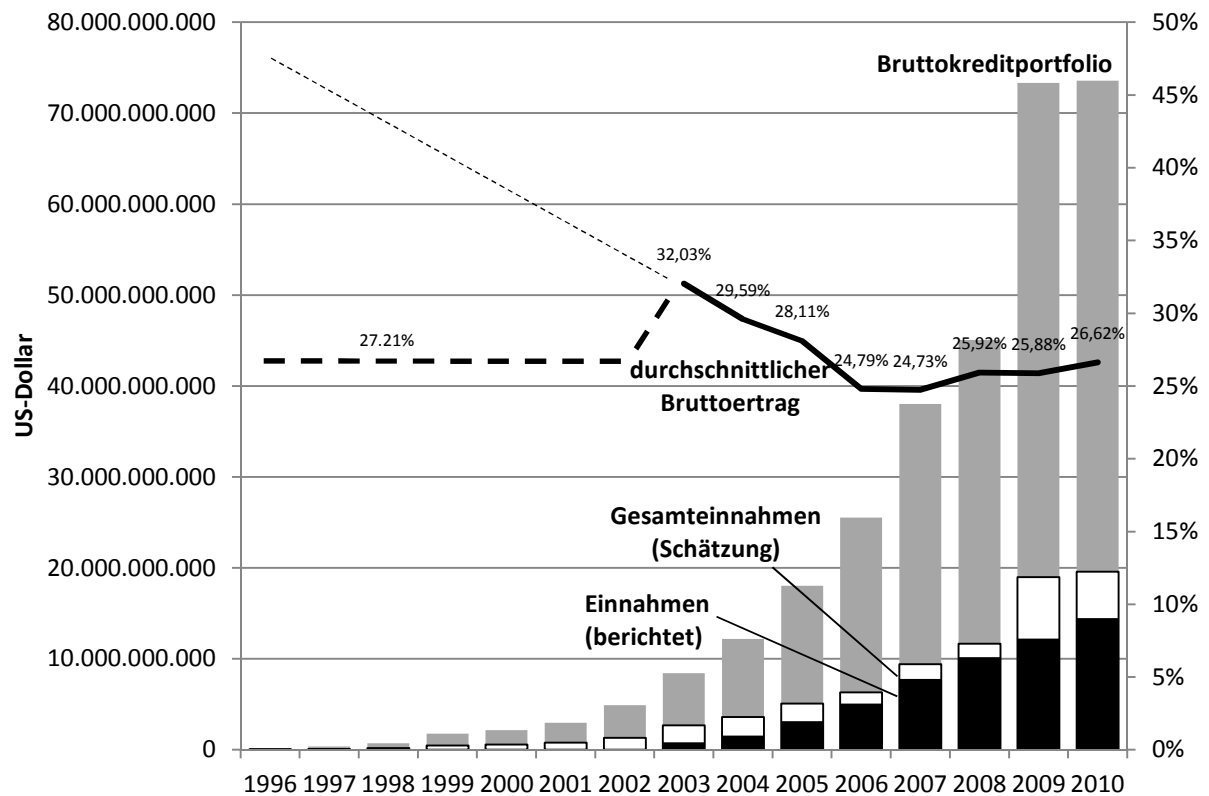
¹¹ Daten von Mixmarket.org

vergleichsweise geringe Zinsen aufweist, die zehn größten Mikrofinanzierer jeweils 2008 und 2009 im Schnitt 37,8 und 35,2 Prozent Jahresrendite. Die Mikrofinanz ist mitnichten überall hochprofitabel, aber kann es sehr wohl sein und ist es oft.

Die Datenbank Mixmarket dokumentiert für über 1 000 Mikrofinanzbanken weltweit die Größe der Kredite und die ungefähren Zinsen, die sie verlangen. Genauer berichten die MFI die Größe ihres Bruttokreditportfolios sowie ihr »*yield on gross loan portfolio*« – vereinfacht: Bruttoertrag. Aus diesen Angaben können wir die Gesamteinkünfte der Mikrofinanzbanken errechnen (wobei ich für jene Banken, die ihren Zinssatz nicht meldeten, den Durchschnitt heranziehe): Für das Jahr 2010 sind es fast 19,6 Mrd. US-Dollar, welche die Mikrofinanzindustrie (oder der Teil, der an Mixmarket berichtete) aus dem Kreditgeschäft eingenommen hat. Diese 19,6 Mrd. Dollar sind logischerweise allesamt Mehrarbeit, welche die Kreditnehmer leisten mussten, um Zinsen zu bezahlen.

Die Rechnung unterstellt weder, dass die MikrokreditnehmerInnen *mehr* arbeiten oder produzieren mussten als zuvor, noch, dass sie einen Nettoverlust erlitten. Sie gibt lediglich jene Arbeit zum Marktwert an, die die KreditnehmerInnen verrichten müssen, um zusätzlich zu ihren anderen Kosten den Zins zu bezahlen; es ist *der Wert ihrer Arbeit als Ertrag für die Finanzindustrie*. Da sie diese Arbeit zwar leisten mussten, aber den Wert nicht behalten durften, sprechen wir von Abschöpfung von Mehrarbeit: einer Form der Ausbeutung.

Wie können wir diese Zahlen einordnen? Zum Vergleich: 19,6 Mrd. sind erheblich mehr, als der griechische Staat im selben Jahr an Zinsen zahlen musste (16,6 Mrd.), und dies bei mehr als 300 Mrd. Euro ursprünglicher Kapitalauslage für Griechenland. Die Mikrokredite hingegen betragen nur 73 Mrd. Dollar und wiesen in ihrer Summe ein weit geringeres Ausfallrisiko auf als Griechenland. Um, wie in der Grafik gezeigt, noch bis zum Datenbeginn 1996 zurückzurechnen, und für das Jahr 2011 (da noch nicht ausreichende Daten vorlagen) das Jahr 2010 als Schätzwert zu nehmen, kommen wir sogar auf eine Gesamtabschöpfung von 100,5 Mrd. US-Dollar. Zum Vergleich: 2006 betrug der Schuldenerlass aller OECD-Länder (nach dem G8-Treffen in Gleneagles, wo weitreichende einmalige Schuldenerlässe für Entwicklungsländer beschlossen wurden) nur 24,4 Mrd. US-Dollar. Die Mikrofinanz hat in fünfzehn Jahren mehr als das Vierfache dessen an Einnahmen aus Entwicklungsländern eingespielt. Trotzdem stellen diese Abschöpfungswerte aufgrund technischer Faktoren sowie des Datenmangels (nur ein Teil der weltweiten MFI berichtet an Mixmarket) wohl eine grobe Unterschätzung des eigentlich abgeschöpften Mehrprodukts durch Mikrofinanzen dar.



Schätzung der Abschöpfung in US-\$ (links); Bruttoertrag in Prozent (rechts).

Diese Mehrarbeit wäre dem Investorenkapital sowie der Finanzindustrie wohl vorenthalten geblieben, gäbe es keine Mikrofinanz. Oder sie wäre womöglich von den Kreditnehmern überhaupt gar nicht erst verrichtet worden, beziehungsweise nie in marktförmigen Beziehungen realisiert worden, hätten sie keinen Kredit von MFI erhalten. In diesem Zusammenhang entpuppt sich die Mikrofinanz, wie die Dissertation folgert, als Instrument zur *Finanzialisierung der Armut*. Sie macht jene Tätigkeiten, die von armen Menschen in den Slum- und Dorfökonomien des globalen Südens verrichtet werden, für Finanzmärkte und Finanzmarktakteure zugänglich und sogar als Anlageprodukt für Mikrofinanzfonds oder Investmentbanken interessant. Oder, um es mit der These eines Professors und Gründers einer führenden indischen MFI, der den Sektor vor einigen Jahren verlassen hat, auszudrücken: Die Mikrofinanzierung könne »eine subtilere und womöglich dauerhaftere Methode für die Ausbeutung derjenigen, die nur ihre Arbeitskraft zu verkaufen haben, durch diejenigen, die über Kapital verfügen«, darstellen.¹²

Fazit

Wäre ein klarer Nutzen für die Armen nachweisbar, würden diese Erkenntnisse über Gouvernementalität und Ausbeutung in der Mikrofinanz weniger schwer wiegen; obschon die Frage dennoch berechtigt wäre, ob die Mikrofinanz nicht eine (für die Armen) recht teure Form der Entwicklungsförderung darstellt. Muss

¹² Harper, Malcolm, 2011: The Commercialization of Microfinance: Resolution or Extension of Poverty. In: Bateman (Hrsg.): *Confronting Microfinance: Undermining Sustainable Development*. Sterling, VA: Kumarian Press.

denn tatsächlich von ihnen verlangt werden, dass sie ihre Armutslinderung selber auf Pump durch Kleinkredite bezahlen? Schließlich könnte, wer die »Hilfe« des Mikrokredits nicht annimmt – obwohl sie mit Risiken und Nebenwirkungen behaftet ist –, sein Recht auf ein besseres Leben verwirken.

Doch da nach Abzahlung des Kredits bei den Armen kein Unterschied feststellbar ist (gleichbleibende Armut), aber sehr wohl im Finanzsektor (er wächst und profitiert), wirkt die Mikrofinanz als Mittel der Entwicklungshilfe stark zweifelhaft. Sie erscheint in neuem Licht als Mittel zur Finanzialisierung, nicht Bekämpfung, der Armut. Mikrofinanz macht die Armut für den Armen zwar nicht besser – und könnte die Armut eher perpetuieren –, aber macht sie sehr wohl für den Wohlhabenden nützlicher als zuvor. Dieser kann jetzt etwas »Gutes« tun und dabei sogar Rendite erwirtschaften. Vor allem aber profitiert der Finanzsektor, der transnational neue Absatzmärkte erschließen und neue Produkte anbieten kann, womit die »finanzielle Inklusion« vor allem die Förderung des Finanzmarkts bedeutet.

Dies alles mag eventuell nach einer böartigen Unterstellung klingen. Mitnichten: Es ist kein Absichtsrargument. Ordnet man die Befunde in den Finanzialisierungsprozess der vergangenen 20 bis 30 Jahre ein – den allgemeinen Bedeutungszuwachs von Finanzmärkten und Finanzlogiken – und berücksichtigt man die Erkenntnisse der Soziologie, denen zufolge Kredite schon immer dem Kreditnehmer eine verbesserte Kontrolle über seine Umstände versprochen, ist es klar, dass hier nicht mit böser Absicht gehandelt wird. Vielmehr ist der Aufstieg der Mikrofinanz zu einer zentralen Strategie der Entwicklungshilfe am besten aus einer Mischung von Ideologie (mehr Markt und weniger Staat schafft mehr Entwicklung), Pragmatismus (wir nutzen die vorhandenen Mittel und Methoden des Finanzmarkts) und fehlgeleiteter Philanthropie (Kredite helfen besser als Spenden) zu erklären. Dazu kommen ein irregeleiteter Feminismus, der in Frauen bessere Schuldnerinnen sieht; ein Fehlverständnis von Nachhaltigkeit, das organisationelles Überleben und Rendite priorisiert; und vielleicht auch ein wenig Missbrauch von religiös-moralischen Motiven wie Nächstenliebe und Selbsthilfe.

Trotzdem hat diese Forschung in ihrem Ergebnis ein deutlich anderes Bild von der Mikrofinanz gezeichnet als das bislang bekannte und richtet sich gegen gängige Auffassungen. Wir erkennen, dass jene Kleinkredite, die die Substanz der Mikrofinanz bilden, zwar nicht nachweislich Armut reduzieren, aber dennoch auf gewisse Art und Weise eine Funktion haben. Um zur Ausgangsfrage (»Wie wirken Mikrokredite? Was bewirken sie eigentlich?«) zurückzukehren, sehen wir, dass Mikrokredite durch positive Narrative (Hilfe-durch-Finanzdienstleistung) und negative Gouvernamentalität (Selbstdisziplinierung im Interesse des Finanzmarkts) *wirken*. Und *was* bewirken sie? Als *intendierte* Konsequenz weiten sie den Finanzmarkt aus, exakt, wie es in der Geberliteratur mit dem Hilfsversprechen des Finanzmarkts für die Kreditnehmer gefordert wird. Als *nicht intendierte* (aber logische) Konsequenz wird von den Armen zusätzliche Arbeit abgeschöpft.

Jenseits von Mikrofinanz

Dies ist ein Forschungsprojekt, das dezidiert zum Umdenken bewegen will. Die Ergebnisse sollten Entwicklungspolitiker und -praktiker, die in ihrer alltäglichen Arbeit die Wirkungsweisen von Interventionen wie Mikrokrediten meist nur operativ evaluieren können, zu neuem grundsätzlichen Denken über möglichen Schaden und Nutzen bewegen. Insofern sollen diese Forschungsergebnisse die Entwicklungspolitik beeinflussen – nicht zuletzt die deutsche, da die KfW Bankengruppe weltweit größter öffentlicher Geldgeber der Mikrofinanz ist. Sie sollen so zumindest indirekt Menschen im globalen Süden zugutekommen.

Die politischen Implikationen meiner Befunde laufen im Wesentlichen auf einen eindringlichen Rat zur Abkehr von Mikrofinanz hinaus. Denn es ist fraglich, warum ein Mittel, das nur für die Geldgeber und Vermittler nachweisbare Vorteile bringt, aber nicht für die Empfänger, weiter als Instrument der Entwicklungshilfe in Betracht kommen sollte. Obwohl es unter mehr als 200 Millionen Kreditnehmern immer hin und wieder spektakuläre Erfolgsgeschichten geben wird, gehen wir mit Mikrokrediten das Risiko ein, einer Vielzahl armer Menschen die Kosten einer Entwicklung, die sie nie erreicht, aufzubürden. Zudem birgt die derzeitige Fokussierung auf Finanzprodukte und Finanzmärkte ein Risiko, dass tiefere Ursachen der Armut aus dem Blick geraten – Armut ist kein Problem des Finanzmarkts, sondern ein Verteilungsproblem. Alternativen für Programme der Armutsreduktion und Entwicklungsförderung gäbe es genügend: von der Förderung echter UnternehmerInnen durch genossenschaftliche Kreditgruppen über eine Entwicklungspolitik, in der der soziale Auftrag nicht an den Finanzmarkt abgetreten wird, und stattdessen Bildung, Gesundheitsversorgung und Arbeitsplätze betont werden, bis hin zu radikaleren Ideen wie Grundeinkommen oder einer stärkeren Beteiligung der Betroffenen an entwicklungsstrategischen Entscheidungen.

Vor allem hat dieses Projekt drei Beiträge zu den Sozialwissenschaften im Sinne einer politischen Ökonomie und Soziologie der transnationalen Finanzmärkte geleistet.

Erstens ist nun klar, dass das Bild der Finanzialisierung bislang zu eng gewesen ist. Diese Untersuchung erweitert es um die Bedeutung von jenen positiven Ideen und Narrativen, die mobilisierend auf Finanzmarktakteure und ganz normale Menschen wirken. Diese Narrative wirken aber nicht im luftleeren Raum, sondern werden gezielt von Organisationen eingesetzt, um (von altruistischen oder sonstigen Beweggründen ausgehend) einen transnationalen Markt aufzubauen und dafür Unterstützer zu mobilisieren. Wir haben es also mit einem Fall zu tun, in dem auf Basis eines Narrativs dringend benötigter Kredite versucht wird, soziale Probleme durch die Konstruktion neuer Finanzmarktbeziehungen zu lösen. Finanzmärkte erweitern sich nicht von alleine, sondern bedürfen einer guten Rechtfertigung.

Zweitens unterstreicht diese Untersuchung, dass die materielle Dimension von Finanzmarktaktivitäten im Sinne neu entstehender ökonomischer Beziehungen bedeutsam ist und genauer untersucht werden muss. Zwar haben viele Untersuchungen auf den Zusammenhang zwischen Finanzmarktwachstum und steigender Ungleichheit hingewiesen, konnten aber nur selten eindeutig die *Mechanismen* dieses Zusammenhangs aufzeigen, wie dies im Falle der Mikrokredite möglich war. Gouvernamentalität und die Abschöpfung von Mehrarbeit in den Finanzmarkt sind zentral.

Drittens wird am Fall der Mikrofinanz die paradoxe und widersprüchliche Natur von Geld, insbesondere Krediten, erneut sichtbar. Einerseits wird Krediten – oder, umgekehrt: Schulden – eine fast übernatürliche Kapazität zur Herstellung sozialer Gerechtigkeit beigemessen, was auf diverse Akteure mobilisierend wirkt. Andererseits erweist sich der Kredit trotzdem als Mittel zur Disziplinierung und zur Abschöpfung von Arbeitskraft. Dies ist ein Paradox, das nicht nur auf die Mikrofinanz zutrifft, sondern auch allgemeiner auf jene schuldenbasierten Wirtschaftssysteme, deren Kehrseiten seit der Finanzkrise 2008 immer deutlicher zutage treten.