

Christ, Holger

Master Thesis

Mikrofinanzen – subventionierte Hilfe für die Armen oder kommerzielle Finanzprodukte für Kundinnen? Ein Vergleich der Auswirkungen des poverty-lending und financial-systems approaches auf Kreditnehmerinnen in Kerala, Indien

Suggested Citation: Christ, Holger (2009) : Mikrofinanzen – subventionierte Hilfe für die Armen oder kommerzielle Finanzprodukte für Kundinnen? Ein Vergleich der Auswirkungen des poverty-lending und financial-systems approaches auf Kreditnehmerinnen in Kerala, Indien, ZBW - Deutsche Zentralbibliothek für Wirtschaftswissenschaften, Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft, Kiel, Hamburg

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/27694>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Diplomarbeit

**Mikrofinanzen – subventionierte Hilfe für die Armen
oder kommerzielle Finanzprodukte für Kundinnen?
Ein Vergleich der Auswirkungen des *poverty-lending* und *financial-systems
approaches* auf Kreditnehmerinnen in Kerala, Indien**

Wissenschaftliche Arbeit zur Erlangung des Hochschulgrades
Diplom-Volkswirt

vorgelegt von

Holger Christ

Gutachter

Prof. Dr. Christoph Antweiler

Abgabe: 4. Juni 2007

Universität Trier
Fachbereich IV
Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
10. Fachsemester
SS 2007

Holger Christ
ho.christ@gmail.com

Für Simone

Dank

Diese Arbeit wäre ohne die große Hilfsbereitschaft vieler Menschen nicht möglich gewesen. Insbesondere die Suche nach passenden Organisationen und Interviewpartnern in Südindien gestaltete sich oft als schwierig. Während des dortigen Aufenthalts, aber auch daheim in Deutschland, erfuhr ich immer wieder großartige Unterstützung. Vielen Dank!

Herzlich bedanken möchte ich mich insbesondere bei...

- ... den Interviewpartnerinnen in Kerala für ihre Offenheit und freundlichen Empfang.
- ... P.J. Giftlin, ohne dessen Orts-, Menschen- und Sprachkenntnisse mir eine erfolgreiche Datenerhebung nicht möglich gewesen wäre.
- ... Jeyanth Newport, Jeya Kumar, Vinod Nair und Reji Chandra für deren Unterstützung und Betreuung in Indien sowie die ausführlichen Antworten während der Interviews.
- ... Dipl.-Vw. Christiane Ströh, für ihre Unterstützung bei der Suche nach geeigneten Organisationen sowie ihrer fachliche Hilfe während der Arbeit.
- ... meinen Eltern, denen ich mein Studium verdanke.
- ... Simone, für ihre Motivationsfähigkeit, fachlichen Beistand und seelische Unterstützung.
- ... Katja, für ihre enorme Hilfsbereitschaft beim Feinschliff der Arbeit.
- ... Dr. habil. Michael Schönhuth für seine Hilfe bei Themenwahl und Einsatzort.
- ... Prof. Dr. Christoph Antweiler für die fachliche Betreuung dieser Arbeit.

Gliederung

<i>Abbildungsverzeichnis</i>	VI
<i>Tabellenverzeichnis</i>	VI
<i>Anhänge</i>	VI
<i>Abkürzungsverzeichnis</i>	VII
<i>Abstract</i>	VIII
1. Einleitung	1
1.1. Einführung in das Thema	1
1.2. Zum Aufbau der Arbeit	3
2. Hintergründe zum Mikrofinanzsektor	5
2.1. Mikrofinanzen: Der Begriff	5
2.2. Vorreiter des heutigen Mikrofinanzsektors: Staatliche Kreditprogramme	6
2.3. Die Bedeutung der Grameen Bank	7
3. Der poverty-lending approach	9
3.1. Eigenschaften und Entwicklung des poverty-lending approach	9
3.2. Kritik am poverty-lending approach	10
4. Der financial-systems approach	12
4.1. Eigenschaften und Entwicklung des financial-systems approach	12
4.2. Der Transformationsprozess der MFIs	13
4.3. Kritik am financial-systems approach	17
4.4. Die wachsende Bedeutung von Mikrofinanzen	19
5. Zur Situation in Indien	22
5.1. Der indische Mikrofinanzsektor	22
5.2. Hintergrundinformationen zu Kerala	23
6. Methodik und Vorgehensweise	26
7. Kudumbashree	29
7.1. Aufbau und Ziele des Programms	29
7.1.1. Die Fokussierung auf absolut Arme	29
7.1.2. Partizipation als Basis des Ansatzes	30
7.1.3. Kudumbashrees Aktivitäten im Mikrofinanzsektor	32
7.2. Kritik an Kudumbashree	34
7.3. Auswirkungen von Kudumbashree auf die Teilnehmerinnen	35
7.3.1. Wirtschaftliche Auswirkungen	36
7.3.2. Auswirkungen auf die Familie	42
7.3.3. Psychologische Auswirkungen	45

8. Indian Association for Savings and Credit	47
8.1. Aufbau und Ziele des Programms	47
8.1.1. Fokus auf die ‘working poor’	49
8.1.2. Produkte und Dienstleistungen.....	50
8.1.3. Die ‘soziale’ Komponente: Partner-NGOs	52
8.2. Kritik an IASC	53
8.3. Auswirkungen auf die Teilnehmerinnen	54
8.3.1. Wirtschaftliche Auswirkungen.....	55
8.3.2. Auswirkungen auf die Familie	60
8.3.3. Psychologische Auswirkungen	63
9. Vergleich der Auswirkungen	65
9.1. Der poverty-lending approach	65
9.1.1. Stärken des Ansatzes	66
9.1.2. Schwächen des Ansatzes	67
9.2. Der financial-systems approach	69
9.2.1. Stärken des Ansatzes	70
9.2.2. Schwächen des Ansatzes	72
10. Zusammenfassung und Empfehlungen	73
10.1. Zusammenfassung	73
10.2. Empfehlungen	74
10.2.1. Aus Sicht der Kundinnen	74
10.2.2. Persönliche Empfehlungen.....	75
Glossar	78
Verzeichnis der interviewten Experten	80
Literaturverzeichnis	81
Inhalt der beigelegten CD-Rom	94
Anhänge	95
Erklärung zur Diplomarbeit	105

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Der fünfstufige Transformationsprozess	14
Abbildung 2: Optionen einer MFI-Gründung.....	17
Abbildung 3: Unterschiedliche Programme für unterschiedliche Zielgruppen.....	18
Abbildung 4: Größe des Mikrofinanzsektors	20
Abbildung 5: Unter der Armutsgrenze lebender Bevölkerungsanteil	25
Abbildung 6: Aufbau der CBOs	31
Abbildung 7: Aufgabenbereiche Kudumbashrees	32
Abbildung 8: Entwicklung von Spar- und Kreditaktivitäten Kudumbashrees	33

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Risikohaushalte im Panchayat Venganur	30
Tabelle 2: Überblick der befragten Kudumbashree-Teilnehmerinnen	36
Tabelle 3: Einkommensprojekte von Kudumbashree-Kundinnen.....	41
Tabelle 4: Überblick der befragten IASC-Teilnehmerinnen	55
Tabelle 5: Einkommensprojekte von IASC-Kundinnen.....	58

Anhänge

Anhang 1: Karte Kerala	95
Anhang 2: Karte Thiruvananthapuram District, Forschungsgebiet.....	96
Anhang 3: Graphik zum Aufbau der Arbeit	96
Anhang 4: Leitfadeninterviews	97
Anhang 5: Partners Initial Appraisal Form, IASC.....	100
Anhang 6: Foto: Beim Durchlesen des Haushaltsbuchs einer SHG.....	101
Anhang 7: Foto: Beim Interview mit IASC-Kundin, links: P.J. Giftlin	101
Anhang 8: Foto: Ajithas Einkommensprojekt	102
Anhang 9: Foto: Chellamma beim Verpacken von Gewürzen	102
Anhang 10: Foto: Eine Kudumbashree NHG beim wöchentlichen Treffen.....	103
Anhang 11: Kreditantragsformular einer SHG	104

Abkürzungsverzeichnis

ADS	Area Development Society
BRI	Bank Rakyat Indonesia
CBO	Community Based Organisation
CDS	Community Development Society
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
HDFC	Housing Development Finance Cooperation
IASC	Indian Association for Savings and Credit
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
MFI	Microfinance Institution/ Mikrofinanzinstitution
MIX	Mix Information Exchange
NGH	Neighbourhood Group
NABARD	National Bank for Agriculture and Rural Development
NGO	non-governmental organization/ Nichtregierungsorganisation
o.J.	ohne Jahr
p.a.	per anno
PWDS	Palmyrah Workers Development Society
RS	indische Rupees, 1€= ca. 55 RS (Stand: Mai 2007)
SHG	Self-help Group/ Selbsthilfegruppe

Abstract

Within the last decade the microfinance sector has become a much discussed topic at international donor agencies and governments: It is often seen as a ‘magic bullet’ in poverty alleviation.

While in the academic world of industrialized countries a lot is written about the potential of microfinance, its impacts on poor customers in developing countries have often been neglected. This paper focuses on these impacts, comparing within the scope of a field study the work of two microfinance organisations in Kerala, South India. Their work is based upon two different economical approaches, and in the course of this paper’s analysis, each organisation is going to represent one approach.

The first organisation in focus is *Kudumbashree*, a state-run poverty-alleviation programme that was initiated by the Government of Kerala in 1998. In this paper it is used to illustrate the so-called *poverty-lending approach*: This kind of microfinance approach is characterised by its dependence on subsidies and its focus on the ‘poorest of the poor’. Devotees of this approach claim that the poor aren’t able to pay cost-covering interest rates. Therefore, donor agencies and governments should assume this responsibility. Opponents highlight the severe limitations of a continuing donor dependence and its restricting influences on the outreach of microfinance.

The second organisation in focus, the *Indian Association of Savings and Credit*, is a business-like microfinance institution (MFI). It was - like Kudumbashree - also initiated in 1998, by a local non-governmental organisation and a private financing company. In this paper, it is considered a showcase for the *financial-systems approach*. MFI’s following this approach aim to cover all their costs and try to link their programmes to external resources, i.e. funds of private banks. Many observers of the microfinance market assume that this process of commercialisation is the only way of linking millions of poor people to the financial sector and of enabling them to start their own income-generating activities. Opponents of this rather ‘commercial’ approach claim that, as a consequence of commercialisation, the poorest will be excluded from the market.

Trying to see behind the curtain, I conducted my study from November 2006 to January 2007. After looking closely at these two different approaches, I finally compared their impacts on their clients. I carried out a total of sixteen guided interviews with female clients of both or-

rganisations, Kudumbashree and the Indian Association of Savings and Credit. Additionally, I also interviewed and consulted different experts of the Indian microfinance sector.

Comparing the above-mentioned interviews, it became obvious that the two organisations had different impacts on their clients' daily lives. IASC-clients were able to take out bigger loans than Kudumbashree's clients and were quite often able to increase their monthly income significantly. Unlike IASC's loans, Kudumbashree's were often too small to encourage the start of income generating activities.

This paper also notes the different impacts of both microfinance organisations on family-related scopes like education, health or nutrition. In this group, only small differences were found. Much depends on the motivation and knowledge of the organisation's on-site representative.

Last but not least, a third component in focus was the impact of the programmes on the psychological well-being and confidence of the participating women. It became evident that this was especially important: For the women, the self-help groups often substitute a missing safety net and are a last resort in cases of emergency. To some clients, the self-help group itself turned out to be even more important than the loan and its economic improvements.

The paper concludes with a number of recommendations: Firstly and most importantly, the advice of the SHG members themselves, and finally with some personal suggestions.

1. Einleitung

1.1. Einführung in das Thema

Spätestens seit der Ernennung des Jahres 2005 zum *International Year of Microcredit* durch die Vereinten Nationen sowie der Verleihung des Friedensnobelpreises 2006 an Muhammad Yunus und die von ihm gegründete Grameen Bank kommt dem Mikrofinanzansatz ein hohes Maß an internationaler Anerkennung zu. Mikrofinanzen wird ein großes Potential zur Bekämpfung der Armut in Entwicklungsländern zugeschrieben. Yunus beschreibt dieses Potential mit einer passenden Metapher:

„To me poor people are like bonsai trees [...] There is nothing wrong with the seed you planted, only the soil-base that is too inadequate. [...] Simply, society never gave them the base to grow on. All it needs to get the poor people out of poverty for us to create an enabling environment for them. Once the poor can unleash their energy and creativity, poverty will disappear very quickly” (Muhammad Yunus beim Erhalt des Friedensnobelpreises 2006 in Oslo).

In Bangladesch, dem Herkunftsland der Grameen Bank, lässt sich der Erfolg des Mikrofinanzansatz besonders gut erkennen: Von den 140 Millionen Einwohnern leben fast die Hälfte in absoluter Armut. Die Weltbank definiert absolute bzw. extreme Armut als ein Einkommen von weniger als einem US-\$ pro Tag (World Bank o.J.).¹ Durch das hohe Engagement von zahlreichen Mikrofinanzorganisationen konnten jedoch mittlerweile 10 Millionen der betroffenen 15 Millionen sehr armen Haushalte an den Mikrofinanzsektor angeschlossen werden (Credit and Development Forum 2006: 3f). Sie profitieren von günstigen Krediten, Sparmöglichkeiten und weiteren Finanzprodukten. Ihnen wird durch Mikrofinanzen die Möglichkeit gegeben, ein eigenes Einkommen zu erwerben und so ihre Armut zu verringern.

Der Erfolg des Mikrofinanzansatzes, insbesondere der Grameen-Bank, weckte auch das Interesse anderer Entwicklungsländer und der internationalen Geberorganisationen aus den Industrieländern. Mikrofinanzen wurde ein großes Potential zugesprochen.

Insbesondere seit den 1990er Jahren beschäftigen sich daher zahlreiche Lehrstühle und (multi-laterale) Organisationen wie die Weltbank und die Vereinten Nationen mit Mikrofinanzen. Viele Theorieansätze und Instrumente wurden mittlerweile entwickelt und beschrieben.

Innerhalb dieses sehr weiten Feldes kristallisierte sich mit der Zeit eine Grundsatzdiskussion der Experten (vgl. Robinson 2001) heraus: Die Vertreter des so genannten *poverty-lending approaches* fordern, dass sich das Mikrofinanzmodell auf die absolut Armen konzentrieren

¹ Neuere Armutskonzepte gehen von einem umfassenderen Begriff der Armut aus. Armut wird nicht mehr nur auf seine materielle Komponente begrenzt, sondern besteht aus vielen verschiedenen Dimensionen (z.B. politische Freiheit, Verwundbarkeit) (vgl. Nuscheler 2005).

und von internationalen Entwicklungshilfeorganisationen und Regierungen vorangetrieben werden soll. Die Gegner dieser Forderung lassen sich unter einem neueren Ansatz summieren, dem *financial-systems approach*, der insbesondere seit den 1990er Jahren viele Anhänger gefunden hat (Robinson 2001: 34). Hierbei soll versucht werden, kommerziell² orientierte, professionelle Mikrofinanzinstitutionen aufzubauen. Diese sollen auch die außerhalb des Finanzmarkts stehende Mehrheit der Menschen in den Entwicklungsländern - zu kostendeckenden Zinssätzen und ohne Abhängigkeiten vom Staat oder Geldgebern - anschließen.

Sollen also - wie der *poverty-lending approach* dies nahe legt - Kredite und andere Finanzdienstleistungen Instrumente der staatlichen Entwicklungsorganisationen sein und hauptsächlich über subventionierte Zinsen und in Zusammenarbeit mit Nichtregierungsorganisationen vergeben werden? Oder ist es effektiver, dem Vorschlag des *financial-systems approaches* zu folgen und durch kostendeckende Zinssätze Abhängigkeiten vom Staat oder (internationalen) Organisationen durch eine Kommerzialisierung des Mikrofinanzsektors zu vermeiden?

Innerhalb dieser geschilderten Gegenpole, die überwiegend in der akademischen Welt der Industriestaaten diskutiert werden, wird jedoch nur selten auf die konkreten, praktischen Auswirkungen der Mikrofinanzprojekte auf die Kleinkreditnehmer vor Ort eingegangen. Dabei spüren vor allem arme Familien an der 'Basis der Projekte' die Unterschiede der Projektgestaltung am deutlichsten. Für sie sind die Zusammensetzung der Zinssätze, die Verfügbarkeit und Höhe der Kredite sowie die Betreuung durch die Organisationen kein Theoriekonstrukt, sondern sie wirken sich entscheidend auf ihr Wohlergehen und ihre zukünftige Entwicklung³ aus.

In Indien lebt ein Drittel der Bevölkerung von weniger als 1 US-\$ pro Tag und zählt somit zu den absolut Armen (Raman 2007). Aus diesem Grund haben die Regierungen auf Staats- und Länderebene durch Programme und Gesetzesentwürfe versucht, Mikrofinanzprojekte in Indien zu fördern. Mit dem *SHG Bank Linking* Programm der staatlichen *National Bank for Agriculture and Rural Development* (NABARD) entstand beispielsweise eines der größten Mikrofinanzprojekte weltweit. Auch Nichtregierungsorganisationen (NGOs) und Entwicklungshilfeorganisationen haben früh begonnen, Mikrofinanzprojekte in Indien zu fördern und zu verbreiten. Eine Vielzahl unterschiedlicher Mikrofinanz-Organisationen, hat sich daher in

² Unter 'kommerziell' wird in dieser Arbeit kein gewinnmaximierendes, sondern kostendeckendes Arbeiten der MFIs verstanden.

³ Es gibt viele unterschiedliche Definitionen zum Begriff Entwicklung. In dieser Arbeit wird darunter „die Verbesserung der Situation von Menschen gemäß ihrer eigenen Kriterien und Ziele vor dem Hintergrund einer gemeinsamen globalen Verantwortung“ verstanden (Schönhuth&Bliss 2001).

Indien und insbesondere im südlichen Teil des Landes verbreitet. Mit ihnen verbreiteten sich auch viele unterschiedliche Theorieansätze:

“The Indian microfinance sector is a museum of several approaches found across the world. Indian microfinance has lapped up the Grameen blueprint; it has replicated some aspects of the Indonesian and the Bolivian model. In addition to the imported artifacts of microfinance, we also have the home-grown model of self-help groups” (Srinivasan&Sriram 2003: 53).

Obwohl der *financial-systems approach* eine Neuentwicklung im Mikrofinanzsektor darstellt, die in vielen Ländern im Begriff ist, den *poverty-lending approach* zu verdrängen, sind in Indien beide Ansätze vor allem in den südlichen Bundesstaaten gebräuchlich. Es geht mir in meiner Arbeit nicht darum, zu zeigen, wie sich die beiden Ansätze in der Makroebene auf die indische Volkswirtschaft auswirken, sondern um die Mikroebene der an den Programmen teilnehmenden Frauen und ihren Familien. Aus diesem Grund wurden zwei Organisationen im südlichen Bundesstaat Kerala ausgewählt, die sich aufgrund ihrer Programmgestaltung und Philosophie jeweils einem der beiden geschilderten Theorieansätze zuordnen lassen. Die Daten basieren auf qualitativen Interviews mit den Kreditnehmerinnen und fokussieren sich auf die wirtschaftlichen, familiären sowie psychologischen Auswirkungen.

Zusammenfassend ergibt sich daraus folgende Forschungsfrage: Wie wirkt sich die Gestaltung der geschilderten unterschiedlichen Theorieansätze - exemplarisch anhand zweier lokaler Organisationen Keralas dargestellt - auf die verschiedenen Facetten des Alltags armer Familien aus?

1.2. Zum Aufbau der Arbeit

Die vorliegende Arbeit untergliedert sich in drei große Teile: Theorie, Auswertung der Praxisbeispiele und Vergleich:

Zu Beginn des Theorieteils (Kapitel 1 bis 4) wird zunächst ein kurzer Einblick in den Forschungsbereich gegeben sowie die Herleitung der zugrunde liegenden Forschungsfrage erläutert.

In Kapitel 2 wird der Begriff 'Mikrofinanzen' im Allgemeinen beschrieben: Hierbei wird auf Probleme und Ursachen eines fehlenden Anschlusses der Armen in Entwicklungsländern an den formellen Kapitalmarkt eingegangen. Weiter werden in diesem Kapitel die Vorgänger des heutigen Mikrofinanzsektors, die staatlichen Kreditprogramme, beschrieben. Den Abschluss dieses Kapitels bildet eine Beschreibung der Entstehung und der Arbeit der Grameen Bank aus Bangladesch, sowie des von ihr entwickelten Modells der Gruppenkredite.

Kapitel 3 beschäftigt sich anschließend mit dem von der Grameen Bank angestoßenen und heute weltweit verbreiteten *poverty-lending approach*. Neben den Eigenschaften und der

Entwicklung dieses Ansatzes wird in Abschnitt 3.2 auch die aufkommende Kritik an diesem Ansatz dargestellt.

Nachdem im Zeitverlauf von kritischen Betrachtern erkannt wurde, dass über bisherige Mikrofinanz-Ansätze - trotz eines massiven Aufbaus an Mikrofinanzorganisationen - der Anschluss der Armen nur marginal bewerkstelligt werden konnte, machten sich eine steigende Zahl von Organisationen und Forschern Gedanken zu einer möglichen Kommerzialisierung des Mikrofinanzsektors: Dieser so genannte *financial-systems approach* steht in Kapitel 4 im Mittelpunkt. Dabei wird zunächst auf die Ursprünge der Kommerzialisierung in Indonesien eingegangen, bevor der Transformationsprozess zu kommerziell orientierten Mikrofinanzorganisationen (MFIs) genauer erläutert wird. Das Kapitel schließt mit Kritik am kommerziellen Ansatz: Neben der Gefahr einer Vernachlässigung der Ärmsten (*mission drift*) wird auch vor einer drohenden Überschuldung vieler Mikrofinanzkunden gewarnt.

Die Kapitel 5 – 8 bilden gemeinsam den zweiten großen Teil, den Praxis- und Auswertungsteil: Er nimmt den überwiegenden Teil der Arbeit ein und beginnt in Kapitel 5 mit einer Beschreibung der gegenwärtigen Entwicklungen im indischen Mikrofinanzmarkt. Es zeigt sich, dass sich in Indien bisher hauptsächlich der staatsgetriebene *SHG-Bank-Linkage-Ansatz* durchgesetzt hat. Kommerzialisierungstendenzen haben jedoch auch in Indien, insbesondere in dessen südlichen Teil, eingesetzt. Aus diesem Grund werden die Daten zu dieser Studie im südlichen Bundesstaat Kerala erhoben. Die spezifische Situation in Kerala wird in Abschnitt 5.2 beschrieben, die der Erhebung zugrunde liegende Methoden in Kapitel 6.

Kapitel 7 (Kudumbashree – Beispiel für *poverty-lending approach*) und Kapitel 8 (Indian Association for Savings and Credit – Beispiel für *financial-systems approach*) liegt die gleiche Struktur zugrunde. Zunächst werden Aufbau sowie Ziele des jeweiligen Projektes dargestellt. Hieraus geht hervor, dass sich beide Programme erheblich voneinander unterscheiden. Im Anschluss werden neben den Vorteilen daher auch die Schwachpunkte und Nachteile der Programme beschrieben. Die Ergebnisse der Interviews mit den Kundinnen der jeweiligen Programme werden in drei Kategorien unterteilt und zusammengefasst, um die Auswirkungen der Programme auf das wirtschaftliche und familiäre Umfeld, aber auch auf psychologische Auswirkungen der Kreditnehmerinnen darzustellen.

In Bezug auf ihre Auswirkungen auf die Mikrofinanzkundinnen sollen im letzten Teil dieser Arbeit ein Vergleich der Auswirkungen beider Ansätze auf die Frauen, sowie Zusammenhänge von Theorie und Praxisteil dargestellt werden. Hierbei werden Stärken und Schwächen der beiden Ansätze exemplarisch anhand der Praxisbeispiele erläutert (Kapitel 9).

Kapitel 10 schließt die Arbeit mit einer kurzen Zusammenfassung sowie Empfehlungen ab. Diese unterteilen sich in Vorschläge aus Sicht der Kundinnen sowie in meine persönlichen Eindrücke und Bemerkungen auf.

2. Hintergründe zum Mikrofinanzsektor

2.1. Mikrofinanzen: Der Begriff

Eine genaue Definition des Begriffes 'Mikrofinanzen' ist in der Literatur umstritten (The Economist, 3.11.2005). Trotzdem lassen sich aus den zahlreichen Definitionsansätzen der letzten Jahrzehnte einige Gemeinsamkeiten festhalten: Spricht man vom Mikrofinanzsektor, sind in der Regel Finanzprodukte – also Kredite, Sparmöglichkeiten, aber auch Versicherungen für Haushalte mit sehr niedrigen Einkommen in Entwicklungsländern gemeint (Clougherty 2006: 5). Solche Haushalte verfügen zumeist über keinerlei Sicherheiten, die sie Banken als Gegenleistung für einen Kredit anbieten könnten. Sie können durch ihr Einkommen nur mit größter Mühe ihre täglichen Ausgaben finanzieren. Für das Bilden eines Vermögens, z.B. durch den Kauf eines Hauses, reicht ihr Einkommen nicht aus.

Der Anschluss dieses Klientels an den Finanzmarkt gestaltet sich sehr problematisch aufgrund der deutlich höheren Risiken für die Finanzinstitute bei der Kreditvergabe an Arme (vgl. Zander 1997: 47): Informationen über die Kredit- und Zahlungsfähigkeit bzw. den Zahlungswillen armer Kunden liegen fast nie vor, da die Unternehmen des informellen Sektors⁴, in dem die meisten Kleinprojekte starten, weder über Buchhaltung noch über Bilanzen verfügen, die sie den Banken vorlegen könnten. Dies macht es für die Banken schwierig, die oft verstreut in ländlichen Gebieten lebenden Kreditnachfrager zu bewerten (Armendáriz de Aghion&Morduch 2005: 7).

Darüber hinaus verursacht ein Angebot von Finanzprodukten für die Armen höhere Kosten für die Banken. Diese gehen davon aus, dass mittellose Menschen keine kostendeckenden Zinssätze bezahlen können. Auch an kleinen, unregelmäßigen Spareinlagen besteht seitens der Banken kein Interesse. So werden die Durchschnittskosten pro Kunde als nicht tragbar angesehen, was dazu führt, dass sich Finanzinstitute lieber auf besserverdienende Haushalte und Unternehmen konzentrieren (Barr 2005: 279).

⁴ Im informellen Sektor sind Unternehmen ohne Genehmigung, Lizenzen oder Steuernummern tätig. Es handelt sich dabei meist um kleine Verkaufsstände an der Straße oder um 'fliegende Händler'.

Vom regulären Markt wird armen Menschen also nur selten Kapital angeboten. Da sie kaum eigene Ersparnisse besitzen, benötigen sie jedoch häufig kleinere Kreditsummen für die Finanzierung ihrer Einkommensprojekte. Diese Finanzierungslücke wird daher in den meisten Fällen von privaten Geldverleihern ausgeglichen, die jedoch hohe Zinssätze verlangen und damit das Einkommen armer Haushalte stark belasten können (Robinson 2001: 7). Neben Geldverleihern gibt es zwar noch einige andere informelle Finanzierungsmöglichkeiten wie z.B. Nachbarn oder Verwandte, jedoch bergen diese oft gravierende Nachteile wie hohe Kosten, Inflexibilität oder den Aufbau von Abhängigkeiten (vgl. Adams 1992).

Um diese Entwicklungshemmnisse zu beseitigen, konzentrierten sich während der vergangenen Jahrzehnte zahlreiche Aktivitäten der Armutsbekämpfung auf den Aufbau eines Mikrofinanzsektors in Entwicklungsländern. Ziel ist es, ärmere Familien, die bislang vom formellen Finanzmarkt abgeschnitten waren, mit Krediten, Sparmöglichkeiten und Versicherungen zu versorgen. Hiermit sollen die Risiken für diese Bevölkerungsgruppe gesenkt und Einkommensprojekte gestärkt werden.

2.2. Vorreiter des heutigen Mikrofinanzsektors: Staatliche Kreditprogramme

Mikrofinanzen sind an für sich nicht neu. Zu Beginn der Entwicklungspolitik nach dem 2. Weltkrieg galten staatliche Kreditprogramme als vielversprechendes Instrument in der Armutsbekämpfung und Wirtschaftsförderung der Entwicklungsländer. Es wurde nach Möglichkeiten gesucht, den Mittellosen Gelder zur Verfügung zu stellen, damit diese sich selbst durch Kredite helfen und Einkommen schaffende Maßnahmen ergreifen konnten. Schon damals wurde eine mangelhafte Versorgung dieser Klientel mit Finanzierungsmitteln festgestellt. Vier zentrale Annahmen führten dazu, dass staatliche Abhilfe im Rahmen von Entwicklungshilfe für notwendig erachtet wurde:

Erstens können die Armen kein Geld ansparen und sind daher abhängig von Krediten. Zweitens ist es mittellosen Menschen unmöglich, kommerzielle, marktbasierende Zinsen zu bezahlen. Damit die aufgenommenen Kredite profitabel eingesetzt werden können, ist drittens Hilfe und Betreuung für die Betroffenen notwendig. Viertens sind informelle Kredite unzureichend und müssen durch andere Quellen ersetzt werden. Kommerzielle Banken wollen und können keine Kredite an die Armen vergeben, weshalb der Staat durch eigene Handlungen eingreifen muss (Wisniewski 2004: 3).

Entwicklungsbanken, die ihren Ursprung in den deutschen Raiffeisenbanken des 19. Jahrhunderts haben (vgl. Seibel 2005), sollten mit subventionierten Krediten und der Abwicklung des Zahlungsverkehrs Abhilfe schaffen. Sie waren außerdem geeignete Partner für internationale

Geberorganisationen, deren Finanzhilfe an Entwicklungsbanken transferiert werden konnte (Nitsch 2002: 212f). Ein großer Vorteil war also die Möglichkeit, durch Entwicklungsbanken effektiv Kredite und Subventionen an die Zielgruppen kommen zu lassen. Auch die einfache Umsetzbarkeit solcher Programme war ein großer Pluspunkt:

„The popularity of direct credit is partially explained by the ease with which lending projects are done. It may take years to design and build roads, hospitals, dams, or schools, but a credit program can be announced immediately and disburse funds within weeks” (Vogel&Adams 1997: 361).

Die auf weltweiter Ebene entstandenen Entwicklungsbanken nahmen bis in die 1980er Jahre eine zentrale Stellung in der Entwicklungszusammenarbeit ein (Vogel&Adams 1997: 363).

Mit zunehmender Evaluierung durch die Geberländer traten jedoch massive Probleme zu Tage, die dieser Ansatz der Kreditförderung mit sich brachte: Kredite und Subventionen flossen überwiegend in unproduktive Bereiche und hatten aufgrund fehlender Kontrolle nur geringe positive Auswirkungen. Auch wurde nur ein Bruchteil der Kredite von den Empfängern zurückbezahlt. Somit stieg die Verschuldung der Entwicklungsländer bei den Industriestaaten an, was deren spätere Entwicklungsfähigkeit ausbremste. Die Entwicklungsbanken erforderten also einen ständigen Kapitalzufluss und waren nicht nachhaltig ausgerichtet. Beendete beispielsweise ein Geldgeber seine Zahlungen, gingen die Banken - und mit ihnen die von ihnen aufgebauten Projekte - bankrott. Darüber hinaus wurde der Aufbau privater Banken und Finanzinstitute durch niedrige Zinsen und Staatssubventionen unterminiert und Sparanstrengungen wurden verhindert (Seibel 2001: 3). Die billigeren externen Kredite bewirkten eine Verschiebung des eigentlich dringend benötigten inländischen Kapitals ins Ausland, da Sparer im Inland nur niedrige Zinsen für ihre Guthaben erhielten. Die Abhängigkeit der betroffenen Länder von den Geberländern stieg dadurch immer weiter (Vogel&Adams 1997: 369).

2.3. Die Bedeutung der Grameen Bank

Zu Beginn der 1970er Jahre wurde es offensichtlich: Mit Direktkrediten über Entwicklungsbanken ließ sich der erwünschte Erfolg nicht erzielen. Subventionen wurden von einflussreichen Personen mit Kontakten in die Politik abgezogen, die Armen profitierten oftmals kaum von diesen Geldern. Bei der Finanzierung ihrer Einkommensquellen waren sie nach wie vor auf informelle Quellen zu meist schlechten Bedingungen angewiesen. Diese Missstände veranlassten Professor Muhammad Yunus⁵ dazu, nach Alternativen zum bisherigen System zu suchen (Hashemi 1997: 109).

⁵ Professor Yunus wurde nach der Promotion in den USA Ökonomie-Professor an der Universität Chittagong in Bangladesch. Er ist Gründer der Grameen Bank und Vordenker des Mikrofinanzansatzes. Seit 1983 ist er Vorsitzender der Grameen Bank und ist maßgeblich an deren Erfolg beteiligt (Santos 2002: 8f).

Die Grameen Bank – für deren Gründung Yunus im vergangenen Jahr den Friedensnobelpreis erhielt – wurde 1976 in Bangladesch gegründet und ist seit 1983 offiziell als Bank registriert. Sie wurde im Verlauf der letzten 30 Jahre zur bekanntesten Mikrofinanzinstitution und zeigte mit ihrem damals revolutionären Ansatz zum ersten mal auf, wie sich auch arme Bevölkerungsgruppen mit Krediten versorgen lassen (Santos 2002: 1):

„Yunus [hat] den Menschen die Augen dafür geöffnet, daß auch Arme ein Finanzwesen benötigen und daß sie damit verantwortungsvoll umgehen können [...] Yunus war der Urheber, der diese Branche [...] populär gemacht hat“ (Bös 2006).

Die wichtigste Innovation der Grameen Bank ist die Vergabe von Krediten an Selbsthilfegruppen (SHGs). Ursachen der mangelhaften Versorgung - wie z.B. fehlende Sicherheiten und zu hohe Durchschnittskosten - sollen so beseitigt werden. Die Grameen Bank vergibt ihre Kredite nicht an Individuen, sondern nur an Gruppen. Diese Gruppen bestehen aus jeweils fünf Mitgliedern, die aus dem selben Dorf und häufig aus der unmittelbaren Nachbarschaft stammen. Sie zählen zur ärmeren, landlosen Bevölkerung. Von jeder Familie darf nur eine Person am Programm teilnehmen. Insbesondere die Zusammenarbeit mit Frauen wird unterstützt. Über 90% der Teilnehmer in den Gruppen sind daher Frauen.

Um eine Gruppe eröffnen zu können, müssen die Teilnehmer zuerst die Prinzipien (*sixteen decisions*) der Bank lernen und sich damit einverstanden erklären. Hiermit soll zum Einen die sozialen Beziehungen der Teilnehmer untereinander gestärkt werden, und andererseits soll diese Maßnahme zu besseren Resultaten für sie selbst und ihre Familien führen (Yunus 1998: 115). In regelmäßigen, wöchentlichen Treffen kommen mehrere Gruppen und ein Bankmitarbeiter zusammen. Die Kredite der Bank werden von Seiten des Mitarbeiters an die Frauen ausbezahlt und dem Mitarbeiter werden Sparsummen und Tilgungsraten übergeben. Die Frauen einer Gruppe haften solidarisch für erhaltene Kredite. Werden die Kredite falsch eingesetzt oder nicht zurückgezahlt, erhalten künftig alle Mitglieder der Gruppe keinen Kredit mehr. Um also weiterhin Kredite erhalten zu können, achten sie sehr auf deren pünktliche Rückzahlung durch die einzelnen anderen Mitglieder: So genanntes *peer monitoring* ersetzt fehlende materielle Sicherheiten der Frauen. Die Gruppe überwacht nebenbei auch, ob die Kredite der Frauen produktiv eingesetzt werden, damit eine spätere Rückzahlung nicht gefährdet ist. Unterstützt werden Einkommenerzeugende Maßnahmen wie Handel und Viehzucht, aber auch der Häuserbau. Werden die Kredite falsch eingesetzt oder nicht zurückgezahlt, erhalten künftig alle Mitglieder der Gruppe keinen Kredit mehr. Ein großer Vorteil ist, dass die Kosten für die Bank sinken, da die Gruppen Teile der administrativen Aufgaben, z.B. die Buchhaltung, selbst übernehmen. Erweitert werden die Aktivitäten der Grameen Bank außerdem durch Diskussionen, Fortbildungen und andere gesellschaftliche Ereignisse. Diese sollen neben der

Disziplin auch das *Know-How* und das Selbstbewusstsein der Teilnehmer fördern (Santos 2002: 5f).

Mit ihrem bahnbrechenden Modell ist die Grameen Bank in Bangladesch überaus erfolgreich. Sie hat mittlerweile über sieben Millionen Kunden und ist mit ca. 2.400 Zweigstellen in über 90% der Dörfer in Bangladesch aktiv (Grameen Bank o.J.).

Der durchschlagende Erfolg des Mikrofinanzansatzes der Grameen Bank wurde schnell bekannt: Zahlreiche Entwicklungshilfeorganisationen schickten Abgesandte, die sich und ihren Organisationen einen Überblick über den neuen Ansatz verschaffen sollten.

3. Der *poverty-lending approach*

3.1. Eigenschaften und Entwicklung des *poverty-lending approach*

Von den 1980er Jahren an verbreitete sich dieser Ansatz, der in der Literatur *poverty-lending approach* oder *poverty-reduction paradigm* genannt wird (Mayoux 2005: 6) weltweit. Er wurde zum Standard und zahlreiche, der Grameen-Bank ähnliche Organisationen entstanden auf dessen Grundlage; Grameen-Nachahmer wurden in über 34 Ländern gegründet. Mehr als 100 Mikrofinanzinstitutionen vergeben seither zusammen Kredite im Wert von über 500 Millionen⁶ US-\$ pro Jahr an arme Familien (Herbst 2003: 3). Die Grameen Bank ist somit Initiatorin des *poverty-lending approach*. Internationale Geberorganisationen versprechen sich davon durchschlagende Erfolge in der Armutsbekämpfung und beim Erreichen der von den Vereinten Nationen ausgerufenen *Millennium Development Goals* (vgl. Greeley 2006):

„Worldwide, microfinance has caught fire. Grameen transplants operate in [...] Africa, other parts of Asia, and Latin America. Microfinance spread quickly across the globe because few other tools promise to fight poverty as effectively” (Schreiner 2003: 1f).

Charakteristisch für diesen Mikrofinanzansatz ist die Fokussierung auf absolut Arme, den 'Ärmsten der Armen'. Man konzentriert sich auf die Kreditversorgung von Selbsthilfegruppen, die aus 5-30 Mitgliedern aus armen Familien mit ähnlichem sozialem Hintergrund bestehen (von Pischke 2003: 12):

⁶ Die Zahlen variieren in der Literatur teilweise erheblich.

„The poverty lending approach concentrates on reducing poverty through credit [...] Under this approach donor- and government-funded credit is provided to poor borrowers, typically at below-market interest rates. The goal is to reach the poor, especially the [...] poorest of the poor with credit to help overcome poverty and gain empowerment” (Robinson 2001: 22).

Die Mikrofinanzinstitute, in der Regel NGOs, verlangen also keine kostendeckenden Zinssätze, denn sie gehen davon aus, dass die Armen solche Zinssätze nicht bezahlen können. Typisch für diesen Ansatz ist daher eine hohe Abhängigkeit von Subventionen und Hilfen von Entwicklungshilfeorganisationen oder Regierungen. Im *poverty-lending approach* steht – wie der Name schon sagt – die Kreditvergabe im Mittelpunkt. Das Ansparen eigener Mittel durch die Gruppenteilnehmer steht meist nicht im Zentrum der Anstrengungen (Robinson 2001: 7). Mit der Grameen Bank in der Vorreiterrolle hat sich also ab den 1980er Jahren ein neuer Ansatz zur Förderung der Ärmsten etabliert. Eine Vielzahl von Organisationen versucht seither, den Armen durch billige Kredite zu helfen. Statt über bürokratische Entwicklungsbanken wurden die Gelder über NGOs und von ihnen betreuten Selbsthilfegruppen an die Bedürftigen vergeben.

3.2. Kritik am *poverty-lending approach*

Mitte der 1980er Jahre, erst wenige Jahre nach dem Beginn erster Mikrofinanzaktivitäten der Grameen Bank, wurde bereits erste Kritik an den Grundzügen des *poverty-lending approaches* laut (Graham&Firestone 1984: 301). In den nachfolgenden Jahrzehnten stimmten weitere Organisationen und Wissenschaftler in die Kritik ein. Sie lässt sich in vier Hauptkritikpunkte zusammenfassen:

Den ersten Kritikpunkt stellt die Abhängigkeit von Geldgebern dar: Da die Kreditvergabe im *poverty-lending approach* nicht kostendeckend stattfindet, sind die NGOs von kontinuierlichen Mittelzuflüssen durch Regierungen und Entwicklungsorganisationen abhängig. Die *Consultative Group to Assist the Poor* (CGAP)⁷ schätzt, dass jährlich bis zu 1 Milliarde US-\$ weltweit in Subventionen an Mikrofinanzprojekte⁸ fließen (Ivatury&Abrams 2005: 1). Diese Abhängigkeit schmälert die Einflussmöglichkeit und die Durchsetzungskraft der Projekte (Morduch 2005: 2) und erhöht die Gefahr eines vorzeitigen Ausscheidens eines Projektes, sollten nicht rechtzeitig neue Quellen aufgetan oder eine Verlängerung durchgesetzt werden:

„If these injections are not forthcoming, the program will quickly consume its capital in financing routine operational costs [...] Studies indicate this has happened hundreds, perhaps thousands of times” (Christen, Rhyne&Vogel zitiert nach Robinson 2001: 72).

⁷ Die *Consultative Group to Assist the Poor* (CGAP) ist ein Zusammenschluss von zuletzt 31 Entwicklungsorganisationen, die sich mit dem Thema Mikrofinanzierung beschäftigen (www.cgap.org).

⁸ Nicht nur an Grameen-Replikatoren, sondern auch an staatliche Entwicklungsbanken und kommerziell orientierte Organisationen.

Nach diesem Ansatz ablaufende Projekte sind daher in der Regel nicht nachhaltig. Denn ein stark begrenztes Angebot steht einer großen Nachfrage durch die Armen gegenüber. Subventionen, so die Kritiker dieses Ansatzes, sind der Grund für das dauerhafte Bestehen des geschilderten Missverhältnisses und der daher noch immer mangelhaften Verbreitung von Mikrofinanzen.

Zweitens führen Subventionen und Zuschüsse zu höherer Korruption in den Projekten, da einflussreiche Personen versuchen werden, diese Gelder abzuschöpfen. Daher profitieren nicht die Bedürftigen, sondern diejenigen, die am besten in die Netzwerke der Politik vor Ort eingebunden sind. Des Weiteren konzentrieren sich viele Kreditnehmer weniger auf die produktive Nutzung der Kredite, sondern im Gegenteil zu sehr darauf, wie sie an weitere billige Kredite und Subventionen kommen können (Seibel 2005: 4).

Drittens führen den Kritikern zufolge subventionierte Zinsen zu niedrigeren Durchschnittszinsen innerhalb eines Landes. Der tatsächliche Zinssatz wird also dadurch, je nach Höhe des Subventionszuflusses, künstlich gesenkt. Die Kehrseite von günstigen Krediten ist allerdings, dass sich dadurch das Sparen weniger lohnt, denn Sparer erhalten in einem extern subventionierten Kreditmarkt nur niedrige Zinsen. In der Literatur wird die Sparkomponente daher auch als „*the forgotten half of Rural Finance*“ (Vogel 1984: 248) bezeichnet. Da ihre Erträge oft sehr unregelmäßig ausfallen, z.B. weil sie Tagelöhner oder Bauern sind, können Sparmöglichkeiten für die Armen jedoch zu einer wichtigen Existenzgrundlage für schlechtere Zeiten werden. Hinzu kommt, dass auch für den Finanzbedarf einer MFI Sparsummen eine wichtige Finanzierungsquelle sind. Organisationen, die nach dem *poverty-lending approach* arbeiten, verlangen zwar häufig von den SHGs, dass sie wöchentlich Sparraten ansammeln. Diese dienen jedoch eher als Sicherheiten für erhaltene Kredite oder der Überprüfung der Gruppendisziplin. Von zufriedenstellenden, flexiblen Sparmöglichkeiten für die Armen kann in diesem Zusammenhang nicht gesprochen werden (Zeller&Sharma 2002: 36f).

Die Vernachlässigung dieses wichtigen Aspektes lässt sich mit der Struktur des Mikrofinanzsektors erklären. Denn der Mikrokreditmarkt setzte sich überwiegend aus kleinen, lokal agierenden NGOs zusammen. Für diese bestand aber in der Regel nicht die Möglichkeit, Sparguthaben anzunehmen, da in den meisten Ländern die rechtlichen Voraussetzungen fehlten.

Der letzte Kritikpunkt bezieht sich auf die zwingende Verbindung von Kredit und Training im *poverty-lending approach*. Der Erhalt eines Kredits ist für die Kundinnen normalerweise mit der Pflicht zur Teilnahme an einem Training, bei dem ihnen z.B. Lesen, Rechnen oder auch Buchhaltung beigebracht wird, verbunden. Dies soll sie an Einkommen generierende Maß-

nahmen heranzuführen und ihnen eine Starthilfe geben. Aus dieser oft vorzufindenden Konstellation ergeben sich jedoch in der Realität auch Probleme. Trainingsveranstaltungen sind in der Regel sehr kostenintensiv für die veranstaltenden NGOs, denn Trainer und Veranstaltungsorte müssen über mehrere Tage bezahlt werden. Dies erhöht den Geldbedarf der Organisationen oder senkt ihre Möglichkeiten, Kredite zu vergeben. Kritisiert wird im Allgemeinen nicht das Training generell. Die zwingende Verknüpfung von Kredit und Training ist jedoch nicht optimal. Denn die Armen wissen oft besser als die Trainer, wie man im informellen Bereich Geschäfte betreibt:

„Borrower training of this kind not only comes at high cost to the institution, hindering its efforts toward self-sufficiency, but is often considered to be of little value by borrowers“ (Adams&von Pischke zitiert nach Robinson 2001: 73).

4. Der *financial-systems approach*

4.1. Eigenschaften und Entwicklung des *financial-systems approach*

Diese Schwächen des *poverty-lending approaches*, insbesondere die mangelnde Nachhaltigkeit der Projekte aufgrund hohen Subventionsbedarfs, führten zu weiteren Veränderungen im Mikrofinanzsektor. Viele MFIs mussten feststellen, dass mit ihren begrenzten Mitteln der Wunsch eines Anschlusses der vielen Millionen Armen, die nach wie vor ohne Kapitalzugang waren, nicht zu erfüllen ist. In Asien - so die *Asian Development Bank* im Jahr 2000 - blieben noch immer 95% der geschätzten 180 Millionen sehr armen Haushalte ohne Anschluss an den Finanzmarkt (Charitonenko et al. 2004: 1).

Bereits seit Mitte der 1980er Jahre versuchten einzelne Organisationen daher, die fehlende Nachhaltigkeit und mangelnde Verbreitung durch einen kommerziell orientierten Weg zu beheben. Die staatliche *Bank Rakyat Indonesia* (BRI) gehörte zu den erfolgreichen Pionieren des neuen *financial-systems approaches* im asiatischen Raum. Die BRI wurde Anfang der 1970er Jahre gegründet, um Reisbauern durch ein staatlich gefördertes Programm den Zugang zu subventionierten Krediten zu ermöglichen. Ziel des Projektes war es, Indonesien unabhängig von Reisimporten zu machen (Yaron&Benjamin 2002: 334). Nachdem das Programm zu Beginn der 1980er Jahre aufgrund niedriger Rückzahlquoten chronisch defizitär geworden war, wurden zahlreiche Änderungen vorgenommen und mit *BRI unit desa system* eine neue, profitablere Art von Mikrofinanzinstitution gegründet:

„The Unit Banking System underwent a substantial reform in 1983. In subsequent years, it was transformed from a chronic loss maker to a highly profitable rural banking network” (Maurer&Seibel 2001: 1).

Ab 1983 wurde die BRI zu einem landesweiten Bankenverbund aufgebaut. Die Zinsen durften von der Bank selbst kostendeckend festgelegt werden. Anfangs erhielt das neue *unit desa system* noch Zuschüsse der Regierung, aber bereits nach wenigen Jahren war es nicht mehr von diesen Zuschüssen abhängig. In den zahlreichen Filialen hatten die Armen die Möglichkeit, Sparkonten anzulegen, was auch stark nachgefragt wurde und die Kreditvergabe der BRI weiter verstärkte. Seit 1986 hat die BRI durchgehend Gewinne erzielt. Mittlerweile wurden über 25 Millionen Sparkonten eröffnet und mehr als 2,7 Millionen Kredite vergeben (Maurer&Seibel 2001: ii), was die BRI in den vergangenen Jahren zu einer der ertragsstärksten Banken Indonesiens machte (Robinson 2002: 9).

Dieser Erfolg wurde auch von ausländischen Organisationen registriert und war Startschuss für weitere Entwicklungen des Mikrofinanzsektors:

„The logic of commercialization is simple. Commercialization means that microfinance institutions [...] should follow good financial practices, be efficient and be financially disciplined. It means that, banking for the poor cannot be poor banking” (Sanderatne 2002: 2).

Im Mittelpunkt des neuen *financial-systems approach* stand der Aufbau von professionellen Institutionen, die - ähnlich einer herkömmlichen Geschäftsbank - kostendeckend arbeiten, dabei aber nicht die Armen aus dem Blickpunkt verlieren. Darüber hinaus wollte man sich nicht mehr 'nur' auf Mikrokredite beschränken, sondern das Angebot auch auf Sparmöglichkeiten und Mikroversicherungen ausweiten.

Das erfolgreich eingeführte SHG-Konzept wurde bei den meisten neu gegründeten Organisationen des *financial-systems approach* beibehalten. Es hatte gezeigt, dass es sowohl für die teilnehmenden Frauen als auch für die Kontrollfähigkeit durch Kreditgeber ein unverzichtbares Instrument ist.

4.2. Der Transformationsprozess der MFIs

Im *poverty-lending approach* vergeben meist große Förderer wie Entwicklungshilfeorganisationen und Regierungen Mittel an NGOs, die wiederum Kredite an die SHGs ausgeben. Den Akteuren fehlten jedoch die notwendige rechtliche Basis und die professionelle Führung, um auch Kredite von kommerziellen Anbietern aufnehmen oder Sparsummen entgegennehmen zu dürfen. Um sich zu einer nachhaltigen MFI zu wandeln, bedurfte es Veränderungen:

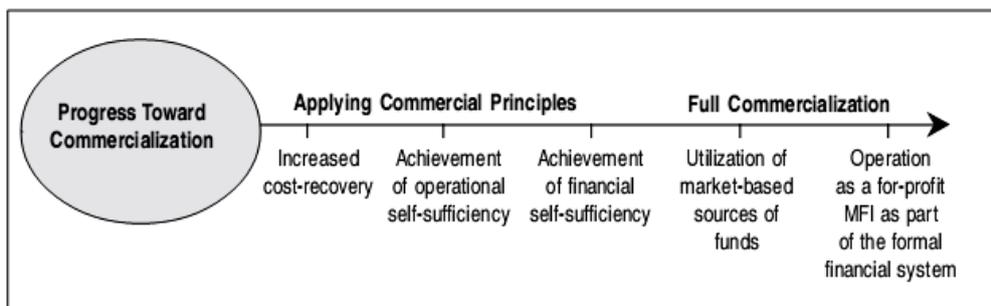
„The common elements shared by self-sufficient institutions can be broadly grouped into five categories: knowledge of the commercial microfinance business and its clients, characteristics of institutional

ownership, priorities in organization and management, development of human resources, and corporate philosophy” (Robinson 2001: 74ff).

Seit Beginn der 1990er Jahre haben sich zunehmend mehr Organisationen zu nachhaltigen MFIs gewandelt. Ihre Arbeit wurde professioneller und sollte dazu dem großen, bisher nicht angeschlossenen Teil der armen Bevölkerung der Entwicklungsländer dabei helfen, seine Armut zu überwinden (Clark 2004: 1).

Diese Umwandlung einer 'traditionellen' MFI zu einer 'profitablen' im Sinne des *financial-systems approaches* findet nicht von heute auf morgen statt, sondern ist ein auf Jahre ausgelegter Prozess, der in fünf Stufen eingeteilt wird:

Abbildung 1: Der fünfstufige Transformationsprozess



Quelle: Charitonenko et al. 2004: 5

Zunächst sollen MFIs professioneller werden, ihre Organisations- und Kostenstruktur also an kommerziellen Banken ausrichten. Dabei sollen sie ihre Nehmerhaltung ablegen und unabhängiger von Geldgebern werden. Sie müssen sich darauf einstellen, dass sie nach dem Ablauf der anfänglichen Unterstützung selbst für das Fortbestehen ihrer Organisation verantwortlich sein müssen. Im zweiten Schritt werden die MFIs durch Ausweitung der Geschäfte, durch höhere Effizienz und Kostenbewusstsein zunächst operativ, und im nächsten, dritten Schritt insgesamt unabhängig von Zuweisungen durch Dritte. Im vierten Schritt nutzen die MFIs externes, kommerziell vergebenes Geld von Banken und anderen Finanzinstitutionen. Dieses erhalten sie ohne Subventionen und müssen es nach Ablauf der Frist vollständig tilgen. Auch mit dem Angebot von Konten und anderen Sparmöglichkeiten wird in dieser Stufe begonnen. Auf der letzten Stufe wird die Organisation transparent sein, sich der Aufsicht durch Kontrolleure unterziehen und staatlicher Regulierung unterliegen.

Die Literatur unterscheidet zwischen drei unterschiedlichen Transformationsansätzen, mit denen die oben geschilderte, fünfstufige Entwicklung herbeigeführt werden kann:

Der erste Ansatz nennt sich *downscaling*: Externe Geberorganisationen versuchten zu Beginn der Entwicklung kommerzieller Mikrofinanzen, bestehende Banken zu einem Umdenken zu bewegen: Sie sollten ihre Aktivitäten auch auf Kleinstprojekte ausweiten. Durch Gründungen

von Unterorganisationen oder durch Bildung neuer Geschäftsbereiche sollten gezielt die Armen angesprochen werden (Rhyne&Otero 2006: 25). Dabei arbeiteten kommerzielle Banken häufig mit NGOs oder Behörden zusammen. Insbesondere im lateinamerikanischen Raum wurde der Ansatz des *downscaling* erfolgreich praktiziert. Bis Ende 2005 vergaben bereits über 30 Geschäftsbanken, die zuvor keine Aktivitäten im Mikrofinanzbereich hatten, Kleinkredite an über 1 Million Kunden. Diese Banken stellten bei der Betrachtung des Mikrofinanzsektors fest, dass sich auch am „bottom of the pyramid“ hohe Gewinne erzielen lassen (Westley 2007: 2). Von besonderer Bedeutung ist dabei, dass die professionellen Ansätze der Bank auf die MFI übertragen werden und die Struktur der Bank an die besonderen Bedürfnisse der Armen angeglichen wird. Z.B. müssen die Banken ihr Filialnetz, das häufig auf die städtischen Zentren konzentriert ist, auch in ländlichere Gebiete ausbreiten (Seibel 1997: 11ff). Jedoch warnen einige Akteure des Mikrofinanzbereichs vor zu hohen Erwartungen in die *downscaling*-Aktivitäten der Großbanken, „denn die Identität der großen Geschäftsbanken ließ sich [...] nicht wesentlich beeinflussen, und immer wenn einige von ihnen privatisiert wurden oder wegen Finanzkrachs oder Korruptionsskandalen geschlossen werden mussten, wurden die speziellen Kleinunternehmens-Portefeuilles in Mitleidenschaft gezogen – so effizient sich auch für sich genommen gemanagt sein mochten“ (Nitsch 2002: 218).

Der zweite Ansatz wird mit *upgrading* bezeichnet: Nachdem die *downscaling*-Bemühungen – mit Ausnahme von Lateinamerika – nicht zur gewünschten Resonanz bei den Geschäftsbanken geführt hatten, wurde stärker versucht, lokal vorhandene Organisationen zur Umwandlung in eine professionellere MFI zu motivieren. Besonderes Augenmerk galt den größeren der zahlreichen NGOs, die bereits im Mikrofinanzsektor beschäftigt waren. In den meisten Ländern der Welt sind NGOs aufgrund ihres unsicheren rechtlichen Status nur mit starken Einschränkungen im Finanzbereich zugelassen. Das *upgrading* hat daher einige Vorteile für NGOs: Sie können als eingetragene und staatlich überwachte Finanzinstitution an Kapital von Geschäftsbanken und anderen Unternehmen gelangen. Dadurch können mehr Kunden - vorherige Subventionsempfänger - von Mikrokrediten profitieren. Eingetragenen MFIs ist es von regulatorischer Seite her erlaubt, mehr Produkte wie Mikroversicherungen, Konten etc. anzubieten, was ihnen als NGO nicht möglich ist. Die Möglichkeit, Sparsummen entgegenzunehmen, macht die MFI außerdem unabhängiger von Kapitalgebern und stärkt den Rückzahlungswillen ihrer Kunden, denn „the 'cold money' provided by outsiders could of course be treated differently from the precious 'warm money' deposited by members“⁹ (von Pischke 2003: 5).

⁹ Hier sind die Mitglieder der SHG gemeint.

In der Praxis stellte sich die Umstellung einer NGO zu einer MFI allerdings schwieriger dar als angenommen. Haupthindernis war die Eigentumsfrage der neu zu gründenden Organisationen. Um als Finanzinstitut zugelassen zu werden, benötigt eine NGO große Summen von Kapitaleignern, die mit ihren Einlagen für die Tätigkeiten der späteren MFI haften. Diese sind manchmal schwer zu finden. Außerdem entstehen bei einer solchen Umwandlung oft Probleme zwischen den beiden Organisationskulturen: „There is the danger of a potential clash of different organizational cultures represented by the group of old and new staff“ (Wisniwski 2004: 95). Denn die kommerziellen MFIs betonen in ihrer Organisationskultur eher betriebswirtschaftliche Effizienz, bei NGOs stehen entwicklungspolitische Elemente im Vordergrund. Auch erfordert eine Umwandlung in eine MFI viel Fachwissen, z.B. in Bezug auf Rechtsform oder Offenlegungspflichten, was normalerweise nicht zum Fachwissen der Mitarbeiter gehört und daher extern eingekauft werden muss. Eine Umwandlung ist demnach auch eine Kostenfrage (Wisniwski 2004: 93ff).

Der dritte Ansatz wird mit *greenfield banking* bzw. *starting from scratch* bezeichnet. Denn die Ergebnisse von *upgrading* und *downscaling* waren in vielen Entwicklungsländern nicht zufriedenstellend. Nur wenige Banken ließen sich auf ärmere Kunden ein. Ihnen war das Risiko zu groß und sie hielten es nicht für möglich, kostendeckende Zinssätze zu verlangen. Auch NGOs taten sich bei der Professionalisierung schwer. Von weltweit tausenden NGOs im Mikrofinanzsektor war es nur eine Handvoll, die den Schritt zur MFI-Gründung vollzogen hat (Wisniwski 2005: 96). Um eine stärkere Nachhaltigkeit und Verbreitung der Mikrofinanzidee zu erlangen, folgten einige Organisationen bei ihren unterstützenden Tätigkeiten daher einem dritten Weg: dem Aufbau von neuen Organisationen bzw. *greenfield operations* (Schmidt&Winkler 1999: 7). Insbesondere in Osteuropa und Russland, in denen es zuvor nur wenig Mikrofinanz-NGOs gegeben hat, wurden viele Neugründungen mit Unterstützung der *Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung* und der deutschen *Kreditanstalt für Wiederaufbau* (KfW) getätigt. Das Ziel dieses Ansatzes ist es, qualitativ hochwertige Mikrobanken zu gründen, die sich innerhalb weniger Jahre selbst tragen. Sie sollen u.a. demonstrieren, dass es möglich ist, mit hoher Effizienz und besten Rückzahlquoten die Armen an den Kapitalmarkt anzubinden. Typischerweise wird eine solche Bank mit Unterstützung internationaler Geber aufgebaut. Mit dem Geld werden insbesondere ausländische Beratungsfirmen bezahlt, welche die einheimischen Mitarbeiter beim Aufbau der Bank unterstützen. Nach einigen Jahren ziehen sich die Berater und Geldgeber dann zurück. Besonders erfolgreich hat dieses Modell die deutsche Bankengruppe *Pro Credit* umgesetzt, die mit 19 Filialen in Entwicklungsländern Kredite an Arme vergibt. Nachdem sie zur Gründung zu-

nächst 50 Millionen Euro an Subventionen erhielten, sind heute 18 der 19 Banken profitabel und die Expansion schreitet voran (Dembowski 2006).

Abbildung 2: Optionen einer MFI-Gründung

		Non-profit		For-profit
Large institution	Formal	Public policy bank		Privately owned bank
↓				↓
↓	Formal FI serving target group	Upscaling	Greenfield bank	↓
↓		↑		Downscaling
↓	Semiformal	↑		
		NGO		
Small	Informal	Church funds		Private moneylender

Quelle: Terberger 2003: 191

Das Beispiel *Pro Credit* zeigt, dass sich im Vergleich aller Ansätze das *greenfield-banking*-Modell bisher als besonders erfolgsversprechend innerhalb des *financial-systems approaches* auszeichnet:

„Concerning outreach and target-group orientation, the success of the greenfield banks is impressive [...] All banks that had begun operations two or three years before [...] met [the] target to cover their administrative costs” (Terberger 2003: 198).

4.3. Kritik am *financial-systems approach*

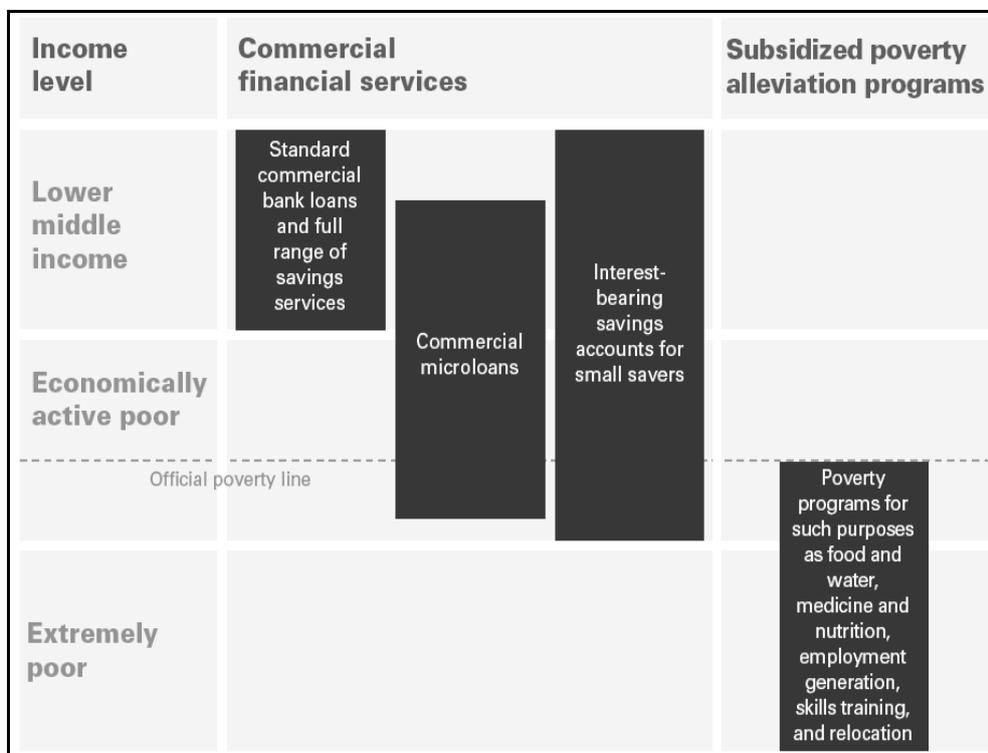
Trotz aller Erfolge und eines überwiegend positiven Bildes von der Kommerzialisierung des Mikrofinanzsektors innerhalb der Fachliteratur gibt es Schwächen und Vorwürfe, mit denen sich Unterstützer des *financial-systems approach* auseinander setzen müssen:

Gegner des *financial-systems approach* und der zunehmenden Kommerzialisierung des Mikrofinanzsektors kritisieren, dass ein *mission drift* stattfindet. Gemeint ist eine Abkehr der MFIs von ihrer ursprünglichen Zielgruppe, den absolut Armen, und ihre Hinwendung zu im Vergleich wohlhabenderen (aber für traditionelle Banken immer noch zu armen) Kunden, da diese weniger Risiken mit sich bringen (Greeley 2006: 13). Durch höhere Zinssätze geraten diejenigen ins Hintertreffen, die Mikrokredite am dringendsten brauchen. Der Anschluss an den kommerziellen Kapitalmarkt überfordert die Ärmsten finanziell. Da die durchschnittliche Kredithöhe von kommerziellen MFIs deutlich höher ist als die von NGOs bestätigt diese Sorge (Christen&Drake 2002: 4). Diese Vorwürfe lassen sich auch empirisch bestätigen. CGAP hat beispielsweise in einer Fallstudie in Bangladesch festgestellt, dass dort das Quintil mit

dem niedrigsten Einkommen kaum an Mikrofinanzprojekten teilnimmt, Frauen im zweitniedrigsten Quintil aber zahlreiche Wahlmöglichkeiten besitzen (Hashemi&Rosenberg 2006: 1). Robinson begegnet diesem Vorwurf jedoch mit dem Hinweis, dass für die absolut Armen statt Kredite sowieso andere Instrumente der Armutsbekämpfung sinnvoller und wirkungsvoller sind:

„Placing in debt those who are too poor to use credit effectively helps neither borrowers nor lenders. Food-deficit borrowers without opportunities to use credit [...] may have no choice but to eat their loans. The poorest of the poor should not be the responsibility of the financial sector. The food, employment, and other basic requirements needed to overcome desperate poverty are appropriately financed by government and donor subsidies and grants” (Robinson 2001: 20).

Abbildung 3: Unterschiedliche Programme für unterschiedliche Zielgruppen



Quelle: Robinson 2001: 21

Robinson erläutert ihre Sichtweise in der obigen Graphik genauer. Sie betont, dass die absolut Armen keine Kredite und nur teilweise Sparmöglichkeiten benötigen. Ihnen solle der Staat mit subventionierten Armutsbekämpfungsstrategien helfen, die stark auf die Befriedigung der Grundbedürfnisse ausgerichtet sind. Zu ähnlichen Schlussfolgerungen kommen auch andere Autoren (z.B. Navajas et al. 2002: 152, Sanderatne 2002: 4).

Ebenso widerspricht Clark dieser Kritik eindeutig:

„Why leave a profitable market? Why leave a market that the institution has taken years to build? [...] The management of many transformed NGOs would confirm that it does not make sense to leave their original market behind” (Clark 2004: 2).

Clark betont also, dass es für Organisationen mühsam ist, einen Kundenstamm und gute Beziehungen aufzubauen. Sie würden daher auch bei Kommerzialisierung nicht ihre bisherige Zielgruppe verlassen.

Ein weiterer Einwand lautet, dass durch Kommerzialisierung die Gefahr der Überschuldung der Kunden steigt. Denn durch die Kommerzialisierung steigt die Anzahl an MFIs. Auch Geschäftsbanken drängen in den Markt und möchten Kredite und andere Finanzprodukte an die Kunden vergeben. Aus diesem Grund überbieten sich die Anbieter gegenseitig mit Kreditvergaben, was die Überschuldungsgefahr der Kunden erhöht:

„Increasing commercialization has heightened awareness of consumer issues [...]. It may [...] open the market to lenders who are less concerned with socially-responsible lending principles [...]. As a consequence, vulnerable borrowers are being more exposed to potentially abusive lenders” (Porteus&Helms 2005: 1).

Eine vorgeschriebene Kontrolle der Kreditwürdigkeit kann in Entwicklungsländern nur schwer stattfinden, da der Kreditmarkt oft über lokale Geldverleiher und Freunde informell organisiert ist. So kann es unter Umständen dazu kommen, dass sich arme Kunden durch die Aufnahme eines Kredites noch größere Risiken zumuten und letztlich, z.B. aufgrund eines Unfalls oder einer Naturkatastrophe, völlig überschuldet dastehen. Dadurch gefährden sie neben ihren eigenen, wenigen Vermögensgegenständen auch noch weitere für das finanzielle Überleben des Kollektivs wichtige Kontakte, wie beispielsweise solche zwischen Banken und den Selbsthilfegruppen. Denn aufgrund des *peer-pressure* Prinzips führt eine fehlgeschlagene Rückzahlung einer Frau der Gruppe auch zum Verlust der Kreditfähigkeit der restlichen Gruppe (Pantoja 2002: 8f).

Kommerzielle Anbieter wie die bereits oben erwähnte *Pro Credit* Bankengruppe werden sich dieses Problems zunehmend bewusst. Durch stärkere Überprüfung der Kreditfähigkeit sowie durch Förderung eigener Sparanlagen und dem Anbieten von Mikroversicherungen wollen sie einer möglichen Überschuldung ihrer Kunden vorbeugen (Bös 2006).

4.4. Die wachsende Bedeutung von Mikrofinanzen

Trotz der Kritik haben sich die Umwandlung von NGOs zu kommerziellen MFIs, die Neugründung von Mikrobanken und in manchen Regionen auch das *downscaling* großer Geschäftsbanken seit Beginn der 1990er Jahre immer stärker durchgesetzt. Der Trend geht in Richtung eines nachhaltigen Aufbaus der Organisationen. Geldgeber und Unterstützer stellen

ihre Mittel dem Aufbau neuer Organisationen zur Verfügung und nehmen zunehmend Abstand von subventionierter Kreditvergabe (Robinson 2001: 54ff).

Wie viele Familien mittlerweile Kunden von Mikrofinanzorganisationen sind, ist nicht genau zu beziffern. Aufgrund der Vielfalt der Akteure und den zugrundeliegenden Definitionen variieren die Kundenzahlen teils erheblich (Rhyne&Otero 2006: 6f).

Der *Microcredit Summit*¹⁰ beispielsweise gibt in seinem jüngsten Bericht an, dass bis Ende 2005 weltweit ca. 113 Millionen Kunden, davon rund 84% Frauen, Zugang zu Mikrokrediten erhalten haben. Dies wurde durch die Arbeit von über 3.100 Mikrofinanzorganisationen ermöglicht (Daley-Harris 2006: 2).

Der *Mix Information Exchange*¹¹ (MIX), eine von den Vereinten Nationen und CGAP unterstützte Informationsplattform zur Entwicklung des Mikrofinanzsektors, konzentriert sich bei seinen Untersuchungen auf MFIs im Sinne des *financial-systems approach*. Große staatliche Entwicklungsprogramme und auch kleine Sparkonten etc. werden nicht berücksichtigt. MIX zählt für das Jahr 2004 insgesamt 30 Millionen Kunden, die Zugang zu Krediten erhalten haben. 675 MFIs folgen in diesem Gutachten dem kommerziell orientierten Ansatz, die meisten davon befinden sich in Lateinamerika (Rhyne&Otero 2006: 6).

Abbildung 4: Größe des Mikrofinanzsektors

Region (# of MFIs)	Active Borrowers (Millions)	Share of All Borrowers (%)	Loan Portfolio (US\$ Millions)	Share of Total Portfolio (%)	Average Loan Balance (US\$)
Africa (85)	3	10	\$965	11	\$322
S. Asia (94)	16.3	57	\$1,334	15	\$82
E. Asia (44)	4.7	16	\$2,218	24	\$472
LAC (94)	3.2	11	\$2,708	30	\$846
MENA (23)	0.8	3	\$236	3	\$281
Eur. & Cen. Asia (37)	0.7	2	\$1,682	18	\$2,420
All MFIs (378)	28.8	100	\$9,143	100	\$319

LAC = Latin American Countries, MENA = Middle East & North Africa; Stand 2004; MIX
Quelle: Rhyne&Otero 2006: 10

Rhyne und Otero identifizieren als Hauptursachen für die wachsende Bedeutung der Mikrofinanz vier Antriebskräfte des Sektors: Neben verbesserter Technologien (z.B. günstigere

¹⁰ Ein Zusammenschluss von unterschiedlichen Akteuren des Mikrofinanzsektors, der beim ersten *Microcredit Summit* 1997 in Washington D.C. beschloss, innerhalb von neun Jahren 100 Millionen bedürftigen Familien den Zugang zu Mikrokrediten zu ermöglichen (vgl. <http://www.microcreditsummit.org>).

¹¹ vgl. www.mixmarket.org.

Kundendatenbanken) und effizienterer staatlicher Regulierung sowie verbesserten Rahmenbedingungen (z.B. Einführung einer Bankenaufsicht) sehen sie vor allem Wettbewerb und den Eintritt kommerzieller Akteure als Hauptursachen (Rhyne&Otero 2006: 15ff): Wettbewerb verbessert die Auswahlmöglichkeiten und den Stellenwert der armen Kunden. Hatten sie zuvor kaum eine Möglichkeit des Anschlusses an den formellen Finanzmarkt, können sie sich nun in manchen Ländern, z.B. in Bolivien aber auch in Teilen Indiens, den Kreditgeber aussuchen. Dies verbessert die Qualität der Angebote und senkt die Zinssätze der Kredite der MFIs:

„For consumers, competition means greater choice. It puts consumers in a position to demand the range and quality of services they want at a price they want to pay. For that reason, competition has the power to force MFIs to rethink and reform” (Rhyne&Otero 2006: 15).

Die staatlichen, entwicklungspolitischen und kommerziellen Anbieter buhlen um die gleiche Zielgruppe und tragen so zu einer weiteren Verbreitung bei. Zu betonen ist in diesem Zusammenhang jedoch, dass ein starker Wettbewerb bisher nur punktuell in wenigen Regionen stattfindet. Die Mehrheit der Armen hat nach wie vor keinen Zugang zu Kleinkrediten oder kann nur auf stark beschränkte Angebote zurückgreifen (Rhyne&Otero 2006: 16; Seibel 2000: 3).

Auch der Eintritt kommerzieller Akteure hat zu Veränderungen beigetragen. Viele kommerziell orientierte Unternehmen, häufig große Geschäftsbanken aber auch neu gegründete Mikrobanken, stellten in den letzten Jahren fest, dass sich mit Produkten für die Armen Geld verdienen lässt. Sie wollen zwar einerseits zu Verbesserungen der Situation der Armen beitragen, aber ihre Hauptmotivation ist es, Gewinne zu erzielen. Selbst große Unternehmen wie der Einzelhändler *Tesco* aus England oder *Hindustan Lever*, eine Tochterunternehmung von *Unilever* aus Holland haben das Potential erkannt und drängen in den Markt. Neben positiven Pressemitteilungen und einer besseren Wahrnehmung in der Öffentlichkeit erhoffen sich diese Unternehmen auch größere Gewinne und verbesserte Absatzmöglichkeiten (Rhyne&Otero 2006: 18; Prystay 2005: 1).

Auch 20 Jahre nach den ersten Kommerzialisierungsversuchen besteht noch immer die Diskussion, welcher der beiden Ansätze sinnvoller ist. Beide werden von verschiedenen Akteuren unterstützt und praktiziert. Im Vergleich zu den theoretischen Diskussionen wird bisher in akademischen Kreisen allerdings wenig berücksichtigt, wie sich die unterschiedliche Gestaltung der Ansätze auf die Kreditnehmerinnen und ihre Familien auswirkt. Aus diesem Grund wird in den nun folgenden Kapiteln die Ergebnisse meiner Untersuchungen der unterschiedlichen Auswirkungen beider Programme auf die Kundinnen exemplarisch anhand zweier Organisationen in Indien vorgestellt.

5. Zur Situation in Indien

5.1. Der indische Mikrofinanzsektor

In den 1970er Jahren wurde in Indien damit begonnen, ein breites Bankennetzwerk aufzubauen. Dieses Netzwerk wurde nach und nach auch auf die ländlichen Gebiete Indiens ausgeweitet. Heutzutage gibt es in Indien über 50.000 Bankfilialen und knapp 100.000 *agricultural credit societies*. Dazu kommen Tausende andere Finanzinstitutionen und über 150.000 Postämter, bei denen auch Sparkonten angelegt werden können. Diese politisch motivierte Expansion führte dazu, dass es in Indien an örtlichen Bankfilialen auch in ländlichen Gebieten keinen Mangel gibt (Basu&Srivastava 2005: 2). Trotz dieser beeindruckenden Zahlen zeigte sich bei einer Untersuchung der Weltbank im Jahr 2003, dass hauptsächlich reichere Landbesitzer Zugang zu Finanzinstitutionen haben. Die große Mehrheit der armen Landbevölkerung besitzt jedoch weder Konten noch formelle Kreditquellen. Beispielsweise erklärten 87% der landlosen Bauern, dass sie keinen Zugang zu regulärem Kredit besitzen. Aus diesem Grund gaben bei der Weltbank-Umfrage über 90% der Haushalte an, sich bei kurzfristigem Kapitalbedarf an Freunde, Familie oder private Geldverleiher zu wenden (Basu&Srivastava 2005: 5f). Auch weitere Studien, wie die der Organisation *Friends of Women's World Banking* (2001), stellten eine hohe Abhängigkeit der Armen von informellen Quellen fest. Sie schätzen, dass diese Quellen bis zu 60% des gesamten Finanzbedarfs decken (Das 2006: 131).

Eine Möglichkeit diesen Missstand zu beseitigen - problematisch sind insbesondere die hohen Zinsen der Geldverleiher - wird seit den 1980er Jahren in neuen Ansätzen der Mikrofinanzen gesehen. Nachdem im Nachbarland Bangladesch die Grameen Bank aufgezeigt hatte, wie man mit Selbsthilfegruppen auch bei Familien ohne Sicherheiten hohe Rückzahlquoten erreichen kann, wurde dieses Modell auch in Indien zusehends populär. Anfangs hauptsächlich von den NGOs vorangetrieben, konnten diese zu Beginn der 1990er Jahre die indische Regierung von dem Erfolgspotential der Mikrofinanzen über SHGs überzeugen (Basu&Srivastava 2005: 11). Bis zu diesem Zeitpunkt verhinderten strenge Regulierungsvorschriften, z.B. Registrierungspflichten für Kleingruppen, die zügige Ausbreitung von Mikrofinanzaktivitäten (Sriram&Upadhyayula 2004: 104). Doch mit dem Versuch der Regierung, der bedürftigen Landbevölkerung durch Kredite zu mehr Sicherheiten und höherem Einkommen zu helfen, änderten sich im Verlauf der 1990er Jahre die Voraussetzungen in Indien.

Die staatliche NABARD ist der zentrale Gestalter des indischen Mikrofinanzsektors. NABARD hat sich nach einer anfänglichen Testphase 1992 für den Ausbau des so genannten

SHG-bank-linkage Ansatz eingesetzt. NABARD refinanziert¹² partizipierende Banken und MFIs mit günstigen Krediten. Diese geben die Mittel dann an die SHGs weiter, die sie wiederum an die einzelnen Frauen verteilen. Auf diesem Weg werden bereits weit über 800.000 SHGs und knapp 20 Millionen Haushalte in überwiegend ländlichen Gebieten mit Kleinkrediten versorgt (Basu&Srivastava 2005: 12). Damit ist das NABARD-Programm das größte indirekte Mikrofinanzprojekt der Welt (Seibel&Dave 2002: 1). Auch Kudumbashree, ein Projekt, das im Praxisteil dieser Arbeit genauer untersucht und beschrieben wird, finanziert seine Aktivitäten teilweise über Mittel von NABARD.

Die Arbeit von kommerziell orientierten MFIs ist in Indien im Vergleich zur staatlichen Förderung allerdings noch unterrepräsentiert. Die meisten indischen kommerziell orientierten MFIs haben nur recht kleine Kundenstämme und nur eine geringe Reichweite. Im Jahr 2003 hatte der gesamte indische, kommerzielle MFI-Sektor zusammen noch weniger als eine Million Kunden und vergab landesweit Kredite von ungefähr 53 Millionen US-\$. In Vergleich zu anderen Ländern, z.B. Bangladesch, wo allein die vier größten MFIs zehnmal mehr Kunden bedienen als der gesamte indische kommerzielle MFI-Sektor, besteht in Indien in dieser Hinsicht noch Nachholbedarf. Ein Grund dafür ist der Mangel an gut ausgebildeten Finanzexperten in Indien. Außerdem haben der private Sektor und Organisationen der Entwicklungszusammenarbeit relativ wenig Mittel in Indien zur Verfügung gestellt.¹³ Erschwert wurde die Entwicklung auch durch bürokratische Hürden und hohe Eigenkapitalanforderungen bei Neugründungen.

Problematisch im indischen Kontext ist auch die ungleichmäßige Verteilung der zur Verfügung gestellten Mittel. So fließen knapp 75% aller Gelder in die südlichen Bundesstaaten des Landes (Basu&Srivastava 2005: 11ff). Insbesondere im Westen und Norden Indiens existieren dagegen so gut wie keine Erfolge im Mikrofinanzsektor (Prمود 2005: 77). Aus diesem Grund habe ich meine Forschungen auf den südlichen Bundesstaat Kerala konzentriert.

5.2. Hintergrundinformationen zu Kerala

Die Interviews für diese Arbeit fanden in zwei Panchayats¹⁴ im indischen Bundesstaat Kerala im Distrikt Thiruvananthapuram statt (s. Anhang 2). Kerala liegt an der südwestlichen Spitze des indischen Subkontinents und grenzt an die Bundesstaaten Tamil Nadu und Karnataka an

¹² Unter einer Refinanzierung versteht man die Kreditvergabe größerer Institutionen. Hohe Summen werden dabei zu einem relativ niedrigen Zinssatz an kleinere Banken, Versicherungen etc. weitergegeben.

¹³ Eine Ausnahme ist die indische Privatbank ICICI (vgl. Ananth 2006).

¹⁴ Darunter versteht man ein in den 1950er Jahren von den Briten eingerichtetes Verwaltungssystem, bei dem Panchayats die unterste gewählte Lokalregierung darstellen. Thiruvananthapuram District besteht beispielsweise aus insgesamt 12 'Block Panchayats' (Thiruvananthapuram District o.J.).

(s. Anhang 1). Im Westen grenzt Keralas 580 km lange Küste an die Arabische See (Kerala Government o.J.: General Features). Nach der Unabhängigkeit Indiens 1947 wurde im Jahr 1956 der Bundesstaat Kerala gegründet. Grundlage für den Zusammenschluss dreier zuvor unabhängiger Regionen war die gemeinsame Sprache Malayalam, die noch heute die 32 Millionen Einwohner verbindet (Tharamangalam 1998: 3). Trotz einer sehr hohen Bevölkerungsdichte von über 800 Einwohner pro Quadratkilometer, ist Kerala ländlich geprägt. Es gibt keine Millionenmetropolen wie in vielen anderen indischen Bundesstaaten (Centre for Development Studies 2005: 8).

Obwohl die Regierung Keralas große Fortschritte bei der Bekämpfung von Armut und Ungleichheit erzielt hat, liegt das Pro-Kopf-Einkommen Keralas mit 25.700 Rupees pro Jahr (ca. 470 €) noch immer unter dem indischen Durchschnitt.¹⁵ Das tropische Klima sowie die lange Küste tragen dazu bei, dass rund ein Drittel der Bewohner Keralas im Agrarbereich und Fischfang tätig sind. In den letzten Jahren hat sich insbesondere der Dienstleistungssektor entwickelt. Da die Industrieproduktion aber stark unterentwickelt ist, wurden nicht genügend Arbeitsplätze geschaffen (Centre for Development Studies 2005: 100ff). Die überdurchschnittliche Arbeitslosigkeit in Kerala führte dazu, dass viele der Einwohner Keralas auf die arabische Halbinsel migrieren. Die Rücküberweisungen dortiger Arbeiter sind daher eine nicht zu unterschätzende Einkommensquelle für die in Kerala zurückgebliebenen Familien.

Bereits seit der Gründung Keralas streiten sich zwei politische Lager, die Kongresspartei und ein linkes Bündnis, um die politische Führung im Land. Die kommunistische Partei besitzt einen gewichtigen Einfluss innerhalb der keralischen Landespolitik und ist auch gegenwärtig (seit 2006) wieder an der Macht (Centre for Development Studies 2005: 8).

Trotz bestehender wirtschaftlicher Probleme hat die (meist) kommunistische Landesregierung innerhalb der letzten Jahrzehnte große Erfolge in der Armutsbekämpfung erzielt. Eine auf Verteilung angelegte Politik sowie der Beginn mehrerer Armutsbekämpfungsprogramme zeigen Wirkungen. Zu diesen kann auch das im Rahmen dieser Arbeit vorgestellte Kudumbashree-Programm gezählt werden. Wie Tabelle 1 zeigt, leben in Kerala ein deutlich geringerer Anteil der Bevölkerung unter der offiziellen Armutsgrenze als im Rest Indiens.

¹⁵ Die Statistiken des Pro-Kopf-Einkommens einzelner indischer Bundesstaaten variieren in der Literatur. In manchen Statistiken befindet sich Kerala auch knapp über dem Bundesdurchschnitt.

Abbildung 5: Unter der Armutsgrenze lebender Bevölkerungsanteil

Year	Rural Kerala	Urban Kerala	Total	India
1973-74	59.19	62.74	59.79	54.88
1977-78	51.48	55.52	52.22	51.32
1983-84	39.03	45.68	40.42	44.48
1987-88	29.10	40.33	31.79	38.86
1993-94	25.73	24.55	25.43	35.97
1999-00	9.40	19.80	12.72	26.30

Quelle: Centre for Development Studies 2005: 49

In Kerala gibt es drei große Religionsgemeinschaften. Dabei liegt der Anteil von Christen (ca. 19%) und Muslimen (ca. 25%) deutlich über dem Landesdurchschnitt. Die Mehrheit sind jedoch Hindus. Die meisten Mikrofinanzprojekte sind überkonfessionell aufgebaut. Selbsthilfegruppen bestehen ebenfalls in der Regel aus Frauen unterschiedlicher Religionsgemeinschaften.

Kerala erlangte in vielen Publikationen Aufmerksamkeit für die im indischen Vergleich hohe soziale Stellung der Frauen innerhalb der Gesellschaft. Kerala weist die höchste Alphabetisierungsrate von Frauen in ganz Indien auf. Bei einer Untersuchung im Jahr 2001 gaben über 88% der Frauen und 94% der Männer an, lesen und schreiben zu können. Diese Bildungsdifferenz zwischen Männer und Frauen ist die niedrigste in ganz Indien (Mohamed et al. 2002: 1).

Ein weiterer Indikator für die Stellung der Frau stellt die höhere Geburtenrate von Mädchen im Vergleich zu Jungen dar: Kerala entspricht damit den internationalen Durchschnittswerten, während in allen anderen indischen Bundesstaaten mehr Jungen als Mädchen geboren werden. In den meisten Bundesstaaten Indiens wünschen sich die Familien aufgrund des *dowry*-Systems¹⁶ keine Mädchen. Deren Abtreibung ist daher verbreitet. Mit der jüngsten Wiedererstärkung der Zahlung von *dowries* bei der Heirat steigt jedoch auch in Kerala die Gefahr solcher Taten an (Mohamed et al. 2002: 1f).

Ursachen für die höhere Stellung der Frau innerhalb der Gesellschaft Keralas wird vielfach mit der Verbreitung des matrilinearen Verwandtschaftssystems begründet:

„The prevalence of matrilineal kinship among sections of the population in Kerala with its distinct patterns of inheritance, marriage and post-marital residence seemed to indicate greater decision-making power for women vis-a-vis women in the patrilineal families of north India” (Eapen&Kodoth 2002: 10).

¹⁶ Die Familie der Frau zahlt dabei eine Art Mitgift an die Familie des Mannes. Es wird als Vermögensvererbung an die Tochter und deren neue Familie verstanden. Der Öffentlichkeit wird durch den Umfang der Vermögensweitergabe der eigene Reichtum der Familie demonstriert (Peoples&Bailey 2003: 178).

In matrilinearen Verwandtschaftssystemen ist die bestimmende Verwandtschaftslinie die der mütterlichen Seite: Alle Vorfahren und Verwandte mütterlicherseits gelten als verwandt, die väterliche Seite dagegen nicht. Häufig korreliert ein matrilineares Verwandtschaftssystem mit einer gesellschaftlich höheren Stellung der Frau, da die Erbschaftsregeln zu Gunsten der Frau ausfallen und nach der Heirat das frisch verheiratete Ehepaar zur Familie der Frau zieht (Matrilokalität); so erhält die Frau auch nach der Heirat weiterhin Hilfe und Unterstützung durch ihre Familienmitglieder (vgl. Peoples&Bailey 2003: 230). Dieses Verwandtschaftssystem befindet sich in Kerala allerdings in den letzten Jahren im Wandel: Die jungen Ehepaare ziehen immer häufiger nach der Hochzeit zur Familie des Ehemannes und auch das früher wenig gebräuchliche *dowry*-System erfuhr eine Aufwertung.

In Kerala finden seit längerem demographische Veränderungen statt. Das Heiratsalter stieg innerhalb des letzten Jahrhunderts sukzessive an. Heirateten Frauen in Kerala zu Beginn des 20. Jahrhunderts noch mit durchschnittlich 17 Jahren, heirateten sie ein Jahrhundert später mit knapp 23 (Krishnakumari&Moli 1997: 157). Damit einher ging ein starker Rückgang der Geburtenrate, die 2005 nur noch 1,8 pro Frau betrug und damit die niedrigste in ganz Indien ist (Centre for Development Studies 2005: 22).

Trotz Fortschritten in vielen Bereichen in der jüngeren Vergangenheit, wie z.B. bei der Bildung oder der Kindersterblichkeit, gibt es noch immer problematische Punkte, bei denen dringender Verbesserungsbedarf besteht. In Kerala ist z.B. trotz teils subventionierter Nahrungsmittel jedes vierte Kind unter drei Jahren mangelernährt. Landesweit ist der Alkoholkonsum in Kerala am höchsten und die Zahl immer jüngerer Alkoholabhängiger steigt kontinuierlich. Auch die Selbstmordrate ist eine der höchsten Indiens (Centre for Development Studies 2005: 30f).

6. Methodik und Vorgehensweise

Während der Datengewinnung in Kerala konzentrierte ich mich insbesondere auf die Auswirkungen der Programme auf den Alltag der betroffenen Familien. Es sollte untersucht werden, ob diese sich stark zwischen den beiden Theorieansätzen unterscheiden. Daher wurden vor Ort in Indien zwei in der Praxis tätige Organisationen verglichen, die als exemplarisch für

einen der jeweiligen Ansätze angesehen werden können. In Interviews befragte ich deren Kunden, in beiden Programmen Frauen¹⁷, die sich in Selbsthilfegruppen organisieren.

Zur Charakterisierung dieser beiden Organisationen wurden Experteninterviews geführt. Das Wissen von besonders kenntnisreichen Personen in den Organisationen war hilfreich, um Informationen über den Organisationsaufbau und die konkrete Vorgehensweise und Einsatzgebiete der Organisationen zu erhalten (Flick 2002: 139). Bei Kudumbashree führte ich daher zwei Interviews mit Vinod Nair, einem Berater des Programms. Er ist für die Koordination verschiedener Projekte zuständig. Die Interviews fanden im Hauptbüro Kudumbashrees in Thiruvananthapuram statt. Ein weiteres Gespräch fand mit Mabel Lakshmi, zuständig für Kudumbashree im Panchayat Parasala, Thiruvananthapuram Distikt, statt. Bei IASC hatte ich die Möglichkeit, etwas länger und intensiver in das Programm und seine Partnerorganisationen Einblick zu erlangen. Neben langen Gesprächen mit Jeyanth Newport, *Microfinance Officer* und Leiter des Regionalbüros in Nagercoil, Tamil Nadu, war auch das mehrstündige Interview mit Uday Shankar, Geschäftsführer von IASC in Coimbatore, Tamil Nadu, sehr ergiebig. Auch Joseph Retnaraj, *Micro Enterprise Assistant* in Tirunelveli, Tamil Nadu, gab mir während zweier Interviews einige Eindrücke zu den Hintergründen der Organisation. Äußerst hilfreich waren mehrere Gespräche mit Reji Chandra, Mitgründer von IASC und Direktor der Partnerorganisation *Palmyrah Workers Development Society (PWDS)* in Madurai, Tamil Nadu. Gespräche mit Jeya Kumar, dem stellvertretenden Direktor und Leiter des PWDS-Büros in Marthandam, Tamil Nadu, sowie mit Anitha, Leiterin der PWDS-Tochter *Palma SHG Federations*, ebenfalls in Marthandam, erweiterten das Hintergrundwissen zur Arbeit IASCs.

Darüber hinaus wurden Broschüren, Dokumente wie Jahresberichte und die Websites der beiden Organisationen einer Inhaltsanalyse unterzogen (vgl. Meth&Williams 2006: 209f). Die Auswertung dieser Dokumente ergänzte die Experteninterviews; sie orientierte sich an Fragen nach den Zielen, Ansätzen, Zielgruppen, beschriebene Stärken, Reichweite der Projekte und bisherige Erfolge der Armutsminderung. Dabei muss allerdings berücksichtigt werden, dass es sich um Selbstdarstellungen der Organisationen handelt, die die Leser der Broschüren von ihren Anliegen überzeugen möchten.

Um Daten über die Auswirkungen der unterschiedlichen Mikrofinanzprogramme auf die Familien zu gewinnen, wurden Interviews mit den Frauen geführt. Dabei wurde eine qualitative

¹⁷ Mein Ziel war zu Beginn der Datenerhebung nicht, mich nur auf weibliche Kunden zu konzentrieren. Da jedoch Kudumbashree und IASC ihre Arbeit auf Frauengruppen ausrichten, wurden nur Frauen befragt. Im Verlauf der Arbeit wird daher häufig direkt von Kundinnen gesprochen, obwohl es zumindest bei IASC auch zu einem kleinen Prozentsatz Männergruppen gibt.

Vorgehensweise gewählt, um einen möglichst tiefgründigen Einblick zu bekommen. Die Interviews können als semi-strukturierte Leitfaden-Interviews charakterisiert werden. Der Leitfaden diente als 'Gerüst' für das Interview, ließ aber gleichzeitig genügend Spielraum für neu aufkommende Fragen und Themen (Schlehe 2003: 78f). Durch diese Art des Interviews konnte den Frauen ausreichend Raum gegeben werden, von ihrer Teilnahme im Programm, von ihren Sorgen und Nöten im Alltagsleben zu erzählen, wie sie dies subjektiv erfahren. Die Sicht der Frauen auf ihre Erfahrungen mit den Mikrofinanzprojekten steht im Mittelpunkt. Dies kann mit einer quantitativen Vorgehensweise - z.B. durch einen standardisierten Fragebogen - in dieser Form nicht erfasst werden.¹⁸ Jeweils acht Frauen jeder Organisation wurden zufällig ausgewählt. Grund der Zufallsauswahl war jedoch nicht der Wunsch nach statistischer Exaktheit - dies ist bei qualitativem Vorgehen weder möglich noch notwendig – vielmehr wollte ich vermeiden, dass mir die Organisatoren der Programme nur die 'Rosinen', also die erfolgreichen Fälle, präsentieren. Während der Leitfaden-Interviews achtete ich sehr drauf, dass keine Mitarbeiter der Projekte oder NGOs anwesend waren, da dies die Frauen an wahrheitsgemäßen und offenen Antworten hindern konnte. Bei einem Interview ließ sich dies jedoch nicht verhindern: Eine Mitarbeiterin einer NGO war daher während des Interviews anwesend. Die Interviewpartnerin zeigte sich im Verlauf des Gesprächs gehemmt und die Interviewatmosphäre war angespannt.

Auch wurde den Frauen jeweils zu Beginn mitgeteilt, dass ihre Antworten anonymisiert werden und sich weder positiv noch negativ auf sie auswirken werden. Die Interviews dauerten im Schnitt zwischen 60 und 90 Minuten.

Ergänzt werden diese Daten durch offene, nicht-teilnehmende Beobachtungen während des Besuchs zahlreicher Treffen der Frauen in den Selbsthilfegruppen sowie Veranstaltungen und Meetings.

Besonders schwierig gestaltet sich in derartigen Studien in der Regel das Kommunizieren zwischen Interviewer und Interviewpartner. Daher lernt man idealerweise die Sprache des Landes um unverfälschte Eindrücke zu erlangen. Dies war mir allerdings aufgrund meiner begrenzten Zeit nicht möglich. In Indien ist Englisch aufgrund der Kolonialvergangenheit zwar stark verbreitet. Jedoch spricht gerade die oft schlecht ausgebildete Landbevölkerung und somit die Zielgruppe von Mikrofinanzprojekten in aller Regel kein Wort Englisch. Unterstützung bekam ich daher von P.J. Giftlin, der im Panchayat Parasala aufgewachsen ist und neben Malayalam auch Tamil und fließend Englisch spricht. Giftlin ist Student der englischen

¹⁸ Vgl. Mayoux 2006: 120 für Vor- und Nachteile qualitativer und quantitativer Methoden bei entwicklungsbezogener Datenerhebung.

Literaturwissenschaft in Nagercoil, Tamil Nadu. Ohne seine Orts-, Menschen- und Sprachkenntnisse wäre mir eine erfolgreiche Datenerhebung nicht möglich gewesen.

Im folgenden Kapitel wird das erste Praxisbeispiel in Kerala dargestellt. Dabei wird zunächst der Aufbau, die Ziele der Organisation sowie bestehende Schwachpunkte erläutert. Anschließend werden die Ergebnisse der Interviews in drei Bereiche unterteilt und beschrieben: Es wird untersucht, ob sich aufgrund der Mikrofinanzaktivitäten Kudumbashrees Auswirkungen auf die wirtschaftliche, familiäre oder psychologische Situation der Kreditnehmerinnen ergeben. Diese Struktur wird auch bei der im achten Kapitel vorgestellten *Indian Association for Savings and Credit* beibehalten, um eine Vergleichbarkeit zwischen beiden Organisationen zu erleichtern.

7. Kudumbashree

7.1. Aufbau und Ziele des Programms

Die Regierung Keralas entschloss sich 1998, ein groß angelegtes Programm zur Armutsbekämpfung zu starten. Inspiriert wurde sie dabei von den Erfolgen anderer Entwicklungsprojekte, die durch starke Partizipation der betroffenen Bevölkerungsteile große Erfolge aufweisen konnten (Kadiyala 2004: 9). Das Projekt *Kudumbashree* – 'Wohlstand der Familie' (Raghavan 2006: 2) - wurde mit folgendem Ziel initiiert:

„To eradicate absolute poverty in ten years through concerted community action under the leadership of Local Governments, by facilitating organisation of poor for combining self help with demand led convergence of available services and resources to tackle the multiple dimensions and manifestation of poverty holistically” (Kudumbashree o.J. (b)).

Ziel ist, die absolute Armut innerhalb von 10 Jahren durch dezentral organisierte Maßnahmen auf lokaler Ebene zu beseitigen. Im Fokus steht dabei die Selbsthilfe durch organisierte Gruppen sowie das Angebot von Dienstleistungen und Ressourcen durch die Regierung (Vinod Nair, 5.1.07).

7.1.1. Die Fokussierung auf absolut Arme

Um absolute Armut beseitigen zu können, muss zunächst geklärt werden, wie diese zu charakterisieren ist. Im Gegensatz zur international geläufigen Definition, dass absolute Armut bei einem Pro-Kopf-Einkommens von weniger als 1 US-\$ pro Tag besteht (World Bank o.J.),

erstellte Kudumbashree einen Neun-Punkte-Index¹⁹, der die Zugehörigkeit zur Zielgruppe ermitteln soll (Raghavan 2006: 4):

- Kein eigenes Land oder weniger als 200 m² eigenes Land
- Kein eigenes Haus oder schlechter Zustand des Hauses
- Keine sanitären Anlagen
- Kein sauberes Trinkwasser innerhalb von 150 Metern
- Kein Mitglied des Haushalt verfügt über ein geregeltes Einkommen
- Der Haushalt wird durch eine Frau geführt
- Die Familie kommt aus einer benachteiligten Bevölkerungsgruppe (z.B. Indigene)
- Gegenwart eines chronisch kranken Familienmitglieds
- Familie ohne Farbfernseher

Tabelle 1: Risikohaushalte im Panchayat Venganur

Risk Score	No. of Families	Percentage
< 4	796	18.50
4	886	20.60
5	1131	26.29
6	779	18.11
7	480	11.16
8	177	4.11
9	53	1.23
Total (Families Covered)	4302	100.00

Quelle: Kudumbashree o.J. (c): 12
Im gleichen Distrikt fanden auch die Befragungen zu Kudumbashree statt.

Dieses System gilt bei Kudumbashree als besonders effizient und leicht umsetzbar. Mitarbeiter der Panchayats oder von Kudumbashree sollen die einzelnen Haushalte ihrer Region anhand des Indexes beurteilen.

Sind mindestens vier dieser neun Punkte zutreffend, gilt der Haushalt als Risikohaushalt und ist berechtigt, an den Programmen Ku-

dumbashrees teilzunehmen (Vinod Nair, 5.1.07).

7.1.2. Partizipation als Basis des Ansatzes

Kudumbashrees Strategie basiert auf der im Mikrofinanzsektor verbreiteten Annahme, einer Familie besser durch Frauen als durch Männer helfen zu können. „Reach out to the family through women, reach out to the community through family” (Kudumbashree o.J. (a)).

Hintergrund ist, dass in Indien in der Regel die Frauen für Ernährung und Erziehung der Kinder sorgen. Frauen stehen daher im Blickpunkt der Aktivitäten von Kudumbashree.

Von jedem betroffenen Haushalt soll eine Frau an so genannten *neighbourhood-groups* (NHGs) teilnehmen. NHGs sind mit den *self-help-groups* anderer Mikrofinanzprogramme vergleichbar (vgl. Kropp&Suran 2002: vii). 20 bis 40 Frauen organisieren sich in einer NHG.

¹⁹ Kudumbashree unterscheidet zwei leicht unterschiedliche Indizes zwischen Stadt und Land. Hier sind die Zahlen des bekannteren städtischen Neun-Punkte Index dargestellt.

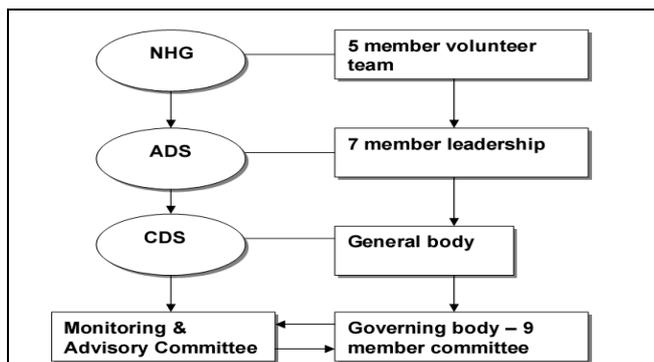
Sie kommen meist aus der unmittelbaren Nachbarschaft und treffen sich einmal pro Woche zu einem festen Termin im Haus eines Mitglieds. Dort besprechen sie aktuelle Probleme und versuchen, gemeinsam eine Lösung zu finden. Dies stärkt den Zusammenhalt der Gruppen und genießt, wie es sich in den Gesprächen gezeigt hat, einen hohen Stellenwert im Leben der Frauen, da diese im stark patriarchalisch geprägten Indien oft nur selten Kontakt zu Menschen außerhalb des eigenen Haushalts haben (Pushpam²⁰, 12.1.07). In Kerala haben Frauen, wie in Abschnitt 5.2. beschrieben wurde, zwar eine im indischen Vergleich höhere Stellung, trotzdem bedeutet dies nicht, dass Frauen dort ein selbstbestimmtes Leben führen können.

Eine weitere wichtige Aktivität der NHGs ist das wöchentliche Sparen von Kleinstbeträgen (Isaac et al. 2002: 2). Es dient dem Aufbau eines internen Kapitalbetrags, der in Notfällen an bedürftige Mitglieder ausgeliehen werden kann und deren Abhängigkeit von privaten Geldverleihern - und den oft exorbitant hohen Zinssätzen (vgl. Rutherford 1999: 13) - verringert. Auch soll die Disziplin der Mitglieder über das regelmäßige Sparen gestärkt werden und sie so nach einiger Zeit für externe Kredite qualifizieren.

Die NHGs dienen aber auch als 'Sprachrohr' der beteiligten Frauen. Kudumbashrees *Community-Based-Organisation* (CBO) Modell sieht drei Säulen vor, die die Kommunikation zwischen den Armen und der Regierung erleichtern soll.

Auf dem so genannten *grassroot-level*, der ersten Säule, wählen die Mitglieder der NHGs neben einer Präsidentin und einer Stellvertreterin drei weitere Freiwillige:

Abbildung 6: Aufbau der CBOs



Quelle: Ravindran 2006: 8

Die *Community Health Volunteer* arbeitet mit den Kommunen in Bezug auf Gesundheit, Informationskampagnen, sanitäre Anlagen etc. zusammen. Eine *Community Infrastructure Volunteer* gibt den Kommunen Wünsche in Bezug auf eine verbesserte Infrastruktur wie Straßen und Zugang zu Wasser weiter. Schließlich reicht die *Community Income Generation*

²⁰ Die Namen der Interviewpartnerinnen wurden zu Anonymisierungszwecken geändert.

Activity Volunteer neue Geschäftsideen weiter. Sie arbeitet mit Banken und Regierung zusammen, um Kredite und Genehmigungen zu erhalten.

10-15 NHGs bilden gemeinsam eine *Area Development Society (ADS)*, die zweite Säule des CBO-Modells. Sie vertreten zwischen 200 und 600 Haushalte und sind für die Umsetzung von mittelfristigen Plänen zuständig, die sie von den NHGs erhalten.

Die höchste Ebene innerhalb des CBO und dritte Modellsäule ist die *Community Development Society (CDS)*. Sie vertritt die Wünsche aller ADS' gegenüber der Regierung und tritt mit ihr in direkten Kontakt. Die CDS ist zusätzlich für die Umsetzung und die Überwachung von weiteren Regierungshilfsprogrammen zuständig (Raghavan 2006: 6) Das Besondere an Kudumbashree im indischen Kontext ist dabei, dass nur die CDS sich registrieren lassen müssen. Dies verhindert übermäßige Bürokratie, was ein großer Vorteil ist, wenn man bedenkt, dass sich in anderen Bundesstaaten Indiens oftmals jede einzelne SHG registrieren lassen muss, bevor sie ihre Arbeit aufnehmen kann.

7.1.3. Kudumbashrees Aktivitäten im Mikrofinanzsektor

In Kudumbashrees Zielformulierung wird auch von einer Konvergenz vorhandener Leistungen und Ressourcen gesprochen. Kudumbashrees betrachtet und bekämpft die vorhandene Armut holistisch und möchte sie nicht auf ihre monetäre Seite reduzieren. Aus diesem Grund sind die CBOs direkte Ansprechpartner für unterschiedliche Regierungsstellen, wie z.B. die lokale Gesundheitsbehörde. Die NHGs in Kerala dienen also auch dem wechselseitigen Aus-

tausch zwischen Armen und Regierung (Kadiyala 2004: 3).

Abbildung 7: Aufgabenbereiche Kudumbashrees

1. Training
2. Gesundheit
3. Bildung
4. NHGs für Kinder
5. Infrastrukturentwicklung
6. Mikrofinanzen
7. Finanzierung von Landerwerb
8. Häuserbauprogramme (*Bhavanashree*)

Quelle: Kudumbashree o.J. (c): 23

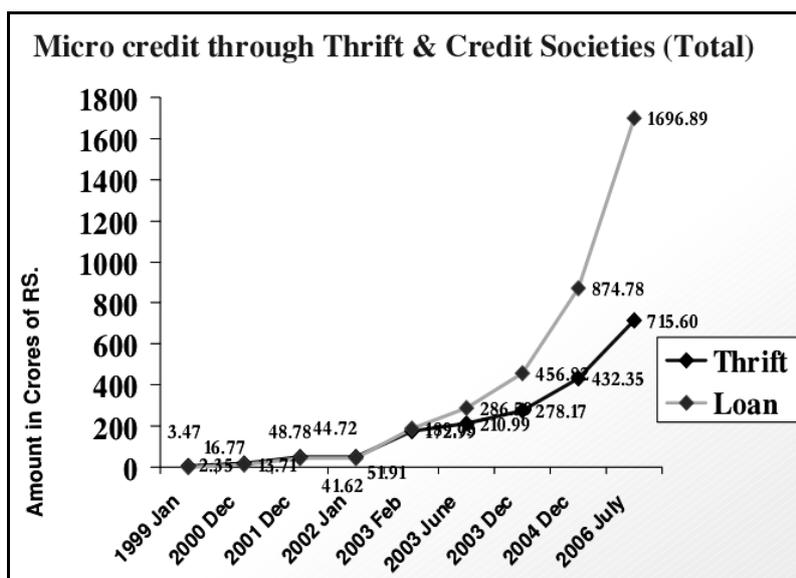
Dieser holistische Ansatz spiegelt sich in den umfassenden Aufgabengebieten Kudumbashrees wider, wie sie in Abbildung 7 dargestellt sind. Da eine detaillierte Darstellung nicht in den Fokus dieser Diplomarbeit passen würde, liegt dieser auf der Mikrofinanzinitiative, zu der auch Einkommen schaffende Maßnahmen (*income generating activities*) zählen.

Die Arbeit im Mikrofinanzsektor ist einer der Kernpunkte der Projekte von Kudumbashree (Karunakaran o.J.: 2). Auch die Regierung von Kerala hat erkannt, dass den armen Bevölkerungsschichten häufig der Zugang zum formellen Kreditmarkt aufgrund fehlender

Sicherheiten und fehlenden Wissens verwehrt bleibt. Wie bereits in vorangegangenen Kapiteln beschrieben, ist eine Lösungsmöglichkeit die Bildung von Selbsthilfegruppen nach dem Prinzip der Grameen Bank aus Bangladesch. In SHGs kann zunächst ein Kapitalbetrag angespart werden. Auch tritt die Gruppe mit einer Stimme auf und kann ihre Interessen somit leichter gegenüber den Banken artikulieren. Die Gruppe gleicht fehlende Sicherheiten aus (*peer pressure*) und wirkt positiv auf den Rückzahlungsprozess (Seibel&Dave 2002: viii).

Kudumbashree konzentriert sich in seinem Programm zunächst auf die Neueröffnung von NHGs in den einzelnen Panchayats. Den Gruppen wird die Bedeutung des Sparens und des Zusammenhalts der Gruppe verdeutlicht und Schulungen werden angeboten. Jede Gruppe eröffnet anfangs ein gemeinsames Konto, auf dem monatlich 5 bis 50 RS pro Mitglied eingezahlt werden (Vinod Nair, 5.1.07). Mit der Zeit entstehen so größere Summen, die als interner Kredit vergeben werden können. Hat die Gruppe über einige Zeit Konstanz und Sparfähigkeit bewiesen, besteht für sie die Möglichkeit des Anschlusses an Banken. Kudumbashree arbeitet momentan mit über 40, meist staatlichen Banken zusammen. Diese vergeben zu einem Zinssatz von 8,25 – 10 % p.a. Kredite an die NHGs und können sich selbst bei NABARD, einer staatlichen Entwicklungsbank, refinanzieren. Die ersten Kredite sind auf eine Höhe von 1:1 im Verhältnis zur Sparsumme begrenzt. Nach erfolgreicher Rückzahlung kann dieses Verhältnis bis auf 1:4 (d.h. es können viermal so hohe Kredite aufnehmen werden, wie die Sparsumme beträgt) ausgeweitet werden (Kadiyala 2004: 26).

Abbildung 8: Entwicklung von Spar- und Kreditaktivitäten Kudumbashrees



Quelle: Kudumbashree o.J.: 20
1 Crore = 10.000.000; 1€ = ca. 55 RS

Mittlerweile sind von den knapp 200.000 NHGs in Kerala rund 75.000 Gruppen an das Bankensystem angeschlossen und erhielten insgesamt bis Mitte 2006 umgerechnet rund 308,5 Millionen € an Krediten.

In Kerala sind die sonst weit verbreiteten NGOs im Mikrofinanzsektor weniger aktiv (vgl. Fernando 2004: 1). Die kommunistische Lokalregierung vertraut lieber auf die eigenen Kräfte (Vinod Nair, 5.1.07). Seit den 1970er Jahren war es Teil der Armutsbekämpfungsstrategie Keralas, Subventionen, z.B. subventionierte Nahrung, an die Ärmsten zu vergeben (Kadiyala 2004: 11). Auch für Kudumbashree haben Subventionen eine große Bedeutung. Das Programm kann daher - in Verbindung mit seinem Fokus auf absolut Arme - exemplarisch für den *poverty-lending approach* angesehen werden. Die Regierung Keralas gibt rund 11 Millionen € pro Jahr (ca. 60 Crore Rupees) für Kudumbashree aus. Davon wird ein großer Teil, rund 25%, für direkte Subventionen an die NHGs ausgegeben. Den Frauen soll so die Möglichkeit gegeben werden, mit Subventionen und Krediten sowie eigenen Ersparnissen Kleinstbetriebe zu gründen, um so einen Weg aus der Armut finden zu können (Vinod Nair, 13.1.07).

Im folgenden Abschnitt wird zunächst auf die allgemeinen Schwachpunkte des Programms eingegangen. Danach werden anhand dreier Kategorien die unterschiedlichen Auswirkungen auf die Kundinnen analysiert.

7.2. Kritik an Kudumbashree

Die Arbeit von Kudumbashree zur Armutsbekämpfung ist jedoch nicht frei von Kritik.

Die Gestaltung und Verwendung des Neun-Punkte-Index zeigt erhebliche Schwächen: Um festzustellen, ob eine Familie unter der Armutsgrenze lebt und somit Zielgruppe von Kudumbashree ist, soll jede Familie vor ihrer Teilnahme bewertet werden. Nur Frauen von Haushalten, die mindestens vier Punkte des oben dargestellten Index erfüllen, können Mitglied einer NHG werden. In der Theorie ist ein solches Vorgehen allerdings umstritten. Die Auswahl der zu den 'Neun Punkten' Kudumbashrees zugehörigen Punkte erfolgte ohne Begründung. Zwar möchte der Index zeigen, dass Armut vielerlei Ursachen haben kann, warum er aber genau diese neun Punkte gewählt werden, wird nicht näher erläutert. Beispielsweise ist fraglich, ob der Stellenwert eines Zugangs zu sauberem Trinkwasser tatsächlich mit einem vorhandenen Farbfernseher gleichgesetzt werden kann. Kudumbashree gewichtet alle neun Punkte gleich, wichtige Punkte wie die Bildung der Kinder werden jedoch gar nicht in den Index mit aufgenommen. Aus diesem Grund urteilt Oommen: „However, these nine-index criteria have serious shortcomings, both on a priori grounds and on empirical basis” (Oommen 2000).

In den Interviews entsteht der Eindruck, dass Kudumbashree nicht immer nur die Ärmsten in sein Programm einbezieht. Ein Beispiel war Jaya, eine der ersten Interviewpartnerinnen bei Kudumbashree. Sie wohnt in einem großen Haus in einer sauber gehaltenen Straße, in der hauptsächlich Mitglieder höherer Kasten leben. Das Haushaltseinkommen ist mit ca. 4.000 RS pro Monat relativ hoch im Vergleich zu anderen Haushalten (Jaya, 9.1.07).

Von den befragten acht Frauen wurde nur eine einzige, Chellamma, zuvor in ihrem Haus besucht und eine Kategorisierung vorgenommen (Chellamma, 12.1.07). Bei allen anderen ergab sich die Teilnahme eher zufällig, z.B. weil sie gerade auf einer Veranstaltung der Regierung waren und dort angesprochen wurden (Vimala, 12.1.07). Einige der Frauen wussten in den Gesprächen gar nicht, dass es sich um ein spezielles Programm zur Armutsbekämpfung handelt und dachten, dass jeder den NHGs beitreten könne (Pushpam, 12.1.07).

Zweitens lässt sich die unzureichende Umsetzung von Schulungen für die Kundinnen bemängeln:

Training für die Mitglieder der NHGs hat im Programm Kudumbashrees einen hohen Stellenwert. Zumindest die fünf *volunteers* sollen Trainings in den zuständigen Regierungsbehörden erhalten und dann die erhaltenen Informationen an die NHGs weitergeben (Vinod Nair, 5.1.07). Dieser gewünschte Wissenstransfer findet aber meist nicht statt, so dass nur ein Teil der Gruppe Weiterbildung erhält (Anand 2002: 43). Das Angebot an Weiterbildungsmöglichkeiten hielt mit der schnellen Expansion des Programms - es wurde von seinen Anfängen in Alleppey 1998 bis 2003 auf ganz Kerala ausgeweitet - nicht Schritt (Kadiyala 2004: 39). Diese Feststellung deckt sich mit meinen Befragungen. Beispielsweise schwärmte Pushpam, eine 60-jährige Witwe, die seit einiger Zeit Präsidentin einer NHG im Panchayat Karode ist, über die vielen Informationsveranstaltungen, die sie nun erhält und fühlt sich dadurch stärker in die Gemeinschaft eingebunden (Pushpam, 12.1.07). Die meisten anderen Mitglieder erhielten jedoch in den vergangenen Jahren kaum Training. Vimala erzählte, dass sie lernen wolle, wie Seife hergestellt wird und daher ein Training durch eine Regierungsstelle beantragt habe. Eine Antwort habe sie jedoch seit 1 ½ Jahren nicht erhalten (Vimala, 12.1.07).

7.3. Auswirkungen von Kudumbashree auf die Teilnehmerinnen

Es gibt bislang nur wenige Studien (*impact studies*) zu den konkreten Auswirkungen von Kudumbashree auf die unter der Armutsgrenze lebenden Familien (Anand 2002: 9). Kudumbashree selbst sieht eine Evaluierung seiner Arbeit nicht vor und hat daher bisher noch keine Studien veranlasst (Vinod Nair, 13.1.07).

In zwei verschiedenen Panchayats im Süden Keralas an der Grenze zu Tamil Nadu wurden acht Mitglieder von Kudumbashree-NHGs per Zufall ausgewählt und befragt (für Fragen s. Anhang 4).

Tabelle 2: Überblick der befragten Kudumbashree-Teilnehmerinnen

	Jaya	Aijtha	Rani	Mary Joy	Vimala	Pushpam	Esther Mary	Chellamma
Interviewt am	9.1.07	9.1.07	11.1.07	11.1.07	12.1.07	12.1.07	12.1.07	12.1.07
In NHG seit	4 Jahre	4 Jahre	6 Jahre	5 Jahre	4 Jahre	6 Jahre	5 Jahre	6 Jahre
Alter	43	39	46	28	58	60	60	42
Anzahl der Kinder	3	2	2	2	4	2	4	3
Familienstand	Verheir.	Verheir.	Verheir.	Verheir.	Verheir.	Witwe	Geschied.	Witwe
Mitglieder im Haushalt	5	7	5	5	2	5	5	4
Monatliches Haushaltseinkommen ²¹	4.000 RS	1.300 RS	4.000 RS	3.000 RS	1.500 RS	300 RS	300 RS	4.000 RS

Quelle: Eigene Darstellung

7.3.1. Wirtschaftliche Auswirkungen

Eine Folge des *poverty-lending approaches* ist eine schrumpfende Kapitalbasis. Subventionen und nicht kostendeckende Zinssätze erfordern einen stetigen Strom an externen Finanzmitteln von Regierungen und anderen Entwicklungshilfeorganisationen. Dies hat zur Folge, dass derartige Programme oft nur eine stark begrenzte 'Durchschlagskraft' haben, da sie nur kleine Summen vergeben können (Clark 2004: 2) und somit nur schwächere Auswirkungen auf das finanzielle Umfeld der Familien haben.

Kudumbashree vergibt über (Staats-)banken sowohl Gruppen- als auch Einzelkredite an die Mitglieder der NHGs. Alle von mir befragten Gruppen haben über Kudumbashree Gruppenkredite erhalten. Dabei arbeiten in der Regel fünf bis zehn Personen einer Gruppe an einem gemeinsamen Projekt, wie z.B. das gemeinsame Flechten von Körben. Die erzielten Einnahmen, werden auf alle mitarbeitenden Frauen aufgeteilt. Die Kredithöhe variiert meist zwischen 15.000 und 25.000 Rupees (ca. 270 – 450 €), hinzu kommt ein zusätzlicher Subventionszuschuss in Höhe von 10.000 Rupees (ca. 180 €) pro Gruppe, die in den beiden von mir untersuchten Panchayats eine Durchschnittsgruppengröße von ca. 20 Frauen hatte. Individualkredite werden dagegen häufig nur an Projekte in größeren Städten ausgegeben (vgl.

²¹ Das monatliche Haushaltseinkommen kann nur als grobe Richtlinie gesehen werden. Oft ist es den Frauen sehr schwer gefallen, ein genaues Einkommen zu beziffern.

Kudumbashree o.J. (c): 105). Gemeinschaftskredite sollen verhindern, dass Mitglieder die Mittel zweckentfremden. Außerdem soll das Zusammengehörigkeitsgefühl gestärkt werden. Eine Untersuchung von Kudumbashree ergab auch, dass Gruppenkredite mit 79% eine deutlich höhere Erfolgsquote als Einzelkredite (49%) aufweisen (Vinod Nair, 13.1.07).

Um über Kudumbashree an Subventionen zu gelangen, ist es Pflicht, mit Hilfe des erhaltenen Geldes Einkommen schaffende Maßnahmen zu starten (Ajitha, 9.1.07). Viele der befragten Frauen beklagten sich jedoch darüber, dass dieses Geld nicht für ein gemeinsames Projekt ausreichte. Wie sich herausstellte, wurden nur in wenigen Fällen die gewünschten Maßnahmen gestartet. Vimalas Gruppe hat beispielsweise insgesamt 25.000 Rupees über eine Staatsbank erhalten. Sie verwendeten diese um interne Kredite an bedürftige Mitglieder zu verleihen. Die Gruppe vergibt an ihre Mitglieder zwischen 1.000 und 2.000 Rupees für einen im indischen Vergleich geringen Zinssatz von 12% p.a., wovon auch reger Gebrauch gemacht wird. Die Gruppe hat sich entschieden, kein gemeinsames Projekt zu starten - wie es eigentlich von Kudumbashree gedacht ist - da der Kreditbetrag als zu niedrig erachtet wird. Man würde 200.000 Rupees benötigen, um damit ein Erfolg versprechendes Projekt starten zu können. Selbst die Staatsbank hat der Gruppe empfohlen, die Summe auf die einzelnen Mitglieder aufzuteilen und nicht in ein gemeinsames Unternehmen zu investieren: „The bank knows that we can't built an enterprise out of the amount“ (Vimala, 12.1.07). Dass auch mit kleineren Beträgen erfolgreich gearbeitet werden kann, zeigt jedoch Chellamma. Sie hat mit ihrem Teil eines internen Kredites die Zutaten und Tüten für ihr Vorhaben gekauft. Täglich verpackt sie unterschiedliche Gewürz- und Teemischungen, die sie dann mittags von Tür zu Tür verkauft. Damit verdient sie rund 1.500 Rupees pro Monat – ein großer Schritt aus der absoluten Armut (Chellamma, 12.1.07).

Häufig überlegen sich die Verantwortlichen der Panchayats und von Kudumbashree, welche Wirtschaftsaktivitäten in ihrer Gegend besonders Erfolg versprechend sind und empfehlen diese dann bei der Gruppenbildung den Mitgliedern (vgl. Karunakaran o.J.: 2). In den von mir untersuchten Gebieten kam es daher mehrmals vor, dass viele Gruppenmitglieder Gewürze verpackten oder Palmblätter verarbeiteten. Der Wunsch von Seiten Kudumbashrees, den Frauen Anregungen für ihre Verdienstmöglichkeiten zusätzlich zum Kredit mit auf den Weg zu geben, führt daher oft zu einer Art 'unternehmerischen Monokultur'. Diese birgt Gefahren, da ein regionales Überangebot entsteht und sich die Frauen somit gegenseitig Konkurrenz machen. Folglich sinken ihre Einkommen mit der Anzahl hinzukommender Konkurrenten. Auch steigen die Risiken für die gesamte Gruppe, sollte sich die Produktart nicht mehr so gut verkaufen lassen. Beispielsweise fanden die ersten beiden Kudumbashree-Interviews mit Jaya

und Ajitha (9.1.07) in einer Straße statt, in der vor jedem Haus die gleiche Art von Nahrungsmitteln getrocknet wurde (s. Anhang 8). Sollte dieses Produkt unpopulärer werden, entstehen für sämtliche Kreditnehmer der örtlichen NHGs erhebliche Rückzahlungsprobleme. Wie oben bereits erwähnt, sind die Kredite meist zu klein für größere Projekte. Daher nutzen die Frauen oft kleinere Beträge aus gruppeninternen Mitteln, um eigene Aktivitäten voranzutreiben (vgl. Karunakaran o.J.: 2f). Beispielsweise hat sich Vimala 2.000 Rupees geliehen, wovon sie Hühner gekauft hat. Die Eier verkauft sie auf dem Markt, was ihr pro Monat ein zusätzliches Einkommen von 600 Rupees ermöglicht. Für sie ist dieses zusätzliche Einkommen überlebenswichtig, da ihr Mann nach einem Unfall nicht mehr arbeiten kann und sie auch nicht von ihren Kindern abhängig sein will (Vimala, 12.1.07). Auch Ajitha hat Geld von ihrer Gruppe erhalten. Von den insgesamt 6.000 Rupees – davon waren 3.000 Rupees Subventionen – kaufte sie Zutaten und Werkzeuge für die Produktion von Nahrungsmitteln. Durch den Kleinkredit verdoppelte sich ihre tägliche Produktion auf 500 Stücke und sie erhöhte ihr Einkommen auf rund 300 Rupees im Monat. Für sie hat der Kredit starke positive Folgen: Insbesondere ist sie froh, dass sie nicht mehr von privaten Geldverleihern abhängig ist. Diesen musste sie zuvor einen Wucherzins von rund 120% p.a. bezahlen (Ajitha, 9.1.07). Diese Beispiele zeigen, dass die Kredite, selbst wenn das Geld anders verwendet wird als eigentlich vom Staat beabsichtigt, durchaus positive Auswirkungen auf die NHG-Mitglieder entstehen können. Problematisch ist jedoch, dass sich das Geld durch die Weitergabe an Einzelmitglieder leichter der Kontrolle der Gruppe entzieht. Die Mitglieder nutzen das Geld häufig für Konsumzwecke oder um bestehende Schulden zurückzuzahlen. Dies mag zwar im Einzelfall wünschenswert sein, geht aber an der Idee von Mikrokrediten vorbei und hat häufig nur geringe positive Auswirkungen auf die Frauen. Im Gegenteil sind eine höhere Verschuldung und zusätzlicher Druck durch Gruppe und Banken sogar die Folge (vgl. Robinson, 2001: 20). Die erste Interviewpartnerin von Kudumbashree, Jaya, gab an, dass sie die Hälfte der erhaltenen Mittel für erhöhten Konsum ausgab und nicht investiert hat. Sie erfuhr keine ökonomischen Verbesserungen durch Kudumbashree, da sie nur an Subventionen und günstige Kredite kommen wollte. Gerade bei dieser Interviewpartnerin zeigen sich aber die daraus entstehenden Gefahren für die gesamte Gruppe: Als ihr Mann wenig später krank wurde, konnte sie von der Gruppe keinen Kredit mehr beziehen und musste daher auf einen weiteren Kredit von einer Genossenschaftsbank zurückgreifen. Mittlerweile zahlen sie und ihr Mann vier unterschiedliche Kredite zurück, was zu einem höheren Ausfallrisiko für die ganze Gruppe führt (Jaya, 9.1.07). Aber nicht nur in der Weitergabe an Einzelpersonen, sondern auch in der Kontrolle der Gruppen selbst bestehen Schwachpunkte. Beispielsweise hat Mary Joys Gruppe das

Geld ebenfalls nicht für die vorgesehenen Zwecke benutzt. Die Frauen fühlten sich in der Gruppe nicht erfahren genug, um ein Gemeinschaftsunternehmen zu starten, da sie keinerlei Einweisung erhielten. Daher glaubten sie den Empfehlungen Kudumbashrees nicht und gaben nur vordergründig vor, ein Projekt zu gründen. Bei der jährlichen Kontrolle spielt die Gruppe daher seit mehreren Jahren den Besuchern einfach ein Projekt vor. Sie verpacken vor den Augen der Kontrolleure Gewürzmischungen, die sie dann zu verkaufen vorgeben. Auch die erforderlichen Berichte an die oberen Ebenen seien kein Problem – sie schreiben einfach, was die Verantwortlichen hören wollen (Mary Joy, 11.1.07).

Die von den Frauen kritisierten niedrigen Kreditsummen haben, wie sich gezeigt hat, auch Vorteile. Da Kudumbashree seine Kredite streng an die Sparsummen knüpft, sinkt die Gefahr einer Überschuldung. Jedoch haben viele der Frauen nicht nur Kredite von der NHG erhalten, sondern sind auch bei weiteren Banken und privaten Geldverleihern verschuldet. Schnell entstehen so gefährliche Schuldenfallen, aus denen die Betroffenen keinen Ausweg mehr kennen. Erst kürzlich gab es im indischen Bundesstaat Maharashtra einen Boykottaufruf von Politikern, der sich gegen die Rückzahlung an MFIs richtete: Dort verübten im Schnitt jede Woche drei überschuldete Mikrofinanzkundinnen Selbstmord, da sie keinen Ausweg aus der Schuldenfalle mehr sahen. Aus Sicht der Politiker lag die Ursache bei den MFIs (Ahmed 2007). Der durchschnittliche Kredit, den die befragten Frauen durch Kudumbashrees Mikrofinanzprogramm erhalten haben, variiert von 0 bis 5.000 Rupees. Die Auszahlungssummen in anderen, kommerziell orientierten Programmen sind um einiges höher, was deren Überschuldungsrisiken steigen lässt (vgl. Christen&Drake 2002: 3). Nachteilig bei Kudumbashree ist jedoch, dass die weiteren Kreditaktivitäten nicht berücksichtigt werden. So hat z.B. Rani nur rund 1.250 Rupees durch Kudumbashree erhalten, muss aber gleichzeitig noch einen Kredit von 100.000 Rupees tilgen. Diesen Betrag lieh sich Rani nach einem Unfall ihres Mannes von Freunden, privaten Geldverleihern und der NHG. In Folge dessen hat sie nun große Rückzahlungsprobleme und die Mitglieder ihrer Gruppe bezahlten zeitweise ihre monatlichen Tilgungsraten (Rani, 11.1.07). Auch bei anderen Gruppen finden sich ähnliche Probleme. Mary Joys Gruppe ist ein besonderes Beispiel: Als eine Frau ihrer NHG Geld für ihre Tochter benötigte, um für deren *dowry* für ihre Hochzeit aufzukommen, beschloss die Gruppe, sich selbst zu einem Geldverleiher umzufunktionieren. Die insgesamt 35.000 Rupees, die sie von Kudumbashree für eine Gemeinschaftsinvestition erhielten, wurden vom Kollektiv an die bedürftige Frau weitergegeben. Diese sollte ihnen monatlich 750 Rupees an Zinsen bezahlen, was einem Zinssatz von 25,7% p.a. entspricht. Darin enthalten ist noch nicht die Tilgung. Man wollte also als Gruppe wie die Geldverleiher von sehr hohen Zinsen profitieren und

gleichzeitig der bedürftigen Frau weiterhelfen. Zwei Fliegen mit einer Klappe schlagen oder „Hit two mangos with one stone“ (Mary Joy, 11.1.07), wie man in Kerala sagt, bezeichnen treffend diese Vorgehensweise. Der Plan ging jedoch nicht auf. Die Schuldnerin hat seit 1 ½ Jahren weder Zinsen noch Kredit bezahlt und die Gruppe selbst hat keinerlei Vorteile durch die Gelder Kudumbashrees erzielen können. Nun hoffen alle auf den Sohn der Schuldnerin, der im Mittleren Osten arbeitet und von dem verlangt wird, dass er die Schulden eines Tages zurück bezahlt (Mary Joy, 11.1.07). Auch viele der anderen Interviewten, wie z.B. Ajitha, die seit über einem Jahr nicht zurückzahlt hat, haben Probleme mit der Schuldentilgung. Ursache ist oft eine unvorhergesehene Krankheit oder ein Unfall.

Bestandteil einer erfolgreichen MFI ist auch die Fähigkeit, die Mitglieder zum regelmäßigen Sparen zu motivieren. Oft werden Organisationen, die nach dem Ansatz des *poverty-lending approach* arbeiten, dafür kritisiert, dass sie diese Möglichkeit zu stark vernachlässigen (vgl. Robinson 2001: 227). Denn auch die Ärmsten können und möchten in aller Regel kleinere Beträge ansparen, um beispielsweise für die Ausbildung ihrer Kinder Vorsorge zu treffen. Sie haben jedoch häufig das Problem, dass sie das Geld nicht in Banken sparen können, da diese entweder an solch kleinen Beträgen nicht interessiert oder aber zu weit entfernt sind (Rutherford 2001: 7). Anders als in vielen Entwicklungsländern ist jedoch speziell in Indien das regionale Finanzsystem relativ gut ausgebaut. Die Regionalbanken (*regional rural banks*) sind gut über das Land verteilt und ermöglichen damit auch dieser Zielgruppe das Eröffnen von Konten (Bhatt&Thorat 2001: 66). Auch Kudumbashree hat den Stellenwert des Sparens für die Armen erkannt: Da externes Kapital nur begrenzt zur Verfügung steht, ist das interne Verleihen von Geld für die Gruppen von besonderer Bedeutung. Alle befragten Frauen sparen monatlich mindestens 45 Rupees auf dem Konto der NHGs. Bei kurzfristigem Geldbedarf wird es durch das angesparte Kapital der Gruppe leichter, sich Geld zu leihen, wovon auch regelmäßig Gebrauch gemacht wird. Denn durch ihren Beitritt zur NHG haben die meisten Frauen erst gelernt, zu sparen und als Kollektiv dessen Vorteile für sich zu nutzen. Nur Jaya (9.1.07) und Rani haben bereits zuvor größere Summen gespart. Für Rani hat das Sparen einen sehr wichtigen Grund: Sie und ihr Mann sparen monatlich 1.400 Rupees für die Hochzeit ihrer Tochter. Obwohl die Familie hoch verschuldet ist, halten sie an diesem ehrgeizigen Ziel fest (Rani, 11.1.07).

Die ökonomischen Auswirkungen ihres Eintritts in die NHG auf die Befragten sind sehr unterschiedlich und nicht immer ausschließlich positiv. Jaya, Rani, Mary Joy und Esther Mary sahen für sich selbst keine Unterschiede zu der Zeit vorher. Die folgende Tabelle fasst die Ursachen kurz zusammen.

Tabelle 3: Einkommensprojekte von Kudumbashree-Kundinnen

	Jaya	Ajitha	Rani	Mary Joy	Vimala	Pushpam	Esther Mary	Chelamma
Kredit (in RS)	5.000	3.000	1.250	0	2.000	Höhe	5.000	4.000
Subventionen (in RS)	5.000	3.000	500	0	0	unbekannt ca. 1.000		
Projekt	Nahrungsmittel	Nahrungsmittel	Gewürze mischen	Nicht vorhanden	Hühner	Palm-Blätter	Palm-Blätter	Gewürze mischen
Wie wurde Kredit verwendet?	½ Zutaten ½ Konsum	Zutaten, Werkzeug	Zutaten	Gruppe wurde Geldverleiher	15 Hühner f. Eierproduktion	Matten + Körbe aus Palmblätter	Schulden-tilgung	Zutaten Werkzeug
Entstandenes zusätzliches Einkommen (in RS) durch Aufnahme des Kredits	200	150	400 (bis vor kurzem)	0	600	150	0	1.500

Quelle: Eigene Darstellung

Die Gruppen von Rani und Mary Joy setzten das erhaltene Geld nicht (mehr) für die geplanten Zwecke ein. Jaya indessen gehörte schon vor ihrem Beitritt zur NHG nicht zu den Ärmsten und dürfte daher gar nicht Teilnehmerin des Projektes sein. Für sie hat der Anstieg ihres Einkommens um 200 Rupees pro Monat keinen besonders hohen Stellenwert, da er - im Verhältnis zur Zeit vorher - keine große Veränderung ihrer Situation bewirkt. Esther Mary hingegen nutzte ihren Anteil am Gruppenkredit, um zunächst Altschulden zurückzubezahlen, was zumindest ihre monatliche Zinsbelastung verringert. Pushpam sieht ebenfalls nur leichte Verbesserungen durch den Kredit. Sie hat zwar auch in wirtschaftlicher Hinsicht etwas profitiert, sieht aber die sozialen Auswirkungen des Programms, wie z.B. den Austausch mit den anderen Frauen, als wichtiger an. Wie es theoretisch idealerweise sein sollte, zeigen die Fälle von Ajitha und Rani: Beide investierten ihren kompletten Kredit in Einkommen schaffende Maßnahmen. Sie kaufen Zutaten und Werkzeuge für ihre Projekte und konnten damit ihre Einkommen steigern. Für sie hatte das Beitreten zur NHG die vom Programm beabsichtigten, positiven ökonomischen Folgen.

Auch das Schaffen von weiteren Arbeitsplätzen durch die Projekte wird von manchen Autoren betont.

“Entrepreneurship flourishes perhaps most in small and medium firms with significant potential to grow and innovate. This dynamic segment is typically the hotbed of entrepreneurship and innovation. It can drive economic growth, create jobs and foster competition, innovation and productivity”

(UN 2004: 9).

Es stellte sich im Fall Kudumbashree jedoch heraus, dass sämtliche Projekte zu geringe Erträge abwerfen, um damit weitere Personen bezahlen zu können.

7.3.2. Auswirkungen auf die Familie

Kudumbashrees Ziel ist es, durch die Zusammenarbeit mit Frauen in den Selbsthilfegruppen auch die Familien und insbesondere die Kinder zu erreichen. In Indien, wie auch in den meisten anderen Entwicklungsländern, gehören diese zu den am stärksten von der Armut betroffenen Bevölkerungsgruppen (vgl. Robinson 2001: 18). In zahlreichen Studien werden die positiven Auswirkungen auf die Familie durch Mikrofinanzen beschrieben (vgl. Rhyne&Christen 1999: 30; Hulme 1997: 7). Um einen solchen Zusammenhang zu Kudumbashree festzustellen, wurden die Frauen daher auch nach Auswirkungen auf Bildung, Gesundheit, Ernährung, Hochzeiten und Häuserfinanzierung befragt.

Auffällig ist, dass die Bildung der Kinder bei nahezu allen befragten Frauen einen hohen Stellenwert besitzt. Häufig gehörte Bildung zu den drei größten monatlichen Ausgabenposten der Befragten. Alle Kinder im Schulalter gingen zur Schule, oftmals erhielten sie sogar einen Hochschulabschluss. Pushpam ist dafür ein gutes Beispiel. Obwohl ihr Mann gestorben ist und sie mit dem Flechten von Körben und Matten nur rund 300 Rupees verdient, beteiligt sie sich an der Ausbildung ihrer Enkel. Sie gab an, dass ihr größter monatlicher Ausgabenposten deren Schulgelder sind. (Pushpam, 12.1.07). Auch Rani, die mit dem Verpacken von Gewürzmischungen bis vor kurzem noch rund 400 Rupees pro Monat verdiente, betont die Bedeutung einer Ausbildung für die Kinder. Sie nannte als Folge des Kredites durch Kudumbashree, dass sie ihren beiden Kindern nun eine bessere Ausbildung ermöglichen kann. Sohn und Tochter erhalten beide eine akademische Ausbildung. Ohne den Beitritt zur NHG hätte sich Ranis Familie dies nicht leisten können (Rani, 11.1.07).

Neben Bildung ist auch die Gesundheit der Armen Bestandteil des holistischen Ansatzes von Kudumbashree. Manche Teilnehmerinnen werden von Kudumbashree zu *community health volunteers* ausgebildet und sollen sich intensiv um gesundheitliche Probleme in den NHGs kümmern. In den von mir befragten Gruppen gab es trotz Bedarfs solche Freiwilligen allerdings nicht: Einige der Familien wurden durch Unfälle und gesundheitliche Probleme in

Zahlungs- und Existenznöte gebracht, aber Kudumbashree und die NHG waren nur selten eine große Hilfe, da die nötigen Summen die internen Mittel der Gruppen überstiegen. Beispielsweise benötigt Ajitha 70.000 Rupees, um ihre Krebserkrankung operieren zu lassen. Die Behandlung der Ehemänner von Vimala und Jaya überstiegen ebenfalls ihr Einkommen um ein Vielfaches und führte zu starker Verschuldung ihrer Familien. Auch Rani (11.1.07) musste einen Kredit von 100.000 Rupees nach einem Unfall ihres Mannes aufnehmen.²² Dies zeigt, dass die Familien mangels Absicherung oft hohen Unsicherheiten ausgesetzt sind. Kudumbashree und Kleinkredite konnten nur in kleineren Fällen helfen. So zum Beispiel bei Pushpam, die für 500 Rupees zum Arzt musste und dabei von der Gruppe und dem Einkommen aus dem Gemeinschaftsprojekt Unterstützung bekam. Die Gefahr des finanziellen Ruins im Falle der Erkrankung eines (verdienenden) Familienmitglieds ist sehr groß. Mary Joy berichtete in diesem Zusammenhang daher von einem hohen Zulauf zu einem neuen Projekt der *Syrian Catholic Church*, die ebenfalls Selbsthilfegruppen betreut, aber auch Mikroversicherungen für Krankheitsfälle anbietet. Für 100 Rupees pro Jahr können die Frauen Gesundheitsausgaben von bis zu 30.000 Rupees abdecken. Das Projekt der Kirche hat daher eine höhere Priorität für Mary Joy, obwohl es bei diesem keine Subventionen gibt. In der Kudumbashree-NHG sind sie und die anderen Frauen nur noch organisiert, um Subventionen der Regierung zu erhalten (Mary Joy, 11.1.07). Es zeigt sich also, dass Mikrofinanzprogramme für Kranke nur eine geringe Hilfe sind. Die Kosten übersteigen das geringe Einkommen. Da die Einnahmen aus dem Einkommensprojekt bei Krankheit zusätzlich wegfallen, erhöhen sich die Unsicherheiten zusätzlich. Chellamma konnte beispielsweise für zwei Monate nicht ihren Geschäften nachgehen, da es ihr aufgrund einer Krankheit nicht möglich war, ihre Produkte von Tür zu Tür zu verkaufen. Während dieser Zeit half ihr Sohn, der auf einer Baustelle arbeitet. Außerdem profitierte sie von verbilligten Behandlungen in staatlichen und kirchlichen Krankenhäusern (Chellamma, 12.1.07). In Kerala sind diese für viele Arme die wichtigste Hilfe bei Krankheiten (Teasdale 2005: 59f). Allerdings können auch sie oft nur begrenzt weiterhelfen. Ajithas Krebsbehandlung würde statt 300.000 Rupees für sie - da sie offiziell unter der Armutsgrenze lebt - 'nur' 70.000 Rupees kosten. Bei einem monatlichen Familieneinkommen von 1.300 Rupees bleibt aber auch eine solche Behandlung unerschwinglich. Auch Kudumbashree hat den Stellenwert von Mikroversicherungen erkannt, aber bisher noch nicht umgesetzt. Lediglich für die Zukunft ist der Vertrieb von Mikroversicherungen geplant (Kudumbashree o.J. (c): 48).

²² Die meisten der Unfälle ereigneten sich aufgrund schlechter Sicherheitsbedingungen bei der Arbeit. Auch Unfälle im Straßenverkehr sind keine Seltenheit.

Im Bezug auf Mikrofinanzprojekte wie Kudumbashree werden in der Literatur auch positive Auswirkung auf die Ernährungssituation der Familien beschrieben (vgl. z.B. Meyer 2001: 28). Die Ernährung verbessere sich qualitativ und Unsicherheiten würde sinken. Während meiner Interviews hat jedoch nur Rani (11.1.07) von einer Verbesserung der Ernährungssituation ihrer Familie gesprochen. Sie hat einen Teil der monatlich 400 Rupees, die sie durch das Gruppenprojekt bis vor kurzem erhalten hatte, für qualitativ hochwertigere Nahrungsmittel ausgegeben (Rani, 11.1.07). Unter anderem konnte sie sich von dem Geld Fisch kaufen, was sich die Armen normalerweise nicht leisten können, obwohl das Panchayat direkt am Meer liegt (P.J. Giftlin, 11.1.07). Andere Interviewpartnerinnen haben keine Verbesserungen beschrieben. Möglich ist jedoch, dass dies an den in Kerala umfangreich angebotenen Nahrungsmittelhilfen (Sato 2002: 292) liegt und die Armen daher nicht an Unterernährung leiden.

Oft zeigte sich in den Gesprächen die große Bedeutung von Hochzeiten für die Familien (vgl. Rao 2001: 80). Auch andere Untersuchungen in Indien ergaben, dass das Einkommen aus Kleinprojekten zu einem großen Teil für die Hochzeit der eigenen Kinder oder auch für die Teilnahmen an Hochzeiten anderer verwendet wird (vgl. Quaegebeur&Marthi 2005: 13). Vor allem in den Monaten Dezember und Januar ist man fast wöchentlich auf eine Hochzeit eingeladen. Von den Gästen wird erwartet, dass sie dem Vater der Braut nach der Hochzeit etwas Geld – meist um die 50 bis 100 Rupees – überreichen. Esther Mary und Vimala gaben an, dass für sie der Besuch von Hochzeiten zu den monatlich größten Ausgaben zählt. Für andere wiederum ist die Hochzeit der eigenen Tochter ein enormer finanzieller Aufwand. Obwohl in Kerala seit dem *Kerala Dowry Prohibition Act*²³ von 1961 das Zahlen von *dowry* verboten ist, sind Zahlungen vor der Hochzeit die Regel. Auch die Gruppe von Mary Joy hat beschlossen, ihre durch Kudumbashree erhaltenen Kredite und Subventionen an ein Mitglied zu vergeben, dessen Tochter heiratet (Mary Joy, 11.1.07). Hier zeigt sich erneut, wie leicht Subventionen entgegen ihres ursprünglichen Sinns falsch verwendet werden können. Für das Ansehen der Familie haben die Größe des Hochzeitsfestes und Herkunft des Heiratspartners einen wichtigen Stellenwert. Aus diesem Grund spart Ranis Familie schon seit über drei Jahren für die Hochzeit der Tochter. Ansonsten haben die Einkommensprojekte der von mir interviewten Frauen nur wenig Einfluss auf die Hochzeit der Kinder.

In manchen MFIs haben spezielle Mikrofinanzprogramme für den Bau von eigenen Häusern viele Interessenten gefunden. Auch Kudumbashree bietet seit 2002 mit *Bhavanashree* ein spezielles Programm an. Darin werden Kredite in Höhe von 30.000 bis 40.000 Rupees an

²³ vgl. www.kerala.gov.in/notifications/kdprules.pdf.

Mitglieder der NHGs zu einem Zinssatz von 7-8% p.a. vergeben. Subventionen werden nicht bezahlt (Buckley 2005: 13). Kudumbashree gibt an, zwischen 2004 und 2005 bereits 50.000 Häuser finanziert zu haben (Kudumbashree o.J. (c): 132). Es zeigt sich jedoch, dass noch erhebliche Informationsdefizite bestehen. Jaya, Ajitha und Esther Mary gaben an, dass ihr Traum ein besseres bzw. eigenes Haus sei. Jedoch hatte bisher noch niemand von der Möglichkeit einer Finanzierung über Bhavanashree gehört. Nur Jaya Laskmi und Vimala haben während der letzten Jahre Reparaturen an ihrem Haus vornehmen können. Sie profitierten dabei von den internen Krediten der NHG und ihrem etwas höheren Einkommen.

7.3.3. Psychologische Auswirkungen

In einer stark von Männern dominierten Gesellschaft wie es in Indien der Fall ist, ist die reine Ausrichtung eines Programms auf Frauen an sich bereits bedeutend. In Kerala gestaltet sich die Situation zwar etwas anders als im restlichen Indien. Trotzdem sind Frauen auch dort in der Regel vom Einkommen ihres Mannes abhängig und haben einen deutlich geringeren sozialen Status. Auch während meiner Befragung zeigte sich, dass die Ehemänner häufig den Großteil des Haushaltseinkommens bestritten und die Projekte der Frauen lediglich ein willkommenes Zusatzeinkommen darstellten.

In der mikrofinanzbezogenen Literatur geht insbesondere Mayoux auf den Zusammenhang von Mikrofinanzen und *empowerment*²⁴ ein. Sie beschreibt zwar viele Möglichkeiten, wie Frauen von Krediten profitieren können, betont aber auch die Schwierigkeiten der Vorhersage der Folgen: „There is no necessary link between women’s individual economic empowerment and social and political empowerment“ (Mayoux 2005: 12). Für Kudumbashree selbst steht *women empowerment* an erster Stelle der Prioritätenliste (Kudumbashree o.J. (c): 17): Die Kredite werden ausschließlich an Frauen gerichtet, durch ein eigenes Einkommen soll die Stellung der Frau verbessert werden. Kudumbashree selbst hat jedoch den Erfolg seiner Arbeit auch hier noch nicht überprüft (Vinod Nair, 13.1.07). Ein Begriff wie *empowerment* ist an sich schwierig zu erfassen, aber über gewisse Indikatoren gut feststellbar: Esther Mary betont beispielsweise, dass sie durch den Beitritt zur NHG nun weiß, wie man mit Banken umgeht. Sie traut sich, selber ein solches Gebäude zu betreten und wöchentliche Sparsummen einzu-

²⁴ „Unter Empowerment [wird] ein fortdauernder Prozess verstanden, der bei benachteiligten Bevölkerungsgruppen das Selbstvertrauen stärkt, sie zur Artikulation ihrer Interessen und zur Beteiligung in der Gemeinschaft befähigt und ihnen den Zugang zu und die Kontrolle von Ressourcen verschafft, damit sie ihr Leben selbstbestimmt und eigenverantwortlich gestalten und sich am politischen Prozess beteiligen können“ (GTZ in Schönhuth 2005).

zahlen, was vorher nicht der Fall war (Esther Mary, 12.1.07).²⁵ Insbesondere profitieren diejenigen Mitglieder von Kudumbashree, die häufig Schulungen erhalten. Pushpam, Präsidentin ihrer NHG, betont, wie wichtig für sie persönlich Kudumbashree ist: „I got leadership qualities, because I'm the president of the group. I got a lot of training” (Pushpam, 12.1.07). Ob sich durch den Beitritt zur NHG die Entscheidungsstrukturen innerhalb der Familie änderten, konnte anhand der Interviews nicht festgestellt werden. Die verheirateten Frauen (Jaya, Ajitha, Rani und Vimala) gaben an, dass sie und ihre Ehemänner zusammen Entscheidungen trafen. Insbesondere bei wichtigen Entscheidungen wie die Hochzeit der Kinder oder die Ausbildung bestimmten beide Elternteile. Die täglichen Haushaltsausgaben würden hingegen oft von den Frauen alleine beschlossen.

Die Frauen gaben in den Gesprächen häufig an, dass für sie insbesondere die Gruppe selbst und weniger die dahinter stehende Organisation von Bedeutung sei. Denn bevor es die Gruppe gab, hatten sie laut eigenen Aussagen nur selten Kontakt zu den Nachbarn und zogen sich in ihr Haus zurück. Durch die NHG haben sie aber nun die Möglichkeit, sich einmal pro Woche untereinander zu treffen und zu besprechen. Für viele war diese Tatsache wichtiger als die ökonomischen Auswirkungen. So erzählte mir beispielsweise Rani, dass sie durch die Gruppe ihre Beziehungen zu den Nachbarn verbessert habe und nun auch leichter Neuigkeiten mitbekaeme. Aufgrund ihrer ökonomischen und zwischenmenschlichen Veränderungen sei es ihr nun möglich, selbst den Nachbarn Geld zu verleihen und sie genieße eine höhere Reputation (Rani, 11.1.07). Ajitha hingegen kennt nun ihre Nachbarinnen besser und da diese wissen, dass sie in einer NHG ist, kann sie sich nun auch von ihren Nachbarn leichter Geld leihen (Ajitha, 9.1.07). Auch für viele der anderen Frauen, wie Pushpam (11.1.07), Esther Mary oder Chellamma (12.1.07) gehört es zu den wichtigsten Auswirkungen, dass sie mehr Freiheiten und mehr Kontakt zu ihren Mitmenschen haben.

In der Mikrofinanzforschung werden auch Auswirkungen auf die politische Partizipation festgestellt (vgl. Mosley et al. 2004: 411). Obwohl Kudumbashree ein stark politisch motiviertes Programm ist und die oberste Ebene der CBOs direkt mit den Verantwortlichen der Panchayats in Kommunikation stehen soll, wurde bei bisherigen Studien kaum Einfluss des Programms in Richtung einer stärkeren politischen Teilhabe der Teilnehmer bemerkt. So folgert Anand:

„During the field survey about 73 percent of the members remarked that their participation in the political process was almost nil. Though 91 percent of the members in CDS groups attended the grama

²⁵ Dies ist konsistent zu anderen Ergebnissen (bspw. Myrada 2002: 47). Auch dort wurde festgestellt, dass Frauen sich aufgrund eines Beitritts zu SHGs zutrauen, auf Banken zuzugehen und ihre Wünsche zu äußern.

sabhas²⁶, some of them felt that there was no use in attending, as the major share of the panchayat funds went to politically affiliated persons. Others who attended the grama sabha at the initiative of the group leaders said that they merely sat as spectators” (Anand 2002: 60).

Ähnliche Ergebnisse ergaben auch die Umfragen dieser Untersuchung. Die Frauen gehören keinen politischen Gruppen oder Parteien an. Bei einem Treffen mit Mabel Lakshmi, der Kudumbashree-Verantwortlichen des Panchayats Parasala, entstand der Eindruck, dass auch umgekehrt dem Projekt auf Panchayat-Ebene keine große Bedeutung zugemessen wird. Chellamma, die sich vor einigen Jahren an einer Panchayat-Wahl politisch beteiligt hatte, erzählte, dass sich für sie ihr damaliges politisches Engagement bis heute nachteilig auswirkt. Sie hatte bei der Wahl für die Gegnerin des Wahlsiegers geworben. Als sie sich später bei der zuständigen Person des Panchayats für 2.000 Rupees Subventionen bewarb, bekam sie keine Hilfe. Als verwitwete Frau unter der Armutsgrenze würden ihr diese bei der Gründung eines Kleinprojekts eigentlich zustehen. Bekommen haben die Subventionen dann letztlich andere Personen, die diese Mittel eigentlich nicht empfangen hätten dürfen (Chellamma, 12.1.07).

Insbesondere die SHG ersetzt den Frauen häufig ein nicht vorhandenes soziales Netz (vgl. Basu&Srivastava 2005: 25). Alle acht Frauen gaben in den Gesprächen an, dass sie sich in Folge ihres Beitritts zur Gruppe sicherer fühlen. Im Mittelpunkt steht dabei die Möglichkeit, schnell und unkompliziert kleinere Beträge von der Gruppe zu leihen. Darauf weist insbesondere Esther Mary (12.1.07) hin. Rani berichtet, dass die Gruppe eine sehr große Hilfe für sie war. Ohne diese hätte sie nach dem Tod ihres Mannes Selbstmord begangen.

8. Indian Association for Savings and Credit

8.1. Aufbau und Ziele des Programms

Die zweite Organisation, die kommerziell orientierte *Indian Association for Savings and Credit* (IASC), bezeichnet sich selbst als „new generation microfinance institution“ (IASC o.J.). Ihr Aufbau und Ansatz unterscheidet sich grundlegend vom Modell Kudumbashrees.

Wie Kudumbashree wurde auch die Arbeit von IASC im Jahr 1998 begonnen. Während Kudumbashree sein Hauptbüro in Thiruvananthapuram, Kerala ansiedelte, startete IASC im rund 30 km entfernten Marthandam, Tamil Nadu. IASC entstand aus einer vorherigen langjährigen Kooperation zweier Organisationen, die den Ansatz IASCs prägten:

²⁶ Darunter versteht man eine kleine politische Einheit eines Bezirks
siehe auch http://www.kerala.gov.in/dept_panchayat/index.htm#gw.

Zum einen ist dies die *Palmyrah Workers Development Society* (PWDS); sie arbeitet bereits seit den 1970er Jahren im Bereich der Armutsbekämpfung. Die Zielgruppe in der Anfangsphase waren die so genannten *Palmyrah-Worker*. Darunter versteht man Männer, die auf die in Südindien weit verbreiteten, hohen Palmyrah-Palmen klettern und dort eine Art Sirup aus den Blüten gewinnen. Dieser wird später zu Zucker und Süßigkeiten weiterverarbeitet. PWDS hat sich im Laufe der Zeit zu einer der führenden NGOs in Südindien, hauptsächlich in Tamil Nadu und Kerala, entwickelt. Heute betreibt PWDS zahlreiche unterschiedliche Aktivitäten. Neben Trainingseinrichtungen gehören auch Gesundheitsprogramme und Bildung für Kinder und Frauen zum Programm. Damit erreicht die Organisation über 35.000 arme Familien in über 1000 Dörfern (Jeya Kumar, 13.11.07).

Zum anderen wird der Ansatz IASCs durch die *Housing Development Finance Cooperation* (HDFC) geprägt, diese arbeitet als gewinnorientiertes Privatunternehmen in ganz Indien. Seit den 1970er Jahren wurden damit über eine Million Häuser finanziert. Seit den 1990er Jahren betätigt sich das Unternehmen auch im Mikrofinanzsektor (Puranik 2002: 3).

Reji Chandra, Direktor am heutigen Hauptsitz von PWDS in Madurai, hatte damals den Kontakt zwischen den beiden Organisationen hergestellt. Ziel war es, die Mikrofinanzaktivitäten von PWDS in eine eigene Untereinheit auszugliedern. Um sich von Entwicklungshilfegeldern unabhängiger zu machen, mussten auch Gelder von kommerziellen Banken genutzt werden. Um das Projekt zu professionalisieren und eine sichere rechtliche Basis zu schaffen, wurde daher IASC als *section-25-company* gegründet (Joseph Retnaraj, 21.11.06). Darunter versteht man die Kategorisierung als Unternehmen (*business-like*), das aber wohltätige Zwecke verfolgt und von Steuern befreit ist. IASC ist somit ein nicht-profitorientiertes Unternehmen und darf keine Gewinne auszahlen (Notification Ministry of Finance and Company Affairs 2003: 12). Somit gehört IASC zur Gruppe der kommerziell orientierten MFIs, deren Eigenschaften im Abschnitt zum *financial-systems approach* beschrieben wurden.

PWDS und HDFC sind zu je 50% am Grundkapital von rund 550.000 € beteiligt. IASC wird heute von einem Gremium geleitet, welches aus Vertretern beider 'Mütter' des Unternehmens besteht. Das Hauptbüro wurde mittlerweile nach Coimbatore, Tamil Nadu, verlegt.

In den Startjahren orientierte sich IASC am Ansatz der Grameen Bank und hat daher auch zwei Mitarbeiter nach Bangladesch reisen lassen. Nach einiger Zeit wurde aber klar, dass man diesen Ansatz nicht weiterverfolgen wollte, da es sonst Schwierigkeiten gegeben hätte, an genügend Kapital zu gelangen (Uday Shankar, 30.12.06). Aus diesem Grund wurde vermehrt Kontakt zum Finanzmarkt gesucht. In der Anfangsphase war es für IASC schwer, sich durch Banken zu refinanzieren. Die Banken trauten sich nicht in das Mikrofinanzsegment hinein

und warteten zunächst lieber ab. Daher war es erneut HDFC, die größere Kreditsummen an IASC verlieh (Puranik 2002: 10).

In den letzten Jahren ist IASC stark gewachsen, die MFI ist mit 60 Mitarbeitern in über 800 Dörfern aktiv. Seit 2003 haben sich die abgedeckten Distrikte von fünf auf zehn verdoppelt. Die Zahl der Kreditnehmer hat sich in dieser Zeit auf rund 25.000 erhöht (IASC Operational Data Sheet 2006).

8.1.1. Fokus auf die ‘working poor’

Genau wie Kudumbashree konzentriert sich IASC auf Frauen, die in Selbsthilfegruppen organisiert sind. In den Gruppen kommen bis zu 20 Frauen im Wochentakt zusammen. Das Ziel bis zum Jahr 2015 ist, 500.000 Familien zu erreichen (Uday Shankar, 30.12.06).

„Our guiding principles are Professional excellence, Total transparency, Business approach, Equality in partnership, Faith in collective local wisdom and Sensivity to human needs” (IASC Partnership Manual o.J.: 1).

In den Unternehmensgrundsätzen wird zunächst darauf verwiesen, dass die Organisation professionell arbeiten möchte. IASC hat es sich zum Ziel gesetzt, wirtschaftlich schwächeren Teilen der Gesellschaft den unkomplizierten Zugang zu Krediten zu ermöglichen. Die Verbindungen zu den Kundinnen sollen möglichst längerfristig gestaltet sein und deren Lebensqualität verbessern (IASC Partnership Manual o.J.: 1).

Die Kundinnen von IASC sind zwar generell zu den Armen zu rechnen, jedoch nicht die extrem Armen wie bei Kudumbashree. Viel mehr soll den *working poor* oder *vulnerables* - den unter hohen Unsicherheiten lebenden Menschen - geholfen werden. Diese Gruppe kann sich, solange sie Arbeit hat, über Wasser halten und ihren Lebensunterhalt bestreiten. Es sind häufig Tagelöhner oder Bauern, die von gutem Wetter oder von möglichen Tagesjobs abhängig sind. Diese Abhängigkeit von äußeren Umständen ist es, die sie ‘verletzbar’ macht. IASC hat festgestellt, dass diese Menschen, ausgenommen in Notzeiten, ihre Kredite zurückzahlen und ihr erhaltenes Kapital sinnvoll einsetzen können (Jeyanth Newport, 19.11.06).

Auch bei der Ausrichtung mehrerer seiner acht Unternehmensgrundsätze (IASC Partnership Manual o.J.: 2), betont IASC, dass man sich auf diese *working poor* ausrichtet:

- *Vulnerables* und andere marginalisierte Gruppen haben Priorität
- Unbürokratischer Zugang zu Kredit
- Flexible und innovative Transfermechanismen
- Versicherungen für *vulnerables*
- Respekt gegenüber den Kunden
- Hilfe für Frauen hat Priorität

- Um ganzheitliche Hilfe zu ermöglichen, sollen Verbindungen zu Staatsbanken und Regierungsbehörden geschaffen werden
- Die Umwelt soll geschont und respektiert werden

Im Gegensatz zu Kudumbashree konzentriert sich IASC also auf die Anbindung der Armen, nicht der Ärmsten, an den Finanzmarkt. Für weitere Hilfe und Regierungsprogramme sollen die SHGs dann an Behörden und NGOs vermittelt werden.

8.1.2. Produkte und Dienstleistungen

Sämtliche Bestandteile des Programms von IASC sind rein auf den Mikrofinanzmarkt ausgerichtet. IASC unterscheidet sowohl zwischen Individualkrediten als auch Gruppenkrediten. Die SHG entscheidet selbst, welche der Mitglieder die in der Regel höheren Individualkredite erhalten. Maximal vier Mitglieder der Gruppe können gleichzeitig einen Individual-Kredit von IASC erhalten. Dies führt zu einer strengen Bewertung der Kreditnehmerinnen durch die Gruppe im Sinne des Grameen-Prinzips. Jedoch sind die Kredite von den einzelnen Kreditnehmerinnen selbst und nicht von der Gruppe zurückzuzahlen. Gruppenkredite werden hingegen an eine SHG zugeteilt und dann von dieser in Kleinbeträgen an die einzelnen Mitglieder verteilt – ähnlich wie es oftmals von den Kudumbashree-NHGs gehandhabt wurde. Dieses kommt aber nur zu Testzwecken nach Neugründung einer SHG vor und ist von untergeordneter Bedeutung.

IASC unterscheidet zwischen mehreren Kredittypen, die je nach Verwendungszweck unterschiedlich gestaltet sind und schon durch ihren Namen verdeutlichen, in welchen Bereichen IASC mit den Krediten Verbesserungen schaffen möchte.

Zum einen gibt es Häuserkredite: Zu dieser Kategorie gehören langfristige Kredite für Häuser bzw. Renovierungen und Erweiterungen. Die Zinsen liegen variabel bei rund 15,5% p.a.. IASC identifiziert Mangel an eigenen Häusern als vorrangige Ursache für Armut:

„A house is the visible symbol of a family's identity, the most important material possession a man can ever have, the enduring witness to his existence, its absence, one of the most potent causes of dissatisfaction, and conversely, its possession one of the most effective guarantees of social stability” (Puranik 2002: 3).

Um den Bau illegaler Siedlungen nicht zu unterstützen und die Rückzahlungen rechtlich abzusichern vergibt IASC nur Häuserkredite, wenn sämtliche Papiere und Zertifikate über das Grundstück verfügbar sind. Wie später noch beschrieben wird, kann dies allerdings von einer Finanzierung über IASC abhalten. Ebenfalls zu dieser Kategorie gehört ein Kredit für den

Bau sanitärer Anlagen, für den mit 14% p.a. ein besonders niedriger Zinssatz verlangt wird. Dieser Kredit soll IASCs Bemühungen im Gesundheits- bzw. Hygienebereich betonen.

Weiterhin existieren Wirtschaftskredite (*economic loans*): In diesem Bereich liegt heutzutage der Schwerpunkt von IASC. Man hat festgestellt, dass die Rückzahlungsquote nach drei Jahren massiv zurückgeht und hat daher die Aktivitäten im Häuser-Bereich zugunsten der Wirtschaftskredite verschoben (Jeyanth Newport, 16.11.06). IASC koppelt diese Kreditart an den Wunsch, daraus Einkommen schaffende Maßnahmen einzuleiten. Kleinstunternehmen und -projekte sollen durch ihre Gewinne den Frauen und ihren Familien helfen, aus der Armut aufzusteigen und höhere Sicherheiten zu erlangen. Der Tilgungszeitraum ist auf drei Jahre beschränkt. Auf die zwei verschiedenen Kreditarten – 15.000 Rupees für Projekte im Agrarbereich sowie 25.000 Rupees im Nicht-Agrarbereich – wird ein kostendeckender Zinssatz von ca. 16% p.a. erhoben. Die Auswirkungen der Wirtschaftskredite standen im Mittelpunkt der folgenden Befragungen.

Neben genannten Krediten werden auch so genannte 'andere Kredite' vergeben: In diesem Bereich bündelt IASC andere Kreditarten, die meist an einen bestimmten Zweck gebunden sind. Es gibt Kredite speziell für die Schuldentilgung bei privaten Geldverleihern (max. 18.000 RS, 3 Jahre, 18%²⁷ p.a.), Bildungskredite (max. 25.000 RS, 3 Jahre, 14% p.a.), medizinische Kredite (max. 5.000 RS, 2 Jahre, 14% p.a.) oder auch Heiratskredite (max. 25.000 RS, 3 Jahre, 18% p.a.). Zu erkennen ist, dass sich IASC bei seiner Produktentwicklung klar an den Bedürfnissen und Problemen der Armen orientiert hat. Dies soll Fehlverwendungen und Kontrollverlust vorbeugen (IASC Profile o.J.: 6).

Weiterhin existieren Gruppenkredite, denn IASC vergibt auch Kredite an die Selbsthilfegruppen. Nachdem eine SHG sechs Monate erfolgreich bestanden und in dieser Zeit bereits Geld angespart hat, kann sie einen Gruppenkredit (max. 25.000 RS, 1 Jahr, 16% p.a.) beantragen. Damit soll die Rückzahlungsfähigkeit einer Gruppe getestet werden. Die Gruppe selbst darf darüber entscheiden, welche Mitglieder die gestiegenen internen Finanzmittel erhalten sollen. Auch gibt es Kredite (50.000 bis 100.000 RS) für so genannte *federations*. Hierbei handelt es sich um Netzwerke von SHGs innerhalb einer Region. Sie sollen gemeinsame Projekte (z.B. gemeinsame Trainingseinrichtungen) vorantreiben. Durch einen Kredit an die *federations* sollen die Kontakte und Zusammenarbeit zwischen den Gruppen gefördert werden (Jeyanth Newport, 16.11.06).

Wie bereits der Name sagt, ist neben Krediten auch das Sparen Bestandteil im Ansatz von IASC. Die Gruppen werden bei ihren wöchentlichen Treffen unterstützt und ermutigt, zu spa-

²⁷ Aus den angegebenen Prozentsätzen lassen sich die Risiken für IASC ablesen. Desto höher die Zinssätze, desto riskanter sind die Kredite der zugehörigen Kategorie.

ren und ihre Ersparnisse auf ein gemeinsames Konto einzuzahlen. Für den Erhalt von Krediten sind vorherige Sparanstrengungen obligatorisch. Die Frauen sparen in der Regel Beträge von ungefähr 50 RS pro Monat. Die Summe soll ihnen bei kurzfristigem Finanzbedarf helfen und sie von privaten Geldverleihern unabhängiger machen. Letztendlich sollen die Gruppen genug Kapital angespart haben, um nur noch bei langfristigem und größerem Kreditbedarf auf externe Quellen angewiesen zu sein. Da IASC selbst nicht als Bank registriert ist, dürfen die Sparsummen auch nicht von eigenen Mitarbeitern eingesammelt und aufbewahrt werden. IASC unterstützt aber die Anbindung an lokale Banken.

Das Mikrofinanzportfolio von IASC wird durch Mikroversicherungen komplettiert. Auch in diesem Bereich ist IASC nur Vermittler von staatlichen und privaten Versicherungsunternehmen. Man möchte die Frauen aber nicht zum Abschluss überreden, sondern erläutert ihnen bei Informationsveranstaltungen die Funktionsmechanismen einer Versicherung.

8.1.3. Die 'soziale' Komponente: Partner-NGOs

Nichtregierungsorganisationen besitzen bei der Arbeit von IASC einen zentralen Stellenwert. Sie sind für den Kontakt und die Zusammenarbeit mit den Kundinnen zuständig. Damit verfolgt IASC erneut einen ganz anderen Weg als Kudumbashree, wo sowohl Kontakt und Betreuung der NHGs von eigenen Mitarbeitern oder von Personal der Panchayats bewerkstelligt wird und NGOs bewusst außen vor gelassen werden. (Vinod Nair, 5.1.07).

Nachdem IASC zunächst versuchte, selbst in Kontakt mit den Kundinnen zu treten, wurde bald festgestellt, dass örtliche Partnerorganisationen eine wichtige Unterstützungsquelle bei Versorgung und Beratung der Kundinnen darstellen. Aus diesem Grund arbeitet IASC momentan mit 124 Partner-NGOs zusammen, die jeweils für einen Teil des Distrikts zuständig sind (IASC Partnership Manual o.J.: 13). Sie gründen neue Selbsthilfegruppen, betreuen diese in der Bewältigung von alltäglichen Problemen und unterstützen sie bei der Kreditbeantragung. Auch schreiben die NGOs Empfehlungsschreiben oder wenden sich bei Rückzahlungsproblemen direkt an IASC. Zwischen IASC und den NGOs bestehen jedoch keine formell engen Verbindungen. PWDS, ebenfalls Partner von IASC in der Gegend um Marthandam, ist hier die einzige Ausnahme (Jeyanth Newport, 16.11.06).

Bei der Wahl seiner Partner achtet IASC genau auf übereinstimmende Ziele: Die NGOs sollen ebenfalls in der Armutsbekämpfung tätig sein, sie sollen offene, transparente und glaubhafte Partner sein. IASC selbst sieht sich dabei nicht nur als bloßer Anbieter von Finanzmitteln, sondern möchte auch zu professionellerem Arbeiten in den NGOs und den SHGs beitragen (s. Anhang 5).

Die NGOs profitieren durch den Zugang zu Geldern von IASC und konnten so ihre Aktivitäten erweitern. Trotzdem befürchteten einige NGOs in Folge einer starken Expansion von IASC, dass IASC die von ihnen gegründeten SHGs übernehmen würde und sie ihre Daseinsberechtigung verlieren könnten. Die Qualität der Zusammenarbeit litt darunter und die Rückzahlungsquoten sanken. Aus diesem Grund änderte IASC 2006 seine Beziehungen zu den NGO-Partnern und setzt seitdem auf eine stärkere finanzielle Motivation. Beim Abschluss eines Kreditvertrages verlangt IASC eine 1%-ige Bearbeitungsgebühr von den Schuldnerinnen. Von diesem Betrag werden bis zu 0,5% an die Partner-NGOs ausbezahlt. Seine genaue Höhe hängt von der momentanen Rückzahlungsquote ab. Dies dient der Motivation der NGOs, dafür zu sorgen, dass die Kredite vollständig zurückbezahlt werden, indirekt also somit auch den Schuldnerinnen: Sie werden genauer kontrolliert, da die NGOs von dem Gelingen ihrer Investitionen (mit-)profitieren (Jeyanth Newport, 16.11.06).²⁸

8.2. Kritik an IASC

Auch IASC hat - trotz zeitweise hoher Rückzahlungsquoten, einer starken Anbindung an den Kapitalmarkt und eines professionellen Ansatzes - Probleme. Die Rückzahlungsquote ist zwischen 2003 und 2006 massiv gesunken. Bis 2003 lag sie noch bei durchschnittlich 99%. Bis dahin hat IASC sich selbst stark um die Kreditnehmerinnen gekümmert. Mit zunehmender Größe wurde allerdings ein intensiver Kontakt schwerer und die Rückzahlungsmoral sank. Das indische Gerichtssystem ermöglicht jedoch kaum strafrechtliche Maßnahmen. Daher liegt bei staatlichen Programmen die Rückzahlungsquote oft unter 10%. Für die Kreditnehmer hat es kaum negative Folgen, wenn sie nicht zurückzahlen können bzw. wollen. Aus diesem Grund verstärkte IASC die Kooperation mit den NGOs, die mit einer persönlichen Beziehung zu den SHGs positiv zur Zusammenarbeit beitragen sollten (Jeyanth Newport, 16.11.06). Zudem kristallisierte sich heraus, dass die bisher ausgegebenen Häuserkredite die Zahlungsfähigkeit der Kundinnen überstieg und die Rückzahlung nach einigen Jahren massiv sank. Aus diesem Grund wurde der Anteil an Häuserkrediten auf die heutigen 12% gesenkt (Uday Shankar, 29.12.06).

Nachdem die Zusammenarbeit mit NGOs verstärkt wurde, nahmen die Probleme jedoch zu statt ab. Die NGOs wurden nicht sorgfältig genug ausgewählt. In der Folge kam es zu Spannungen zwischen den Organisationen. Manche NGOs stellten sich sogar als kriminell heraus

²⁸ Details zur Zusammenarbeit mit NGOs finden sich auf der beigelegten CD-Rom (IASC Partnership Manual).

und betrogen IASC. In Folge dieser Vorkommnisse erhöhte IASC die Anforderungen²⁹ an seine Partner-NGOs und schuf ein internes Beurteilungssystem, sowie den zuvor erläuterten Beteiligungsmechanismus. Mittlerweile wirken die von IASC getroffenen Maßnahmen: Die Beziehung zu den Partnern steht auf einer guten Basis (Jeyanth Newport, 16.11.06).

Ein nach wie vor bestehendes Problem ist allerdings die mangelhafte Kontinuität der Selbsthilfegruppen. Bei meinen Befragungen hatte ich Schwierigkeiten, eine Gruppe, die bereits länger als drei Jahre existiert zu finden – obwohl IASC im Raum Marthandam bereits seit fast zehn Jahren aktiv ist. Dies widerspricht dem Ziel einer langfristigen Zusammenarbeit mit den Gruppen und deren Kreditnehmerinnen. Grund dafür könnte der in vereinzelt Gebieten hohe Wettbewerb um die Gruppen und deren Mitglieder zwischen den konkurrierenden NGOs sein. Dies sei einer der Hauptgründe für eine mangelhafte Qualität in den Gruppen. Es gebe zu oft Wechsel der Gruppen von einer Organisation zur nächsten, sodass eine kontinuierliche Zusammenarbeit erschwert werde (Joseph Retnaraj, 19.12.06).

Ein weiterer Problembereich ist eine mangelnde Überprüfung des Investitionsverhaltens der Kreditnehmer. Zwar hat IASC ein breites Angebot von an verschiedene Verwendungszwecke angepassten Krediten, jedoch überwachen weder die NGOs noch IASC, ob die angegebenen Gründe für die Aufnahme eines Kredits stimmen. Dies ist problematisch, da die verlangten Zinssätze dem jeweiligen Risiko angepasst wurden und auch einen Überblick über die Verwendung der geliehenen Gelder geben sollen. Wie sich jedoch in den Interviews herausstellte, werden die Kredite je nach momentaner Dringlichkeit verwendet.

8.3. Auswirkungen auf die Teilnehmerinnen

Zu IASC gibt es noch weniger Studien, die zeigen, wie sich das Programm auf das Leben der Kundinnen auswirkt, als zu Kudumbashree. Lediglich die *Small Industries Development Bank of India* hat im Jahr 2000 eine Studie zu 15 unterschiedlichen MFIs, darunter auch IASC, veranlasst. Diese Studie wurde bisher aber nicht veröffentlicht.

Aufgrund einer besseren Vergleichbarkeit wird die bereits bei Kudumbashree verwendete Gliederungsstruktur beibehalten: Neben Auswirkungen auf die wirtschaftliche Situation sollen Auswirkungen auf die familiäre Situation und psychologische Auswirkungen untersucht werden.

²⁹ Die NGOs müssen seit mindestens drei Jahre Erfahrungen im entwicklungspolitischen Sektor besitzen und in der zuständigen Behörde registriert sein. Es muss sich um eine Nichtregierungsorganisation ohne religiösen Hintergrund handeln (vgl. IASC Partnership Manual o.J.: 8).

Bei den Untersuchungen zu IASC wurden im Dezember 2006 insgesamt acht Frauen befragt. Die Interviews fanden - ebenso wie die Gespräche mit Kudumbashree-Kundinnen - in Dörfern im Panchayat Parasala, im Bundesstaat Kerala an der Grenze zu Tamil Nadu statt.

Tabelle 4: Überblick der befragten IASC-Teilnehmerinnen

	Chandra Kumari	Sujatha	Geetha	Vijaya	Leela	Sheeja	Sara-samma	Santhiya
Interviewt am	12.12.06	12.12.06	13.12.06	13.12.06	13.12.06	14.12.06	14.12.06	14.12.06
In SHG seit	3,5 Jahre	3 Jahre	2,5 Jahre	2,5 Jahre	3 Jahre	2,5 Jahre	3 Jahre	2,5 Jahre
Alter	36	36	42	51	39	28	52	38
Anzahl der Kinder	2	2	2	1	2	0	2	2
Familienstand	Verheir.	Verheir.	Witwe	Verheir.	Verheir.	Verheir.	Witwe	Verheir.
Mitglieder im Haushalt	5	5	4	3	4	2	1	4
Monatliches Haushaltseinkommen ³⁰	4.000 RS	4.000 RS	1.000 RS	4.000 RS	2.500 RS	4.000 RS	500 RS	3.000 RS

Quelle: Eigene Darstellung

8.3.1. Wirtschaftliche Auswirkungen

Der theoretische Vorteil von Organisationen, die nach dem *financial-systems approach* arbeiten - also an den kommerziellen Kapitalmarkt angeschlossen sind, ist eine potentiell höhere Kreditvergabe. Die MFIs können mehr Geld an die Armen verleihen, was diesen höhere Investitionen und höhere Gewinne ermöglichen würde.

An IASC lässt sich - wie in der Tabelle 5 zusammenfassend dargestellt - sehen, dass die durchschnittliche Kreditvergabe tatsächlich beträchtlich höher ist als bei Kudumbashree: Sie liegt je nach Verwendungsart zwischen 15.000 und 25.000 Rupees, was ungefähr zehn mal höher ist als der durchschnittliche Kudumbashree Kredit pro NHG-Mitglied. Können die Familien, daraus höhere Gewinne und stärkere positive Auswirkungen realisieren?

Für die Interviews wurden wie bei Kudumbashree per Zufallsauswahl acht Frauen ausgewählt, die einen Wirtschaftskredit von IASC erhalten haben. Es sollten also alle ausgewählten Frauen in ein Einkommensprojekt investiert haben. Insgesamt haben die Frauen zumeist größere Kreditsummen in Läden, Bäckereien oder auch landwirtschaftliche Einkommensquellen

³⁰ Das monatliche Haushaltseinkommen kann auch hier nur einer Orientierung dienen. Eine genaue Höhe nannten die Frauen häufig nicht.

wie Kokosnuss-Verarbeitung investiert. Alle hatten ihren Kredit vor mindestens zwei Jahren ausgezahlt bekommen, so dass im Rahmen der vorliegenden Arbeit dessen positive oder negative Auswirkungen bereits erkennbar sein müssten.

Bei IASC stehen die Individuen im Mittelpunkt des Interesses. Die Gruppe ist hauptsächlich im Selektionsprozess und bei der internen Kreditvergabe von Bedeutung. Kredite für Gemeinschaftsprojekte vergibt IASC nicht. In den Interviews stellte sich dann auch bald heraus, dass weder IASC noch die NGOs überprüften, wie die Kredite verwendet wurden. Bedeutend ist lediglich, dass sie innerhalb von drei Jahren an IASC zurückbezahlt werden. Zum Zeitpunkt der Auszahlung des Kredites waren viele der Frauen bereits bei privaten Geldverleihern stark verschuldet. Geetha hatte beispielsweise schon längere Zeit einen Teeverkaufsstand. Sie und ihr Mann arbeiteten dort bis zum Tod ihres Mannes. Nebenbei sammelte und verkaufte sie noch Palmblätter und die Familie verfügte daher über ein ausreichendes Einkommen. Trotzdem häuften sich im Laufe der Zeit große Schulden an. Nachdem sie in ihrer SHG, die von einer lokalen NGO gegründet worden ist, von IASC hörte, beschloss sie, ebenfalls einen Kredit zu beantragen. Sie bekam innerhalb eines kurzen Zeitraums 15.000 Rupees bewilligt. Mit dem Großteil des Geldes wurden allerdings die bestehenden Schulden getilgt, aber nicht investiert (Geetha, 13.12.06). Ähnlich war es auch bei Vijaya, Savasamma und Santhiya, die alle bereits ein Einkommensprojekt hatten, aber denen es nicht möglich war, selbst in dieses zu investieren, da sie zunächst noch Schulden an Geldverleiher zurückbezahlen mussten (vgl. Interviews 13.-14.12.06). Sheejas Familie besitzt bereits seit 18 Jahren eine Reifenwerkstatt und verdient damit rund 4.000 Rupees pro Monat. Die von IASC erhaltenen 20.000 Rupees wollte ihr Mann eigentlich in die Werkstatt investieren, damit er nicht mehr so stark vom Geld der Privatverleiher abhängig ist. Diesen muss er einen Zinssatz von 30% pro Monat bezahlen, was seine Gewinne deutlich schmälert. Jedoch hatte sich Sheejas Mann kurz nach Erhalt des Kredites einen Arm gebrochen. Die Rechnung kostete über 50.000 Rupees und daher wurde der Kredit statt zur Investition in die Werkstatt zur Bezahlung der Krankenhausrechnung verwendet (Sheeja, 14.12.06). Leelas Mann schließlich will auf andere Art und Weise von der mangelhaften Kontrolle durch IASC profitieren: Er ist Mitglied einer Männer-SHG und möchte sich ebenfalls um einen Kredit von IASC bemühen. Die Summe plant er, später an private Geldverleiher weiterzuverleihen, um an deren hohen Zinssätzen teilhaben zu können.

Warum die interviewten Frauen nicht auf die anderen Kreditarten von IASC, die ja extra für Fälle wie Entschuldung oder medizinische Versorgung entwickelt wurden, zurückgriffen, konnte in den Interviews nicht herausgefunden werden. Es schien, dass die Frauen das Pro-

duktportfolio gar nicht kannten und ihnen in den SHGs lediglich von den Wirtschaftskrediten berichtet wird.

IASC ist sich der häufigen Fehlverwendung mittlerweile bewusst. Uday Shankar, der Geschäftsführer von IASC, erläutert im Gespräch, dass künftig der erste Kredit ohne Vorgaben vergeben werden solle und erst bei Folgekrediten darauf geachtet werde, dass auch wirklich Einkommensprojekte gestartet würden. Langfristig sollen die IASC-Kredite zu 70% in den produktiven und zu 30% in den konsumtiven Bereich fließen. Gegen die Weitergabe des Kapitals an Geldverleiher bestehe allerdings bisher noch kein Mittel. Eine höhere Kontrolle lasse die Zinsen von IASC weiter steigen und treffe letztlich alle Kundinnen (Uday Shankar, 29.12.06).

Von den acht interviewten Frauen investierten lediglich drei in die theoretisch vorgesehenen Einkommensprojekte: Chandra Kumaris Mann besitzt ein Elektro-Laden in der nahen Stadt. Gegründet hat er ihn mit 25.000 Rupees Kapital von IASC sowie mit eigenen Ersparnissen. Heute verdient er damit rund 3.000 Rupees, die ihm und seiner Familie zugute kommen. Ökonomisch hat er aus der Investition jedoch nur indirekt profitiert, da er zuvor als Arbeiter in einer Cashewnut-Fabrik 4.000 Rupees verdiente. Die Fabrik war jedoch rund 200 km vom Wohnort der Familie entfernt und er konnte diese daher nur selten sehen. Durch die Investition spart er die Reise- und Wohnkosten und sieht seine Familie täglich. Die Familie profitiert vom Erhalt des Kredits somit erheblich und hat das Geld für produktive Zwecke verwendet (Chandra Kumari, 12.12.06). Auch Sujatha erhielt 15.000 Rupees von IASC. Sie investierte in den Handel mit Palmblättern, die in Kerala zum Bau von Dächern benötigt werden. Durch den Kredit stieg ihr Einkommen um rund 1.000 Rupees pro Monat (Sujatha, 12.12.06). Leela entschied sich dagegen zu einer anderen Investitionsart. Sie und ihr Mann kauften von den 15.000 Rupees eine Kuh, deren Milch sie verkaufen, wodurch sie rund 30 Rupees pro Tag Gewinn machen. Zuvor hatte Leela selbst außerhalb des Hauses gearbeitet. Durch den Kauf der Kuh hat die Familie letztlich das gleiche Einkommen wie zuvor, Leela kann aber zu Hause bleiben und auf Kinder, Kuh und Haus aufpassen. Den Kredit konnten sie binnen drei Jahren problemlos zurückbezahlen.

Tabelle 5: Einkommensprojekte von IASC-Kundinnen

	Chandra Kumari	Sujatha	Geetha	Vijaya	Leela	Sheeja	Sarasamma	Santhiya
Kredit (in RS) Subventionen (in RS)	25.000 0	15.000 0	15.000 0	25.000 0	15.000 0	20.000 0	15.000 0	25.000 0
Projekt	Elektroladen	Handel mit Palmblätter	Teeverkauf	Produktion und Verkauf von Möbel	Kauf einer Milchkuh	Reifenwerkstatt	Produziert Kokosöl	-
Wie wurde der Kredit verwendet?	Voll investiert	Voll Investiert	¾ Schulden tilg. ¼ Investiert	Schulden tilgung	Voll Investiert	Krankenhaus	Schulden tilgung	Schulden tilgung
Entstandenes zusätzliches Einkommen (in RS) durch Aufnahme des Kredits	3.000	1.000	1.000	0	1.000	0	0	0

Quelle: Eigene Darstellung

Mit Hilfe dieser Tabelle lassen sich die wirtschaftlichen Auswirkungen der Kredite auf die Frauen und ihre Familien gut aufzeigen. Die Kreditsummen von IASC reichen aus, um daraus größere Projekte zu starten. Das Einkommen kann bei erfolgreicher Investition signifikant steigen. Dies war bei Chandra Kumari, Sujatha, Geetha und Leela der Fall. Die anderen Frauen hingegen konnten ihr Einkommen nicht steigern, da sie nicht in produktive Projekte investiert haben.

Steigende Überschuldung ist bei Mikrokrediten oftmals ein Problem. Insbesondere wenn das Projekt keiner strengen Kontrolle und Prüfung der Kreditfähigkeit unterliegt. Wie beschrieben, hat wirtschaftliche Überschuldung gerade in der jüngeren Vergangenheit für Negativschlagzeilen im Mikrofinanzsektor geführt. IASC vergibt im Vergleich zu nicht kommerziellen Organisationen relativ hohe Summen an die Frauen. Dies wurde aber von den Frauen nicht immer wertgeschätzt. So erklärte mir Santhiya, dass für sie ein kleiner Kredit mit niedrigeren Zinssätzen, wie sie die regionalen Staatsbanken ausgeben, wünschenswerter sei. Sie hatte Schwierigkeiten, einen Kredit dieser Höhe zurückzubezahlen und möchte daher fürs erste nicht noch einmal einen IASC Kredit bekommen. Bei zukünftigem Kreditbedarf vertraut sie auf interne Kredite der Gruppe, die in Santhiyas Fall bis zu 10.000 Rupees bei rechtzeitiger Anmeldung ausgibt (Santhiya, 14.12.06). Es lässt sich beobachten, dass der interne Auswahlprozess der Kreditnehmerinnen bei IASC gut funktioniert. Lediglich Sheeja

war zum Zeitpunkt des Interviews noch stark überschuldet. Sie hatte bei einem Geldverleiher 30.000 Rupees für die Arm-Operation ihres Mannes aufgenommen. Die anderen schichteten, um einen Kredit zu bekommen, ihre Schulden um oder hatten zu Beginn noch keine. Die Rückzahlungen an IASC hatten bei allen Befragten Priorität. Zwar gab es bei manchen von ihnen Probleme, jedoch liehen sie sich übergangsweise das Geld von Freunden oder der Gruppe, um nicht künftige Kredite für die Gruppe zu gefährden. Lediglich Sarasamma passt nicht in das Bild. Sie hat einen Kredit von 15.000 Rupees aufgenommen, um verpfändeten Schmuck ihrer Tochter wiederzuerlangen. Ihre Tochter hatte diesen bei der Geburt des Enkelkinds vorübergehend in ein Pfandhaus gegeben, was mit einem starken Prestigeverlust einhergeht. Sarasamma zahlt nun seit drei Jahren den Kredit Monat für Monat zurück. Sie hat durch die Produktion von Kokosöl ein monatliches Einkommen von 500 Rupees. Gleichzeitig muss sie pro Monat ca. 550 Rupees an IASC zurückbezahlen. Sie erhält in dieser Zeit Nahrung und etwas Geld von den Nachbarn und ihrer Familie. Sie hätte demnach weder von der Gruppe noch von IASC einen Kredit zugewilligt bekommen dürfen (Sarasamma, 14.12.06).

Im Gegensatz zu Kudumbashree wirkten sich einige der Kleinunternehmen durch das Entstehen von weiteren Arbeitsplätzen positiv auf ihr Umfeld aus (vgl. Chen&Snodgrass 2001: x): Geetha, Vijaya und Sheeja beschäftigen in ihren Läden zusätzlich noch eine weitere Arbeitskraft, die meist aus der engeren Verwandtschaft stammt. Sujatha, die mit Palmblättern handelt, bezahlt ein bis zwei Nachbarn für das Sammeln von Blättern. Für 100 Stück erhalten diese 150 Rupees (Sujatha, 12.12.06).

Dem *poverty-lending approach* wird oft mangelnde Unterstützung des Sparverhaltens vorgeworfen, während dem *financial-systems approach* hingegen diese Fähigkeit zugesprochen wird (vgl. Robinson 2001: 47). Bei IASC soll das ‚S‘ für *savings* allerdings signalisieren, dass von den Frauen der SHGs das regelmäßige Sparen verlangt wird. Nur so können sie sich für Kredite von IASC qualifizieren. IASC selbst darf keine Sparguthaben entgegennehmen, was in Indien aber auch nicht notwendig ist. Das ländliche Bankensystem ist gut ausgebaut und Sparguthaben bis 100.000 Rupees sind durch die *Deposit Insurance and Credit Guarantee Corporation* seit 1962 landesweit geschützt (Ledgerwood 1999: 159). Die Kundinnen sparen jedoch trotzdem innerhalb der Gruppe. Alle sparen 50 bis 100 Rupees pro Monat, um die interne Kreditvergabe der Gruppe zu ermöglichen. Chandra Kumaris Familie, deren Elektroladen gut läuft, hat darüber hinaus eine Lebensversicherung abgeschlossen und bezahlt dafür vierteljährlich 500 Rupees. Seit sie durch IASC ihr Einkommen erhöht hat, spart die Familie auf ein neues Haus (Chandra Kumari, 12.12.06). Alle befragten Frauen haben vor

dem Beitritt zur Selbsthilfegruppe noch nicht gespart. Die Möglichkeit, an hohe Kredite durch IASC zu gelangen förderte die Kontinuität des Sparens in den Gruppen.

Hinsichtlich der ökonomischen Auswirkungen IASCs lässt sich zusammenfassend feststellen, dass die Kredite den Familien die Möglichkeit geben, ihr Einkommen zu erhöhen und der Armut zu entrinnen. Dazu müssen die Kredite allerdings produktiv investiert und dürfen nicht falsch verwendet werden. Zwar ist prinzipiell auch eine Entschuldung von privaten Geldverleihern sinnvoll, hier wirken die Zinersparnisse aber erst nach längerer Zeit, weshalb die Frauen zunächst keine positiven Auswirkungen für sich sehen. In solchen Fällen muss ein Folgekredit gewährleistet sein, um nach der Entschuldung den nächsten Schritt hin zu einem gestiegenen Einkommens zu ermöglichen. Im Falle von IASC fehlt dieser zweite Schritt leider oftmals. Durch den starken Expansionsdrang der Organisation erhalten bestehende Kunden einen weiteren Kredit nicht oder nur sehr langsam. Zunächst erhalten alle anderen, bisher unberücksichtigten Mitglieder - da nur jeweils vier von 20 gleichzeitig ein Kredit gewährleistet wird - eine Auszahlung.

Die Chancen auf weitere Finanzmittel sind also zunächst gering und können über kurz oder lang zum Ausstieg der Frauen aus dem Projekt führen. Dies ist wohl ein weiterer Grund, weshalb die Suche nach Frauen, die länger als drei Jahre Mitglieder einer SHG sind und bereits mehr als einen Kredit von IASC erhalten haben, kein Ergebnis brachte. Die Verantwortlichen in den regionalen Zweigstellen waren nicht imstande, Langzeitkundinnen für die Interviews ausfindig zu machen.

8.3.2. Auswirkungen auf die Familie

IASC konzentriert sich sehr auf die finanzielle, professionelle Seite der Mikrofinanzen. Weitergehende Arbeiten wie z.B. Informationsveranstaltungen werden den NGOs überlassen. Aus diesem Grund findet sich in der Selbstdarstellung der Organisation nur ein vage formuliertes Ziel: „To support customer-families through social intermediary activities and projects” (IASC Profile o.J.: 2). Man möchte also den Familien durch eine Art sozialer Vermittlerfunktion helfen.

Um trotzdem zu überprüfen, wie sich das Projekt auf die Familien auswirkt, werden die Ergebnisse der Befragungen in die bereits zuvor verwendeten Unterkategorien Bildung, Gesundheit, Ernährung, Hochzeiten und Häuser unterteilt.

Auch bei IASC gaben alle Frauen an, dass die Bildung ihrer Kinder einen sehr hohen Stellenwert hat. Bei allen Frauen mit Kindern im Schulalter liegen die Ausgaben für Bildung unter den drei größten monatlichen Ausgabenarten. Insbesondere Chandra Kumari betonte,

dass sie mit Hilfe des Einkommens aus dem gegründeten Laden nun besser die Bildung beider Kinder bezahlen kann. Zuvor war es für die Familie immer schwierig, das Schulgeld zu begleichen. Das gibt der Familie mehr Planungssicherheit und ermöglicht den Kindern die Ausbildung an einer guten Schule (Chandra Kumari, 13.12.06). Geetha und Leela gaben in den Gesprächen an, dass sie mit dem Einkommen ihrer Kleinprojekte die Ausbildung ihrer Kinder finanzieren. Alle Kinder gehen zur Schule und gute Abschlüsse sind von hoher Priorität (Geetha und Leela, 13.12.06). Bei der Bildung wird deutlich, dass IASC sich hauptsächlich auf die *working poor*, nicht aber auf die absolut Armen konzentriert. Die Familien dieser Gruppe können die Ausbildung ihrer Kinder – sollte es nicht zu einem unvorhergesehenen Ereignis kommen – finanzieren. Anders Savasamma, die aufgrund ihres Status' als Witwe und ihres sehr niedrigen Einkommens den extrem Armen zugerechnet werden muss. Sie konnte ihren drei Kindern jeweils nur die ersten drei Schuljahre ermöglichen (Savasamma, 14.12.06).

Bezüglich der Gesundheit der Frauen und deren Familien verlangt IASC von ihren NGO-Partnern lediglich, dass sie sich auch im Gesundheitsbereich engagieren und den Frauen in diesem Bereich zur Seite stehen. Bei Krankheitsfällen wird von IASC selbst ein spezieller Kredit zu einem relativ niedrigen Zinssatz angeboten (IASC Partnership Manual o.J.: 1+7). In der Praxis wird dieser Kredit aber kaum genutzt. Denn auch bei diesem dauern Beantragung und Bewilligung einige Wochen. Da das Geld nach einem Unfall aber unmittelbar zur Verfügung stehen muss, greifen die Frauen in der Regel auf die leichter verfügbaren Mittel der privaten Geldverleiher zurück: „The moneylenders are always there. They are the first source of money in cases of emergency. You could even go there at 10.30 at night” (Vijaya, 13.12.06). Manchmal reichen jedoch auch die Gewinne aus eigenen Einkommensquellen aus. Sujatha erzielt beispielsweise durch ihren Palmblatthandel genügend Geld, um ihrer Familie eine bessere Gesundheitsversorgung zu ermöglichen. Im Gegensatz zu früher kann sie sich nun den Besuch beim Arzt leisten (Sujatha, 12.12.06). Jedoch zeigen die Gespräche mit den Kundinnen von IASC, dass die Kosten bei einem Unfall die Einkommen aus den Projekten oft weit übersteigen. Nachdem Vijaya sich ihr Bein brach, musste sie trotz Einkommens aus dem Möbelgeschäft ihres Mannes einen Kredit bei einem Geldverleiher aufnehmen. Jedoch half IASC indirekt, da Vijaya von ihren erhaltenen 25.000 Rupees durch IASC zuvor aufgenommene Kredite zurückbezahlen konnte. Ansonsten hätte sie keinen weiteren Kredit bei den Geldverleihern bekommen. Sie und ihre Nachbarinnen sind sich sicher: Ohne den Kredit von IASC würde Vijaya heute nicht mehr laufen können (Vijaya, 13.12.06).

Mikroversicherungen kommt eine wachsende Bedeutung zu. *SHG Palma Federation*, eine Tochter des IASC-Partners PWDS, vertreibt seit einem knappen Jahr Krankenversicherungen an die Kundinnen der SHGs. Ab 287 RS pro Jahr erhalten sie eine Versicherung mit einer Deckung bis zu 20.000 Rupees. Weit über 200 Frauen im Bereich Marthandam haben diese Versicherung eines indischen Versicherungsunternehmens schon abgeschlossen (Anitha, 15.11.06).

Zur Ernährungssituation hat keine der Interviewpartnerinnen Bemerkungen gemacht. Dies bedeutet jedoch nicht unbedingt, dass die IASC-Kredite in diesem Bereich keine Verbesserungen zur Folge haben. Grund dafür ist eher, dass die Zielgruppe von IASC nicht die extrem Armen sind und Ernährung daher nicht im Vordergrund der eigenen Veränderungswünsche steht.

Für die Finanzierung von Hochzeiten – die gerade im ländlichen Indien von großer Bedeutung sind (vgl. Bloch et al. 2004: 675ff) – wird ein spezieller Hochzeitskredit von IASC bereitgestellt. Aus den Gesprächen ergab sich allerdings, dass von den Interviewpartnerinnen bisher keine von diesem Instrument Gebrauch gemacht hat. Die Ausgaben für Hochzeiten hatten bei den interviewten Frauen keinen sehr hohen Stellenwert. Grund ist wahrscheinlich, dass die Interviewpartnerinnen von IASC meist zwischen 30 und 40 Jahre alt waren, also noch relativ junge Kinder haben. Santhiya erwies sich hingegen als weitsichtig: Seitdem sie vor drei Jahren in die Selbsthilfegruppe eingetreten ist, spart sie monatlich 100 RS um die voraussichtlich in einigen Jahren stattfindenden Hochzeiten ihrer beiden Töchter zumindest teilweise bezahlen zu können (Santhiya, 14.12.06).

Der Besitz eines guten Hauses ist in Indien von hoher Bedeutung. So antworteten Leela, Savasamma und Santhiya, dass es ihr Traum sei, sich ein besseres Haus zu kaufen (13.-14.12). Chandra Kumaris Familie hat dafür bereits Teile des Geldes angespart und könnte nun, dank der Einkommen aus dem Einkommensprojekt, bereits mit dem Bau beginnen. Jedoch warten sie damit momentan noch ab, bis die Kinder auf eine andere Schule kommen (Chandra Kumari, 12.12.06). Für Sujatha, die ihren Mikrokredit in einen Handel mit Palmblättern investiert hat, war schon kurz nach Eintritt in die SHG klar, dass sich die Familie ein neues Haus bauen wollte. Aus diesem Grund beantragte sie einen IASC *housing loan*, den sie jedoch nicht erhielt, da sie die notwendigen Dokumente nicht aufbringen konnte. Für die Finanzierung eines Hauses benötigt man beim Kreditantrag Genehmigungen verschiedener Behörden. Häufig können diese jedoch nicht aufgebracht werden, da die Familien schon seit Generationen auf dem Land leben und keine Eigentumsbestätigung besitzen. Aus diesem Grund nahm Sujatha einen Kredit bei einem privaten Geldverleiher auf. Aus ihrem monatlichen Einkommen zahlt

die Familie seitdem die erhaltenen 150.000 Rupees zurück (Sujatha, 12.12.06). Für einige der Frauen wurde der Traum eines guten, eigenen Hauses dank des Wirtschaftskredits also greifbar. Gemeinsam ist ihnen, dass sie das erhaltene Geld produktiv investiert haben und so ihr Einkommen steigerten. Nur so können die dafür benötigten hohen Summen für einen Häuserbau aufgebracht werden. Denn das Einkommen der Familien ist nun nicht nur höher, sondern auch nicht mehr so stark wie zuvor den riskanten situativen Schwankungen wie Saison, Ernte etc. unterworfen. Es kann daher regelmäßig und zuverlässig für die Tilgung eines Häuserkredits verwendet werden.

8.3.3. Psychologische Auswirkungen

Bei IASC sind Frauen nicht aufgrund einer bestehenden Vision oder dem vorrangigen Wunsch nach *empowerment* die Hauptempfänger der Kredite. Der Grund liegt stattdessen in der pragmatischen Feststellung, dass Frauen eine bessere Rückzahlungsmoral haben und regelmäßiger zu den Gruppentreffen erscheinen als Männer (Jeyanth Newport, 16.12.06). Trotzdem möchte man auch die Position der Frauen stärken. IASC konzentriert sich dabei unter anderem auf die Beziehungen der Kundinnen zu Banken. Sie sollen keine Angst haben, diese zu betreten und ihre Wünsche zu äußern. Daher erhalten sie Informationen und Hilfe bei Problemen. Gegenüber den Behörden unterstützt IASC seine Kundinnen ebenfalls. Inwieweit durch die Projekte die Stellung der Frau innerhalb der Familie gestärkt werden soll, herrscht bei IASC jedoch Unklarheit:

„Within the family and at an individual’s level or in their private domain, [...] there is mixed evidence. It is felt by IASC that in most cases, there has been an attitudinal change in the family for the better. On the other hand [...] the role of IASC in working in this domain has not yet evolved” (Puranik 2002: 9).

Weitere Programme zur Förderung von Frauen sollen von den NGO-Partnern durchgeführt werden. Diese müssen zu Beginn der Zusammenarbeit unterschreiben, dass sie sich dafür einsetzen (vgl. IASC Partnership Manual o.J.: 16). Ob dies jedoch in der Praxis durchgeführt wird, kann aufgrund der dezentralen Strukturen nur schwer beobachtet werden. In *Kanyakumari District*, wo PWDS die Rolle der Partner-NGO einnimmt, werden zahlreiche Förderprogramme für Frauen durchgeführt. Auf dem NGO-eigenen Trainingscampus *Palma Gardens* finden wöchentlich Informationsveranstaltungen für Frauen statt. Weitere Unter- bzw. Partnerorganisationen von PWDS wie beispielsweise *Dalit Women Education and Empowerment Programme* (DWEEP) oder das *Network for Education and Empowerment of Rural Artisans* (NEERA) sollen zu einer Verbesserung der Situation von Frauen beitragen (vgl. PWDS 2005-2006: 27+60 und Neera 2006: 30). Bei Besuchen der Gruppentreffen lassen sich dann auch die Folgen der Frauenförderung beobachten. Im Treffen der SHG *Kottaihattu-*

vilai liest beispielsweise jede Woche eine andere Frau die Protokolle der letzten Woche sowie einen Abschnitt aus einer Mikrofinanzzeitschrift für SHGs vor. Anschließend leitet sie das Treffen. So soll jede der Frauen Führungsqualitäten lernen (Beobachtungen SHG Kottaikattu-vilai, Tamil Nadu, 14.11.06). Bei einem Interview erklärt mir Anitha, Präsidentin von *Palma SHG Federation* - einer weiteren Unterorganisation von PWDS -, dass ihre Organisation den Frauen beispielsweise das Anlegen eines eigenen Gartens und die Produktion von Dünger beibringt (Anitha, 15.11.06). Diese Beispiele zeigen, dass IASC die Frauenförderung gewollt den Partnerorganisationen überlässt, da man sich von diesen bessere Erfolge verspricht. IASC selbst beschränkt sich ganz auf die Finanzierungsseite.

In Bezug auf die Entscheidungsstrukturen in der Familie lassen sich auch bei IASC nur schwer konkrete Auswirkungen feststellen. Alle Frauen gaben in den Gesprächen an, dass sie wichtige Entscheidungen immer gemeinsam treffen und nicht der Mann allein bestimmt. Andererseits wurde der erhaltene Kredit oft direkt an Einkommensprojekte der Männer weitergegeben. So war es beispielsweise bei Chandra Kumari: Sie nahm in ihrer SHG einen Kredit für 25.000 Rupees auf. Ihr Mann hat diese dann in seinen Elektroladen investiert und bezahlt die Schulden mit seinem Einkommen ab. Chandra Kumari war also lediglich Vermittlerin und hat nicht selbst in einem Projekt Geld zum Familieneinkommen beitragen können (Chandra Kumari, 12.12.06). Ähnlich lief es bei Sheeja ab, die ursprünglich - vor dem Armbruch - ihren 20.000 Rupees-Kredit in den Reifenladen ihres Mannes investieren wollte (Sheeja, 14.12.06). Vijaya nutzte ihren IASC-Kredit ebenfalls, um bestehende Schulden, die durch Investitionen in den Möbelladen ihres Mannes entstanden, zu tilgen (Vijaya, 13.12.06). Mayoux kommt zu den gleichen Ergebnissen:

„High repayment levels by women do not of themselves indicate that women have used the loans themselves. Men may take the loans from women or women may choose to invest the loans in men’s activities. Loans may be repaid from male earnings, through women forgoing own consumption [...] High demand for loans by women may be more a sign of social pressure to access outside resources for [...] husbands than empowerment” (Mayoux 2006: 8).

Auf die ökonomische Entfaltung und wirtschaftliche Emanzipation der IASC Kundinnen ließen sich also keine positiven Auswirkungen feststellen.

Die SHG ist bei IASC zentraler Bestandteil des Programms. Sie ist für die Frauen erste Anlaufstelle bei Problemen. Savasamma erklärte im Interview, dass sie von der SHG gerade in Zeiten der Not abhinge (Savasamma, 14.12.06). Auch Sujatha glaubt, dass sie ohne ihre SHG nicht solch gute Entwicklungsmöglichkeiten gehabt hätte (Sujatha, 12.12.06). Die Gruppen ersetzen also das fehlende soziale Sicherungssystem.

Ebenfalls zu den psychologischen Auswirkungen gehört, dass durch die Schuldentilgung mehrere Interviewpartnerinnen eine Chance auf künftige Entschuldung haben. Zuvor konnten sie durch hohe Schulden bei Geldverleihern oft nicht einmal die anfallenden Zinsen bezahlen. Geetha spricht in diesen Zusammenhang von „peace of mind“, den sie durch die Rückzahlung erlangt hat (Geetha, 13.12.06). Santhiya glaubte bis zum Eintritt in die SHG und dem Erhalt eines IASC Kredits nicht mehr an eine Entschuldung. Sie hatte zuvor 1.000 RS pro Monat an Zinsen bezahlt. Nun kann sie sowohl Schulden tilgen als auch Zinsen bezahlen und es dauert nur noch wenige Monate, bis die Familie wieder ganz schuldenfrei sein wird. Sie ist sich sicher, dass sich dann das Leben der Familie sehr verändern wird (Santhiya, 14.12.06).

Eine weitere Folge waren Veränderungen im Ansehen der Interviewpartnerinnen innerhalb der Nachbarschaft. Sujatha berichtete, dass sie sich mit dem Einkommen aus ihrem Handel Schmuck kaufen konnte und jetzt ein höheres Prestige genießt. Mittlerweile kommen die Nachbarn auch zu ihr, um Geld zu leihen, da sie nun Vertrauen in sie haben (Sujatha, 12.12.06). Weiterhin berichtet auch Geetha von ihrer höheren Kreditfähigkeit und dem gestiegenen Vertrauen der Nachbarn in sie, da diese wissen, dass sie in einer SHG ist (Geetha, 13.12.06). Und Leela berichtete nicht ohne Stolz, dass die Nachbarn mittlerweile sogar etwas auf ihre Familie neidisch wären, da sie die Verbesserungen sehen können (Leela, 13.12.06).

9. Vergleich der Auswirkungen

In diesem Kapitel werden abschließend die Alltagsauswirkungen der Frauen mit den beiden Theorieansätzen verknüpft. Dabei werden die Stärken und Schwächen der Ansätze anhand der vorherigen Kapitel herausgearbeitet. Im Unterschied zu den Kapiteln 3 und 4 werden hier nur die Stärken und Schwächen der Ansätze im Hinblick auf die Auswirkungen auf die Frauen anhand der empirischen Daten herausgearbeitet. Es ist jedoch zu beachten, dass die Ausgestaltung der Theorieansätze und damit auch die Qualität ihrer Auswirkungen sehr stark von der Arbeit der Organisationen vor Ort selbst abhängt.

9.1. Der poverty-lending approach

Der *poverty-lending approach* zeichnet sich durch seine Fokussierung auf absolut Arme sowie durch eine Kopplung von Mikrokrediten und Subventionen, die von Geberorganisationen und Regierungen stammen, aus. Wie ausführlich in Kapitel 7 beschrieben, wurde in dieser Arbeit das Programm Kudumbashree exemplarisch dafür gewählt. Nochmals betonen möchte

ich, dass die im Folgenden aufgeführten Ergebnisse keinen Absolutheitsanspruch besitzen, sondern lediglich als 'Trend' und Orientierungshilfe dienen sollen.

9.1.1. Stärken des Ansatzes

Eine Stärke des *poverty-lending approach* ist, wie der Name schon sagt, die Fokussierung auf die absolut Armen der Bevölkerung. Das Programm ist also explizit auf Menschen am untersten Rand der Gesellschaft ausgelegt, die ansonsten keinen Anschluss an den Finanzmarkt bekommen würden. Das gewählte Beispiel Kudumbashree konzentriert sich in seiner Arbeit auf Familien unterhalb der Armutsgrenze und verdeutlicht dabei eine Stärke des Ansatzes. Die Organisation versucht, durch eine vorherige Kategorisierung gezielt die Ärmsten durch die Bildung von Selbsthilfegruppen und die Zuteilung von Krediten und Subventionen zu stärken. Diese Klientel leidet besonders an Unsicherheiten, da sie unvorhergesehenen Ereignissen nicht mit genügend angespartem Geld begegnen können, da ihnen dazu das notwendige Einkommen fehlt. Aus diesem Grund sind sie oft von Familienmitgliedern, Nachbarschaft oder privaten Geldverleihern abhängig. Organisationen des *poverty-lending approaches* ist es möglich, positive Auswirkungen bei wirtschaftlicher Entwicklung zu erzielen sowie Unsicherheiten zu verringern.

Eine weitere Stärke ist der Aufbau von Gruppen, die zur Kreditvergabe und zur gegenseitigen Kontrolle benötigt werden. Die Frauen fühlten sich durch die Gruppen sicherer und profitierten von mehr Kontakten außerhalb des eigenen Haushalts und Vertrauen innerhalb der Nachbarschaft. Für sie ist die Selbsthilfegruppe der Ersatz eines fehlenden sozialen Netzes. Kudumbashrees NHGs bieten den Frauen ein wichtiges Forum, dessen Bedeutung für sie im Vergleich zu anderen Hilfsmöglichkeiten oft an erster Stelle steht. Die psychologischen Auswirkungen der Programme z.B. auf das Selbstwertgefühl der Frauen sind demnach von hoher Bedeutung. Oftmals wurden sie gar für wichtiger erachtet als die wirtschaftlichen Folgen.

Außerdem kann die Arbeit der Organisationen des *poverty-lending approach* auch positiv auf die Stellung der Bildung in der Familie wirken. Die Frauen betonten im Interview die hohe Priorität, die die Bildung der Kinder bei der Planung der Familie besitzt. Dazu trägt auch Kudumbashree bei, das den Frauen in den Selbsthilfegruppen deren Bedeutung ans Herz legt. Kudumbashree unterstützt mit seinem *IT@school*-Projekt sowie den *Bala Sala Children NHGs* zwei Projekte, die insbesondere Kinder und deren Ausbildung fördern sollen.

Ein weiterer Punkt, der die positiven wirtschaftlichen Entwicklungen unterstützt und – zumindest im Fall von Kudumbashree – dessen positive Auswirkungen verstärkt, ist das notwendige wöchentliche Sparen in den Selbsthilfegruppen. Als Folge des Beitritts zu einer

NHG, lassen sich erhöhte Sparanstrengungen der Frauen beobachten. Fast alle befragten Mitglieder Kudumbashrees konnten vor ihrem Beitritt zu den Gruppen nicht sparen. In der NHG müssen die Frauen jedoch wöchentlich kleine Beträge zur Seite legen. Bei Kudumbashree dient dies vor allem dem Aufbau gruppeninterner Summen, die als interne Kredite weiter vergeben werden. Aufgrund ihres mangelnden Anschluss an den Finanzmarkt sind diese besonders wichtig für die Frauen.

Positiv am Ansatz des *poverty-lending approach* ist ebenfalls, dass die Projekte verstärkt zu einer besseren Stellung der Frauen beitragen, was sich erneut an Kudumbashree zeigen lässt: Es fällt auf, dass Kudumbashree an einer Umsetzung seiner Vision einer Bekämpfung der Familienarmut durch Einkommensprojekte für die Frauen festhält. Sämtliche Kredite und Subventionen kamen Projekten von Frauen zugute. Sie gaben die Gelder nicht an ihre Männer ab, sondern konnten damit selbstständig, wie z.B. durch Verpacken von Gewürzen, zum Lebensunterhalt beitragen. Die Einkommen aus diesen Maßnahmen waren zwar relativ gering und im Vergleich zum Einkommen der Ehemänner von untergeordneter Bedeutung, aber ermöglichte den Frauen einen eigenen Beitrag zu Verbesserungen leisten zu können. Sie dienten nicht lediglich als familieninterner Vermittler von Krediten, sondern Kudumbashree stärkte sie durch Ideen, Veranstaltungen und Motivation zu eigenem Handeln.

9.1.2. Schwächen des Ansatzes

Wie Kritiker des *poverty-lending approaches* betonen, vermag der Ansatz aufgrund seiner Abhängigkeit von Subventionen nicht, höhere Kreditsummen (und somit größere Wirkungen) zu induzieren. Diese Kritik bestätigt sich bei der Betrachtung von Kudumbashree.

Kudumbashree erhält von der Regierung Keralas ein Budget von rund 11 Millionen Euro im Jahr. Der größte Ausgabenposten sind Subventionen, die an die einzelnen Gruppen bei Gründung von Gemeinschaftsprojekten weitergegeben werden. Jährlich fließen daher rund drei Millionen Euro an die Gruppen. Zusätzlich stehen Subventionen der Panchayats zur Verfügung, die die Frauen einzeln beantragen können. Bei regelmäßigem Sparen in der NHG erhält die Gruppe weitere Zuschüsse in Höhe von 120 Rupees pro Person als Belohnung und Motivation von der Regierung (Mabel Lakshmi, 9.1.07). Diese zahlreichen Subventionsverflechtungen erhöhen die Gefahr der Missverwendung. Etliche Millionen Rupees fließen in die Projekte und unterliegen dabei kaum einer Kontrolle. Viele Investitionen wurden nur aus dem Grund getätigt, Subventionen abzugreifen. Die Gruppenprojekte, für deren Gründung die Subventionen vorgesehen sind, kommen aber in den meisten Fällen gar nicht zustande. Von acht befragten Gruppen hat nur eine einzige Gruppe ein gemeinsames

Projekt gestartet – und auch dieses liegt seit vier Monaten still. Manche Gruppen sind gemeinsam in die SHG-Projekte anderer Organisationen, z.B. der katholischen Kirche, eingetreten. Sie halten die Kudumbashree-NHG nur noch aktiv, da sie dort ab und zu Subventionen erhalten (vgl. Mary Joy, 11.1.07). Die Beobachtungen legen den Schluss nahe, dass diese Gelder sinnvoller in andere Mittel zur Armutsbekämpfung investiert werden sollten. Die reine Zuweisung an Selbsthilfegruppen führt nicht zu den gewünschten Auswirkungen.

Darüber hinaus bremsen die Subventionen die Kreditvergabe Kudumbashrees. Über 40 Banken – darunter neben Staatsbanken auch einige Privat- und Genossenschaftsbanken – geben Kredite zu kostendeckenden Zinssätzen an die Organisation. Da jedoch die darüber hinausgehende Addition von Subventionen Bestandteil des Ansatzes ist, bremst deren knappe Verfügbarkeit das Wachstum der Mikrokreditvergabe ab. Aus diesem Grund besteht auch acht Jahre nach dem Beginn des Programms noch für weniger als die Hälfte der NHGs ein Zugang zu den Krediten der Banken (Vinod Nair, 5.1.07).

Die NHGs bei Kudumbashree konnten ihren Kredit nicht sinnvoll für Gruppenprojekte, wie eigentlich vorgesehen, verwenden: Manche Gruppen versuchten zwar, das Geld zu investieren, aber die Projekte entpuppten sich bereits nach kurzer Zeit als Fehlinvestition (Esther Mary, 12.1.07). Die meisten Gruppen starteten erst gar kein Gemeinschaftsprojekt, da sie der Meinung waren, dass der Kredit dafür zu klein sei. Daher wurde das Geld unter allen Frauen aufgeteilt und jede Teilnehmerin hat einen kleinen Betrag zwischen 1.000 und 2.000 Rupees erhalten. Dieses Geld wurde dann für kleine Einzelprojekte ausgegeben. Z.B. wurden damit Zutaten für Nahrungsmittel eingekauft oder Palmblätter zu Körben verarbeitet. Das Familieneinkommen ist dadurch in aller Regel nur wenig gestiegen. Der Einkommenszuwachs lag zwischen 150 und 600 Rupees, in einem Fall immerhin auch bei 1.500 Rupees. Die Erträge aus den Projekten reichen somit nicht für eine Familie aus und sind lediglich ein kleines Zubrot zum vorherigen Einkommen des Haushaltes.

Die für den *poverty-lending approach* charakteristischen Subventionen bremsen folglich die Einkommensentwicklung der Kundinnen und ihrer Familien, da die Kredite zu klein sind. Die Expansion und die Kreditvergabe der Organisationen, wie das Beispiel Kudumbashrees zeigt, sind sehr eingeschränkt und verhindern bessere Ergebnisse.

Um zu gewährleisten, dass nur Bedürftige an die subventionierten Kredite gelangen, müssen Organisationen des *poverty-lending approaches* eine Kategorisierung und regelmäßige Kontrolle ihrer Mitglieder vornehmen. Ansonsten steigt die Gefahr, dass die Gelder missverwendet werden.

Bei Kudumbashree wird, wie bereits in Kapitel 7 beschrieben, die Kategorisierung von Familien anhand eines Neun-Punkte-Indexes, vorgenommen. So soll deren Zugehörigkeit zur unter der Armutsgrenze gehörenden Zielgruppe festgestellt werden. Nur Familien auf die mindestens vier von neun Punkten zutreffen, erhalten in Selbsthilfegruppen Kredite und Subventionen. Neben Zweifeln am Nutzen dieses Indexes (s. Abschnitt 7.2), stellte sich in den Interviews auch heraus, dass lediglich eine der Frauen vor Beitritt besucht und kategorisiert wurde. Alle anderen waren über Zufall oder durch Bekannte in die Selbsthilfegruppen gekommen. Es wurde nicht geprüft, ob sie wirklich zu den absolut Armen gehörten. Während der Interviews, die bei den Frauen zu Hause durchgeführt wurden, kamen diesbezüglich Zweifel auf: Mehrere der teilnehmenden Familien besaßen ein ordentliches Haus und verfügten schon vor Beitritt zur Gruppe über ein moderates Einkommen. Am Beispiel von Kudumbashree lässt sich also dieser Schwachpunkt des *poverty-lending approach* leicht erkennen.

Organisationen, die auf dem *poverty-lending approach* basieren, erhalten in der Regel Unterstützung von Geberorganisationen oder Regierungen. Staatliche Einflüsse prägen demnach stark die Intensität der Auswirkungen des Ansatzes. Diese Abhängigkeit von der Politik stellt sich jedoch, wie die Untersuchungen bei Kudumbashree ergaben, jedoch oftmals als Nachteil heraus. Beispielsweise wurde auch das einzige funktionierende Gruppenprojekt der interviewten NHGs, das den Beteiligten ein monatliches Einkommen von 400 RS brachte, vor mehreren Monaten unterbrochen. Grund war, dass viele der Mitglieder im Wahlkampf der Panchayats aktiv sind und sich daraus viele künftige Änderungen für die Gruppe ergeben könnten. Daher will die Gruppe erst das Ergebnis der Wahl abwarten, bevor das Projekt wieder aufgenommen wird (Rani, 11.1.07). Die Mitarbeiter im Hauptbüro Kudumbashrees sind sich über die Unsicherheiten aufgrund der Politik bewusst. Man könne keine klare Planung und Voraussage treffen, da alles von politischen Entscheidungen der Parteien abhängt (Vinod Nair, 13.1.07). Diese Unsicherheiten mindern das Erfolgspotential der Organisation und somit auch mögliche positive Auswirkungen auf die Kundinnen.

9.2. Der *financial-systems approach*

Organisationen des *financial-systems approaches* möchten mit ihren Aktivitäten insbesondere den Anschluss der *working poor* - also nicht der extrem Armen - an den Finanzmarkt unterstützen. Die Zielgruppe unterscheidet sich also von der des *poverty-lending approaches*. Charakteristisch für den Ansatz ist außerdem, dass man ohne Subventionen und zu kostendeckenden Zinssätzen Mikrokredite vergeben möchte. Weitere Mikrofinanzprodukte wie

Sparmöglichkeiten und Versicherungen sollen ebenfalls angeboten werden. In Kapitel 8 wurde die *Indian Association for Savings and Credits* als Beispielsorganisation für den 'kommerziellen' Ansatz innerhalb des Mikrofinanzsektors beschrieben.

9.2.1. Stärken des Ansatzes

Organisationen des *financial-systems approach* profitieren - wie schon der Name sagt - vom Anschluss an die Finanzmärkte. Dies ermöglicht ihnen den Zugriff auf externe Kredite und steigert ihre Fähigkeit, höhere Kreditsummen an ihre Kundinnen zu vergeben.

Empirisch lässt sich dies auch bei der Klientel von IASC erkennen. IASC-Kundinnen haben im Schnitt (relativ) hohe Kreditsummen³¹ erhalten und - soweit sie das Geld wie vorgesehen nutzten - häufig in kapitalintensivere Projekte investiert. Einige der Interviewpartnerinnen haben in Läden in der Stadt oder in Vieh investiert und erhöhten so ihr Einkommen um 1.000 bis 3.000 Rupees pro Monat.

IASC versucht, einen nachhaltigen Anschluss an den Finanzmarkt aufzubauen. Das heißt, die Organisation trägt ihre Kosten selbst und ist weder von Entwicklungshilfe noch von Regierungssubventionen abhängig, was zu höherer Flexibilität führt. Es werden kostendeckende Zinssätze verlangt, die auch IASCs Refinanzierung bei Banken abdecken. Durch dieses Vorgehen können leichter größere Kredite vergeben werden und mehr Frauen Zutritt zum Finanzmarkt erhalten. Budgetbegrenzungen oder politische Unsicherheiten stellen daher keine Wachstumshindernisse dar. Auch werden die Zinssätze von den meisten Befragten nicht als zu hoch erachtet. Die Frauen sind froh, den deutlich höheren Zinssätzen der privaten Geldverleiher zu entgehen und zügig Kredite zu erhalten. So urteilt zum Beispiel Geetha:

„Even if the interest for IASC loan is higher than State Bank, I would like to join their program again. At State Bank the whole group must have paid back the loan first. This takes a long time. IASC loans are much easier” (Geetha, 13.12.06).

IASC profitiert aufgrund marktgerechter Zinssätze von der Möglichkeit, bei Bedarf seine Aktivitäten leicht erweitern zu können. Es können leicht neue Banken und Partner in die Arbeit einbezogen werden. Der Ansatz ist daher von hoher Flexibilität gekennzeichnet.

Das Geschäftsmodell IASCs ermöglicht folglich nachhaltige Mikrofinanzaktivitäten. Im Fall von IASC steht dies in Verbindung mit personenbezogener, intensiver Betreuung durch NGOs, was aber nicht als stellvertretend für den *financial-systems approach* angesehen werden kann. Aufgrund dieser Kombination wird es künftig möglich sein, die Abdeckung (*outreach*) weiter zu erhöhen und dem Ziel eines umfassenden Anschlusses ärmerer – aber nicht der ärmsten – Familien an den Finanzmarkt ein Stück näher zu kommen.

³¹ Im Vergleich zu Kudumbashree.

Es lässt sich also festhalten, dass ein größerer Kredit, sollte er gewinnbringend investiert werden, größere Wirkungen entfalten kann und daher aus dieser Perspektive ein Mikrofinanzansatz im kommerziell orientierten Stil von IASC zu befürworten ist.

MFI's nach dem *financial-systems approach* wird in der Literatur oft die Fähigkeit eines professionellen Arbeitens (*business-like*) zugeschrieben. Sie behandeln die Kreditnehmer wie Kunden und nicht wie Spendenempfänger. Dies zeigt sich auch im Vorgehen von IASC. Mit über 20 Zweigstellen in regionalen Zentren ähnelt die Organisation bereits der Verbreitung lokaler Geschäftsbanken. In den Zweigstellen stehen werktags an jedem Vormittag Mikrofinanzfachleute für Fragen zur Verfügung. Kundinnen mit Problemen oder Interessierte können in diese Büros gehen und sich Rat holen. Am Nachmittag besuchen diese Mitarbeiter dann neue SHGs und erläutern diesen IASCs Programm. Die Frauen wissen die Verfügbarkeit der Ansprechpartner zu schätzen: Die Büros sind in der Regel gut besucht. Sie profitieren von besserer Betreuung, was die Erfolgswahrscheinlichkeit ihrer Kleinprojekte erhöht und ihnen mehr Sicherheit gibt.

Wie bereits bei Kudumbashree, so zeigte sich auch bei IASC ein hoher Stellenwert der Bildung. Auch Vertreter des *financial-systems approach* liegt dieser Punkt sehr am Herzen. IASC vergibt spezielle Bildungskredite an Arme und arbeitet mit NGOs zusammen, die sich ebenfalls in diesem Bereich engagieren. Die im Rahmen dieser Arbeit betrachtete Organisation PWDS, eine Partner-NGO in Tamil Nadu, fördert in mehreren Unterprojekten, z.B. im *Centre for Agriculture & Rural Development Services*, die Bildung von Kindern (Reji Chandra, 22.11.06). Bei den Interviews zeigte sich dann auch, dass alle interviewten Frauen ihre Kinder zur Schule schickten. Einige konnten sich sogar aufgrund eines Einkommens aus Kleinprojekten eine Hochschulausbildung für die Kinder leisten. Positive Auswirkungen auf die Bildung der Kinder sind folglich bei beiden Programmen festzuhalten.

Ein weiteres Ergebnis, das sich mit dem von Kudumbashree deckt, ist die erhöhte Sparanstrengung der IASC Kunden. Auch wenn Organisationen des *financial-systems approach* stärker über externes Kapital verfügen, ist für deren Mitglieder das Sparen obligatorisch vorgeschrieben. Die Frauen sollen ihre Disziplin und die Fähigkeit des Umgangs mit Geld demonstrieren und verbessern. Nur wer mindestens ein halbes Jahr lang regelmäßig gespart hat, kann später einen Kredit über IASC erhalten. Dies fördert die Vermögensbildung: Nach fünf Jahren ist bei IASC der gesparte Betrag frei verfügbar. Zuvor muss er für interne Kredite für die Mitglieder in der Gruppe verbleiben. Bei einer durchschnittlichen monatlichen Sparrate von 50 Rupees pro Frau kommen so in diesem Zeitraum bereits 3.000 Rupees zusammen, was weitere Folgeinvestitionen ermöglicht.

9.2.2. Schwächen des Ansatzes

Wie sich zeigte, besteht für Organisationen des *financial-systems approach* der Wunsch nach der Vergabe von großen, standardisierten Krediten, was die Durchschnittskosten für die MFIs sinken lässt. Ein großer Kredit ist für eine Organisation, die auf ihre Kosten achten muss, attraktiver als viele kleine Kredite. Dies birgt jedoch auch Gefahren, wie sich am Beispiel IASC erkennen lässt: Prinzipiell ist es zu befürworten, dass die IASC Kredite hoch genug sind, um daraus Einkommen schaffende Investitionen zu tätigen. Die Wirtschaftskredite werden jedoch in der Regel nur in zwei festen Höhen, 15.000 Rupees für Investitionen im Agrarbereich und 25.000 Rupees für alle anderen Investitionen, ausbezahlt. Sie sind zu unflexibel und verleiten die Kreditnehmerinnen oft dazu, höhere Kredite aufzunehmen als eigentlich notwendig wäre. Um den Kredit später zurückzahlen zu können, sind große Anstrengungen notwendig. Einige Investitionen hätten durchaus auch mit niedrigeren Mitteln beglichen werden können. Die Frauen haben aber nur die Wahl, ob sie den ganzen Betrag nehmen und ihn über drei Jahre zurückbezahlen, oder keinen Kredit aufnehmen. Dies schränkt die Flexibilität der Kundinnen ein und erhöht die Gefahr einer Überschuldung.

Organisationen des *financial-systems approach* konzentrieren sich ganz auf die geschäftliche Finanzierungsseite. Hingegen fehlen oft die soziale Komponenten und die Betreuung. Zwar besteht die Möglichkeit der Zusammenarbeit mit lokalen Partnern, jedoch ist deren Qualität und Erfolg nur schwer zu überprüfen. Dies zeigt sich auch bei IASC, deren Ansatz einer kommerziellen Mikrofinanzvergabe durch die Partner-NGOs ergänzt wird. Allerdings bringt dies hohe Abhängigkeiten mit sich. Arbeiten die NGOs erfolgreich, ergeben sich auch positive Auswirkungen auf die SHGs. Es besteht aber die Gefahr, dass die Qualität bzw. die Auswirkungen regional stark variieren. Im von mir befragten Gebiet war PWDS die regional zuständige Organisation. Sie hat zahlreiche Programme und Anstrengungen unternommen, um positiv auf die Umsetzung des Programms einzuwirken. Dies muss aber in den vielen anderen Distrikten, in denen IASC tätig ist, nicht zwingend der Fall sein. Die Auswahl der NGO-Partner ist daher ein kritischer Faktor und kann sich bei Fehlgriffen insbesondere auf die sozialen Auswirkungen der Frauen negativ auswirken.

Ein letzter Kritikpunkt ist, dass die Kredite von Organisationen des *financial-systems approach* häufig nicht einer stärkeren Stellung der Frauen beitragen: Von den befragten Frauen, die Kredite über IASC zur Gründung einer Einkommen schaffenden Maßnahme erhalten haben, hat keine einzige ein eigenes Projekt gestartet. Das Geld wurde - sollte es überhaupt investiert worden sein - für Unternehmungen ihrer Männer verwendet. Frauen sind nur für die Kreditbeschaffung und die Formalitäten in der Gruppe zuständig. Zwar profitierten die Frauen auch

von einem durch den Kredit ermöglichten höheren Familieneinkommen, jedoch verringert sich in Bezug auf die Rolle der Frauen das *empowerment*. Für die Stellung der Frau in der Familie ist die Investition somit unbedeutend. Im Gegenteil: Es steigen die Risiken für die Frauen, denn im Fall einer Trennung oder Todes müssen die Frauen allein den Kredit zurückbezahlen.

10. Zusammenfassung und Empfehlungen

10.1. Zusammenfassung

Viel wird in der Literatur über unterschiedliche Organisationsformen, Nachhaltigkeit und *best practice* geschrieben. In den Fachbeiträgen zum Thema liefern sich die Vertreter beider Ansätze ideologisch aufgeladene Diskussionen: Weniger Publikationen beschäftigen sich hingegen mit empirischen Erhebungen der Auswirkungen von Mikrokrediten auf die Basis, nämlich die betroffenen Kreditempfänger. Deshalb empfiehlt Claus-Peter Zeitinger, Chef der in Abschnitt 4.2 erwähnten *Pro Credit* Bankengruppe, dass „nicht das einzelne Projekt, sondern der Endkreditnehmer mit all seinen ökonomischen Aktivitäten [...] vorrangig untersucht und bewertet werden [muss]“ (Zeitinger 2002: 221).

In dieser Arbeit wurde daher anhand von zwei Mikrofinanzorganisationen - Kudumbashree und IASC - in Südindien untersucht, inwieweit sich deren unterschiedliche Theorieansätze in ihren praktischen Auswirkungen auf die Kreditnehmerinnen unterscheiden. Aus diesem Grund wurden nach einer Zufallsauswahl jeweils acht Kreditnehmerinnen der beiden Organisationen mit Hilfe eines Leitfadeninterviews befragt: Untersucht wurde in den Befragungen die Auswirkungen der Mikrokredite auf die wirtschaftliche, familiäre und psychologische Verfassung der Kreditnehmerinnen.

Das Regierungsprojekt Kudumbashree steht mit seinem Ansatz stellvertretend für den *poverty-lending approach*. Dagegen ist die kommerziell orientierte MFI IASC charakteristisch für den kommerziellen Ansatz (*financial-systems approach*), der seit etwa einem Jahrzehnt den Mikrofinanzsektor verändert.

Die wirtschaftlichen Auswirkungen auf das Haushaltseinkommen unterschieden sich eindeutig von einander. Eine Korrelation von Kredithöhe und Einkommenszuwachs war erkennbar. Größere Kreditsummen, die nur von Organisationen vergeben werden können, die an den Finanzmarkt angeschlossen sind, steigerten die Einkommenserwartungen erheblich.

Voraussetzung war hierbei allerdings, dass es den Empfängern überhaupt möglich war, die Kredite produktiv zu investieren. Ansonsten bestand die Gefahr einer Überschuldung der Programmteilnehmer.

Auswirkungen auf das familiäre Umfeld – dazu wurden beispielsweise Bildung, Ernährung, Häuserbau gezählt – waren dagegen nicht immer ersichtlich. Insbesondere bei IASC waren Auswirkungen dieser Art sehr von der Arbeit der lokalen NGO-Projektpartner abhängig.

Von besonderem Stellenwert waren in beiden Organisationen die psychologischen Auswirkungen der Projekte auf die Teilnehmerinnen. Mehrere Interviewpartnerinnen gaben an, dass für sie ihre Organisation in Selbsthilfegruppen die Bedeutung der Kredite sogar übertreffe. Die Gruppen sind nicht nur Mittel zum Zweck, sondern zu einer elementaren Stütze im Alltag der Frauen geworden. Sie ersetzen in vielen Fällen das fehlende soziale Netz in den ländlichen Gebieten Südiindiens. Sie bieten den Frauen die Möglichkeit, sich einmal pro Woche auszutauschen, Probleme zu besprechen und in Krisensituationen schnell und unbürokratisch einen internen Kleinkredit zu erhalten.

10.2. Empfehlungen

10.2.1. Aus Sicht der Kundinnen

In den Interviews zu beiden untersuchten Programmen gab es auch konstruktive Kritik von Seiten der Kreditnehmerinnen zu verzeichnen. Während sich die Änderungswünsche der Kudumbashree Kundinnen zumeist auf die wöchentlichen Treffen bezogen, richteten sich die Ratschläge der IASC-Kundinnen eher auf die Kredite selbst.

Alle befragten Kudumashree-Kundinnen würden erneut in das Programm eintreten, sind also grundlegend zufrieden. Verbesserungswürdig erscheint den meisten jedoch die Betreuung durch Kudumbashree oder die Verantwortlichen des Panchayats. Ajitha schlägt z.B. vor, dass besondere Hilfe für Kranke angeboten werden sollte (Ajitha, 9.1.07). Auch bedürfe es mehr Trainingsmaßnahmen und Unterstützung, da sich die Gruppen ansonsten nicht trauen würden, die vorgeschlagenen Gemeinschaftsprojekte umzusetzen. Eine weitere Folge fehlender Betreuung ist unzureichende Disziplin innerhalb der Gruppe: Mehrere Frauen klagten, es würde an Disziplin während der Treffen und bei der Pünktlichkeit der Rückzahlungen fehlen. Verbessern ließe sich das durch die Einführung einer Eröffnungszeremonie, wie es beispielsweise in den Grameengruppen der Fall ist³². Auch mehr Struktur während des Treffens z.B. durch Gebete oder Lieder würde die Gruppendisziplin fördern (Mary Joy, 11.1.07, Esther Mary, 12.1.07).

³² Bei den Selbsthilfegruppen der Grammen Bank ist eine Aufzählung der *sixteen decisions* zu Beginn des Treffens fester Bestandteil des Programms (vgl. Santos 2002: 2f).

Ein weiterer Verbesserungsvorschlag ist das Einführen von Krankenversicherungen, wie es sie bei anderen Mikrofinanzprojekten gibt, z.B. bei einem Projekt der *Syrian Catholic Church*. Mehrere Frauen erzählten, dass sie mit der ganzen Gruppe zu diesen Konkurrenzorganisationen gewechselt seien. Grund dafür sei gewesen, dass sich die Frauen dort gegen unvorhergesehene Unfälle absichern konnten (Mary Joy, 11.1.07).

Andere betonten, dass höhere Kreditsummen für die Projekte notwendig wären. Mit den kleinen Beträgen, die jede Frau letztlich erhalte, könnten kaum Investitionsvorhaben getätigt werden. Aus diesem Grund urteilte Vimala:

„I am satisfied about Kudumbashree, but the whole program could be improved. 25.000 Rupees [for the whole group] is too less for a real business. We have ideas, but not the needed money. [Hence,] my help comes more from the women of the group than from Kudumbashree” (Vimala, 12.1.07).

Bei IASC richten sich die Verbesserungsvorschläge weniger auf die Gruppe, sondern stärker auf die Produkte. Leela betonte z.B., dass es besser sei, wenn Folgekredite nicht so schwer zu erhalten wären. Sie müsse bis zur Aufnahme eines erneuten Kredites erst noch warten, bis sechs weitere Frauen ihre Kredite erhalten und vollständig zurückbezahlt hätten (Leela, 13.12.06).

Manche Frauen kritisierten, dass der Zinssatz im Vergleich zu anderen Projekten zu hoch wäre und niedriger werden sollte. Allerdings ist ihnen ein schneller Kredit mit hohen Summen lieber als die komplizierten, aber günstigeren Kleinkredite der Staatsbanken (Geetha, 13.12.06, Vijaya, 13.12.06).

Weiterhin besteht der Wunsch nach einer sinkenden monatlichen Rückzahlbelastung. Momentan ist der kombinierte Tilgungs- und Rückzahlungsbetrag, den die Kreditnehmer monatlich zurückzahlen müssen, immer gleich hoch. Santhiya wünschte sich eine Umstellung des Rückzahlungsmodus, da dies ihrer Meinung nach die Rückzahlungsmotivation der Frauen stärken würde.

10.2.2. Persönliche Empfehlungen

Trotz eines dreimonatigen Aufenthaltes und vielen Gesprächen mit Verantwortlichen und Kunden von Mikrofinanzprojekten in Südindien können meine Erfahrungen nur als persönliche Eindrücke weitergegeben werden. Zu tiefer gehenden Einblicken fehlten mir - neben genügend Zeit - auch die notwendigen Sprach- und Ortskenntnisse. Die nun folgenden Aufzählungen können daher lediglich als subjektiv angesehen werden. Es besteht meiner Meinung nach weiterhin großer Bedarf an detaillierten Studien, insbesondere zu den Auswirkungen von Mikrofinanzprogrammen auf die Kunden und ihren Familien in Südindien.

Erster und wichtigster Punkt: Hauptrisikofaktor für den Absturz von Familien in die absolute Armut waren mangelhafte Absicherungen gegen unvorhergesehene Schicksalsschläge: Auffällig oft hatten die Interviewpartnerinnen aufgrund von Unfällen oder Krankheitsfällen in der Familie Rückzahlungsprobleme und gefährdeten so künftige Kredite für die gesamte Selbsthilfegruppe. Daher stieg der soziale Druck aus der Nachbarschaft und belastete die Familie zusätzlich. Aus diesem Grund war es für beide betrachteten Mikrofinanzprogramme notwendig, mehr für die Absicherung ihrer Kundinnen zu tun. Eine Möglichkeit sind Mikroversicherungen. Zwar hatten beide Organisationen bereits erste Programme gestartet, noch sind aber nur für einen Bruchteil der Kundinnen Verträge möglich. Über die positiven Auswirkungen von Mikroversicherungen gibt es bereits viel theoretische Beiträge (vgl. Hulme&Mosley 1996; Leftley&Mapfumo 2006), auf die Programme von vielen MFIs hat sich dies allerdings noch nicht ausreichend ausgewirkt.

Zweitens sind mehr Kontrollen und Appelle von Seiten beider Organisationen notwendig, um zu gewährleisten, dass die erhaltenen Kredite auch wirklich produktiv eingesetzt werden. Kredite sind Schulden und als solche nur positiv, wenn sie gewinnbringend in die Zukunft investiert werden. Dies war bei den interviewten Frauen in beiden Organisationen leider viel zu selten der Fall: Bei IASC wurde beispielsweise nur jeder zweite Kredit investiert. Bei Kudumbashree hatte keines der anvisierten Gemeinschaftsprojekte zum Zeitpunkt der Gespräche noch Bestand. Lediglich vereinzelt wurden kleinere Einkommen schaffende Maßnahmen begonnen. In diesem Bereich müssen die Organisationen ihre Aktivitäten unbedingt verbessern. Ansonsten steigt die Gefahr einer Überschuldung, die sich kontraproduktiv auf die Entwicklung der Familien auswirkt.

Drittens sollten sich kommerziell orientierte MFIs wie IASC eher auf den Anschluss der so genannten 'working poor', also nicht den absolut Armen, an den Finanzmarkt konzentrieren. Denn dieser Gruppe ist es möglich, auch größere Summen zu marktgerechten Zinssätzen sinnvoll zu nutzen. Die absolut Armen hingegen benötigen staatliche und entwicklungsbedingte Hilfe im Bildungs-, Gesundheits- und Ernährungsbereich. Staatliche Krankenhausprojekte für die Ärmsten, wie sie in Kerala bereits bestehen, sollen hier als positives Beispiel genannt werden. Kredite können von den absolut Armen dagegen häufig nicht nachhaltig eingesetzt werden.

Meine vierte Anregung ist es, das Selbsthilfegruppen-Konzept fortzuführen und zu stärken. Für die teilnehmenden Frauen ersetzen sie nicht nur fehlende Sicherheiten, um Kredite zu erhalten. Für sie sind die Gruppen auch ein wichtiges Forum, das dem wöchentlichen Austausch und einer besseren Gemeinschaft dient, sowie ein fehlendes soziales Netz teilweise

ersetzen kann. In vielen Fällen schätzten die Frauen die positiven sozialen Auswirkungen der Gruppen höher ein als die Möglichkeit, Kredite zu erhalten. Insbesondere Kudumbashree unternimmt jedoch zu wenig, um die Kontinuität der Gruppen zu gewährleisten. Eine bessere und regelmäßige Betreuung ist notwendig. IASC hat in diesem Fall den Vorteil, auf lokale NGO-Partner zugreifen zu können, die durch ihr Engagement und ihre regelmäßige Betreuung viel für den Bestand der Gruppen tun. Diese Arbeit muss beibehalten werden.

Fünftens ist zu sagen, dass die in der Theorie gewünschten anhaltenden Auswirkungen der Programmteilnahme der Frauen auf deren Einkommensprojekte den permanenten Anschluss der Frauen an den Kreditmarkt notwendig machen. Doch Folgekredite stehen bei beiden Organisationen nur selten und nur nach langer Wartezeit, die teilweise bis zu mehreren Jahren andauern kann, zur Verfügung. Sowohl Kudumbashree als auch IASC sollten ihre Kreditvergabepolitik nach erfolgreicher erstmaliger Zurückzahlung den Bedürfnissen ihrer Kundinnen anpassen.

Sechstens ist eine bessere Informationspolitik notwendig: Zu oft wissen die Frauen in den Selbsthilfegruppen nicht über mögliche Projekte oder Hilfen bescheid. Nicht selten kennen sie nur einen Teil des Programms oder wissen nichts über dessen Ziele und Hintergründe. Die Organisationen sollten auf mehr Verständnis und Wissen von Seiten ihrer Kundinnen mehr Wert legen, da dies deren Engagement, Mitarbeit und Nutzen stärken würde.

Zuletzt möchte ich noch auf die Subventionspolitik Kudumbashrees eingehen. In den Interviews zeigte sich, dass die Verteilung von Subventionen die Gefahr von Missverwendungen und Korruption erhöht. Manche Gruppen bestehen nur noch zu einem einzigen Zweck: Um regelmäßig Subventionen des Staates abzugreifen. Bei Kontrollen spielen sie lediglich Projekte vor oder fälschen Berichte. Auch lässt sich nicht bewerkstelligen, dass wirklich nur die absolut Armen Subventionen erhalten. Denn wie die im Rahmen dieser Arbeit durchgeführten Interviews ergaben, befinden sich auch besser verdienende Familien unter den Empfängern. Außerdem schränkt die Subventionsvergabe stark die Handlungsfähigkeit Kudumbashrees ein, da die Organisation nur über ein knappes Budget verfügt. Kudumbashree sollte daher seine Subventionspolitik überdenken und stattdessen stärker in die Betreuung und Qualität der Gruppen investieren.

Die jüngsten Entwicklungen betreffen den Eintritt von internationalen Großbanken und multinationalen Unternehmen in den Mikrofinanzsektor. In Indien findet dies - als Beispiel lässt sich das *Shakti Project* von *Hindustan Lever* nennen - hauptsächlich in den zentralen Bundesstaaten statt. Zu Auswirkungen und Arbeit dieser neuen Marktteilnehmer besteht weiterhin Forschungsbedarf.

Glossar

CGAP: Die *Consultative Group to Assist the Poor* (CGAP) ist ein Zusammenschluss von zuletzt 31 Entwicklungsorganisationen, die sich mit dem Thema Mikrofinanzierung beschäftigen.

Crore: Indische Rechnungseinheit; 1 Crore = 10 Millionen.

Federations: Hierbei handelt es sich um Netzwerke von SHGs innerhalb einer Region. Sie sollen gemeinsame Projekte (z.B. gemeinsame Trainingseinrichtungen) vorantreiben und die Interessensvertretung ihrer Mitglieder stärken.

Indian Association for Savings and Credit (IASC): Kommerziell orientierte Mikrofinanzinstitution, die im südlichen Indien, insbesondere in den Bundesstaaten Tamil Nadu und Kerala aktiv ist. Dient in dieser Arbeit als Praxisbeispiel für den *financial-systems approach*.

Kredite: In der Arbeit werden verschiedene Kreditarten erwähnt:

- Unter Individualkredit versteht man Kredite, die von Einzelpersonen erhalten und später auch zurückbezahlt werden. Die Gruppe ist dabei lediglich für die Auswahl der Kreditempfänger zuständig.
- Bei Gruppenkredit erhalten die Selbsthilfegruppen selbst die Kredite. Nicht eine einzelne Person, sondern alle Frauen gemeinsam müssen den Kredit zurückbezahlen.
- Interne Kredite: Kredite, die aufgrund von Sparanstrengungen der Selbsthilfegruppenmitglieder vergeben werden können. Dabei werden die Sparsummen als kleine Kredite zu niedrigen Zinsen an andere Gruppenmitglieder verliehen.
- Externe Kredite: Kredite, die aus den Mitteln Dritter bestehen. Dies sind meist Geschäfts- oder Staatsbanken.

Kudumbashree (deutsch: Wohlstand der Familie): Staatliches Programm zur Armutsbekämpfung im Bundesstaat Kerala. Dient in dieser Arbeit als Praxisbeispiel für den *poverty-lending approach*.

Malayalam: Gängige Sprache im Bundesstaat Kerala.

Microcredit Summit: Ein Zusammenschluss von unterschiedlichen Akteuren des Mikrofinanzsektors, der beim ersten *Microcredit Summit* 1997 in Washington D.C. beschloss, innerhalb von neun Jahren 100 Millionen bedürftigen Familien den Zugang zu Mikrokrediten zu ermöglichen.

Millenium Development Goals (deutsch: Millennium-Entwicklungsziele): Darunter versteht man acht Hauptziele, die von den Vereinten Nationen in Verbindung mit anderen Organisationen im Jahr 2001 veröffentlicht wurden. Diese zielen hauptsächlich auf den Kampf gegen die extreme Armut, aber auch auf Friedenserhaltung und ökologische Nachhaltigkeit ab (für Details, insbesondere in Verbindung mit Mikrofinanzen vgl. Greeley 2006).

National Bank for Agriculture and Rural Development (NABARD): Eine indische Staatsbank, die dort den so genannten *SHG-bank-linkage* Ansatz entwickelte und verbreitete. NABARD konzentriert sich auf die Vermittlung von Geldern an andere Organisationen, die dann Kredite an SHGs ausgeben.

Panchayat: Darunter versteht man ein in den 1950er Jahren von den Briten eingerichtetes Verwaltungssystem, bei dem Panchayats die unterste gewählte Lokalregierung darstellen.

Peer Pressure: Strenge Bewertung der einzelnen Kreditnehmerinnen durch die Gruppe. Erfunden wurde dieses Prinzip von der Grameen Bank. Es ersetzt fehlende materielle Sicherheiten der Frauen. Die Gruppe überwacht, ob die Kredite produktiv eingesetzt werden, damit eine spätere Rückzahlung nicht gefährdet ist. Werden die Kredite falsch eingesetzt oder nicht zurückgezahlt, erhalten künftig alle Mitglieder der Gruppe keinen Kredit mehr.

Rupees (RS): Indische Währung, 1€= 55 Rupees (Stand Mai 2007).

Verzeichnis der interviewten Experten

Anitha	President, Palma SHG Federations, Marthandam (15.11.2006/Marthandam)
Jeya Kumar	Deputy Director, Palmyrah Workers Development Society, Marthandam (13.11.2006/Marthandam, Tamil Nadu)
Jeyanth Newport	Microfinance Officer und Leiter des Regionalbüros, IASC Nagercoil (16.11.2006 und 19.11.2006/Nagercoil, Tamil Nadu)
Joseph Retnaraj	Micro Enterprise Assistent, IASC Tirunelveli (19.12.2006/Nagercoil)
Mabel Lakshmi	Block Panchayat Representative, Parasala (9.1.2007/Parasala)
Reji Chandra	Director, Palmyrah Workers Development Society, Coimbatore und Mitgründer von IASC (Thirunelveli, 22.11.2006 und Madurai, 30.12.2006)
Uday Shankar	CEO, Indian Association for Savings and Credit, Coimbatore (29.12.2006/Coimbatore, Tamil Nadu)
Vinod Nair	Kudumbashree Consultant, Thiruvananthapuram (5.1.2007 und 13.1.2007/ Thiruvananthapuram, Kerala)

Literaturverzeichnis

- Adams, Dale 1992: Taking a Fresh Look at Informal Finance. In: Dale Adams & Delbert Fitchett (eds.) 1992: Informal Finance in Low-Income Countries. Boulder: Westview Press. S. 5-23.
- Ahmed, Zubair 2007: Indian cotton farmers look to micro credit. 31.1.2007, BBC News, Vidarbha, India.
<http://news.bbc.co.uk/1/hi/business/6297919.stm> (Stand: 15.4.07).
- Anand, Jaya 2002: Self-Help Groups in Empowering Women: Case study of selected SHGs and NHGs. Discussion Paper No. 38., Kerala Research Programme on Local Level. Development Centre for Development Studies, Thiruvananthapuram.
- Ananth, Bindu 2006: Financing microfinance: The ICICI Bank partnership model. In: NABARD, GTZ & SDC (eds.): Towards a Sustainable Microfinance Outreach in India. Experiences and Perspectives. Neu Delhi: GTZ New Delhi. S. 227-242.
- Armendáriz de Aghion, Beatriz & Jonathan Morduch 2005: The economics of microfinance. Cambridge, London: The MIT Press.
- Barr, Michael 2005: Microfinance and Financial Development. The John M. Olin Center for Law & Economics Working Paper Series, Paper 46. University of Michigan Law School.
- Basu, Priya & Pradeep Srivastava 2005: Scaling-Up Microfinance for India's Rural Poor. Policy Research Working Paper 3646, Juni 2005. The World Bank.
- Bhatt, Nitin & Y.S.P. Thorat 2001: India's Regional Rural Banks: The Institutional Dimension of Reforms. Volume 3, Nr. 1, Journal of Microfinance. S. 65-94.
- Bloch, Francis, Vijayendra Rao & Sonalde Desai 2004: Wedding Celebrations as Signals of Social Status in Rural South India. Volume 39, Nr 3, Summer 2004, Journal of Human Resources. S. 675-695.

- Bös, Nadine 2006: „Yunus ist ein bißchen marktschreierisch“. Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 9.12.06.
<http://www.faz.net/s/RubEC1ACFE1EE274C81BCD3621EF555C83C/Doc~E20A51FA3CEE44660B11D571CC09400D8~ATpl~Ecommon~Scontent.html>
(Stand: 12.12.06).
- Buckley, Robert, Jerry Kalarickal & Mahavir Singh 2005: Strategizing Slum Improvement in India: A Method to Monitor and Refocus Slum Development Programs.
<http://worldbank.org/urban/symposium2005/papers/buckley.pdf> (Stand: 29.4.07).
- Centre for Development Studies 2005: Human Development Report 2005, Kerala, Thiruvananthapuram, Kerala.
- CGAP o.J.: Building Financial Systems for the Poor. About CGAP.
<http://www.cgap.org/portal/site/CGAP/menuitem.8d0ec8712cb72d1eae6c6210591010a0> (Stand: 12.4.07).
- Chen, Martha & Donald Snodgrass 2001: Managing Resources, Activities, and Risk in Urban India: The Impact of SEWA Bank. Washington D.C.: AIMS Project.
- Clark, Heather 2004: Commercial Microfinance: The Right Choice for Everyone? In: Asian Development Bank. Finance for the Poor, Quarterly Newsletter, Volume 5, Nr. 3, September 2004. S. 1-6.
- Clougherty, Tom 2006: Microfinance. Harnessing Enterprise to Fight Poverty. London: Globalisation Institute.
<http://www.globalisationinstitute.org/publications/microfinance.pdf> (Stand: 05.05.07).
- Christen, Robert Peck & Deborah Drake 2002: Commercialization. The New Reality of Microfinance. ACCION International.
<http://www.microfinancegateway.org/content/article/detail/3343> (Stand: 4.4.07).

Charitonenko, Stephanie, Anita Campion & Nimal Fernando 2004: Commercialization of Microfinance. Perspectives from South and Southeast Asia. Manila: Asian Development Bank.

http://www.adb.org/Documents/Reports/Commercialization_Microfinance/South_SE_Asia/micro_SE.pdf (Stand: 29.3.07).

Credit and Development Forum 2006: Bangladesh Microfinance Country Profile. Asia Resource Centre for Microfinance.

<http://www.microfinancegateway.com/content/article/detail/38050> (Stand: 24.5.07).

Daley-Harris, Sam 2006: State of the Microcredit Summit Campaign Report 2006.

<http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2006/SOCR06.pdf>
(Stand: 12.5.07).

Das, Vijayalakshmi 2006: Indian microfinance sector: The road ahead. In: NABARD, GTZ & SDC (eds.): Towards a Sustainable Microfinance Outreach in India. Experiences and Perspectives. Neu Delhi: GTZ New Delhi. S. 131-136.

Dembowski, Hans 2006: „Das ist Pro-poor-growth pur“. Im Interview mit Gabriele Heber, Miteignerin und Geschäftsführungsmitglied der Beratungsfirma Internationale Projekt Consult GmbH und Aufsichtsratsmitglied der Pro Credit Holding AG. In: E + Z Entwicklung und Zusammenarbeit, Nr. 1/2006. Frankfurt/ Main.

Eapen, Mridul & Praveena Kodoth 2002: Family Structure, Women's Education and Work: Re-examining the High Status of Women in Kerala. Working Paper 341, November 2002. Development Centre for Development Studies, Thiruvananthapuram.

Fernando, Nimal 2004: Micro success story?: Transformation of Nongovernment Organizations into Regulated Financial Institutions. Manila: Asian Development Bank, June 2004.

Flick, Uwe 2002: Qualitative Sozialforschung. Eine Einführung. Hamburg: Rowohlt.

Government of India 2003: Notification, Ministry of Finance and Company Affairs, 24.3.03.
http://finmin.nic.in/the_ministry/dept_eco_affairs/notifications/8%25-2003.pdf (Stand: 4.5.07).

Government of Kerala o.J.: Department of Panchayat.
http://www.kerala.gov.in/dept_panchayat/index.htm#gw (Stand: 2.5.07).

Government of Kerala o.J.: General Features.
<http://www.kerala.gov.in/knowkerala/generalfeatures.htm> (Stand: 15.5.07).

Government of Kerala o.J.: Kerala Dowry Prohibition Act.
www.kerala.gov.in/notifications/kdprules.pdf (Stand: 2.5.07).

Graham, Douglas & Robert Firestine 1984: An Agenda for Reform of Rural Financial Markets in Low-Income Countries. In: Dale Adams, Douglas Graham & J.D. von Pischke (eds.) 1984: Undermining Rural Development with Cheap Credit. London: Westview Press. S. 298-311.

Grameen Bank o.J.: About Grameen Bank.
<http://www.grameen-info.org/bank/index.html> (Stand: 12.10.06).

Greeley, Martin 2006: Microfinance Impact and the MDGs: The Challenge of Scaling-up. Working Paper 255. Institute of Development Studies: Brighton.

Hashemi, Syed 1997: Building up Capacity for Banking with the Poor: The Grameen Bank in Bangladesh. In: Hartmut Schneider (ed.): Microfinance for the Poor? Paris: Development Centre of the Organization for Economic Co-operation and Development. S. 109-128.

Hashemi, Syed & Richard Rosenberg 2006: Graduating the Poorest into Microfinance: Linking Safety Nets and Financial Services. In: CGAP Focus Note, Nr. 34, Februar 2006.

Herbst, Kris 2003: Business-Social Ventures: Reaching for Major Impact. In: Changemakers. Open Sourcing Social Solutions, Journal, November 2003.
<http://www.changemakers.net/journal/03november/index.cfm> (Stand: 29.11.06).

Hulme, David 1997: Impact Assessment Methodologies for Microfinance: A Review. CGAP Working Group on Impact Assessment Methodologies, AIMS Project.

Hulme, David & Paul Mosley 1996: Finance against Poverty. Volume 1. London, New York: Routledge.

IASC o.J.: Home.
www.iasc.in. (Stand: 28.11.06).

IASC Operational Data Sheet 2006: s. CD.

IASC Partnership Manual o.J.: s. CD.

IASC Profile o.J.: s. CD.

Isaac, Thomas, Michelle Williams, Pinaki Chakraborty & Binitha Thampi 2002: Women neighborhood groups: Towards a new perspective. The Mararikulam Seminar Papers. Seminar 12.-13.5.2002. Seminar on Decentralisation, Sustainable Development and Social Security, Kerala, India.

Ivatury, Gautam & Julie Abrams 2005: The market for foreign investment in microfinance: opportunities and challenges. In: CGAP Focus Note, Nr. 30, August 2005.

Kadiyala, Suneetha 2004: Scaling Up Kudumbashree – Collective Action for Poverty Alleviation and Women's Empowerment. FCND Discussion Paper No. 180, Mai 2004. International Food Policy Research Institute.

Karunakaran, C.E., G. Jayaraj, T.V. Venkiteswaran & R. Nazar o.J.: Micro-enterprise Development with innovative Community and Market Linkages.
<http://chss.montclair.edu/anthro/karuna.pdf> (Stand: 23.1.07).

- Krishnakumari, K. & G.K. Moli 1997: Determinants and Correlates of Age at Marriage. In: K.C. Zachariah & Irudaya Rajan 1997: Kerala's demographic transition: determinants and consequences. London, Thousand Oaks, New Delhi: Sage Publications. S. 155-167.
- Kropp, Erhard & B.S. Suran 2002: Linking Banks and (Financial) Self Help Groups in India – An Assessment. NABARD.
[http://www.bwtp.org/arcm/mfdm/Web%20Resources/Advanced%20MF%20Resources/Linking%20banks%20and%20SHG%20-%20NABARD%202002%20\(Kropp\).pdf](http://www.bwtp.org/arcm/mfdm/Web%20Resources/Advanced%20MF%20Resources/Linking%20banks%20and%20SHG%20-%20NABARD%202002%20(Kropp).pdf)
(Stand: 20.10.06).
- Kudumbashree o.J. (a): Home.
<http://kudumbashree.org> (Stand: 5.1.07).
- Kudumbashree o.J. (b): Mission Statement.
<http://kudumbashree.org/html/mission.htm> (Stand: 5.1.07).
- Kudumbashree o.J. (c): Presentation on Kudumbashree.
<http://kudumbashree.org/Publication/html/presentation.html> (Stand: 5.1.07).
- Ledgerwood, Joanna 1999: Microfinance handbook. An Institutional and Financial Perspective. Washington, D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank.
- Leftley, Richard & Shadreck Mapfumo: Effective Micro-Insurance Programs to Reduce Vulnerability. Opportunity International.
www.microcreditsummit.org/papers/Workshops/11_MapfumoLeftley.pdf
(Stand: 20.5.07).
- Maurer, Klaus & Hans Dieter Seibel 2001: Agricultural Development Bank Reform: The Case of Unit Banking System of Bank Rakyat Indonesia (BRI). Rural Finance Working Paper No. B5. Rom: International Fund for Agricultural Development.

- Mayoux, Linda 2005: Women's Empowerment Through Sustainable Micro-Finance: Rethinking 'Best Practice'.
<http://www.enterprise-impact.org.uk/pdf/WomensEmpowermentthroughSustainableMicrofinance.pdf> (Stand: 9.1.07).
- Mayoux, Linda 2006: Quantitative, Qualitative or Participatory? Which Method, for What and When? In: Vandana Desai & Robert Potter (eds.) 2006: Doing Development Research. London, Thousand Oaks, New Delhi: Sage Publications. S. 115-129.
- Meyer, Richard 2001: Microfinance, Poverty Alleviation, and Improving Food Security: Implications for India. Rural Finance Program, Ohio State University.
http://www.microfinancegateway.org/files/3333_file_0333.pdf (Stand: 6.4.07).
- Meth, Paula & Glyn Williams 2006: Literature Reviews and Bibliographic Searches. In: Vandana Desai & Robert Potter (eds.) 2006: Doing Development Research. London, Thousand Oaks, New Delhi: Sage Publications. S. 209-221.
- Mohamed, E., Irudaya Rajan, Anil Kumar & Saidu Mohammed 2002: Gender and Mental Health in Kerala. Institute of Social Studies Trust.
www.isst-india.org/PDF/Gender%20and%20Mental%20Health.pdf (Stand: 24.5.07).
- Morduch, Jonathan 2005: Smart Subsidy for Sustainable Microfinance. In: Asian Development Bank. Finance for the Poor, Quarterly Newsletter, Volume 6. Nr. 4, Dezember 2005. S. 1-7.
- Mosley, Paul, Daniela Olejarova & Elena Alexeeva 2004: Microfinance, social capital formation and political development in Russia and eastern Europe: a pilot study of programmes in Russia, Slovakia and Romania. Volume 16, Nr. 3, März 2004, Journal of International Development. S. 407-427.
- Myrada 2002: Impact of Self Help Groups (Group Processes) on the Social/Empowerment. Status of Women Members in Southern India. Paper presented at the seminar on SHG-Bank Linkage Programme, New Delhi, 25-26 November. NABARD.

Neera Changing Equations 2006.

Navajas, Sergio, Mark Schreiner, Richard Meyer, Claudio Gonzalez-Vega & Jorge Rodriguez-Meza 2002: Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia. In: Manfred Zeller & Richard Meyer (eds.) 2002: The Triangle of Microfinance. Financial Sustainability, Outreach, and Impact, International Food Policy Research Institute. Baltimore: The Johns Hopkins University Press. S. 152-171.

Nelson, Candace 2002: Learning from Clients. Assessment Tools for Microfinance Practitioners. Washington D.C.: The Small Enterprise and Promotion Network.

Nitsch, Manfred 2002: Auf dem Weg zum kommerziellen Mikrokredit. Die Veränderungen eines entwicklungspolitischen Instruments. In: Manfred Nitsch 2002: Glaspaläste und Mikrofinanz: Beiträge zur Entwicklungsfinanzierung. Entwicklung und Finanzierung, Bd./Vol. 12. Frankfurt/ Main: Peter Lang. S. 211-220.

Nuscheler, Franz 2005: Lern- und Arbeitsbuch Entwicklungspolitik, 6. Auflage, Bonn: Dietz.

Oommen, M.A. 2000: The Community Development Society of Kerala. An Impact Study. Institute of Social Sciences, New Delhi.
<http://www.localgovkerala.net/lsgd-links/Research/Oomen.asp?intId=1>
(Stand: 23.1.07).

Pantoja, Enrique 2002: Microfinance and Disaster Risk Management. Experiences and Lessons Learned. Provention Consortium, Juli 2002. The World Bank.
http://www.povertyenvironment.net/?q=microfinance_and_disaster_risk_management_experiences_and_lessons_learned (Stand: 10.4.07).

Peoples, James & Garrick Bailey 1999: Humanity. An Introduction to Cultural Anthropology. Belmont: Wadsworth.

Porteus, David & Brigit Helms 2005: Protecting Microfinance Borrowers. In: CGAP Focus Note, Nr. 27, Mai 2005.

- Pramod, B. 2006: SHG-Bank Linkage Programme: Future scenario. In: NABARD, GTZ & SDC (eds.): Towards a Sustainable Microfinance Outreach in India. Experiences and Perspectives. Neu Delhi: GTZ New Delhi. S. 69-102.
- Prystay, Chris 2005: With Loans, Poor South Asian Women Turn Entrepreneurial. The Wall Street Journal, 25.5.2005, S. 1.
- Puranik, Ravi 2002: Indian Association of Savings and Credit: Case of micro finance institution with corporate and NGO equity in India. Global Compact Learning Forum, United Nations, 23.11.2002. (s. CD).
- PWDS Annual Report 2005-2006.
- Quaegebeur, Margot & Srivatsa Marthi 2005: Linkages between microfinance and effective education with a focus on parental involvement. An Exploratory Study in Andhra Pradesh, India. Working Paper Series, Nr. 8/2005, Centre for Micro Finance Research, Chennai.
- Raghavan, V.P. 2006: Livelihoods and Empowerment: The Kudumbashree Projects in Kerala, India – A new Paradigm of Participatory Economy. Conference of the International Association for the Economics of Participation, Mondragon University.
<http://www.eteo.mondragon.edu/IAFEP/IAFEP2006/Raghavan.pdf> (Stand: 19.01.07).
- Raman, Sunil 2007: Social security for Indian poor. 24.5.2007, BBC News, Delhi, Indien.
http://news.bbc.co.uk/1/hi/world/south_asia/6687545.stm (Stand: 30.5.07)
- Rao, Vijayendra 2001: Celebrations as Social Investments: Festival Expenditures, Unit Price Variation and Social Status in Rural India. Volume. 38, No. 1, Oktober 2001. S. 71-97.
- Rhyne, Elisabeth & Robert Peck Christen 1999: Microfinance Enters the Marketplace. U.S. Agency for International Development.
<http://www.microfinancegateway.org/content/article/detail/1916> (4.4.07).

- Rhyne, Elisabeth & María Otero 2006: *Microfinance through the Next Decade: Visioning the Who, What, Where, When and How*. Boston: Accion International.
www.microcreditsummit.org/papers/Plenaries/RhyneOtero.pdf (Stand: 2.4.07).
- Robinson, Marguerite 2001: *The microfinance revolution: Sustainable finance for the poor*. Washington D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank.
- Robinson, Marguerite 2002: *The microfinance revolution. Volume 2: Lessons from Indonesia*. Washington D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank.
- Rutherford, Stuart 2001: *The poor and their money. An essay about financial services for poor people*. Oxford, New York: Oxford University Press.
- Sanderatne, Nimal 2002: *Provocative Issues in Commercialization of Microfinance*. In: Asian Development Bank. *Finance for the Poor, Quarterly Newsletter, Volume 3, Nr. 1, März 2002*. S. 1-4.
- Santos, Carlos 2002: *Finance for the poor? Der Fall Grameen Bank in Bangladesh*. *Volkswirtschaftliche Reihe Nr. 2002/12, Diskussionsbeiträge des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität Berlin*.
- Sato, Hiroshi 2004: *Social Security and well-being in a low-income Economy: An Appraisal of the Kerala Experience*. XLII, Nr. 2, Juni 2004. *The Developing Economies*. S. 288-304.
- Schlehe, Judith 2003: *Formen qualitativer ethnographischer Interviews*. In: Bettina Beer (Hg.) 2003: *Methoden und Techniken der Feldforschung*. Berlin: Dietrich Reimer. S. 71-93.
- Schmidt, Reinhard & Adalbert Winkler 1999: *Building Financial Institutions in Developing Countries*. Working Paper Series: Finance & Accounting, Nr. 45, 11/1999, Johann Wolfgang Goethe Universität, Frankfurt/Main.

Schönhuth, Michael & Frank Bliss 2001: Ethische Leitlinien der Arbeitsgemeinschaft Entwicklungsethnologie (AGEE). Erläuterungen und Hinweise. Trierer Materialien zur Ethnologie, Nr. 2. Trier: Selbstverlag.

Schönhuth, Michael 2005: Stichwort Empowerment. In: Das Kulturglossar. Ein Vademecum durch den Kulturdschungel für Interkulturalisten.
<http://www.uni-trier.de/kulturglossar/html/e-begriffe.html> (Stand: 29.5.07).

Schreiner, Mark 2003: A Cost-Effectiveness Analysis of the Grameen Bank of Bangladesh. In: Development Policy Review, Vol. 21, No. 3, 2003. London: Overseas Development Institute. S. 357–382.

Seibel, Hans Dieter 1997: Upgrading, Downgrading, Linking, Innovating: Microfinance Development Strategies. A Systems Perspective. Working Paper 1997-6, Arbeitsstelle für Entwicklungsländerforschung, Universität Köln.

Seibel, Hans Dieter 2000: Poverty reduction and rural finance: From unsustainable programs to sustainable institutions with growing outreach to the poor. Working Paper 2000-8, Arbeitsstelle für Entwicklungsländerforschung, Universität Köln.

Seibel, Hans Dieter 2001: Agricultural Development Bank Reform. IFAD Rural Finance Working Paper No. 51855. Rom: International Fund for Agricultural Development.

Seibel, Hans Dieter 2005: Does History Matter? The Old and the New World of Microfinance in Europe and Asia. Working Paper 2005-10, Arbeitsstelle für Entwicklungsländerforschung, Universität Köln.

Seibel, Hans Dieter 2006: Frontiers of Rural and Microfinance. Working Paper 2006-3a, Arbeitsstelle für Entwicklungsländerforschung, Universität Köln.

Seibel, Hans Dieter & Harishkumar Dave 2002: Commercial Aspects of SHG Banking in India. Working Paper 2002-7, Arbeitsstelle für Entwicklungsländerforschung, Universität Köln und NABARD.

- Srinivasan, R. & M.S. Sriram 2003: Microfinance: An Introduction. IIMB Management Review, June 2003. S. 52-53.
- Sriram, M.S. & Rajesh Upadhyayula 2004: The Transformation of the Microfinance Sector in India. Experiences, Options, and Future. Journal of Microfinance, Vol. 6, No. 2, Dezember 2004. S. 89-112.
- Teasdale, Debra 2005: Healthcare in 'God's own country', Kerala, South India. Volume 125, Nr. 4, Juli 2005. The Journal of The Royal Society for the Promotion of Health. S. 159-161.
- Terberger, Eva 2003: Microfinance institutions in the development of financial markets. In: CEPAL Review No. 81, Dezember 2003. Economic Commission for Latin America.
- Tharamangalam, Joseph 1998: The Perils of Social Development without Economic Growth: The Development Debacle of Kerala, India. Bulletin of Concerned Asian Scholars, Vol. 30, Nr. 1, März 1998.
- The Economist 2005: „What do you know?“, 3.11.2005.
- Thiruvananthapuram District o.J.: Administration.
<http://trivandrum.nic.in/admin.html> (Stand: 23.5.07).
- United Nations 2004: Unleashing Entrepreneurship: Making Business work for the Poor. New York: United Nations Development Programme.
- Vogel, Robert 1984: Savings Mobilization: The Forgotten Half of Rural Finance. In: Dale Adams, Douglas Graham & J.D. von Pischke (eds.) 1984: Undermining Rural Development with Cheap Credit. London: Westview Press. S. 248 – 265.
- Vogel, Robert & Dale Adams 1997: Old and new paradigms in development finance. In: Savings and Development, Nr. 4, 1997. Mailand: Giordano Dell'Amore Foundation. S. 361-381.

- Von Pischke, J.D. 2003: The Evolution of Institutional Issues in Rural Finance. Outreach, Risk Management and Sustainability. Lead Theme Paper, Paving the Way Forward for Rural Finance: An International Conference on Best Practices.
http://www.basis.wisc.edu/live/rfc/theme_outreach.pdf (Stand: 9.5.07).
- Westley, Glenn 2007: Commercial Bank Downscaling. Latin American Experience and Best Practices. In: Asian Development Bank. Finance for the Poor, Quarterly Newsletter, Volume 8. Nr. 1, März 2007. S. 1-14.
- Wisniwski, Sylvia 2004: Developing Commercially Viable Microfinance. Microfinance Handbook. Frankfurt/ Main: Bankakademie International.
- World Bank o.J.: Understanding Poverty.
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTPOVERTY/0,,contentMDK:20153855~menuPK:373757~pagePK:148956~piPK:216618~theSitePK:336992,00.html> (Stand: 23.5.07).
- Yaron, Jacob & McDonald Benjamin 2002: Recent Developments in Rural Finance Markets. In: Manfred Zeller & Richard Meyer (eds.) 2002: The Triangle of Microfinance. Financial Sustainability, Outreach, and Impact, International Food Policy Research Institute. Baltimore: The Johns Hopkins University Press. S. 321-340.
- Yunus, Muhammad & Alan Jolis 1998: Banker to the Poor. The autobiography of Muhammad Yunus, founder of the Grameen Bank. London: Aurum Press Ltd.
- Zander, Rauno 1997: Integrating the Poor into the Rural Financial Mainstream. Issues and Options. In: Hartmut Schneider (ed.): Microfinance for the Poor?. Paris: Development Centre of the Organization for Economic Co-operation and Development. S. 43-62.
- Zeller, Manfred & Manohar Sharma 2002: Access to and Demand for Financial Services by the Poor: A Multicountry Synthesis. In: Manfred Zeller & Richard Meyer (eds.) 2002: The Triangle of Microfinance. Financial Sustainability, Outreach, and Impact, International Food Policy Research Institute. Baltimore: The Johns Hopkins University Press. S. 19-45.

Zeitinger, Claus-Peter 2002: Microfinance und Institution-Building. In: Manfred Nitsch 2002: Glaspaläste und Mikrofinanz: Beiträge zur Entwicklungsfinanzierung. Entwicklung und Finanzierung, Bd./Vol. 12. Frankfurt/ Main: Peter Lang. S. 221-226.

Inhalt der beigefügten CD-Rom

→ IASC Quellen

→ Partnership Manual

→ IASC Profile

→ Operational Data Sheet

→ Interviews Kudumbashree

→ Interviews IASC

→ Interviews mit Experten

Anhänge

Anhang 1: Karte Kerala



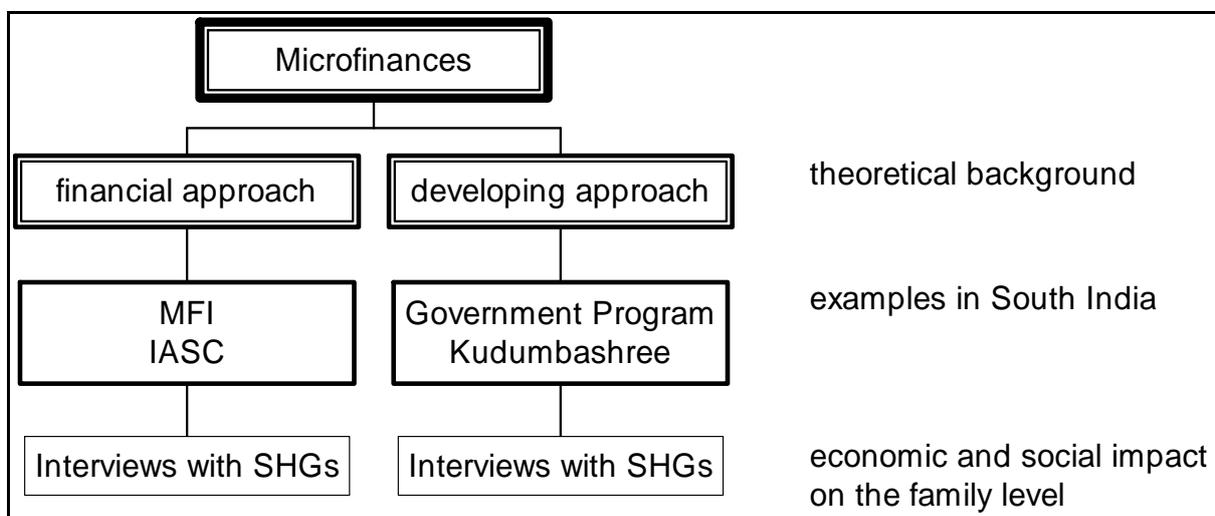
Quelle: Centre for Development Studies 2005: iv

Anhang 2: Karte Thiruvananthapuram District, Forschungsgebiet



Der Pfeil deutet die ungefähre Lage der beiden Panchayats, in denen die Interviews stattfanden, an.

Anhang 3: Graphik zum Aufbau der Arbeit



Quelle: Eigene Darstellung

Anhang 4: Leitfadeninterviews

Leitfaden (hier für Kudumbashree)

Client Name _____ Date interviewed: _____
Interview number _____ SHG _____
Date client entered program: _____ Individual loan/ group loan

BASIC DATA

1. Age: ____
2. Years of Schooling: ____
3. Civil Status: __ (1) married (2) separated (3) widowed (4) never married
4. Number of Children: ____
5. Kind of enterprise (Member/ Husband): _____
6. Numbers of persons in the household: _____
7. Monthly income: Husband/ Member/ other
8. how many loans did you receive?
9. Tell me about how you joined the Kudumbashree program?
10. Tell me about the difficulties you had in investing in your business before you joined the program?

CREDITS

date of first loan: _____
loan amount: _____

11. What did you do with your loan?
12. How did the loan help your family?
13. Whose idea was it to use the loan money in this way?
14. Who decided to use this loan in these ways?
15. What changes occurred as a result of spending your loan money as you did?
16. After paying your monthly loan-amount (including interest) and paying all business expenses, did you have a profit?
17. What would you have done without receiving this loan?

18. Did you experience a crisis (i.e. disease, accident) during the last two years? Did your loan help you to manage with the crisis? How did the crisis affect your ability to make loan repayments?
19. Did you face any difficulties repaying your (first/ last) loan?
20. During the last 12 months, was there ever a time when you did not have enough money to finance your enterprise? Who helped you during this time?
21. During the last 12 months, in what three ways did you use the profit from your enterprise ? (Rank it)
22. During the last twelve months, have you borrowed money to finance your enterprise from a source other than the Kudumbashree program?

SAVINGS

Date savings began: _____
Current amount of client's savings: _____

23. Do you have savings? If yes, how do you keep them?
24. Why are you saving?
25. How did it help your family or business?
26. Who decided to use the savings in these ways?
27. Why did you decide to use this money in this way?
28. What would you have done if you did not have these savings available?
29. Did you save regularly before you joined Kudumbashree/ NHG?

Social Impact

30. Do you think you have changed since you received the loan?
31. What kinds of dreams did/do you have for you life?

EDUCATION

32. How many children in your household are school-aged?
33. How many of these children currently attend school?
34. How many of these children have never attended school?
35. What is the highest grade level that any of your children has completed? (years in school)

HEALTH

36. During the last twelve months, was there an occasion in which you or a member of your family needed medical attention?
37. Where did you get the money to pay these medical costs?
38. In the last twelve months, was any ill or injured member of the household not taken for medical attention or treatment because of lack of money?
39. Without being a member of the SHG and with no access to the loans through Kudumbashree – would you have faced higher insecurities?

COMMUNITY

40. In the last 4 weeks, how many persons did you pay to help you with your business?
41. In the last twelve months were you a member of other groups or associations?
42. Do you think you are recognized differently by your neighbours and friends since you attended the program?

DECISION MAKING

43. In which fields are you the decision-maker – and in which your husband?

HOUSING

44. During the last two years, were any repairs, improvements or additions made to your home that cost more than 3000 Rs.?
45. Did the money for these improvements come from your enterprise?
46. What do you not like at Kudumbashree?
47. Would you join the program once again?
48. How long did it take to get the loan amount?

Quelle: eigene Zusammenstellung, in Anlehnung an: Nelson 2002: 6-3ff.

Anhang 5: Partners Initial Appraisal Form, IASC

Partners Initial Appraisal Form	
(To be filled by MFO before giving Partner Profile)	
Organisation	Initial Impressions
Clear Vision and Mission, which is compatible with IASC including focus on women and livelihoods	
Positive, motivated attitude and strong commitment of staff and members to achieving women economic empowerment	
Willingness to be in an open relationship with IASC's business ventures	
Willingness to be transparent with IASC	
Willingness to ensure proper accountability in the use of resources.	
Partners Business Potential	
Area of Operation and Program focus	
No. of SHGs promoted and having strong idea of linkage mechanisms	
Practical and realistic in terms of the business and SHG credit linkages	
Emphasis on the implementing organisation's/SHGs capacity development as appropriate.	
Good chance of proposed activities having sustainable impact and mutual benefits	
Strengths of the organisation with business perspective	
Weakness of the organisation	
<p>Signed: _____ Date: _____</p>	

Quelle: IASC Partnership Manual o.J: 16.

Anhang 6: Foto: Beim Durchlesen des Haushaltsbuchs einer SHG



Anhang 7: Foto: Beim Interview mit IASC-Kundin, links: P.J. Gifflin



Anhang 8: Foto: Ajithas Einkommensprojekt



Anhang 9: Foto: Chellamma beim Verpacken von Gewürzen



Anhang 10: Foto: Eine Kudumbashree NHG beim wöchentlichen Treffen



Anhang 11: Kreditantragsformular einer SHG

स्व-सहायता समूह (स्व.स.स.) के वित्तपोषण हेतु करारनामा
ARTICLES OF AGREEMENT FOR FINANCING SELF HELP GROUP (SHG)

यह करारनामा आज दिनांक 200 को में एक पक्ष के रूप में मेसर्स
(स्व.स.स. का नाम), जो व्यक्तियों/व्यष्टियों का अरजिस्ट्रीकृत संगम है और जिसका कार्यालय में है
(जिसे इसमें इसके पश्चात् स्व.स.स. कहा गया है) तथा जिसका प्रतिनिधित्व इसके प्राधिकृत प्रतिनिधि श्री/श्रीमती (नाम)
(पदनाम) और श्री/श्रीमती (नाम)
(पदनाम) जो स्व.स.स. के सभी सदस्यों द्वारा पूर्णरूपेण प्राधिकृत किए गए हैं (ऐसे प्राधिकार दिनांक
के पारस्परिक करार की प्रति संलग्न है और इस करार का एक भाग है)। (जिन्हें इसमें इसके पश्चात् "उधारकर्ता" कहा गया है) इस अभिव्यक्ति से जब तक कि
इसके विषय और संदर्भ के विरुद्ध न हो इसमें इस समय अरजिस्ट्रीकृत संगम के सदस्य, उनके संबंधित उत्तराधिकारी, कानूनी वारिस, प्रशासक और समनुदेशी
आशयित हैं और इसमें शामिल हैं और दूसरे पक्ष के रूप में सिंडिकेटबैंक जो कि बैंककारी कंपनी (उपक्रमों का अर्जन और अंतरण) अधिनियम 1970 के अधीन
गठित एक निगमित निकाय है और जिसका प्रधान कार्यालय मणिपाल में है तथा अन्य शाखाओं के साथ-साथ जिसकी एक शाखा
में है जिसका प्रतिनिधि इसका प्रबंधक श्री/श्रीमती हैं (जिसे इसमें इसके पश्चात् बैंक कहा गया है) इस अभिव्यक्ति से जब तक
कि इसके विषय और संदर्भ के विरुद्ध न हो इसमें इसके उत्तराधिकारी और समनुदेशी आशयित हैं और इसमें शामिल हैं, के द्वारा और उनके बीच किया जाता है।
The Articles of Agreement made on this day of 200 at
by and between M/s.
(name of SHG) an unregistered association of persons/individuals having its office at represented
by its authorised representatives Shri/Smt. (name)
(designation) and Shri/Smt (name)
(designation), who are fully authorised by all the members of the SHG, (a copy of such Authorisation
interse agreement dated is annexed hereto and forms part of this agreement), (hereinafter referred to as
the "Borrower") which expression shall unless repugnant to the subject or context thereof, mean and include members of the
unregistered association for the time being, their respective successors, legal heirs, administrators and assigns of the one
part and Syndicate Bank a body corporate constituted under the Banking Companies (Acquisition & Transfer of Undertakings)
Act, 1970 having its Head Office at Manipal and Branches, inter alia, one at represented by its manager
Sri/Smt. (hereinafter called "the Bank") which expression
shall unless repugnant to the subject or context thereof mean and include its successors and assignees of the second part.

उधारकर्ता ऐसे व्यक्तियों का अरजिस्ट्रीकृत संगम है जिन्होंने अपने सदस्यों की सामाजिक-आर्थिक स्थिति में विकास और सुधार करने के प्रयोजन से
के रूप में * स्व सहायता समूह (स्व.स.स.) के जरिए एक दूसरे की सहायता करने के लिए आपस में सहमत हुए हैं।
Whereas the borrower is an unregistered association of persons who have interse agreed to help each other as
..... *Self Help Group (SHG) with a view to develop and ameliorate the socio-economic conditions of
their members.

उधारकर्ताओं ने स्व.स.स. के रूप में संगम बनाकर आवेदन पत्र दिनांकित के अनुसार, जो कि कथित श्री/श्रीमती (नाम)
(पदनाम) और श्री/श्रीमती (नाम) (पदनाम)
द्वारा किया गया है, जो उसके दिनांक के संकल्प की शर्तों के अनुसार उधार लेने के लिए सम्यक रूप से प्राधिकृत किए गए हैं और जिसकी
एक प्रति संलग्न है जिसे इस करार का एक अविभाज्य अंग माना जाए, बैंक से अनुरोध किया कि वह समूह की गतिविधियों के लिए अर्थात्
के लिए उपर्युक्त प्राधिकार पारस्परिक करार दिनांकित में निर्देशित अपने सभी सदस्यों को या ऋण आवेदन पत्र में उल्लिखित सदस्यों
में से किन्हीं विनिर्दिष्ट सदस्यों को आगे उधार देने के लिए रु. की सीमा तक (रुपए
..... मात्र) * मीयादी ऋण और/या मांग ऋण, और/या ओवरड्राफ्ट या नकदी उधार सुविधा मंजूर करें:
(* जो लागू नहीं होता हो उसे काट दीजिए/Strike out whichever unapplicable)

P. O.
 y. Siengalatha CS Pushpa
 श्री/श्रीमती (नाम)
 (पदनाम)

Erklärung zur Diplomarbeit

Hiermit erkläre ich, dass ich die Diplomarbeit selbständig verfasst und keine anderen als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel benutzt und die aus fremden Quellen direkt oder indirekt übernommenen Gedanken als solche kenntlich gemacht habe. Die Diplomarbeit habe ich bisher keinem anderen Prüfungsamt in gleicher oder vergleichbarer Form vorgelegt. Sie wurde bisher auch nicht veröffentlicht.

Datum

Unterschrift