

Billiges Geld, für alle

Ob wohl Mikrokredite ein finanzielles Allheilmittel seien?

Von Stefan Howald (Aktion Finanzplatz Schweiz)

Karl der Grosse, 22. September 2005

Guten Abend, meine Damen und Herren. Es freut mich, Sie oder Euch, hier begrüßen zu dürfen. Es ist das dritte Mal, dass ich die Ehre habe, an diesem Ort etwas vorzutragen, und weil das Leben ja ein steter Wandel ist, kann ich heute eine Neuheit präsentieren: Ich habe versucht, mich mit power-point-Technologien vertraut zu machen, zumindest mit ein paar Folien aus dem power-point-Programm.



Ich verspreche aber, die formalen Spielereien im Rahmen zu halten, und vor allem mich inhaltlich nicht in das von Bill Gates vorgegebene Korsett zwingen zu lassen.

Sie haben sich vielleicht schon ein wenig die interessante Ausstellung von *oikocredit* über Mikrokredite draussen im Korridor betrachtet. Mein Vortrag wird drei Teile umfassen: Erstens ein paar einleitende Bemerkungen zur Geschichte der Mikrokredite; zweitens eine kritische Auseinandersetzung mit dem Einsatz von Mikrokrediten in der dritten Welt; und schliesslich drittens ein paar Hinweise auf die Situation in Europa und der Schweiz.

Beginnen möchte ich meinen Vortrag mit ein paar Zitaten:

Mikrofinanz: ein Weg zum Wohlstand.

Anlegende investieren in die Armutsbekämpfung, gleichzeitig erhalten sie eine finanzielle Rendite.

Mikrokredite sollten Entwicklung fördern und nicht nur den Kapitalismus im letzten Tal zum Blühen bringen.

Ein Mikrokredit ist ein Menschenrecht.

Das eiserne Profitgesetz des Finanzkapitalismus wird durch Mikrokredite relativiert.

Mikrokredite sind eine kostspielige Angelegenheit.

Der Mikrokredit ist ohne Schenkung nicht finanzierbar.

Sie sehen, es ist ein weites Spektrum von Meinungen vertreten. Ich lasse das mal so stehen und komme später darauf zurück.

Es gibt allerdings nicht nur unterschiedliche Meinungen zu Mikrokrediten, sondern auch unterschiedlichste Definitionen. Der bengalische Ökonom Muhammad Yunus, der wichtigste Pionier der Bewegung, unterscheidet zehn verschiedene Arten von Mikrokrediten, vom traditionellen informellen Kleinkredit bis zu den verschiedenen Typen durch Nicht-Regierungsorganisationen abgesicherte Kredite. Ich lasse auch dies einmal beiseite und beginne mit einer behelfsmässigen Definition:

Mikrokredite sind Kleinstkredite, die für geschäftliche Investitionen an Individuen oder Gruppen vergeben werden.

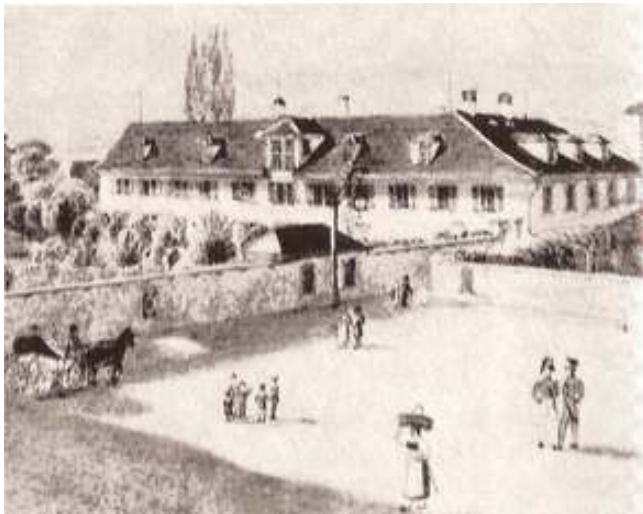
Diese Definition enthält drei Kriterien. Zwei davon sind Abgrenzungskriterien: Erstens die Grösse, beziehungsweise die Kleinheit; zweitens der Verwendungszweck: für Investitionen im Gegensatz zu einem Konsumkredit; drittens die Adressatin, der Adressat, den ich hier noch offen halte, was zugleich ein Spannungsfeld andeutet: für Individuen oder Gruppen.

1. Kleiner historischer Rückblick

Die Debatte um solche kleinen Investitionskredite ist nicht neu. Doch vor dem Kredit kommt das Sparen. Bereits vor 200 Jahren setzte in der Schweiz ein Streit um neue Bank- und Kreditformen ein. Banken gab es zwar seit 1700, doch das waren Privatbanken, die Vermögen von Privaten und Körperschaften, etwa der reichen Republik Bern verwalteten. In der Praxis hiess dies, dass sie im Ausland angelegt wurden. Mit der einsetzenden «grossen Transformation» von der Agrargesellschaft zur Industriegesellschaft, von der Subsistenzwirtschaft zur Geldwirtschaft entstanden neue finanzielle Bedürfnisse und Formen. Sie äusserten sich während der Helvetik, die zugleich als Modernisierung wirkte, zuerst im lokalen Rahmen, als Kreditwünsche von Gewerbetreibenden, Handwerkern, wohlhabenderen Bauern. 1805 entstanden die ersten Sparkassen, bis 1850 waren es rund 150. Die Sparkassen waren Selbsthilfe von unten und zugleich volkserzieherisches Projekt von oben. Der Wirtschaftshistoriker Jakob Tanner hat das wie folgt beschrieben:

«In den Romanen von Jeremias Gotthelf und Heinrich Zschokke spielten Sparkassen als institutionelle Verkörperung des arbeitsamen und tugendhaften Lebens kleiner Leute eine wichtige Rolle, galt es doch gerade aus der Unsicherheit des Lebens heraus einen Notbatzen für die schlechten Zeiten auf die Seite zu legen. Aber es war nicht einfach, die Bauern und Handwerker dazu zu motivieren, den Sparstrumpf durch das Bankbüchlein zu ersetzen, Der Sparkassengedanke begleitete auf diese Weise die Industrielle Revolution. Sparen von unten war nicht nur eine Form dezentraler Selbstvorsorge und –hilfe, sondern gleichzeitig eine Strategie, mit der die aufgeklärten Oberschichten den Pauperismus der Unterschichten bekämpfen und die soziale Frage lösen wollten. In der Schweiz fand diese volkspädagogische Propaganda einen besonders fruchtbaren Boden; jedenfalls wies sie punkto Sparfreudigkeit um die Jahrhundertwende im europäisch-amerikanischen Vergleich einen Rekordwert auf.» (Tanner 1994, 21)

Dieses lokale Spar- und Kreditwesen geriet jedoch schon um die Jahrhundertmitte unter Druck, als die Grossindustrie neue Kreditformen suchte. 1856 begründete der Eisenbahnbaron Alfred Escher die Schweizerische Kreditanstalt.



Sie sollte, wie in Frankreich und Deutschland die Industrialisierung vorantreiben, Grossprojekte finanzieren als «Dampfmaschinen des Kredits». Die gestiegenen Bedürfnisse führten auf der andern Seite zu einer Kreditverknappung, verschärft durch eine ökonomische Krise.

Jetzt wurden die Banken zum politischen Zankapfel. «Volksbanken gegen Herrenbanken»: Mit diesem Slogan trat in den 1860er Jahren eine demokratische Volksbewegung im Kanton Zürich gegen die Vorherrschaft des Grosskapitals an, das sich in der Kreditanstalt verkörperte. Der Sozialist und Konsumgenossen-



schaftsgründer Karl Bürkli forderte 1866 in einem Pamphlet den «Sturz der Geldaristokratie durch eine Staatsbank».

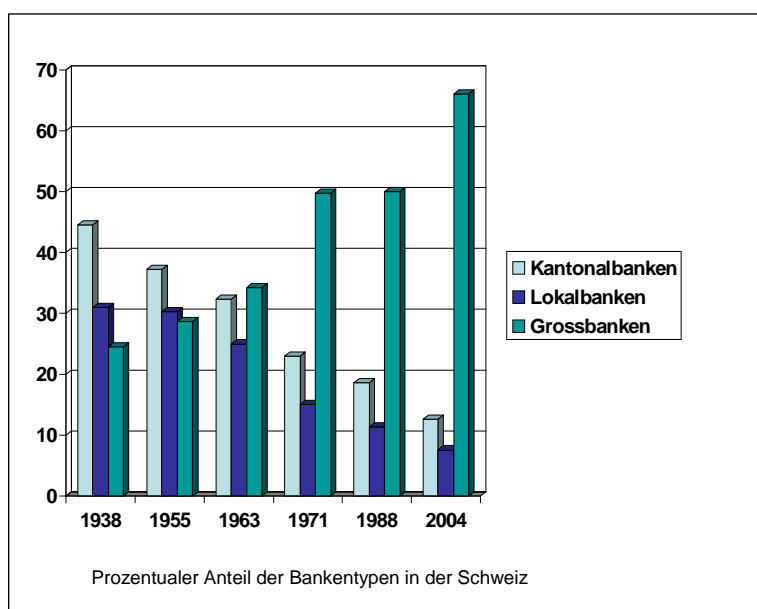
Tatsächlich errang die Bewegung 1869 eine neue direktdemokratische Verfassung, und als eine der ersten Konsequenzen wurde 1870 die Zürcher Kantonalbank als «Volksbank» eröffnet. Hier ging es um den Zugang der Gewerbetreibenden, Handwerker und Kleinbauern zu Krediten zu vernünftigen Bedingungen. Bürkli fasste das später in einem Aufsatztitel zusammen: «Bank-Reform, oder: Wie kommt das Volk zu billigerem Zins?» (1881)



Im länger aristokratisch geprägten Kanton Bern verliehen die Fronten etwas anders. Dort war die 1834 gegründete Berner Kantonalbank eine «Herrenbank» für Handel und Grossgewerbe, gegen die 1869 die Berner Volksbank als Kreditgenossenschaft gegründet wurde. Sie dehnte sich bald aus und nannte sich 1881 erstmals Schweizerische Volksbank (bald die drittgrösste Schweizer Bank). Es folgten weitere Kantonalbank-Gründungen, die mit der Zeit die Funktionen der lokalen Sparkassen übernahmen. Bis zum 2. Weltkrieg blieben die 29 gegründeten Kantonalbanken auf die lokalen, gewerblichen Bedürfnisse ausgerichtet und nahmen in der zweigeteilten Schweiz – also, einerseits grosse Exportindustrien, andererseits nach wie vor kleinräumig und kleingewerblich geprägt – die wichtigste Position im Bankengewerbe ein. Noch 1938 hielten sie 44,5 Prozent der gesamten Bilanzsummen der Schweizer Banken, und die damals sieben Grossbanken nur gut die Hälfte davon, nämlich 24,5 Prozent.

In den folgenden Jahrzehnten gab es eine langsame Verschiebung, mit einer eigentlichen Explosion in den 1960er Jahren, und einer weiteren in den 1990er Jahren. 2004 hielten die Kantonalbanken noch ganze 12,6 Prozent der Bilanzsummen, während es bei den Grossbanken 66 Prozent waren.

Dabei hatten sich auch die Kantonalbanken längst den herrschenden Trends angepasst, mit entsprechenden Konsequenzen, Skandalen und Liquidationen. [Die Solothurner Kantonalbank beispielsweise musste mit Milliardenverlusten für die öf-



fentliche Hand liquidiert werden, nachdem sie sich an die Übernahme einer dubiosen italienischen Bank gewagt hatte. Auch die Waadtländer Kantonbank und andere sind ins Schlingern geraten. Schliesslich fiel die Volksbank 1993 an die Credit Suisse, und 1997 der weitere Konzentrationsprozess bei den Grossbanken bis hin zum heutigen Duopol von UBS und CS.]

Die in den letzten Jahrzehnten gesteigerte Ausrichtung, auf Aktienaushaben und Firmenfusionen, auf superreiche Privatkunden und Anlagevehikel wie Hedge Funds, aufs Renditedenken sowie die entsprechende Lücke bei lokalen Krediten erklärt den jüngsten, moderaten Aufschwung der Raiffeisenbanken und die Entstehung von Nischenprodukten wie der Freien Gemeinschaftsbank Basel oder der Alternativen Bank Schweiz.

2. Mikrokredite in der dritten Welt

Vor rund 30 Jahren sahen sich Länder des Südens in der gleichen Situation wie einst die Schweiz. Es fehlte an Spargeldern, und es fehlte an kleinen Investitionskrediten. 1976 gründete Muhammad Yunus in Bangladesh das Grameen Bank Project, das 1983 zu einer formalen Bank und zu einem beträchtlichen Erfolg wurde. Unter dem Slogan «Banking for the Poor» organisierte er unter der ärmeren Bevölkerung, insbesondere unter Frauen, lokale Spargruppen, die ihrerseits günstige Kleinkredite, eben Mikrokredite, verteilten, ohne formale Sicherheiten, wobei die Spargruppen zugleich die Besitzerinnen der Bank waren. Die Grameen-Bank hat mittlerweile über 5 Millionen KundInnen. In den 1990er Jahren kam es in der Dritten Welt und der Entwicklungszusammenarbeit zu einer etwas euphorisch so genannten «Mikrofinanzrevolution». Mikrofinanzen versprachen, den bislang Benachteiligten, insbesondere auch Frauen, den Zugang zu den Geldmärkten zu ermöglichen, bislang brach liegende Kapazitäten und Kreativitäten freizulegen. Mikrofinanzen umfassen sowohl Spargelder wie Kredite und dehnen sich mittlerweile auch in den Bereich Versicherungen aus. Dazu kommt das Transfergeschäft. Die Armen sparen viermal mehr als sie Kredite beziehen.

Im Folgenden beschränke ich mich aber auf die Mikrokredite. Deren Grössenordnung ist lokal unterschiedlich. In Asien liegen sie zwischen 50 und 500 Dollar, in Afrika zwischen 100 und 300, in Lateinamerika zwischen 500 und 1500 Dollar, alles in der entsprechenden Lokalwährung. In Europa, wo sie seit einigen Jahren auch diskutiert werden, reichen Mikrokredite bis zu 25'000 Euro, «Heute zählen Mikrofinanz-Institutionen weltweit rund 100 Millionen Kundinnen und Kunden mit einem Kreditvolumen von insgesamt schätzungsweise 1,5 Milliarden Franken. Doch noch immer hat ... über eine Milliarde Menschen keinen Zugang zu institutionellen Finanzdienstleistungen.» (Eine Welt 2005, 9) Mit dem UNO-Jahr für Mikrokredite haben auch westliche Banken versucht, in den Markt einzusteigen. Es gibt Schät-

zungen, dass 50 Mrd. bis 100 Mrd. US-Dollar gebraucht würden. Aber solche Schätzungen sind mit Vorsicht zu geniessen, weil sie ja immer bestimmte Entwicklungsmodelle voraussetzen.

In der Schweiz sind die meisten Hilfswerke an Projekten in der dritten Welt beteiligt, die in irgendeiner Form mit Mikrokrediten arbeiten. Prominent propagiert wird das Konzept seit etlichen Jahren von der DEZA und vom seco, die dieses Jahr zwei internationale Konferenzen dazu organisiert haben.

Mikrofinanz: ein Weg zum Wohlstand.

Motto der DEZA-Tagung vom Juni 2005

Systematisch werden Mikrokredite in der dritten Welt von der Schweiz allerdings durch zwei professionelle Organisationen gefördert, die nicht selber Mikrokredite vergeben, sondern mit Mikrokreditinstitutionen vor Ort zusammenarbeiten.

Da ist erstens *oikocredit*. 1975 in Holland gegründet, von engagierten ökumenischen KirchenvertreterInnen, die nach einem alternativen Investitionsinstrument für die Kirchen und Einzelpersonen suchten. Insgesamt sind gegenwärtig rund 150 Mio. Euro an Krediten bewilligt bzw. ausbezahlt, für rund 400 Projekte. Oikocredit hat sich auch bei grösseren Projekten engagiert, etwa landwirtschaftlichen Cooperativen, oder Betrieben in der Lebensmittelverarbeitung, mit Krediten ab 50'000 bis hin zu 2 Mio. Euro. Knapp die Hälfte ihrer Kredite, rund 60 Mio. Euro, ist in 169 Mikrofinanzinstitutionen in 40 Ländern platziert. Oikocredit hat 17 Länderbeauftragte und 11 Regionalstellen vor Ort. Im Jahr 2004 gab es Bruttobewilligungen von 45,5 Mio. Euro, während sich die Auszahlungen auf 32,6 Mio. Euro beliefen. Aus der Schweiz wurde 2004 eine Rekordsumme von 10 Mio. Euro investiert. Für die Anleger, Kirchen und Privatpersonen, wird ein pauschaler Zins von 2 Prozent garantiert, für die KreditnehmerInnen hängen die Zinsraten von der lokalen Situation ab.

Da ist zweitens *ResponsAbility AG*. ResponsAbility beschreibt sich selbst als «eine aus privater Initiative hervorgegangene Social Investment-Plattform mit spezifischer Ausrichtung auf Entwicklungsländer.» Nochmals: «responsAbility ist der Anlageberater eines innovativen Anlagekonzeptes für Investitionen in den Microfinance- und Fair Trade-Markt.» ResponsAbility wurde gestartet mit Startkapital von der CS Gruppe, der Raiffeisen Gruppe, der Privatbank Baumann&Cie, zu Beginn auch der ABS, dazu unterstützt von DEZA und seco. Ihr responsAbility Global Microfinance Fund konnte beim Start vor zweieinhalb Jahren nur von Luxemburg aus vertrieben und propagiert werden, ist diesen Sommer aber von der Schweizer Bankenaufsicht zugelassen worden. Er bietet einen moderaten Zins von etwa 2,5 Prozent an. ResponsAbility sucht Privatkunden; die darin vertretenen Banken bieten das Projekt ihrerseits ihren Kunden an. Die ABS ist mittlerweile wieder ausgestiegen, weil es ihr ein wenig un-

heimlich wurde, ob der Grössenordnungen, aber auch wegen der Kritik, die einzelne Aktionäre der ABS, auch die AFP, geäußert haben. Dafür ist die Swiss Re eingestiegen, und es gibt eine Zusammenarbeit mit der französischen Paribas-Bank; in der Schweiz empfiehlt auch die Coop-Bank die Anlage. Die hat mittlerweile 30 Mio. US-Dollar überschritten. Das tönt nach viel, etwa die Hälfte von oikocredit; wobei die Verwaltungskosten viel höher sind. Es gibt auch eine Unverhältnismässigkeit, weil nur schon der Aufbau einer Infrastruktur und eines Mitarbeiterteams zu Schweizer Preisen und Löhnen ein paar Milliönchen Schweizer Franken gekostet hat, was etlichen Mikrokrediten in Bangladesh entsprechen würde

In oikocredit und ResponsAbility zeigen sich zwei ganz unterschiedliche Konzepte und Philosophien.

Anlegende investieren in die Armutsbekämpfung, gleichzeitig erhalten sie eine finanzielle Rendite.

ResponsAbility Global Microfinance Fund

Mikrokredite sollten Entwicklung fördern und nicht nur den Kapitalismus im letzten Tal zum Blühen bringen.

Karl Johannes Rechsteiner, oikocredit

In Muhammad Yunus' Systematik würde ResponsAbility nicht einmal als Mikrokredit-Organisation figurieren, weil er zwar westliche Gelder als Subventionen für den Infrastrukturaufbau in der dritten Welt akzeptiert, sich eine Einschaltung westlicher Anlagevehikel aber bislang nicht vorgestellt hat. Der Ökonom Gian Trepp hat deshalb in einem Artikel zwei Kategorien von Mikrokrediten vorgeschlagen: ein «wertebasierter sozialer Mikrokredit», und ein «renditegetriebener kommerzieller Mikrokredit» (Trepp, in: moneta 2005, 4), mit vielen Mischformen dazwischen. Nun ist das durchaus hilfreich, weil es auf die Motive von BetreiberInnen und AnlegerInnen abstellt. Aber Motive genügen nicht immer. Zuweilen ist die gute Absicht die Feindin des Guten. Gelegentlich, na, sehr gelegentlich, ist auch das Böse der Vater des Guten.

Deshalb müssen wir genauer betrachten, wie solche Motive sich in konkrete Regelungen und Handlungen umsetzen. Für den Grameen-Kredit nennt Yunus nicht weniger als 13 Kriterien. Grundsätzlich versteht er ihn nicht einfach als Finanzinstrument, sondern als soziale Massnahme, mit einem sozialen Kontext und einem sozialen Ziel. Der Grameen-Kredit: gründet nicht auf materiellen Sicherheiten und juristischen Verträgen, sondern auf Vertrauen; er ist mit neuen Bankformen verbunden: die Leute müssen nicht zur Bank kommen, sondern die Bank kommt zu den Leuten; um einen Kredit zu bekommen, muss eine Kreditnehmerin einer Gruppe angehören; die Kredite werden durch nicht-gewinnorientierte lokale Darlehensgenossenschaften vergeben. Diese müssen wiederum finanziert werden; durch die Betonung der Gruppenstruktur soll soziales Kapital aufgebaut werden. (Yunus 2005)

3. Ein paar Thesen und Fragen

Ich möchte im Folgenden auf dem Hintergrund solcher Kriterien ein paar kritische Fragen in Bezug auf Mikrokredite diskutieren.

3.1. Die leidige Zinsfrage. Die Zinsen vor Ort sind immer noch hoch. Für einen klassischen Grameen-Kredit bezahlt die Schuldnerin 16 Prozent Zins, das Geld muss innerhalb eines Jahres in wöchentlichen Raten zurückbezahlt werden. Auch bei oikocredit wird im Durchschnitt mit ähnlichen Zahlen gerechnet. Zuweilen geht es auch noch viel höher. Ein Beispiel: oikocredit unterstützt die Banco solidario in Ecuador. Die liefert eine Rendite von 6 bis 7 Prozent in den Westen. Für ihre Mikrokredite verlangt sie eine Kommission von 30 bis 35 Prozent, wobei gesetzlich 80 Prozent möglich wären. Weltweit wird bei Mikrokrediten mit einem Zinssatz zwischen 20 und 60 Prozent gerechnet.

Gerechtfertigt wird dies mit der Tatsache, dass die Zinsen bei herkömmlichen Zinsverleihern noch höher seien; in Ecuador gehen Wucherzinsen bis zu 150 Prozent. Gerechtfertigt wird es auch mit den hohen Rückzahlquoten, die die erfolgreicheren Mikrofinanzinstitutionen vorweisen können. Bei der Grameen-Bank sind das 95 bis 98 Prozent. Muhammad Yunus hat gelegentlich auch gesagt, die Höhe des Zinses sei weniger wichtig als die grundsätzliche Verfügbarkeit von Krediten. Das stimmt natürlich nur bis zu einem gewissen Grad, und nur vorübergehend. Der Vergleich mit den lokalen Wucherzinsen ist das Argument des geringeren Übels; nachhaltig kann eine Wirtschaft mit so hohen Zinsen nicht funktionieren; vom Gerechtigkeitsargument zu schweigen.

3.2. Die meisten Mikrokredite werden informell immer noch durch Subventionen – Steuer-gelder, Freiwilligenarbeit und Spenden – unterstützt. Grameen entstand mit Unterstützung der bengalischen Staatsbank sowie mit internationalen Hilfgeldern. Es gibt Zahlen, dass weltweit 10'000 Mikrofinanz-Institutionen existieren, von denen allerdings nur etwa 200 professionell und rentabel geführt werden. Die Rendite, die Mikrokreditinstitutionen angeblich erwirtschaften, ist zuweilen ein rein buchhalterischer Trick, weil Gratis-Zusatzleistungen nicht berücksichtigt werden. Das hat auch strukturelle Ursachen. In vielen Drittweltländern fehlen nicht nur das Geld, sondern auch das Know-how und die Betreuung der Neu-UnternehmerInnen, sowie eine entsprechende Infrastruktur. Andreas Missbach von der Erklärung von Bern erklärt: «Bäuerinnen und Bauern, die mit Hilfe eines Mikrokredits ihre landwirtschaftliche Produktion steigern, brauchen einen lokalen Markt, auf dem sie ihre Produkte verkaufen können,

und sie brauchen Verkehrswege, um den Markt überhaupt zu erreichen. Städtische Anbieter von Produkten und Dienstleistungen können nur dann erfolgreich sein, wenn in ihrer Umgebung genügend Einkommen vorhanden ist und genügend Geld zirkuliert. Erfolgreiche Mikrofinanzprojekte setzen also ein gewisses Entwicklungsniveau bereits voraus.» (Missbach, in: moneta 2005, 4).

3.3. Denn Mikrokredite sind nur in bestimmten Bereichen sinnvoll: Landwirtschaft, Handel, kleinere Betriebe. Das lässt ganze Bereiche wie Bildung, Erziehung und Gesundheit übrig. Der Infrastrukturaufbau bleibt dem inländischen Staat und der ausländischen Entwicklungszusammenarbeit überlassen. Zu dieser Armutsbekämpfung tragen Mikrokredite kaum etwas bei.

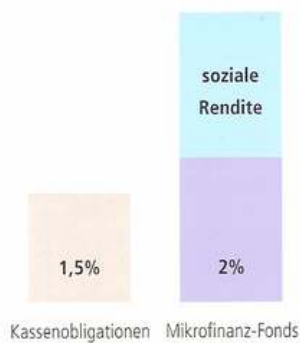
3.4. Der Erfolg ist von kulturellen Bedingungen abhängig. In Ländern wie Bangladesh, Indien oder Indonesien funktioniert das System wegen der Bevölkerungsdichte besser, da die finanzierten Projekte einfacher zu überprüfen sind und auch die soziale Kontrolle durch die engen Familienstrukturen stärker funktioniert. Erreicht wird insgesamt immer noch nur eine bestimmte Schicht. Bei allem Respekt für die Grameen-Bank: Bangladesh ist immer noch eines der ärmsten Länder der Welt. Professor Anu Muhammad in Dhacca meint: «Unsere makroökonomischen Untersuchungen zeigen, dass Mikrofinanz nicht dazu beigetragen hat, die Armut im Land zu verringern. Es sind auch keine neuen wirtschaftlichen Tätigkeiten daraus entstanden. Die Menschen beschäftigen sich immer noch mit denselben kleingewerblichen Tätigkeiten wie vor 20 Jahren.» (Jacquemart 2005) Das führt natürlich zur alten Systemfrage, ob man im Einzelfall helfen oder das System überwinden soll. Sie werden verstehen, dass ich diese Frage heute Abend nicht lösen kann.

3.5. Klarer scheint mir ein weiterer Punkt: Durch den Einstieg westlicher Banken und Anlagevehikel erfolgt ein entsprechender Abfluss von Geld in den Westen. ResponsAbility rechnet mit einer Rendite von 2,6 Prozent, was im Ursprungsland wegen Inflation und Transferkosten eine viel höhere Rendite verlangt. Damit werden der lokalen Ökonomie wichtige Gelder entzogen; der steigende Schuldendienst verlangt eine Ausrichtung auf die Exportwirtschaft, mit den bekannten Folgen. Auch oikocredit ist bei diesem Geldabfluss beteiligt, wie das Beispiel aus Ecuador zeigt; immerhin suchen sie das Währungsrisiko für die einheimischen KreditnehmerInnen abzdämpfen, indem sie Kredite zunehmend in Lokalwährungen verleihen und den Verlust mit Spenden auffangen.

Das seco hingegen verteilt Propaganda, als ob die geschickte eigennützige Investition umstandslos dem sozialen Nutzen entspreche:

Faires Handeln zahlt sich aus!

■ «Ein kleines Darlehen kann eine Familie verändern, tausend Darlehen eine ganze Volkswirtschaft» heisst es von offizieller Seite zum UNO-Jahr des Mikrokredits. Dabei muss der Anleger nicht auf eine faire Rendite verzichten.



Die zwei Prozent, die hier vorgerechnet werden, sind ja, wie vorher gezeigt, erstens für die betroffenen Kreditnehmer falsch und zweitens nicht auf ihre makroökonomischen Bedingungen durchleuchtet.

3.6. Als Gegenargument und zur Beruhigung: Die Grössenordnungen des Privatsektors sind noch sehr bescheiden. Es sind ja nicht die Banken, die direkt einsteigen, sondern die bedienen sich der, halbwegs selbstständigen, Anlageplattform. Einige Banken wie die UBS lassen verlauten, sie stiegen nicht ein, da der Markt insgesamt zu klein sei. ResponsAbility kämpft gegenwärtig hart um Auftragsvolumen und um Rentabilität. Zukunftsprognose: Für die Grossbanken werden Mikrofinanz-Fonds Nischenprodukte bleiben. Umgekehrt forcieren die westlichen Grossbanken, gerade auch aus der Schweiz, den Abzug von un versteuerten Geldern aus den Entwicklungsländern; und zwar in einem Umfang, der jede womöglich ethisch motivierte Investition in Mikrokredite weit übertrifft.

3.7. Während etwa die Grameen-Bank sowie andere Mikrokredit-Institute aus einem genossenschaftlichen Gedanken entstanden sind, setzen neuere ganz auf die Individualisierung und die neue UnternehmerInnen-Persönlichkeit. Es gibt diese Tendenz in den Mikrofinanz-Institutionen selbst. Im Film bei der DEZA-Tagung wurde eine Klein-Unternehmerin gefeiert, die jetzt den materiellen und sozialen Aufstieg vollzogen hat, indem sie mehrere Landarbeiter beschäftigt – zur Lage dieser Landarbeiter hatte der Film nichts zu sagen. Ein Bericht aus

Indien beschreibt das Beispiel, dass ein Kleinbauer durch einen Mikrokredit einen tieferen Brunnen gräbt, um grössere Felder bewässern zu können, und damit den andern Bauern die Wasserquellen abgräbt. (Keeve 2005)

3.8. Nun sind solche wirtschaftspolitischen bzw. entwicklungspolitischen Instrumente nie wertneutral, sondern stehen in politisch-ideologischen Auseinandersetzungen. «Big Finance meets microfinance» hiess im Herbst 2004 eine Tagung aus Bankierskreisen. Angesichts gestiegener Risiken in bestimmten Bereichen wie Hedge Funds gibt es in Bankenkreisen eine Strategie, sich wieder auf den durchschnittlichen Kleinkunden zu besinnen, aufs Retail-Banking, nach dem Motto: Kleinvieh gibt auch Mist. Die US-amerikanische Citicorp hat das vorgemacht mit ihrem Ziel, weltweit eine Milliarde Kunden werben zu wollen. Dieser Richtungskampf ist noch nicht entschieden. Ob Mikrofinanz in der dritten Welt in diese Strategie passt, wage ich allerdings für den Moment zu bezweifeln. Wichtiger ist sie freilich als ideologisches Argument. Die Menschen sollen auch in der dritten Welt zumindest gedanklich «bankfähig» gemacht werden.

Ich gebe ein Beispiel. Bei der Tagung der DEZA zum Thema Mikrokredite präsentierte der US-Ökonom Richard Sylla in einem Vortrag mit dem Titel «Die Bedeutung des Finanzsektors zur Erreichung der Millenniums-Entwicklungsziele» spannende Zahlen zur historischen Verteilung des Reichtums. Nun muss man mit solchen historischen Statistiken, die weltweite Einkommen von vor ein paar hundert Jahren errechnen wollen, etwas vorsichtig sein. Immerhin scheinen mir die Relationen doch aussagekräftig.

Jahr	Italien	Niederlande	UK	USA	Japan	Frankreich	Deutschland	Schweiz
1500	195	133	126	71	88	129	120	131
1600	185	231	164	67	88	142	131	148
1700	179	343	203	86	93	160	145	170
1820	167	273	256	188	100	184	159	192
1870	173	318	368	282	85	216	210	254
1913	170	268	326	351	92	231	242	282
1950	166	284	327	452	91	249	184	429
1973	259	319	293	407	279	320	292	444
1998	311	354	328	479	358	343	312	374

Diese Tabelle zeigt, wie im Verlauf der letzten 500 Jahre die reichste Nation oder die reichste Region sich im Pro-Kopf-Einkommen immer weiter vom weltweiten Durchschnitt entfernt hat.

Und die zweite Tabelle macht das noch etwas deutlich in Bezug auf die weniger entwickelten Regionen.

**Regionales Pro-Kopf-Einnahmen im Verhältnis zum Weltdurchschnitt
(2)**

Jahr	Länder/Kontinente							
	UK	USA	Frankreich	Japan	China	Indien	Afrika	Latein-amerika
1700	203	86	160	93	98	89	65	86
1820	256	188	184	100	90	80	63	100
1870	368	282	216	85	61	61	51	81
1913	326	351	231	92	37	45	39	100
1950	327	452	249	91	21	29	40	121
1973	293	407	320	279	20	21	33	110
1998	328	479	343	358	55	31	24	102

Bemerkenswert ist nun allerdings, welche Schlussfolgerungen Sylla daraus zog. «Vor dreihundert, selbst vor zweihundert Jahren lagen China, Indien und Afrika viel näher beim Welt-durchschnitt als heute. Ihr Rückgang unter den Durchschnitt ist teilweise eine Folge davon, dass sie nicht über das finanzielle System verfügten, der den heutigen entwickelten Ländern geholfen hat, reich zu werden.» (Sylla 2005) In seinen weiteren Ausführungen verzichtete er dann ganz auf das «teilweise» und beschränkte sich auf eine monokausale Erklärung, wonach sich wirtschaftliche Entwicklung nur auf der Grundlage eines entwickelten Finanzsystems vollziehen könne. Nun zeigen bereits wirtschaftshistorische Untersuchungen, dass das so nicht stimmt, von andern Erscheinungen wie dem Kolonialismus zu schweigen.

Der bewundernswert tatkräftige Karl Johannes Rechsteiner von oikocredit hat bei einer Diskussion mit Klaus Tischhauser von ResponsAbility erklärt, er habe nichts dagegen, dass jetzt die Privatwirtschaft in das Geschäft mit Mikrokrediten einsteige, im Gegenteil, er sei froh um jede neue Bestrebung in diesem Bereich, auch um Konkurrenz. Ich halte das für

eine allzu diplomatische Aussage. Es muss nötig bleiben, den Einstieg des Privatsektors zu kritisieren, weil er Geld aus dem Süden abzieht.

Wenn ich mir auch am beeindruckenden Muhammad Yunus eine kleine Kritik erlauben darf, so scheint mir sein Wort,

Ein Mikrokredit ist ein Menschenrecht.

Muhammad Yunus, Gründer der Grameen-Bank

nicht allzu glücklich gewählt zu sein, weil es einer bestimmten ökonomistischen Denkweise Vorschub leistet. Natürlich, seine Mikrokredite, das sei nochmals betont, verstehen sich immer als soziale; im westlichen Kontext aber lässt sich sein Wort durchaus missverstehen.

Es gibt natürlich etliche herzerwärmende Geschichten von armen Bäuerinnen oder Fischer, die sich durch einen Mikrokredit aus der Armut befreien konnten. Damit ich nicht missverstanden werde: Im konkreten Fall sind Mikrokredite öfters gut und hilfreich. Aber man sollte den Erfolg eines konkreten Instruments nicht mit einer erfolgreichen Entwicklungsstrategie verwechseln.

Um wieder zum konkreten, pragmatischen zurückzukommen, möchte ich ein paar Kriterien zur Beurteilung von Mikrokrediten vorführen. Entwickelt worden sind sie von meiner Kollegin Mascha Madörin.

Verwendung von Mikrokredit-Erträgen (Durchschnittszins 16 %)			
Das Geld fließt ins Ausland oder in eine andere Region	Internationaler Investmentfonds	2 %	a) Zinszahlung
		2 %	b) Transaktionskosten
		2 %	c) Währungsrisiken
Regionale oder lokale Ökonomie	Mikrokredit-Projekt	2 %	d) Transaktionskosten
		2 %	e) Zinsen lokale Kreditgeber
		2 %	f) Beratungskosten
		2 %	g) Risiko
Ökonomie der Unternehmerin	Mikrokreditnehmerin	2 %	h) Rückzahlung/Re-Investition

Wie können Kredite verbilligt werden?

a) – c):

- Gegenwertsfonds (Schuldenstreichung)
- Keine Anleihen im Ausland
- ehrenamtliche / öffentlich bezahlte Arbeit

d) – g):

- Sponsoring / non-profit-Investition von Banken
- Quersubventionierung durch Bank
- ehrenamtliches Assessment
- öffentliche Finanzierung der Beratung
- Risikofonds finanziert durch Spenden/Steuern
- Spar-/Kreditgruppen übernehmen wesentliche Funktionen von d) – g)

h)

- je niedriger der Zins, desto höher ist die Rückzahlungsrate

Das ist idealtypisch gedacht; die jeweiligen Prozentsätze zwischen den verschiedenen Kostenfaktoren sind natürlich je nach lokaler Situation verschieden. Aber die Tabelle soll nur ein paar Anregungen geben, wie und wo man Kosten einsparen könnte: Wenn das Geld im loka-

len Kreislauf bleibt und nicht an westliche Investitionsvehikel abfließt; Einsparungen durch Subventionen, Gratisarbeit undsoweiter. Manches davon gilt auch für Mikrokredite bei uns.

4. Mikrokredite in Europa

Seit knapp 20 Jahren werden Mikrokredite auch in Europa eingesetzt. Eine soziale Schicht ist nicht mehr (oder immer noch nicht) «bankfähig», durch zunehmende Langzeit-Arbeitslosigkeit und Migration ist der Anteil «nicht bankfähiger» Menschen gewachsen; Kleinunternehmen bekommen kaum mehr Kredite. Das Renditeziel der Banken hat sich in den letzten Jahrzehnten mindestens verdoppelt. Noch vor wenigen Jahrzehnten konnte man mit einer Eigenkapitalrente von 4 % wirtschaften; mittlerweile erwarten die Banken eine solche von 15 bis 25 %, in der Schweiz bis 30 %. Paolo Wegmüller, Bankier bei der alternativen Freien Gemeinschaftsbank in Basel, berichtet darüber, dass die Bankenaufsicht misstrauisch wird, wenn in ihren Bilanzen geschenktes Geld auftaucht und der Gewinn unter eine bestimmte Marge fällt. Philipp Löpfel und Werner Vontobel haben die gesamtwirtschaftlichen Konsequenzen in ihrem Buch über den «Irrsinn der neoliberalen Reformen» durchgerechnet. «Von 1990 bis 2000 sanken die Bruttoersparnisse des Nichtbankensektors von 14 auf 12 Prozent der Wertschöpfung, während sie bei den Banken von hohen 48 auf extreme 60 Prozent stiegen. Während die normalen Unternehmen rund 75 Prozent der Investitionen aus dem Bruttogewinn finanzieren können, sind es bei den Finanzinstituten 650 Prozent!» (Löpfel/Vontobel 2005) Insgesamt rechnen sie, dass in diesem Jahrzehnt verglichen mit den Vorjahren 25 Milliarden von den andern Wirtschaftssektoren zur Finanzbranche verschoben worden sind. Das hat zu einer massiven Kreditverknappung geführt, selbst bei mittleren, vor allem aber bei kleineren Unternehmen. Gleichzeitig hat sich der lokale Bankensektor massiv ver-dünnt. Der Ökonom Christoph Guene hat dazu ein paar Illustrationen geliefert.

In Belgien sind alle Regionalbanken innert weniger Jahre aufgekauft worden, werden 30'000 Menschen pro Jahr aus dem herkömmlichen Bankensystem ausgegrenzt; in England besitzen 2 Millionen Menschen kein Bankkonto, haben 50 Prozent der Kleinunternehmer in den letzten Jahren auf Kreditkartenkredite zurückgegriffen. In Spanien sind mittlerweile für 15 Prozent der Menschen Pfandleihen der wichtigste Zugang zum Kreditsystem. (Guene, in Finanzplatz Informationen 2005) Auch in der Schweiz nimmt der Kreditausschluss zu. Die kleinen Kredite werden minutiös begutachtet, die grossen bedenkenlos gewährt.



Zu dieser Ausgrenzung von Seiten der Bankenwelt kommt hinzu, dass die formalisierten Sozialversicherungen die finanzielle Eigeninitiative erschweren. Der Staat kennt sich mit Krediten nicht aus. Dieser Bereich bedingt zuweilen die Akzeptanz von und den Umgang mit Schwarzarbeit, was staatliche Agenturen per definitionem nicht können.

Darauf reagieren seit einigen Jahren verschiedene Initiativen. Die erste Mikrokredit-Organisation in Europa war die Association pour le Droit à l'Initiative Economique ADIE in Frankreich. 1987 gegründet, hat sie mittlerweile 6'000 KundInnen. Insgesamt profitieren in Frankreich jährlich 12'000 Menschen von Mikrokrediten. In Norwegen ist ein Kreditnetzwerk von Frauen in ländlichen Gebieten aufgebaut worden, in Deutschland kümmert sich das Deutsche Mikrofinanz Institut um neue Finanzierungsformen (siehe Maass, in Transparenz 2005). Dabei wird mit dem so genannten Gründungszentrum zusammengearbeitet. Mit deutscher Gründlichkeit wird das aufgebaut.



Das zeigt allerdings auch bereits die Reibungsverluste, die sich wieder ergeben. Dabei bleiben die Vorbehalte: hohe Zinsen, Freiwilligenarbeit. In der EU, besonders in Deutschland, sind die Mikrokreditprojekte an den Umbau des Arbeitsmarktes geknüpft worden. Der Mikrokredit dient dazu, den Arbeitslosen zum Ich-Unternehmer zu machen und in die prekäre Freiheit zu entlassen. Christoph Guene hat dagegen eloquent betont, dass es um die Ausschöpfung von kreativen Energien und brachliegenden Kapazitäten gehe. Reflektierte Mikrokredit-Institutionen betonten, dass sie nicht zum Ersatz von Sozialversicherungen, sondern als Ergänzung gedacht werden sollten.

5. Die Situation in der Schweiz

In der Schweiz gibt es erste Ansätze in der Welschschweiz. Angeregt von AGIE wurde 1998 vom pensionierten Industriellen Georges Aegler die ASECE (Association Solidarité et Création d'Enterprise) in Lausanne gegründet. Ihr Ziel ist es, Unternehmen mit Mikrokrediten zu

finanzieren. Innerhalb von sechs Jahren 1,3 Millionen an Darlehen ausbezahlt. Ein bezahlter Angestellter, daneben viel Gratisarbeit. Suchen jetzt Bankpartner. Bisher vor allem via Bürgschaften gearbeitet. Die Zinsen, zwischen 2 und 5 Prozent, sind nicht kostendeckend. Die ASECE ist auf private Spenden angewiesen. Einen Beitrag hat jetzt die welsche Lotteriegesellschaft übernommen (Moesching, in: moneta 2005, 5).

Zudem gibt es das *Office genevois de cautionnement mutuel* (OGCM), mit öffentlichen Geldern finanziert, wobei Staat und Kanton Genf je die Hälfte der Risikogarantie übernehmen. Bislang 8 Millionen vergeben. «Mikrokredite sind eine kostspielige Angelegenheit; an dieser Tatsache ändern auch Grosszügigkeit und guter Wille nichts.»

Mikrokredite sind eine kostspielige Angelegenheit.

Jacques Métrailler, Leiter der Genfer Mikrokredit-Institution OGCM

Vor drei Jahren wurde die Stiftung *Omage* in Lausanne gegründet. Sie wollte insbesondere Arbeitslosen mit Mikrokrediten helfen. 300'000 Franken Startkapital, unter anderem von seco und dem Kanton Genf, reichten zur ersten Unterstützung von 18 Projekten, ohne Risikodeckung. Gelder für wirkliche Mikrokredite aber fanden sich nicht. Deshalb wurde die Mikroarbeit eingestellt; die Stiftung beschränkt sich jetzt auf Beratung.

In der Deutschschweiz wird, so weit ich sehe, der Einsatz von Mikrokrediten erst diskutiert. Die gegenwärtig heiss umstrittenen neuen Zürcher Modelle der Sozialarbeit arbeiten mit der direkten Schaffung von Arbeitsplätzen, nicht mit Krediten.

Informell gibt es allerdings durchaus Projekte, die faktisch das Sparkassen- und das Mikrokreditkonzept verbinden, beispielsweise unter afrikanischen Gemeinschaften in Basel und Zürich. Hier zahlen die Mitglieder jeden Monat einen bestimmten Betrag ein, wobei jedes Mitglied reihum einen Kredit beziehen darf. Diese Sparvereine existieren seit etlichen Jahren und haben ein beträchtliches Ausmass erreicht. Sie werden ausschliesslich von Frauen betrieben, organisiert nach Nationalitäten: Nigerianerinnen, Ghanaerinnen, Kamerunerinnen, Im Durchschnitt 500 bis 1000 Franken pro Monat. Anfang Jahr werden die jeweiligen Ansprüche und ihre zeitliche Befriedigung festgelegt. Wobei es bei diesen cotisations meist um Konsumationskredite geht, für bestimmte Anschaffungen oder Begräbnisse, aber zuweilen geht das in Richtung Mikrokredite, für eine Geschäftseröffnung oder die Anzahlung für eine Wohnung. Man muss allerdings beifügen, dass in diese informellen Strukturen zuweilen auch Gelder fliessen, deren Herkunft nicht ganz über jeden Zweifel erhaben ist.

Die Organisation *Crescenda* hat als erstes schweizerisches Gründungszentrum für Kleinunternehmen von Migrantinnen kürzlich in Basel und Umgebung den Betrieb aufgenommen und will Mikrokredite einsetzen, die anderweitig organisiert werden sollen. Verlässliche Partner zu finden, ist aber schwierig. Selbst die 1990 gegründete *Alternative Bank* ver-

leiht praktisch keine Kredite unter 50'000 Franken. Solche Kredite seien zu teuer, zu aufwändig, zu riskant; auch und gerade wegen des fehlenden Lokalnetzes der ABS.

Dagegen will die *Freie Gemeinschaftsbank* in Basel in Zukunft vermehrt mit Mikrokrediten arbeiten. Die Freie Gemeinschaftsbank ist 1984 unter anthroposophischem Ansatz gegründet worden, und ich muss gestehen, dass mir diese Philosophie und Lebensform, vorsichtig ausgedrückt, eher fern steht. Aber die Ideen zum Geld sind zumindest anregend. Es geht um den Bruch mit dem Zinsgedanken. Geld wird nicht nur als finanzielle, sondern als soziale Beziehung verstanden, wobei ansatzweise Fragen von Macht und Abhängigkeit, von sozialer Verantwortung thematisiert werden. Deshalb tritt neben das Leihgeld das so genannte Schenkgeld, also eine Schenkung, die dem Zinskreislauf entzogen wird. Die Bank macht eine bewusste Mischkalkulation, in der geliehenes Geld durch Schenkgeld ergänzt wird.

Der Mikrokredit ist ohne Schenkgeld nicht finanzierbar.

Paolo Wegmüller, Freie Gemeinschaftsbank Basel

So könnte sich mit dem Mikrokredit vielleicht doch noch jene moderate Hoffnung verbinden, die der Ökonom Gian Trepp formuliert hat:

Das eherne Profitgesetz des Finanzkapitalismus wird durch Mikrokredite relativiert.

Gian Trepp, Ökonom

Danke schön

Literaturhinweise

- Eine Welt. DEZA-Magazin 3/2005: Mikrofinanz als Schlüssel zur Armutsbekämpfung? Bern (www.deza.admin.ch).
- Finanzplatz Informationen 1/ 2005: Mikrokredite in Europa. Basel (www.aktionfinanzplatz.ch).
- Jacquemart, Charlotte, 2005: Mikrokredite allein führen nicht zu mehr Wohlstand. In: Neue Zürcher Zeitung am Sonntag, 15.5.2005, 41.
- Keeve, Joseph, 2005: Auf Kosten der andern. In: WochenZeitung, Zürich, 10.3.2005, 2.
- Löpfe, Philipp / Vontobel, Werner, 2005: Der Irrsinn der Reformen. Warum mehr Wettbewerb und weniger Staat nicht zu Wohlstand führen. Zürich.
- Malach, Viera, 2005: Grossbanken haben von NROs gelernt. In: Zeitschrift für Entwicklungspolitik 6/2005, 31f.
- Moneta 2/2005: Mikrokredite. Olten (www.abs.ch).
- Sylla, Richard, 2005: Millenium Development Goals and the Financial Sector: Historical and Current Perspectives in The Year of Microcredit 2005 (www.deza.ch/pictures/temp_docs/speech_sylla1.pdf)
- Tanner, Jakob, 1994: Kantonalbanken als «Volksbanken». In: Alternative Banken als Ort der Veränderung? Schriftenreihe der AFP 3. Basel 1994, 17-26, sowie derselbe: Microfinance im schweizerischen Industrialisierungsprozess vor 1914. Problemstellungen und Perspektiven (www.deza.ch/pictures/temp_docs/speech_tanner.pdf).
- transparenz. Kundenzeitung Freie Gemeinschaftsbank. Mikrokredite 50/2005. Basel (www.gemeinschaftsbank.ch).
- Yunus, Muhammad: What is Microcredit? ([www.grameen-info.org/bank/Whatis Microcredit.htm](http://www.grameen-info.org/bank/Whatis%20Microcredit.htm)).

Zusatz

Zur Schweizer Bankengeschichte

- Ab 1700 Herausbildung der Privatbanken
 Genf: Thélusson, Saladin, Necker, Mallet, Boissier, Mirabaud
 Candolle, Pictet, Hentsch, Lombard, Odier, Ferrier, Lullin
- 1741 Wegelin in St. Gallen
1745 Macuard in Bern
1750 Rahn&Bodmer in Zürich
1755 Gründung der Bank Leu als Staatsbank, 1798 privat, 1854 AG
1759 Orelli in Zürich
1780 Hofstetter in Lausanne
1785 Ehinger in Basel
1787 La Roche in Basel
1815 Perregaux und Bonhote in Neuenburg
1805 Sparkasse in Zürich
 Weitere Sparkassen
- 1834 Berner Kantonalbank
1846 Hypothekarkasse des Kantons Bern
(1852 Credit Mobilier in Paris, 1853-1872 Darmstädter-, Diskonto, Dresdner- und Deutsche Bank)
- 1856 Schweizerische Kreditanstalt
1869 Berner Volksbank
1870 Zürcher Kantonalbank
1881 Berner Volksbank wird Schweizerische Volksbank
1896 Zusammenschluss verschiedener Zürcher und Basler Institute zum Schweizerischen Bankverein
- 1907 Schweizerische Nationalbank
1912 durch Fusion von Winterthurer (1862) und Toggenburger entsteht die Schweizerische Bankgesellschaft
1984 Gründung der Freien Gemeinschaftsbank
1990 Gründung der ABS
1993 CS übernimmt Schweizerische Volksbank
1997 Fusion von Bankgesellschaft (UBS) und Schweizerischer Bankverein