

## **«Wir sind in einer Situation wie vor hundert Jahren»**

Der Brüsseler Ökonom Christophe Guene beschäftigt sich seit vielen Jahren mit Mikrokrediten. Im Gespräch und bei einer Veranstaltung in Basel erläuterte er die bisherigen Erfahrungen in Europa mit dem modisch werdenden Finanzierungsinstrument.

### Mikrokredite wurden bisher in der dritten Welt erfolgreich eingesetzt. Warum kommen sie jetzt in Europa auf?

Es hat Zeit gebraucht, bis die Idee aus Asien via Afrika und die USA zu uns gelangt ist. Doch nun wird klar, welchen Nutzen man auch hier aus Mikrokrediten ziehen könnte. Eine erste Organisation entstand 1987 in Frankreich, ADIE, gegründet von der Ökonomin Maria Nowak, die für die Weltbank gearbeitet sowie Erfahrungen in Afrika gesammelt hatte, und die Arbeitslosen die Möglichkeit geben wollte, sich zu helfen, statt vom Staat abhängig zu sein. Das Projekt wurde mit staatlichen Subventionen aufgebaut, inzwischen ist es ein respektables Unternehmen, mit 6'000 Kundinnen und Kunden pro Jahr. Insgesamt profitieren in Frankreich gegenwärtig jährlich 12'000 Menschen von Mikrokrediten.

In ganz Europa existieren 50 bis 100 solche Projekte, die meisten nicht so gross wie ADIE, und etliche stecken noch in der Pionierphase. Das sind zum Teil NGOs oder Stiftungen, es sind Kreditgenossenschaften oder sozial-ethische Banken, auch regionale Entwicklungsorganisationen.

### Wie gross ist normalerweise ein Mikrokredit?

Die Definitionen reichen von 500 bis 150'000 Euro, für die EU liegt die Obergrenze bei 25'000 Euro. In der Praxis liegt der Durchschnitt etwa bei 4'000 Euro (6'000 Franken). Das Interessante: Je kleiner der Kredit, umso wahrscheinlicher wird er zurückgezahlt. Das hat ja schon Muhammad Yunus, der eigentliche Initiator der Mikrokredite, mit seiner 1983 in Bangladesh entstandenen Grameen Bank erfahren, wo die Rückzahlquoten bei über 95 Prozent liegen. Auch in Europa können die Rückzahlquoten bei Kleinstkrediten bei 98, 99

Prozent liegen. Diejenigen, die grössere Kredite vergeben, eher Mikrokredite an Unternehmen, die kommen mit Ausfallquoten von 20 bis 25 Prozent zurecht, teilweise sogar bis 40 Prozent.

### Warum verbreiten sich Mikrokredite gerade jetzt in Europa?

Der Hauptgrund besteht darin, dass eine bestimmte Art von Banken ihre Rolle nicht mehr erfüllt. Und zwar die Genossenschaftsbanken, die Sparkassen, die traditionell der lokalen Ökonomie Kredite verschaffte. Dieser Sektor hat sich in Europa verdünnt. Die neue Bankengesetzgebung der EU differenziert nicht mehr zwischen verschiedenen Kategorien von Banken und erschwert den Start solcher genossenschaftlicher Projekte: Alle Banken machen das gleiche, und alle machen sich gegenseitig Konkurrenz. Eine Sparkasse kann jetzt nicht mehr so etwas wie einen öffentlichen Auftrag erfüllen und dafür steuerlich bevorzugt werden. Um ein Beispiel zu geben: In Belgien haben wir alle Sparkassen, alle Genossenschaftsbanken, alle Kommunalbanken innerhalb eines Jahres durch Fusionen und Aufkäufe verloren. Man muss sich das mal für die Schweiz vorstellen. Das ging ganz, ganz schnell.

In dieser massiv veränderten Bankenlandschaft hat sich zum Beispiel das Minimum für einen Kredit erhöht. In Belgien lag die untere Grenze für einen Investitionskredit vor sechs, sieben Jahren bei ungefähr 12'000 Euro. Drei Jahre später lag sie bei 25'000 Euro.

### Auch der Rentabilitätsdruck hat zugenommen.

Ja. In Frankreich erwarteten die Sparkassen eine Rentabilität von 4 Prozent. Mittlerweile verkünden alle Banken ein Renditeziel von 15 Prozent; in der Schweiz und in England geht das bis 30 Prozent.

Wenn sie einen Kredit von 20'000 Euro brauchen und zu einer Bank gehen, dann sagt der lokale Manager: «Die Zentrale erlaubt mir nicht mal, Ihr Dossier anzuschauen. Machen Sie einen höheren Kreditantrag, dann gucke ich es mir an. Oder gehen Sie bitte zum Konsumkredit.» Und der ist dann zweimal so teuer. In England, wo die Deregulierung, damit auch die Konzentration der Banken schon weiter vorangeschritten ist, finanzierten sich die Mikro-Unternehmer vor ungefähr 10 Jahren zu 80 Prozent mit Kreditkarten. Der Zins darauf kann über 20 Prozent betragen, wenn Sie mal über die Limite gehen. Das ist jetzt ein bisschen

runtergekommen, die Regierung hat ein wenig Druck bei den Banken gemacht, aber es sind immer noch 50 Prozent, die sich so finanzieren.

Die Banken funktionieren immer mehr nach Kundensegmenten: Wer lohnt sich, wer lohnt sich nicht? Das hängt von sehr spezifischen Kriterien ab. Gehören wir zum guten Segment, dann werden wir mit Angeboten überhäuft. Wenn nicht, dann wird es ganz schön schwer. Für 75 Prozent der Menschen in Europa ist die Kreditwelt noch in Ordnung. Aber für 25 Prozent stimmt sie nicht mehr. Was in den USA schon lange galt, was in England gilt, nimmt auch bei uns zu: Wir werden nach unserer Bonität beurteilt. Immigranten, Frauen ohne eigenes Konto, die beispielsweise nach einer Scheidung keine Kontogeschichte haben, Langzeitarbeitslose: Für die nimmt der Kreditausschluss zu. Die kommen nur noch zu sehr hohen Zinssätzen an Kredite heran. In England besitzen beinahe zwei Millionen Haushalte kein Bankkonto. In Belgien werden 30'000 Menschen pro Jahr aus dem herkömmlichen Bankensystem ausgegrenzt. In Spanien sind Pfandleihen mittlerweile für 15 Prozent der Menschen der wichtigste Zugang zum Kreditsystem.

Nicht-Bankkredite und Kreditkarten stossen also in eine Lücke. Kredite werden nicht mehr aufgrund persönlicher Kenntnisse und Beziehungen sondern aufgrund mathematischer Modelle vergeben: Kreditkartenbetreiber nehmen in Kauf, dass bis zu einem Fünftel der Schulden nicht eintreibbar ist, aber dank den erhöhten Zinsen und dem Verkauf der Schulden an spezialisierte Inkassounternehmen geht es trotzdem auf. Es gibt da Parallelwelten zur offiziellen Finanzwelt, die wir kaum kennen, auch nicht wahrnehmen. Deshalb besteht ein Bedarf für Mikrokredite.

### Einen weiteren Grund sehen Sie im Funktionieren unseres Sozialstaats.

Unser Solidarnetz ist so organisiert, dass wir angehalten werden, passiv zu bleiben, keine Eigeninitiative zu entwickeln. Bis vor 15 Jahren gab es keine Möglichkeit, direkt aus der Arbeitslosigkeit einen Betrieb zu gründen. Im Regelwerk der Sozialhilfe war das nicht vorgesehen.

Der Sockel an Leuten, die in Passivität gehalten werden, wird immer grösser. In Brüssel haben wir seit ungefähr 30 Jahren 25 Prozent Arbeitslosigkeit, und das scheint nicht runtergehen zu wollen. In einer solchen Situation muss man sich doch fragen, ob wir nicht

andere Formen brauchen, um Sozialgeldempfängern zu helfen. Aber der Staat kennt sich mit Krediten nicht aus. Dieser Bereich bedingt zuweilen die Akzeptanz und den Umgang mit Schwarzarbeit, was staatliche Agenturen per definitionem nicht können.

#### Wie können Mikrokredite da helfen?

Nun, sie sind klein, einfach zugänglich und leicht handhabbar. Allerdings müssen sie abgestützt werden. Sonst landen die Bezüger in der Schuldspirale. Wenn man sich zu weit vom Markt entfernt, wenn die Zinsen zu tief sind, zieht das Kunden an, die sich zu wenig unter Kontrolle halten können. Gelegentlich muss man die Leute vor sich selbst schützen. Garantien und Absicherungen dürfen kein Tabu sein.

#### Wie sehen erfolgreiche Beispiele von Mikrokredit-Organisationen aus?

In Norwegen ist ein Kreditnetzwerk, Netzwerkskredit, von Frauen in ländlichen Gebieten aufgebaut worden. Weil die abhängig von den Männern sind, die die Höfe besitzen. Deshalb haben sie sich in Gruppen organisiert, um sich gegenseitig zu helfen. Die haben ihr System nach Oslo erweitert, und dort finanziert es vor allem Immigranten, die direkte Hilfe brauchen.

Oder dann Aspire, eine sehr effiziente Organisation aus Belfast, die haben keinen Schalter, sondern holen ihre Kunden in den Pubs ab. Die Hauptkompetenz ihrer Agenten besteht darin, mit den Leuten reden zu können, mit einem Bier in der Hand. Ihr Durchschnittskredit liegt bei 800 Euro.

#### Wie sieht es mit den Zinsen und Transaktionskosten aus?

Nun, es gibt ein so genanntes amerikanisches Paradigma und ein europäisches. Das amerikanische sagt, du sollst in fünf Jahren rentabel sein, zumindest kostendeckend. Nach diesem Modell geht der Zins bis zu 20 oder 25 Prozent. Manchmal noch höher. In Europa liegt der Zins zwischen 6 und 20 Prozent. 6 Prozent sind es in Ländern, wo der Staat solche Projekte subventioniert, 20 Prozent in England oder Irland, wo schon eine starke Ausgrenzung aus dem Bankensektor stattgefunden hat. Da sind 20 Prozente erfolgreich, wenn die Alternative noch etliches höher liegt.

Wir haben eine kulturelle Scheu vor höheren Zinsen. Wir können uns nicht vorstellen, dass auch ein Kredit zu 20 Prozent noch ein nützlicher Kredit sein könnte. Die Erkenntnis von Mohammad Yunus ist völlig richtig: Zugang zu Geld ist für einen Kleinunternehmer das Wichtigste, der Zins ist zweitrangig.

Manche dieser Projekte scheinen aber ökonomisch nicht aufzugehen. Wer finanziert also die Mikrokredite?

Nun, die Banken geben auf diese Frage eine bestimmte Antwort. Sie sind froh, sich eines bestimmten Kundensegments zu entledigen. So entwickelt sich ein Parallelssektor, der die Banken entlastet, der vom Abfall der klassischen Banken lebt. Doch muss die Antwort nicht immer so negativ ausfallen. In England hat es die Regierung fertiggebracht, dass die Banken in Fonds investieren, die wiederum Mikrokredite finanzieren. In den USA hat man sogar ein Gesetz in diese Richtung erlassen, den Community Re-Investment Act. Banken werden in die Lokalökonomie einbezogen, indem neben das Finanzrating ein Sozialrating tritt, das festhält, inwiefern die Banken ihre Verpflichtung gegenüber lokalen Gemeinschaften wahrnehmen. Deshalb bauen die Banken Partnerschaften mit Mikrokreditorganisationen auf und finanzieren die mit. So entsteht eine Art Symbiose mit dem neuen Sektor, der durchaus eine Verbesserung der Situation ermöglicht.

Wir sind in einer ähnlichen Situation wie vor hundert Jahren. Damals wurden Lösungen für den Mangel an erschwinglichen Krediten gesucht, durch Genossenschaften, Sparkassen. Heute brauchen wir neue Lösungen.

Reichen Kredite denn zur Armutsbekämpfung aus?

Die soziale Funktion des Staates soll ja nicht in Frage gestellt werden. Mikrokredite sind nur eine komplementäre Massnahme, und eine Einladung zur Verbesserung des Funktionierens des Sozialstaats.

Zuweilen entsteht der Eindruck, es gehe bei Mikrokrediten nur um die Gründung von Ich-AGs.

Unternehmertum sollte kein Tabu sein. Ein Investitionskredit sollte so risikoarm sein, dass er rückzahlbar ist, aber zugleich den Markt testen und im Notfall scheitern kann. Man muss sich auch von herkömmlichen Vorstellungen minutiös durchgerechneter Unternehmensgründungen und schöner Businesspläne lösen. Vor allem geht es um die Schaffung kreativer Energien und um das Ausschöpfen brachliegender Kapazitäten. Viele Leute trauen sich zu wenig zu. Ich hab während meiner Arbeit bei einem Tauschringssystem Arbeitslose aufgefordert, zwei Listen zu machen: Eine mit den Fähigkeiten und Sachen, die sie anbieten können, eine mit den Dingen, die sie brauchen. Die zweite Liste war immer viel länger. Fähigkeiten schrieben sie vielleicht zwei, drei auf, brauchen taten sie zwanzig Dinge. Doch dann hab ich die Leute mit ihren Listen zusammengebracht, und plötzlich hat einer gemerkt, tja, das, was der andere braucht, das kann ich doch schon lange. So entsteht Erstaunliches.

Dennoch: Mikrokredite scheinen individualistisch auf die Individualisierung der Gesellschaft zu reagieren. Wie sieht es mit genossenschaftlichen Lösungen aus?

Nun, etliche Unterfangen, etwa das norwegische Netzwerkskredit, beruhen auf genossenschaftlichen Ideen. Polen und Lettland haben Ausnahmen von der EU-Bankengesetzgebung verlangt, um genossenschaftliche Strukturen aufbauen zu können. Im Übrigen basierte ja die Grameen Bank ursprünglich auf dem Gruppenprinzip. In Europa ist die Diskussion darüber gegenwärtig eher schwach. Dabei haben Erfahrungen gezeigt, dass Kredite an genossenschaftliche Projekte im Durchschnitt nicht grösser sein müssen als die an Individuen. Und die Rückzahlquoten sind sogar höher.

Aufgezeichnet von Stefan Howald

Christophe Guene beschäftigt sich seit langem mit den verschiedenen Formen «domestizierten Geldes». Er arbeitete beim internationalen Verband der ethischen und sozialen Banken, INAISE, in Brüssel, war als Berater zu Mikrofinanzen für die EU und die New Economics Foundation in London tätig und ist gegenwärtig bei SOFI, money & banking for Society, in Brüssel beschäftigt. Er ist Mitherausgeber des Buchs «Banques et Cohésion

Sociale - Pour un financement de l'économie à l'échelle humaine: la faillite des banques, les réponses des citoyens». Paris 2000 / «Banking and Social Cohesion. Alternative responses to a global market». Oxford 2001.