



Fachhochschule für
Wirtschaft Berlin
Berlin School of Economics
IMB Institute of Management Berlin

Working Papers

Mikrofinanzierungen – Chancen für die Entwicklungspolitik und Rahmen- bedingungen für einen effizienten Einsatz

Author: Paul P. Maeser

Section: Economics, Law & Political Sciences
Paper No. 39, 05/2008

Editors

Gert Bruche
Hansjörg Herr
Friedrich Nagel
Sven Ripsas

Mikrofinanzierungen

Chancen für die Entwicklungspolitik und Rahmenbedingungen für einen effizienten Einsatz

Paul P. Maeser

Paper No. 39, 05/2008

Working Papers of
the Institute of Management Berlin at the
Berlin School of Economics (FHW Berlin)
Badensche Str. 50-51, D-10825 Berlin

Editors:

Prof. Dr. Gert Bruche
Prof. Dr. Hansjörg Herr
Prof. Dr. Friedrich Nagel
Prof. Dr. Sven Ripsas

ISSN 1436 3151

- All rights reserved -

Biographic note:

Paul P. Maeser, geboren 1985 in Bremen, studierte Betriebswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Bankwissenschaften an der Fachhochschule für Wirtschaft Berlin. Seine Hauptinteressengebiete sind internationale Wirtschaftsbeziehungen, die Auswirkungen geldpolitischer Eingriffe auf die reale Wirtschaft, sowie Risikosteuerung in Banken und Unternehmen. Unter anderem untersuchte er 2006 in New York Möglichkeiten zur Absicherung von Risiken in Kreditportfolios. Er erhielt einen *Bachelor of Arts* von der *Berlin School of Economics* und arbeitet seit 2008 im Zins- und Währungsmanagement bei der Deutsche Bank AG.

Paul P. Maeser, Deutsche Bank AG, Capital Market Sales, Unter den Linden 13/15, 10117 Berlin, Germany. E-mail: paul.maeser@db.com. Tel.: +49 - 30 - 3407 - 2672

Abstract:

This paper deals with the opportunities of microfinance for developing countries and examines the necessary framework for a successful implementation of a microcredit program. The study asks what must be fulfilled in advance in order to make microfinance a valuable support for developing politics.

In addition, the survey compares microfinance to other, more traditional instruments of economic cooperation and demonstrates why a combination of them can be both useful and destructive.

With regard to these findings, two case studies present practical experience with microfinance institutes and analyze the projects on their effectiveness.

The research paper infers that microfinance is a useful tool to fight poverty but its possible effects are mostly limited on income enhancement and stabilization only, whereas it cannot be expected that a microfinance strategy alone will lead to, e.g. a women's empowerment or better educational opportunities. Additionally, the survey comes to the conclusion that the success of a microfinance program is mostly dependent on stable prices, the embedment into a coordinated development strategy and sound legal conditions, such as the existence of property rights.

Inhaltsverzeichnis

1. Einführung.....	4
2. Das Konzept der Mikrofinanzierung.....	5
2.1. Der Mikrokredit als bedeutendes Werkzeug der Mikrofinanzierung.....	5
2.2. Marktteilnehmer, ihre Ziele und die Implikationen für ihre Unternehmensstrategie.....	5
2.3. Mikrokredite als Instrument zur Einkommenssteigerung.....	6
2.4. Produktgestaltungen und Anforderungen	7
2.4.1. Individualkredite.....	7
2.4.2. Gruppenkredite.....	8
2.5. Voraussetzungen für den erfolgreichen Einsatz von Mikrofinanzierungen.....	9
2.5.1. Wirtschaftliche Voraussetzungen.....	9
2.5.2. Rechtliche Voraussetzungen.....	10
3. Vergleich mit anderen Finanzierungsformen.....	11
3.1. Kommerzielle Kredite.....	11
3.2. Zuwendungen von Drittstaaten und Nichtregierungsorganisationen.....	13
3.3. Kredite von lokalen Geldverleihern.....	14
4. Anwendung der Mikrofinanzierung: Zwei unterschiedliche Ansätze aus der Praxis.....	16
4.1. Die Grameen Bank in Bangladesh.....	16
4.1.1. Zukunftsfähigkeit der Grameen Bank.....	16
4.1.2. Kundenportfolio der Grameen Bank.....	18
4.1.3. Auswirkungen auf die wirtschaftliche Abhängigkeit der Kunden.....	18
4.1.4. Verbesserung der wirtschaftlichen Situation der Kunden und ihre Befreiung aus der Armut.....	20
4.2. Das BIMAS-Programm in Indonesien.....	22
4.2.1. Steigerung der heimischen Reisproduktion in Indonesien.....	22
4.2.2. Steigerung der ländlichen Einkommen.....	23
4.2.3. Die Rolle der Bank Rakyat Indonesia im BIMAS-Projekt und in der Mikrofinanzierung.....	24
5. Fazit.....	25
6. References.....	28
7. Working Papers des Institute of Management Berlin an der Fachhochschule für Wirtschaft Berlin.....	32

1. Einführung

Mit der Industrialisierung im 19. Jahrhundert gelang es mehreren Staaten in Nordamerika und Europa, ihre Produktion wesentlich zu steigern.¹ Der dadurch bedingte Einkommensanstieg führte für die Bevölkerung zu einer Verbesserung des Lebensstandards. Obwohl es im Laufe der Jahrhunderte zu teilweise erheblichen Verwerfungen in der Weltwirtschaft - bedingt durch Kriege, Wirtschaftskrisen und andere Einflußfaktoren - kam, ist heute auf diesen Kontinenten der Kampf gegen Hunger und Elend fast überall gewonnen.

Im Gegensatz dazu werden derzeit noch immer 152 Nationen von der OECD als Entwicklungsländer eingeordnet. Dabei gibt es seit ca. fünf Jahrzehnten Bemühungen in den Industrieländern, die sogenannten Entwicklungsländer in ihrem Bestreben gegen flächendeckendes Elend zu unterstützen. Allerdings scheinen diese Maßnahmen kaum gefruchtet zu haben.²

Nun tritt allerdings eine Idee vermehrt in die öffentliche Wahrnehmung, die sich stärker als viele bisherige Konzepte der Entwicklungspolitik an den marktwirtschaftlichen Gesetzen orientiert: Im Jahr 2006 wurden Professor Muhammad Yunus und die von ihm gegründete Grameen Bank in Oslo mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichnet. Sie erhielten diesen Preis für ihr friedensförderndes Engagement auf dem Gebiet der Mikrofinanzierung. In der Pressemitteilung des norwegischen Nobelkomitees heißt es, Yunus habe Mikrokredite zu einem immer wichtigeren Instrument zur Bekämpfung der Armut entwickelt.³

Ziel dieser Ausführungen ist es, das Konzept der Mikrofinanzierung darzustellen. Zunächst soll die Funktionsweise dieses Modells geklärt werden. Anhand dessen soll geschildert werden, wie Mikrokredite zur Wohlstandsbildung beitragen können. Anschließend soll gezeigt werden, welche Voraussetzungen hierzu geschaffen werden müssen. Mikrokredite werden mit anderen Finanzierungsformen, wie kommerziellen Krediten, Zuwendungen von Drittstaaten oder Nichtregierungsorganisationen sowie Darlehen von lokalen Geldverleihern, verglichen.

Im Anschluß wird anhand zweier Beispiele, der Grameen Bank aus Bangladesh als bis heute fortbestehendes Institut und dem eingestellten BIMAS-Programm in Indonesien, praktisch dargelegt, welche Erfolge und Mißerfolge in der Armutsbekämpfung durch Mikrofinanzierungsprogramme zu beobachten waren.

Abschließend soll zusammenfassend erörtert werden, welche Antworten Mikrofinanzierungen auf aktuelle Fragen der Entwicklungspolitik geben können, mit welchen Rahmenbedingungen sich der Einsatz von Mikrofinanzierungen erfolgreich und effizient gestalten läßt und welchen Beitrag Mikrofinanzierungen in einer entwicklungspolitischen Gesamtstrategie erfüllen können.

¹ Vgl. Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.) (2007), siehe Internetverzeichnis.

² Vgl. Baßeler, Ulrich u. a. (2002), S. 906.

³ Vgl. The Nobel Foundation (Hrsg.) (2006), siehe Internetverzeichnis.

2. Das Konzept der Mikrofinanzierung

2.1. Der Mikrokredit als bedeutendes Werkzeug der Mikrofinanzierung

Mikrokredite zeichnen sich vordergründig durch ihre geringe Höhe aus. Die Summen dieser Kredite liegen dabei häufig unter umgerechnet 100 US-Dollar. Kredite werden üblicherweise mit dem Ziel vergeben, Investitionen des Kreditnehmers zu ermöglichen.⁴ Aus den erwarteten Erträgen des Kreditnehmers, die die Grundlage für eine Kreditentscheidung bilden, soll der Kredit bis zum Ende der Laufzeit abbezahlt sein. Zumeist werden Mikrokredite ohne materielle Sicherheiten vergeben. Statt dessen verlangen die Mikrofinanzinstitute vielfach einen Sicherheitenersatz, wie zum Beispiel Garantien aus dem sozialen Umfeld des Kreditnehmers. Zahlt ein Kreditnehmer seine Verbindlichkeiten ordentlich zurück, wird ihm üblicherweise ein Folgekredit mit zunehmender Höhe in Aussicht gestellt. Somit ist für den Mikrounternehmer sichergestellt, daß sein Unternehmen weiterhin und mit zusätzlichem Kapital ausgestattet werden kann, was weitere Wachstumschancen ermöglichen kann. Aus Sicht der Bank schafft ein solches Angebot einen Anreiz für den Schuldner, seinen Kredit vertragsgemäß einzusetzen und den Kredit am Ende der Laufzeit zu tilgen.

2.2. Marktteilnehmer, ihre Ziele und die Implikationen für ihre Unternehmensstrategie

Die Anbieter von Mikrofinanzierungen, sogenannte Mikrofinanzinstitute, haben unterschiedliche Ursprünge. Neben staatlichen Kreditinstituten stellen Nichtregierungsorganisationen, Kreditgenossenschaften, private Kreditinstitute, Selbsthilfegruppen und banknahe Finanzdienstleister Träger der Mikrofinanzierung dar.⁵ Je nach Herkunft und Eigentümerstruktur variieren die Zielsetzungen der einzelnen Mikrofinanzinstitute.

Grundsätzlich läßt sich jedoch festhalten, daß, unabhängig von Eignern und konkreten Absichten, bei nahezu allen Mikrofinanzinstituten zwei Oberziele im Vordergrund stehen: Das Erreichen möglichst vieler potentieller Kunden, die zuvor keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen hatten (sog. *outreach*), sowie die Sicherstellung der dauerhaften Überlebensfähigkeit des Mikrofinanzinstitutes (sog. *sustainability*).⁶ Da die Kosten für Mikrokredite im Verhältnis zur Kredithöhe erheblich sind,⁷ ist vor allem die Optimierung der Kostenstruktur zur Zielerreichung notwendig. Zum einen können dann bei gegebenem Absatzpreis (d. h. Kundenzins) höhere Deckungsbeiträge erzielt werden, was zu einem schnelleren Erreichen der Überlebensfähigkeit führt. Eine andere Möglichkeit ist, daß – zum Beispiel durch Wettbewerb – Kostensenkungen in Form eines niedrigeren Zinssatzes an die Kunden weitergegeben werden.

Obwohl daher mit einer Vielzahl von Kunden eine Kostendeckung eher zu erwarten ist, treten in der in der Praxis auch Zielkonflikte auf. Erwirtschaftet ein Mikrofinanzinstitut in einer Region trotz Kostenoptimierung

⁴ Vgl. Ledgerwood, Joanna (1999), S. 1.

⁵ Vgl. ebenda, S. 1f.

⁶ Vgl. ebenda, S. 34.

⁷ Vgl. Reckers, Hans (2004), siehe Internetverzeichnis.

über längere Zeit nicht die Kostendeckung, wäre die Zukunftsfähigkeit nicht gewährleistet. Umgeht die Bank nun diese Verluste, in dem sie die dortigen Filialen schließt, würde das Ziel, eine möglichst große Kundschaft zu erreichen, vernachlässigt werden.

2.3. Mikrokredite als Instrument zur Einkommenssteigerung

Bei erfolgreicher Implementierung der Mikrofinanzierung in einer Volkswirtschaft kann dieses Instrument dazu beitragen, daß (potentielle) Mikrounternehmer ihre Armut überwinden. Gelingt es dem Bankensystem, zu ihnen Kontakt aufzunehmen und sie mit Bankdienstleistungen zu versorgen, wäre die größte organisatorische Grundlage für eine Kreditbeziehung gelegt.

Im Falle einer positiven Kreditgewährung kann der Mikrounternehmer diese Mittel nun für Investitionszwecke einsetzen. Erlangt er auf diesem Wege Sachkapital, das seine Arbeitsproduktivität steigert, ermöglicht ihm die neugewonnene Ausstattung einen höheren Ausstoß als zuvor zu produzieren. Läßt sich dieser Ausstoß zu gleichen Marktpreisen wie vor der Investition absetzen, generiert der Kreditnehmer höhere Cash-Flows, aus denen er zunächst seine Kreditverbindlichkeiten begleichen muß. Durch eine Neuaufnahme von Mikrokrediten kann dieser Prozeß solange wiederholt werden, bis das Umfeld des Mikrounternehmers ein weiteres Wachstum der Unternehmung nicht mehr zuläßt.

Fließen der Bank kostendeckende Erträge aus diesem Geschäft zu und erreicht der Mikrokreditnehmer mit seiner Unternehmung die Zukunftsfähigkeit, also *sustainability*, werden beide Parteien bestrebt sein, die Kreditbeziehung aufrechtzuerhalten.

Entstehen durch diesen Prozeß eine Vielzahl von Mikrounternehmen mit wachsender Produktion, so kann durch die Vergabe von Mikrokrediten auf makroökonomischer Ebene ein Kapitalmangel in der Volkswirtschaft, der in Entwicklungsländern häufig zu beobachten ist,⁸ gelindert oder sogar behoben werden.

Da das Mikrokreditinstitut, wie jede Bank, darin bestrebt sein wird, ihr Konzentrationsrisiko zu senken,⁹ wird sie Mikrokredite auf möglichst viele Branchen und Regionen verteilen. Somit können Mikrokredite bei hinreichender Diversifikation nicht nur zur Einkommensverbesserung, sondern auch zur Einkommensstabilisierung beitragen.

⁸ Vgl. Baßeler, Ulrich u. a. (2002), S. 879.

⁹ Vgl. Ledgerwood, Joanna (1999), S. 24f.

2.4. Produktgestaltungen und Anforderungen

Im Folgenden sollen die Funktionsweisen zweier Kreditkategorien, der Individual- und der Gruppenkredite

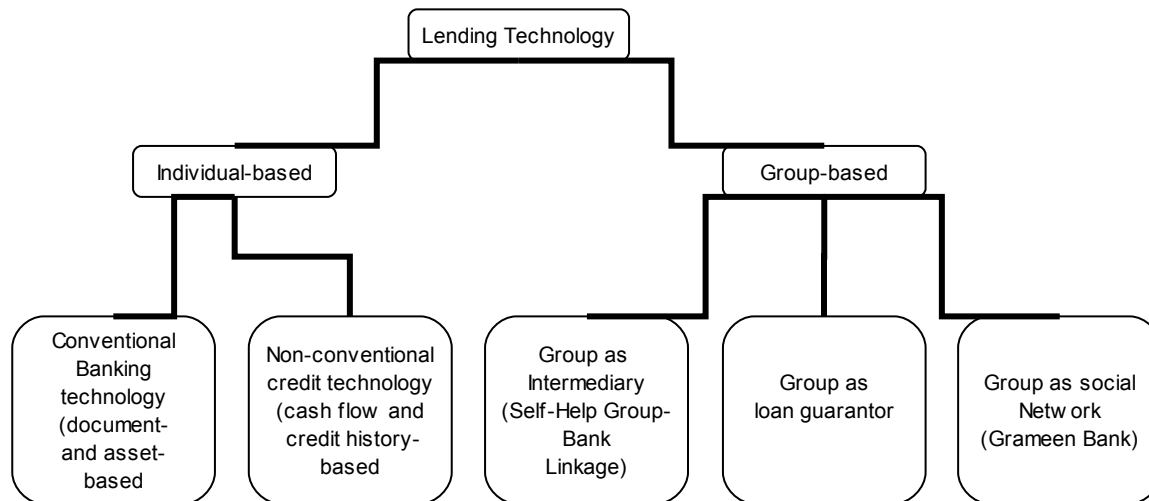


Abb.1: Main types of lending technology

In Anlehnung an: Food and Agriculture Organization of the United Nations (Hrsg.) (2003), S. 53.

Eigene Darstellung.

mit deren Besonderheiten aufgezeigt werden.

2.4.1. Individualkredite

Individualkredite sind Mikrokredite, die an einzelne Kreditnehmer, in der Regel Einzelpersonen, vergeben werden. Hierbei wird zwischen dem konventionellen und dem nicht-konventionellen Vergabeansatz unterschieden (siehe Abb. 1).

Im konventionellen Ansatz werden Kreditentscheidungen im wesentlichen auf Basis von Kreditunterlagen und der Vermögenslage des Einzelunternehmers gefällt (*document- and asset-based lending*).

In der Mikrofinanzierung erwies sich dieser Ansatz jedoch als nicht praktikabel.¹⁰ Die Ursachen liegen hierbei vor allem in der Komplexität des Prozesses. So sind bei Mikrounternehmern häufig hohe Illiteraritätsraten und Rechenunfähigkeiten zu beobachten. Vermögenswerte, die im Kreditverhältnis als Sicherheiten dienen, sind schwer oder zum Teil gar nicht zu bewerten.

Daher ist in der Mikrofinanzierung ein spezieller Ansatz entwickelt worden, der das Fehlen dieser Eigenschaften berücksichtigt.¹¹ Im nicht-konventionellen Ansatz stehen weniger die potentiellen Sicherheiten im Vordergrund, sondern die Persönlichkeit des Kreditnehmers (*character-based lending*¹²). In diesem Kon-

¹⁰ Vgl. Food and Agriculture Organization of the United Nations (Hrsg.) (2003), S. 53.

¹¹ Vgl. ebenda, S. 53.

¹² Vgl. United States Agency for International Development (Hrsg.) (2001), siehe Internetverzeichnis.

zept werden zu Beginn des Kreditverhältnisses Informationen über den Kreditnehmer im direkten Kontakt oder durch Auskunft einer vertrauenswürdigen Person (z. B. dem *Dorfvorsteher*) gesammelt.¹³ Verläuft der Kredit und eventuelle Anschlußkredite erfolgreich, dient nun verstärkt die Kredithistorie als zentraler Entscheidungsmaßstab (*cash-flow and credit-history-based lending*).

Zusätzlich müssen Anreize geschaffen werden, die den Kreditnehmer zur Rückzahlung veranlassen. Neben der Aussichten auf Folgekredite und verbesserte Konditionen bei ordnungsgemäßer Rückzahlung¹⁴ werden, sofern möglich, auch Sanktionsmechanismen angewandt.

2.4.2. Gruppenkredite

Mit Gruppenkrediten sollen diejenigen Interessenten bedient werden, die nicht in der Lage sind, Kreditsicherheiten zu stellen und daher nicht für individuelle Mikrokredite in Frage kommen.¹⁵

Dabei wird zwischen Krediten an Selbsthilfegruppen und einer Garantiestellung durch die Gruppe für einen Kredit unterschieden (siehe Abb. 1).¹⁶

Im ersten Modell tritt die Gruppe, die ca. 15–20 gleichartige Gruppenmitglieder umfaßt, als Vermittler zwischen dem Mikrofinanzinstitut und den Kreditnehmern auf.¹⁷ So nimmt die Selbsthilfegruppe im ersten Schritt den Kredit auf und verleiht dann die Gelder unter den Mitgliedern oder auch an andere Interessenten, die in unmittelbarer Beziehung zur Gruppe stehen. Somit werden die Gelder durch die Gruppe in verschiedene Investitionsobjekte angelegt, wodurch ein Diversifikationseffekt auftritt. Aus Sicht des Mikrofinanzinstitutes werden hierdurch Transaktionskosten gesenkt, da anstelle zahlreicher, kleiner Kredite nun lediglich ein relativ großes Darlehen ausgegeben wird, womit sich die Bearbeitungskosten auf einen größeren Betrag verteilen.

Eine weitere Senkung der Transaktionskosten wird durch die gegenseitige Überwachung der Kreditnehmer hervorgerufen. Da die Selbsthilfegruppe zur Erlangung von Folgekrediten ein Interesse an einer ordentlichen Verwendung der an die Gruppe geliehenen Darlehen hat, besteht von ihrer Seite eine Notwendigkeit zur Überwachung. Dies begünstigt die Effektivität und senkt die Kosten der Überwachung. Verletzt der Kreditnehmer trotzdem seine vertraglichen Pflichten, entstehen ihm außerdem höhere nicht-ökonomische Kosten in Form von sozialer Ächtung seines Verhaltens.¹⁸

Darüber hinaus werden mit diesem Modell neben Teilen der Risikokosten auch die Kosten für die Aushändigung der Darlehen externalisiert¹⁹ und durch die Selbsthilfegruppe getragen.

¹³ Vgl. Food and Agriculture Organization of the United Nations (Hrsg.) (2003), S. 53.

¹⁴ Vgl. Ledgerwood, Joanna (1999), S. 67.

¹⁵ Vgl. Ledgerwood, Joanna, S. 70.

¹⁶ Auf Gruppen als soziales Netzwerk wird in 4.1.3 eingegangen.

¹⁷ Vgl. Food and Agriculture Organisation of the United Nations (Hrsg.) (2003), S. 54.

¹⁸ Vgl. ebenda, S. 54.

¹⁹ Vgl. ebenda, S. 53.

Im Fall der Gruppengarantie fließen die Gelder direkt von der Bank zu den Kreditnehmern. An Stelle klassischer Banksicherheiten stellen sich die Kreditnehmer gegenseitig Garantien.

Bei Gruppengarantien schließen sich im ersten Schritt Betroffene in relativ kleinen Gruppen von ca. fünf bis zehn Personen zusammen.

Nun erhält ein Einzelner oder ein Teil der Kreditnehmer einen Mikrokredit. Wird ein Kredit nicht ordentlich bedient, erhält die gesamte Gruppe keine weiteren finanziellen Mittel zur Verfügung gestellt, solange der fällige Kredit nicht zurückgeführt wurde.

Infolgedessen entsteht eine Abhängigkeit zwischen den Gruppenmitgliedern. Durch diese Bindung sollen die Gruppenmitglieder angereizt werden, sich in schwierigen wirtschaftlichen Situationen gegenseitig zu helfen, um die Krise eines Einzelnen zu bewältigen. Außerdem profitiert das Mikrofinanzinstitut vom Informationsvorsprung der einzelnen Gruppenmitglieder. Die wechselseitige Abhängigkeit bedingt, daß jedes Gruppenmitglied sich nur mit denjenigen potentiellen Partnern zusammenschließt, von deren Bonität es überzeugt ist (sog. *self-selection*²⁰).

Die Senkung der Transaktionskosten und die Verringerung der unternehmerischen Risiken des Kreditnehmers erleichtern es der Bank, zunächst besonders risikobehafteten Kreditnehmern eine Mikrofinanzierung zu genehmigen und somit weiteren Bevölkerungsschichten die Möglichkeit einer unternehmerischen Betätigung zu geben.

2.5. Voraussetzungen für den erfolgreichen Einsatz von Mikrofinanzierungen

Zur Durchführbarkeit und Wirkungsentfaltung der Mikrofinanzierungsprogramme müssen grundlegende Voraussetzungen ökonomischer und rechtlicher Natur geschaffen werden.

2.5.1. Wirtschaftliche Voraussetzungen

Wesentliche wirtschaftliche Erfordernisse für die Mikrofinanzierung sind ein stabiles Preisniveau und die Absatzbarkeit der von Mikrounternehmern produzierten Güter.

Unabhängig von der Größe eines Kredites ist die Preisentwicklung eine wichtige Einflußgröße auf dessen Erfolg. Da Mikrofinanzinstitute oftmals in Ländern unternehmerisch tätig sind, in denen eine hohe Inflation vorherrscht,²¹ ist diese Kennziffer eine wesentliche Einflußgröße für die Bank. So sind, unter der Voraussetzung eines erfolgreichen Kreditverlaufes, die Cash-Flows eines Kredites anhand der Vertragsbedingungen für ein Kreditinstitut nominal vorhersagbar. Demgegenüber ist die Inflationsrate in solch einem Währungsraum nur mit Unsicherheiten zu prognostizieren. Gerät ein Land nun in eine Hyperinflation, verringert sich

²⁰ Vgl. Gonzalez-Vega, Claudio und Navajas, Sergio (2000), siehe Internetverzeichnis.

²¹ Vgl. Ledgerwood, Joanna (1999), S. 26.

der reale Wert der eingehenden Rückflüsse aus dem Kredit. Im Extremfall kann dadurch der einzelne Kredit, wie das gesamte Kreditportfolio, einen Wertverlust erleiden, der unter Betrachtung der realen Größen, eine negative Verzinsung des Kredites nach sich zieht.

In der Praxis war zu beobachten, daß im Zuge erhöhter Inflation steigende Nominalzinsen²² einen Nachfragerückgang nach Mikrokrediten zur Folge hatten.²³

Zudem muß die Möglichkeit gegeben sein, daß die von den Mikrounternehmern erzeugten Güter und Dienstleistungen einen Abnehmer finden. Vor dem Hintergrund der geringen Einkommen in den sich entwickelnden Ländern stellt sich die Frage, ob bzw. wie die Konsumenten auf lokalen Märkten diese Güter bezahlen können. Um positive Cash-Flows zu generieren, muß neben einem Bedarf eine gewisse Grundausstattung der Kreditnehmer mit finanziellen Mitteln gegeben sein.

Weiterhin können die Güter des Mikrounternehmers auf dem Weltmarkt abgesetzt werden. Dies gestaltet sich zumeist jedoch schwierig, da die Produkte der Mikrounternehmer häufig auch im Ausland produziert werden und sich zudem ein direkter Export aufgrund hoher Transaktionskosten oftmals verbietet. In diesem Fall eröffnet sich lediglich der Weg, Vorleistungen für größere nationale Betriebe zu erzeugen, die diese dann auf den internationalen Märkten absetzen.

2.5.2. Rechtliche Voraussetzungen

Für die Mikrofinanzindustrie sind bestimmte rechtliche Bedingungen von besonderer Bedeutung. Dazu zählen die Gewährleistung von Eigentumsrechten sowie die Abwesenheit von Zinshöchstgrenzen.

Insbesondere die Gewährleistung von Eigentumsrechten ist für Mikrounternehmen und Mikrofinanzinstitute eine wichtige Grundlage.²⁴ Investieren Mikrokreditnehmer in Sachkapital um ihre Produktion zu steigern und werden diese anschließend durch staatliche oder kriminelle Maßnahmen enteignet, sinkt dadurch die Wahrscheinlichkeit, die zu erwartenden positiven Cash-Flows zu erwirtschaften. Dabei spielt, neben dem formalen Zugeständnis, die informelle Akzeptanz von Eigentumsrechten eine bedeutende Rolle. Zum Beispiel gibt es in manchen Ländern eine soziale Unterdrückung von Frauen. Treten diese Frauen nun als Kreditnehmer auf und werden ihnen die finanziellen Mittel durch beispielsweise ihren Ehemann entwendet, so kann die Kreditnehmerin den Mikrokredit nicht wie vertraglich vereinbart einsetzen.

Problematisch erwies sich auch die Einführung von Zinshöchstgrenzen,²⁵ um Wucher zu vermeiden. Da Mikrokredite ein geringes Volumen vorweisen, sind die Bearbeitungskosten im Verhältnis zur Kreditsumme relativ hoch. Demzufolge tritt nur mit zunehmender Kredithöhe eine Kostendegression auf. Strebt ein Mikrofinanzinstitut die Kostendeckung an, wird es diese Bearbeitungskosten über den Zins an den Kunden wei-

²² Vgl. Baßeler, Ulrich u. a. (2002), S. 718.

²³ Vgl. United States Agency for International Development (Hrsg.) (2001), siehe Internetverzeichnis.

²⁴ Vgl. Globalisation Institute (Hrsg.) (2006), siehe Internetverzeichnis.

²⁵ Vgl. Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.) (2007), S. 5.

tergeben, wodurch der Kreditzins von Mikrokrediten die marktüblichen Bedingungen stark übersteigt.²⁶ Greift nun aus politischen Gründen der Staat mit marktkonträren Zinsobergrenzen in das Kreditgeschäft ein und liegt die Zinsobergrenze zu tief um die für das Mikrofinanzinstitut anfallenden Kosten zu decken, resultiert dies darin, daß Mikrokredite auf lange Sicht nicht selbsttragend angeboten werden können. Dies tritt dem Markteinstieg potentieller Anbieter entgegen. In der Praxis konnte beispielsweise in Südafrika nach der Befreiung der Mikrokredite von Zinsrestriktionen im Jahr 1992 ein Wachstum im Mikrokreditgeschäft beobachtet, werden.²⁷

3. Vergleich mit anderen Finanzierungsformen

Zur Ausstattung der unteren Bevölkerungsschichten mit Kapital gibt es neben dem Mikrokredit weitere Möglichkeiten. Dazu zählen kommerzielle Kredite, Zuwendungen durch Drittstaaten oder Nichtregierungsorganisationen und Darlehen lokaler Geldverleiher. Im Wesentlichen sollen Stärken und Schwächen dieser Ansätze im Vergleich zum Mikrokredit aufgezeigt, Konflikte in der parallelen Anwendung erörtert, und Vorschläge zur gegenseitigen Ergänzung gemacht werden.

3.1. Kommerzielle Kredite

Den Zielgruppen der Mikrokreditinstitute ist der Zugang zu kommerziellen, also profitorientierten, Krediten häufig verwehrt wird, da sie nicht die entsprechenden Sicherheiten stellen können. Wächst jedoch ein Mikrounternehmen kontinuierlich, wird es eine Schwelle überschreiten, ab der das Unternehmen auch zur Zielgruppe herkömmlicher Banken gehört.

In der Praxis ist zu beobachten, daß einige Kunden nach Überschreiten der Armutsgrenze das Mikrokreditinstitut verlassen haben.²⁸ So spricht in dieser Situation für einen herkömmlichen Kredit, daß diese aufgrund einer veränderten Kostenstruktur zu marktnäheren Konditionen angeboten werden können.

Andererseits ist nicht in allen Regionen ein flächendeckendes Filialnetz kommerzieller Banken vorhanden. In diesem Fall sind Mikrounternehmer, die kommerzielle Kredite in Anspruch nehmen möchten, zu einer Fahrt in die nächste Stadt gezwungen, was zusätzliche Kosten verursacht.

Da jedoch in den meisten Fällen herkömmliche Kredite nicht an Mikrounternehmer vergeben werden, ist der Markt für Mikrokredite zunächst relativ unabhängig von den Entwicklungen am Markt für klassische Kredite.

²⁶ Vgl. Reckers, Hans (2004), siehe Internetverzeichnis.

²⁷ Vgl. The World Bank (Hrsg.) (2006), siehe Internetverzeichnis.

²⁸ Vgl. Grameen Bank (Hrsg.) (2006), S. 35.

Dies kann sich aber ändern, wenn konventionelle Banken in die Mikrofinanzierung einsteigen. Im Gegensatz zu einem neuzugründenden Mikrofinanzinstitut verfügt die konventionelle Bank bereits über technische, personelle und organisatorische Einrichtungen, die sie für ihr übliches Bankgeschäft nutzt. Diese Infrastruktur verursacht auch fixe Kosten. Entscheidet sich das Kreditinstitut für eine Ausweitung ihrer Aktivitäten in den Bereich der Mikrofinanzierung, werden die Anfangsinvestitionen dadurch geringer ausfallen als bei der Neugründung eines Mikrofinanzinstitutes. Da viele Kreditnehmer in ländlichen Regionen tätig sind, wird dieser Effekt bei Kreditinstituten mit einem flächendeckenden Filialnetz stärker ausfallen als bei Banken, die sich lediglich auf städtische Bereiche konzentriert haben.

Da die fixen Kosten für die Infrastruktur der Bank auf mehrere Geschäftsbereiche verteilt werden, kann sie in ihrer Kalkulation einen geringeren Verrechnungssatz für die Fixkosten ansetzen als reine Mikrofinanzinstitute. Gegenüber diesen hat eine kommerzielle Bank damit einen Kostenvorteil (*economies of scope*²⁹). Gelingt es der Bank, diesen Kostenvorteil im Wettbewerb zu nutzen, wird sie frühzeitiger und bei geringerem Geschäftsvolumen als reine Mikrofinanzinstitute positive Deckungsbeiträge erwirtschaften können.

Ein solcher Einstieg etablierter, profitorientierter Banken in den Markt für Mikrofinanzierung, das sogenannte *downscaling*, kann durch den Zugang zu vergünstigten Refinanzierungsmitteln, die zum Beispiel durch den Staat bereitgestellt werden, erleichtert werden und somit Anreize für weitere Kreditinstitute schaffen, diesen Schritt ebenfalls zu unternehmen.

Wenn über den Wettbewerb Effizienzverbesserungen in Form von Preissenkungen an die Kunden weitergegeben werden können, und die Nachfrage auf diese Preissenkung mit einem Anstieg reagiert, erhalten zusätzliche Mikrounternehmer den Zugang zu Bankdienstleistungen.

Es ist bei der Anwendung staatlicher Anreize darauf zu achten, daß diese nicht die erwünschten positiven Effekte des Wettbewerbes verhindern oder sogar umkehren. So schwächen Bezuschussungen den Innovations- und Effizienzdruck auf die Kreditinstitute ab. Damit den Kreditinstituten nicht nur ein Anreiz zum Markteinstieg, sondern auch zum Erreichen der Zukunftsfähigkeit gesetzt wird, können solche Programme von Beginn an zeitlich befristet werden.

Ein flächendeckendes Geschäft mit kommerziellen Krediten führt in einem ersten Schritt zu einem Ausbau des Bankennetzes, welches wiederum den Einstieg gewöhnlicher Kreditinstitute in das Mikrofinanzierungsgeschäft begünstigt. Unter diesem Gesichtspunkt ist also eine weite Verbreitung des kommerziellen Kredites auch aus Sicht der Mikrokreditnehmer hilfreich.

Teilen sich jedoch in einem Land zu viele Wettbewerber den Markt für Mikrofinanzierungen untereinander auf, so kann es sein, daß im Extremfall kein Institut kostendeckend arbeiten kann. Sollte in dieser Situation eine Ausweitung des Geschäftsvolumens nicht möglich sein, werden alle Mikrofinanzinstitute ihre Bemühungen darauf ausrichten, durch Einsparungen auf der Kostenseite die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Geschäfts herzustellen. Infolgedessen ist nicht auszuschließen, daß Kreditinstitute Niederlassungen in potentialschwachen Regionen schließen. Wird in einer Region Mikrofinanzierung von einem kommerziellen

²⁹ Vgl. Baßeler, Ulrich u. a. (2002), S. 199.

Kreditinstitut allein angeboten, ist bei einem Rückzug des Institutes die Bereitstellung und der Erfolg dieses entwicklungspolitischen Instrumentes nicht mehr gewährleistet.

3.2. Zuwendungen von Drittstaaten und Nichtregierungsorganisationen

Ein klassisches Instrument der Entwicklungshilfe sind Zuwendungen von Drittstaaten oder Nichtregierungsorganisationen. Dabei handelt es sich vorwiegend um die Gewährung von (verbilligten) Staatskrediten oder Spenden.

Da Mikrokredite, bei Kompensierung der Ausfälle durch Risikokosten, wieder an die Mikrofinanzinstitute zurückfließen, können die Gelder erneut eingesetzt werden. Erzielt das Mikrofinanzinstitut durch die laufende Geschäftstätigkeit einen Gewinn, können diese Mittel, soweit sie nicht an die Anteilseigner der Bank ausgeschüttet werden, wieder verliehen werden. Erreicht ein Mikrokreditinstitut die Zukunftsfähigkeit, so werden aus entwicklungspolitischer Sicht die Kosten für den Einsatz des Instruments verursachergerecht durch die Kunden getragen. In dieser Situation kann Mikrofinanzierung theoretisch unbegrenzt lange durchgeführt werden, ohne daß weitere Mittel zur Verfügung gestellt werden müssen.

Im Gegensatz dazu sind Hilfslieferungen, insbesondere in Form von Warenlieferungen³⁰ oder nichtrückzahlbaren Finanzierungsbeiträgen,³¹ von Staaten oder Nichtregierungsorganisationen mit höheren Kosten verbunden. Werden Warenhilfen in ein Entwicklungsland transportiert und verteilt, mit dem Ziel, die Armut in einem Land zu verringern, ist zu keinem Zeitpunkt ein finanzieller Rückfluß aus einer solchen Maßnahme zu erwarten. Somit müssen die Kosten durch den Träger dieser Maßnahme übernommen werden. Dies verringert die Anreize des Trägers, diese Handlung durchzuführen, da klassische Hilfslieferungen dauerhaft nur mit dauerhaften Kosten zu realisieren sind.

Des Weiteren kennen Hilfsorganisation oder die öffentliche Hand in der Regel die subjektive, individuelle Präferenzordnung der Individuen nicht. Daher kann bei gegebenen Kosten eine Lieferung von Waren und Dienstleistungen in Entwicklungsländer zu einem Nutzenverlust bei den Empfängern führen. Insofern scheint die Vergabe von Mikrokrediten zu einer höheren Effizienz zu führen als Hilfslieferungen. Werden in einem Markt Hilfslieferungen und Mikrofinanzierungen gleichzeitig zur Verfügung gestellt, können die Hilfslieferungen negative Auswirkungen auf die Mikrofinanzierung haben. Solange die Waren gratis oder zu einem niedrigeren Preis als der Marktpreis angeboten werden, können Mikrounternehmer am Markt nicht oder kaum zum Zuge kommen. Gelingt es dem Mikrounternehmer unter den veränderten Absatzbedingungen nicht mehr, soviel Erzeugnisse abzusetzen, daß er mit den erzielten Erlösen seinen Verbindlichkeiten nachkommen kann, wird sein Kredit ausfallen. Daher ist darauf zu achten, daß Warenlieferungen von Hilfsorganisationen oder dem Ausland nur dort angeboten werden, wo sichergestellt ist, daß die heimischen

³⁰ So betrug die Entwicklungshilfe der Europäischen Union im Jahr 2004 7,5 Mrd. Euro, wovon 1,1 Mrd. Euro für Warenlieferungen eingesetzt wurden. Vgl. Europäisches Parlament – Entwicklungsausschuß (Hrsg.) (2007), s. Internetverzeichnis.

³¹ Vgl. Deutsche Botschaft Lilongwe, siehe Internetverzeichnis.

Unternehmen nicht vom Markt verdrängt werden. Dies könnte zum Beispiel bei humanitären Krisensituationen der Fall sein.

Eine weitere ergänzende Wirkung zum Mikrokredit ergibt sich aus dem Einsatz von Staatskrediten. So versagen marktwirtschaftliche Lösungen bei öffentlichen Gütern, wo ein kollektives Handeln notwendig wird.

Bestimmte öffentliche Güter können zur Verbesserung der Produktionsmöglichkeiten der Mikrounternehmen beitragen. Ein Beispiel hierfür ist die Infrastruktur. Mikrofinanzinstitute können sich oftmals nicht in ländliche Regionen ausbreiten, da ein ausgebautes Straßennetz fehlt.³² Eine Verbesserung der Kommunikationsmöglichkeiten kann die Informationssammlung erleichtern und vor allem ländlichen Mikrounternehmern die Möglichkeit zur Erschließung weiterer Märkte geben.

Werden Mikrokredite als entwicklungspolitisches Instrument eingesetzt, stellen Kredite an Staaten, die auf dem Kapitalmarkt keine oder nur sehr teure Darlehen erhalten, eine nützliche Ergänzung für Mikrofinanzierungsprogramme dar, wenn die Staatskredite für die Bereitstellung öffentlicher Güter, die für Mikrounternehmer und Mikrofinanzinstitute eine Erweiterung der Geschäftsmöglichkeiten bedeuten, eingesetzt werden.

3.3. Kredite von lokalen Geldverleihern

Bereits vor der Verbreitung von Mikrokrediten beschafften sich Haushalte oftmals Kapital bei lokalen Geldverleihern, den sogenannten *moneylenders*. Hierbei handelt es sich in der Regel um natürliche Personen, die wie Mikrofinanzinstitute Kleinstkredite vergeben. Sie unterscheiden sich von Mikrofinanzinstituten durch fehlende Überwachung. Aus der mangelnden Überwachung ergeben sich für den Kreditnehmer Schwierigkeiten. Befindet sich der Kreditnehmer in einer Zwangslage und benötigt zur Deckung seines einkommenunabhängigen Konsums finanzielle Mittel, kann er oftmals mangels Alternativen nur auf einen lokalen Geldverleiher zurückgreifen. Hier ergibt sich eine monopolartige Stellung für den Geldverleiher.³³

Unter diesen Umständen kann der Geldverleiher wesentlich höhere Zinsen durchsetzen, als dies bei vollständiger Konkurrenz der Fall wäre. Auch in der Praxis verlangen *moneylender* üblicherweise deutlich höhere Zinsen als Mikrofinanzinstitute.³⁴

Ferner kennt der Schuldner nicht unbedingt die Absichten des *moneylenders*. In manchen Fällen strebt der Gläubiger gezielt den Bankrott seines Schuldners an. Zur Begleichung der Schuld kann der Gläubiger den Kreditnehmer zur Übereignung seines Besitzes, vor allem von Land, zwingen.³⁵

Weiterhin kann der *moneylender* die Arbeitskraft seiner Kreditnehmer ausbeuten. Gerät der Schuldner in Zahlungsverzug, kann der *moneylender* ihn unter Druck setzen und den Verkauf seiner Erzeugnisse zu ei-

³² Vgl. Sharma, Manohar und Zeller, Manfred (Hrsg.) (1999), S. 129.

³³ Vgl. Robinson, Marguerite S. (2001), S. 170f.

³⁴ Vgl. ebenda, S. 171.

³⁵ Vgl. ebenda, S. 178.

nem selbst gewählten Preis erzwingen, unabhängig davon, ob andere Käufer bereit sind, höhere Preise zu zahlen. Setzt der *moneylender* einen Preis nahe Null fest, wird der Kreditnehmer nicht in der Lage sein, aus dem Verkauf seiner Erzeugnisse positive Cash Flows zu generieren, um seinen Kredit zu tilgen. Daraus ergibt sich eine dauerhafte, wirtschaftliche Abhängigkeit.³⁶

Durch Ausbreitung der Mikrofinanzinstitute erhalten Mikrounternehmer Zugang zu günstigerem Kapital unter *fairen* Bedingungen. Wird also dem Kunden der Zugang zum formellen Bankensektor ermöglicht, lösen sich seine Abhängigkeiten von lokalen Geldverleihern auf. Aus entwicklungspolitischer Perspektive ermöglichen niedrigere Kreditzinsen am Markt durch die Ausbreitung der Mikrokreditinstitute eine Verbesserung der wirtschaftlichen Situation der Kreditnehmer.

Die höheren Zinsen der lokalen Geldverleiher stellen jedoch nicht allein Monopolgewinne dar, sondern sind auch auf höhere Transaktions- und Risikokosten zurückzuführen.³⁷ So erreichen lokale Geldverleiher auch ländliche Regionen, in die Mikrofinanzinstitute nicht vordringen. Die Erschließung dieser Regionen kann mit höheren Kosten verbunden sein, wenn Ortschaften in seinem Markt weit auseinander liegen oder nur schwer zu erreichen sind. *Moneylender* werden den Aufwand für die Markterschließung jedoch nur dann in Kauf nehmen, wenn sie Abschlüsse in ausreichender Höhe erwarten. In dieser Situation füllen lokale Geldverleiher diejenigen Marktnischen, die durch Mikrofinanzinstitute nicht gedeckt werden.

Durch den begrenzten Aktionsradius ist es lokalen Geldverleihern oftmals nicht möglich, eine regionale Streuung durchzuführen. Ereilt ein exogener Schock eine Region, wie zum Beispiel ein Hochwasser, so ist im Regelfall das gesamte Portfolio des Geldverleihers davon betroffen. Demzufolge begegnet der Geldverleiher im Verhältnis zur Portfoliogröße höheren Gesamtrisiken als ein Mikrofinanzinstitut. Folglich wird er die mit dem Risiko verbundenen Kosten in Form eines höheren Kundenzinssatzes an die Kunden weitergeben.

Aus dieser Perspektive stellen lokale Geldverleiher keine Konkurrenz sondern eine Erweiterung des Modells der Mikrofinanzierung dar. Sofern sie keine ausbeuterischen Absichten verfolgen, erfüllen sie damit eine entwicklungspolitische Funktion, da sie zu einer höheren Verbreitung von Mikrokrediten beitragen und erhöhen damit die Effizienz eines bestehenden Mikrofinanzprogrammes. Darüber hinaus ist nicht auszuschließen, daß sich informelle Geldverleiher bei erfolgreicher Geschäftstätigkeit zu einem formellen Mikrofinanzinstitut fortentwickeln.³⁸ Demnach kann der informelle Sektor auch als Einstiegsmöglichkeit für einen lokalen Geldverleiher in den Markt für Mikrofinanzierung betrachtet werden.

³⁶ Dieser Zustand kommt der Sklaverei nahe.

³⁷ Vgl. Robinson, Marguerite S. (2001), S. 193.

³⁸ Vgl. ebenda, S. 195.

4. Anwendung der Mikrofinanzierung: Zwei unterschiedliche Ansätze aus der Praxis

Im Folgenden werden nun zwei Mikrofinanzinitiativen dargestellt, anhand derer gezeigt werden soll, inwieweit Mikrofinanzierung zum Erreichen entwicklungspolitischer Ziele beigetragen hat. Dazu werden kurz die Zielstellungen des einzelnen Projektes vorgestellt und auf ihre Anwendbarkeit überprüft. Außerdem wird untersucht, ob es den Trägern der Mikrofinanzprojekte gelungen ist, breite Bevölkerungsschichten zu erreichen sowie zukunftsfähig zu wirtschaften.

4.1. Die Grameen Bank in Bangladesh

Das prominenteste Beispiel aus dem Bereich der Mikrofinanzierung ist die bereits erwähnte Grameen Bank mit Sitz in Dhaka. Sie ist zu 94% im Besitz von eigenen Kreditnehmern, den sogenannten *Mitgliedern*. Der Staat Bangladesh ist mit 3,78% an dem Geldinstitut beteiligt.³⁹

4.1.1. Zukunftsfähigkeit der Grameen Bank

Nach Bilanzausweis der Grameen Bank⁴⁰ erwirtschaftete das Mikrokreditinstitut seit Gründung der Bank 1983 nur in drei Jahren einen Jahresfehlbetrag.⁴¹ Aus dieser Perspektive ist zunächst anzunehmen, daß die Grameen Bank in der Lage ist, das Mikrokreditgeschäft kostendeckend zu betreiben.

Die Rückzahlungsrate der Kredite wird mit 98% beziffert.⁴² Da dieser Wert außerordentlich hoch erscheint,⁴³ ist zu erwähnen, daß die Berechnung der überzogenen Kredite von den marktüblichen Methoden abweicht:

$$\text{Overdue rates (Grameen Bank)}^{44} = \frac{\text{the value of loans overdue for more than one year}}{\text{Current portfolio}}$$

Durch das Wachstum der Außenstände in den letzten Jahren⁴⁵ ist in dieser Formel der Nenner größer, als wenn der Wert des Portfolios zu Beginn des Kreditverhältnisses angesetzt werden würde. Umstritten ist auch der Ansatz, lediglich Kredite mit einer Überziehung von mehr als einem Jahr in der Kennziffer zu berücksichtigen.⁴⁶

³⁹ Vgl. Grameen Bank (Hrsg.) (2006), S. 68.

⁴⁰ Aufgestellt nach Bangladesh Accounting Standards, vgl. Grameen Bank (Hrsg.) (2006), S. 45.

⁴¹ Es handelt sich um die Jahre 1983, 1991 und 1992, vgl. Grameen Bank (Hrsg.) (2006 a), siehe Internetverzeichnis.

⁴² Vgl. Grameen Bank (Hrsg.) (2007), siehe Internetverzeichnis.

⁴³ Vgl. Khawari, Aliya (2004), S. 11.

⁴⁴ Vgl. ebenda, S. 11.

⁴⁵ Vgl. Grameen Bank (Hrsg.) (2006 c), siehe Internetverzeichnis.

⁴⁶ Vgl. The Wall Street Journal (Hrsg.) (2001) und Schmidt, Reinhard H. (2006), beide siehe Internetverzeichnis.

Im Gegensatz zu klassischen Banken ist bei der Grameen Bank ein fester Rückzahlungszeitpunkt nicht gegeben;⁴⁷ die Grameen Bank verlängert im Fall einer Zahlungsunfähigkeit zum Fälligkeitstermin den Kredit.⁴⁸ Da die Grameen Bank nach eigener Auskunft keines Falles mehr Zinsen verrechnet als die Höhe des Kredites,⁴⁹ ergibt sich aufgrund fortlaufender Refinanzierungskosten ein Erfolgsrisiko. In der Tat wurden in 2005 Erträge aus bereits abgeschriebenem Forderungen in Höhe von 852 Mio. Taka⁵⁰ vereinnahmt, was im Ergebnis ca. 85% des Reinerlöses ausmacht.⁵¹

Betrachtet man ferner die Gewinn- und Verlustrechnung für das Jahr 2005, so beträgt der Jahresüberschuß ca. 1 Mrd. Taka. Zu diesem Ergebnis haben „sonstige Einkünfte“ in Höhe von 1,8 Mrd. Taka beigetragen. Diese setzen sich im wesentlichen aus dennoch eingebrachten Außenständen und aus bankfremden Geschäften zusammen. Reduziert man also das Jahresergebnis um die sonstigen Einkünfte ohne die dem Kreditgeschäft zurechenbaren Erträge aus bereits abgeschriebenem Forderungen in Höhe von ca. 852 Mio. Taka, wäre das Nettoergebnis der Bank lediglich nahezu ausgeglichen. Darüber hinaus wurden Zinserträge in Höhe von ca. 851 Mio. Taka durch Festgelder erzielt. Berücksichtigt man nun, daß es sich hierbei nicht nur um Erträge aus der Anlage von Kundeneinlagen am Geld- und Kapitalmarkt handelt, sondern daß sich die Grameen Bank auch mit Hilfe mehrerer subventionierter Darlehen refinanziert,⁵² ist nicht zweifelhaft ersichtlich, daß sich unter Herausrechnung dieser Effekte ein positives operatives Jahresergebnis ergibt.⁵³

Anhand des Jahresergebnisses allein kann nicht auf die Zukunftsfähigkeit des Geschäftsfeldes Mikrofinanzierung geschlossen werden.

Betrachtet man allerdings die Entwicklung der Bilanzposition „*Borrowings from banks and foreign institutions*“, unter der die größten subventionierten Darlehen erfaßt sind, so läßt sich ein prozentualer Rückgang im Verhältnis zum Gesamtkapital feststellen. Während dieser Anteil 1996 ca. 67% betrug, lag er in 2005 bei lediglich 4%. Unter Berücksichtigung des im gleichen Zeitraum um 164% gestiegenen Kreditvolumens ist anzunehmen, daß die Grameen Bank verstärkt Größenvorteile nutzen kann⁵⁴ und dadurch zunehmend unabhängiger von entwicklungspolitisch motivierten Geldgebern wird.⁵⁵

⁴⁷ Vgl. Cable News Network LP, LLLP – CNN.com (Hrsg.) (2001), siehe Internetverzeichnis.

⁴⁸ Vgl. Grameen Bank (Hrsg.) (2007), siehe Internetverzeichnis.

⁴⁹ Vgl. Yunus, Muhammad (2007), siehe Internetverzeichnis.

⁵⁰ Ein US-Dollar entspricht 69,031 BDT (2006), 64,328 BDT (2005) bzw. 59,513 BDT (2004); vgl. Central Intelligence Agency (Hrsg.) (2007), siehe Internetverzeichnis.

⁵¹ Vgl. Grameen Bank (Hrsg.) (2006), S. 48 und S. 73.

⁵² Vgl. Grameen Bank (Hrsg.) (2006), S. 62f.

⁵³ Ähnliche Ergebnisbeeinflussungen konnten auch Mitte der 1990er Jahre, im Zusammenhang mit Erträgen aus Staatsanleihen beobachtet werden. Vgl. Schneider, Hartmut (Hrsg.) (1997), S. 120.

⁵⁴ Siehe auch Abschnitt 3.1.

⁵⁵ Vgl. Grameen Bank (Hrsg.) (2007 a), siehe Internetverzeichnis.

4.1.2. Kundenportfolio der Grameen Bank

Von 1997 bis 2005 weist die Grameen Bank einen Anstieg der Kunden um ca. 245% aus.⁵⁶ Mit knapp 5,6 Mio. Kunden in 2005 sind jedoch lediglich ca. 3,8% der Bevölkerung Bangladeshs Kunden des Institutes.⁵⁷ Bei einem Marktanteil von 20%⁵⁸ kann also lediglich von einer Versorgung von ca. 19% der Bevölkerung mit Bankdienstleistungen ausgegangen werden. Unter Berücksichtigung des Anteils der Bevölkerung unterhalb der Armutsgrenze (45%⁵⁹) läßt sich zunächst festhalten, daß die Grameen Bank ihr Ziel einer flächendeckenden Versorgung mit Krediten noch nicht erreicht hat. Hieraus ergeben sich jedoch auch Wachstumsmöglichkeiten.

Betrachtet man die Ergebnisse untergliedert nach Regionen für die 1990er Jahre, so sind erhebliche gebietsmäßige Unterschiede auszumachen. Während in den städtischen Regionen wie in Dhaka, Chittagong und Tangail überwiegend Profite zu beobachten sind, sind in ländlichen, wirtschaftlich schwachen Regionen wie Rangpur über längere Zeiträume Verluste zu beobachten.⁶⁰

Trotz der gegenwärtigen Ausbreitung der Grameen Bank ist angesichts der in der Vergangenheit negativen Ergebnisse in ländlichen Regionen zu bezweifeln, daß die Grameen Bank unter Erreichen der Zukunftsfähigkeit diese Verbreitung aufrechterhalten kann.

Zum einen ergibt sich daraus, daß die Grameen Bank ihr Ziel, auch den Ärmsten Mikrokredite zur Verfügung zu stellen noch nicht erreicht hat. Auf der anderen Seite stellen diese Bauern eine Wachstumsmöglichkeit dar.

Gelingt es ihr nicht, die Wirtschaftlichkeit zu erreichen, bleibt aus entwicklungspolitischer Sicht festzuhalten, daß mit Blick auf die wirtschaftliche Situation des Institutes mittelfristig nicht gewährleistet ist, daß alle Bevölkerungsteile durch die Grameen Bank Zugang zu Mikrokrediten erhalten werden.

Neben der Ausbreitung des Filialnetzes der Bank können Kunden durch die Kreditvergabepraxis am Zugang zu finanziellen Mitteln gehindert werden. Wird die übliche Cash-Flow-Betrachtung als Hauptkriterium für eine Kreditentscheidung herangezogen, werden all diejenigen Bevölkerungsteile nicht zum Zuge kommen, die aufgrund gesundheitlicher Einschränkungen nicht oder kaum in der Lage sind, positive Cash-Flows zu erwirtschaften.

4.1.3. Auswirkungen auf die wirtschaftliche Abhängigkeit der Kunden

Durch Mikrokredite will die Grameen Bank ihre Mitglieder aus der wirtschaftlichen Abhängigkeit, vor allem von lokalen Geldverleihern, befreien.

⁵⁶ 1997: 2.272.503 Kunden, 2005: 5.579.399 Kunden; vgl. Grameen Bank (Hrsg.) (2006 b), siehe Internetverzeichnis.

⁵⁷ Gesamtbevölkerung Bangladesh ca. 150 Mio., vgl. Central Intelligence Agency (Hrsg.) (2007), siehe Internetverzeichnis.

⁵⁸ Vgl. Bangladesh Bank (Hrsg.) (2007), siehe Internetverzeichnis.

⁵⁹ Vgl. Central Intelligence Agency (Hrsg.) (2007), siehe Internetverzeichnis.

⁶⁰ Vgl. Schneider, Hartmut (Hrsg.) (1997), S. 116ff.

Andererseits ist anzumerken, daß an Stelle der Abhängigkeit zu lokalen Kreditgebern nun eine Abhängigkeit zur Grameen Bank auftritt. Ist ein Mikrounternehmer zur Fortführung seiner Unternehmung auf die Zuteilung des Kredites angewiesen, wird er seine Bestrebungen darauf ausrichten, die Voraussetzungen für die Kreditvergabe zu erfüllen. Wenn der Kreditnehmer nun ein gruppenbasiertes Darlehen erhält, wird eine Voraussetzung für die Kreditvergabe die Rückzahlung eines anderen Gruppenmitgliedes sein. Im Fall der Grameen Bank werden zwar keine Gruppengarantien im klassischen Sinne angeboten. Stattdessen bilden die Gruppen ein soziales Netzwerk (siehe Abb. 1). Hierbei leisten alle Mitglieder zur Sicherheit eine geringe Einlage. Kredite werden lediglich an ca. ein bis zwei Gruppenmitglieder vergeben. Sofern die Schuldner, die einer Überwachung durch die Gruppe unterliegen, ordnungsgemäß ihre Raten zahlen, werden auch die übrigen Gruppenmitglieder nach und nach Darlehen erhalten.⁶¹ Es wird allerdings berichtet, daß Kreditnehmer der Grameen Bank durch Gruppenmitglieder unter erheblichen Druck gesetzt worden sind, Vermögensgegenstände zu liquidieren, um ihren Kreditverpflichtungen nachzukommen.⁶² Damit würde die enge Gruppenkohäsion auch eine destruktive Wirkung entfalten. Sofern diese Effekte tatsächlich auftreten, ist vor diesem Hintergrund die langfristige, entwicklungspolitische Wirksamkeit der Mikrofinanzierung in Bangladesh in Frage zu stellen.

Insofern erscheint es zur Befreiung aus der wirtschaftlichen Abhängigkeit als hilfreich, daß die Kunden selbst Eigentümer (Mitglieder) ihres Gläubigers sind.⁶³ Da sie, auf demokratische Weise, Vertreter in den Aufsichtsrat der Bank wählen, können sie ihre Interessen in die Geschäftspolitik der Grameen Bank einbringen.

Darüber hinaus versucht die Grameen Bank vor allem Frauen mit Krediten zu unterstützen. Die Ausstattung von Frauen mit Kapital soll der wirtschaftlichen Ungleichheit zwischen den Geschlechtern entgegenwirken. So werden in der Grameen Bank ca. 95% aller Kredite an Frauen vergeben.⁶⁴

Zwar ermöglicht die eigenständige Generierung von Einkommen durch die Frauen Bangladeshs eine gewisse wirtschaftliche Selbstständigkeit. Andererseits wird berichtet, daß ein Großteil der Kredite von männlichen Verwandten investiert wird und Frauen damit die Kontrolle über die Gelder verlieren.⁶⁵ Obwohl die Grameen Bank bei ordnungsgemäßer Verwendung der Mikrokredite für das Entwicklungsziel der Gleichstellung einen Beitrag leisten kann, zeigt dies, daß ein sog. wirtschaftliches *empowerment* von Frauen lediglich ein positiver Nebeneffekt ist und weiterer, flankierender Maßnahmen im rechtlichen und sozialen Bereich bedarf.

Letztlich stellt die Grameen Bank trotz aller Kritikpunkte eine Verbesserung der Kreditaufnahmemöglichkeiten für die armen Bevölkerungsteile dar. Während diese zuvor ausschließlich auf Geldverleiher angewiesen waren, die keine Rücksicht auf die Interessen der Kunden oder der Bevölkerung nehmen mußten, können

⁶¹ Vgl. Food and Agriculture Organization of the United Nations (Hrsg.) (2003), S. 55.

⁶² Vgl. Murthy, Laxmi (2007), siehe Internetverzeichnis.

⁶³ Vgl. Grameen Bank (Hrsg.) (2006), S. 68

⁶⁴ Vgl. ebenda, S. 32.

⁶⁵ Vgl. von Pfeil, Anna (2002) und Neff, Gina (2006), beide siehe Internetverzeichnis.

die Betroffenen auf kollektivem, demokratischem Wege eine Einbeziehung der sozialen und entwicklungspolitischen Folgen des Handelns ihres Gläubigers in dessen Entscheidungsprozeß erreichen.

4.1.4. Verbesserung der wirtschaftlichen Situation der Kunden und ihre Befreiung aus der Armut

Nach einer Studie der Grameen Bank haben 58% der Familien von Grameen Bank-Mitgliedern die Armutsgrenze hinter sich gelassen; die verbleibenden Familien nähern sich dieser Grenze.⁶⁶

Dabei bleibt allerdings die Frage offen, inwieweit der Erfolg der Mitglieder auf die Aktivitäten und die Unterstützung der Grameen Bank zurückzuführen ist. So wird anhand dieser Zahl nicht klar, ob diejenigen, die die Armutsgrenze überschritten haben, vor ihrer Mitgliedschaft weit von dieser Schwelle entfernt waren, oder ob im Zuge des Kreditvergabeverfahrens der Grameen Bank vor allem bei der Gruppenbildung aufgrund fehlender Kreditwürdigkeit diejenigen Interessenten ausgeschlossen worden sind, die als besonders arme Mitglieder angesehen werden müssen.⁶⁷

Kritisch ist anzumerken, daß ein Großteil der Kredite für landwirtschaftliche Zwecke und den Handel mit Agrarerzeugnissen verwendet wird.⁶⁸ So sind in der Volkswirtschaft Bangladeshs, wie mit anderen Entwicklungsländern vergleichbar,⁶⁹ zwar über 60% der Arbeitskräfte in der Landwirtschaft beschäftigt, erwirtschaften allerdings lediglich ca. 20% des Bruttoinlandsprodukts. Demgegenüber tragen im Dienstleistungssektor 26% der arbeitenden Bevölkerung ca. 60% zur Wertschöpfung bei.⁷⁰ Daraus ist zu schließen, daß Beschäftigte im Dienstleistungssektor produktiver arbeiten. Wird es den Mikrounternehmern ermöglicht, im Dienstleistungssektor eine höhere Arbeitsproduktivität zu erzielen, werden sie in der Gesamtheit unter der Voraussetzung der Absetzbarkeit am Markt bei gleichem Aufwand einen Ausstoß erzielen können, der gemessen in Geldeinheiten von höherem Wert ist als die derzeit produzierten landwirtschaftlichen Erzeugnisse. Insofern ergibt sich aus der starken, auf die Landwirtschaft ausgerichteten Förderung durch die Grameen Bank nur eine langsame Wachstumsgeschwindigkeit für die Mikrounternehmen.

Um Mikrounternehmen auch im Dienstleistungssektor zu fördern, verfolgt die Grameen Bank den sogenannten integrativen Ansatz. Das bedeutet, daß neben reinen Finanzdienstleistungen und Unterstützungen in der Unternehmensführung auch soziale Dienstleistungen angeboten werden (siehe Abb. 2). So bietet die Grameen Bank nicht nur Investitionskredite, sondern auch Bildungskredite und Mikroversicherungen, vor allem Krankenversicherungen, an.⁷¹ Darüber hinaus überwacht die Grameen Bank nach eigener Aussage

⁶⁶ Vgl. Grameen Bank (Hrsg.) (2006), S.11 und S. 35.

⁶⁷ Vgl. Foose, Laura und Maes, Jan (2006), siehe Internetverzeichnis.

⁶⁸ Vgl. Grameen Bank (Hrsg.) (2006), S. 28.

⁶⁹ Vgl. Baßeler, Ulrich u. a. (2002), S. 876.

⁷⁰ Vgl. Central Intelligence Agency (Hrsg.) (2007), siehe Internetverzeichnis.

⁷¹ Vgl. International Labour Organization (Hrsg.) (2007), siehe Internetverzeichnis.

die Bildung der Kinder.⁷² Bei konsequenter Durchführung schafft die Grameen Bank dadurch nicht nur die finanziellen sondern auch die pädagogischen Grundvoraussetzungen für ein mögliches Studium.

Durch eine Koppelung der Kreditvergabe an das Bildungsangebot für die jüngere Bevölkerung in den 16 *decisions* schafft die Grameen Bank selbst eine Verknüpfung zwischen Finanzdienstleistungen und Ent-

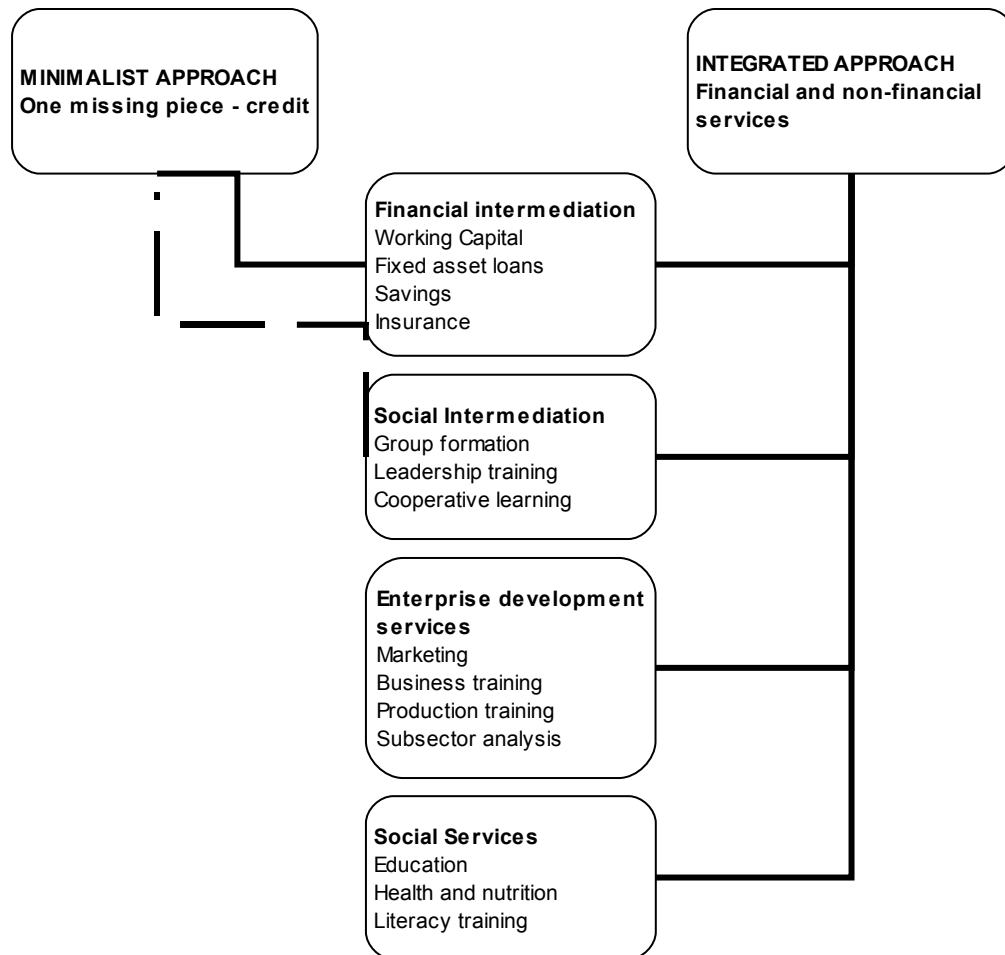


Abb. 2: Minimalist and integrated approaches in microfinance
In Anlehnung an: Ledgerwood, Joanna (1999), S. 65. Eigene Darstellung

wicklungszielen. Damit setzt sie ihren Kunden einen Anreiz, in die Bildung nachfolgender Generationen zu investieren. Da bei der Grameen Bank nicht die Profitorientierung im Vordergrund steht, kann sie in ihrer kurzfristigen Planung die aus dieser Koppelung entstehenden negativen ertragswirtschaftlichen Auswirkungen in Kauf nehmen.

Tragen diese Maßnahmen zur Verbesserung der Bildung künftiger Kreditnehmer bei, so werden diese später in der Lage sein, ihr Wissen zur Nutzung des technischen Fortschrittes einzusetzen,⁷³ was wiederum ihre Arbeitsproduktivität erhöht.

⁷² Vgl. Yunus, Muhammad (2007), siehe Internetverzeichnis.

⁷³ Vgl. Baßeler, Ulrich u. a. (2002), S. 890.

Es stellt sich jedoch die Frage, ob sich die Stipendiaten mit ihren Finanzierungswünschen wieder an die Grameen Bank wenden.

Außerdem ist fraglich, ob die Grameen Bank auch bei weiterem Wachstum in der Lage sein wird, alle Kinder der Mitglieder mit Stipendien zu versorgen. Eine vollständige Lösung für das Problem der Bildungsarmut wird die Grameen Bank auf diesem Wege wahrscheinlich nicht bieten können.

Inwieweit die Stipendien und Studentenkredite langfristig die wirtschaftliche Lage der Bevölkerung Bangladeshs tatsächlich verbessern werden, bleibt abzuwarten.

4.2. Das BIMAS-Programm in Indonesien

Bei BIMAS handelt es sich um ein staatliches Mikrofinanzierungsprogramm von 1970 bis 1983 in Indonesien zu Förderung der Reisproduktion. In dem Zusammenhang wurde unter anderen das sogenannte *unit desa* System entwickelt, ein Filialnetz mit 3.600 Niederlassungen⁷⁴ der staatseigenen *Bank Rakyat Indonesia* (BRI),⁷⁵ welches zum Vertrieb der Mikrokredite beitragen sollte.

Die indonesische Regierung verfolgte mit BIMAS zu Beginn u. a. die Ausweitung der heimischen Reisproduktion, um die Abhängigkeiten von Reislieferungen aus dem Ausland zu beenden (*Importsubstitution*) sowie die Steigerung der Einkommen von kleinen Farmern in ländlichen Gebieten herbeizuführen.⁷⁶

4.2.1. Steigerung der heimischen Reisproduktion in Indonesien

Im Rahmen von BIMAS wurden staatlich geförderte Kredite zu einem Zins vergeben, der nicht nur geringer als der marktübliche Kreditzins war, sondern der auch unter dem Sparzins der BRI und der Inflation lag.⁷⁷ Da dieser Kredit ausschließlich für die Reisproduktion eingesetzt werden sollte, stattete man die Kunden an Stelle von finanziellen Mitteln mit Warenpaketen u. a. bestehend aus Samen, Dünger und Insektiziden aus. Im Gegenzug mußte der Kreditnehmer seine Schulden mit Geld begleichen. Auf diesem Weg sollte sichergestellt werden, daß die Mikrokredite tatsächlich in die Landwirtschaft fließen. Diese starre Produktausgestaltung zeigte allerdings Nachteile in der praktischen Umsetzung.

Durch die Zuteilung einer an der Bodengröße orientierten Paketgröße⁷⁸ wurde nicht auf die individuellen Bedürfnisse des Mikrounternehmers Rücksicht genommen. In der Folge war zu beobachten, daß überschüssige Produktionsmittel am Markt weiterverkauft wurden. Letztlich wurden damit durch den Staat mehr Mittel als nötig eingesetzt, um einen bestimmten *Output* zu erzielen, während manche Mikrounternehmer mit übermäßigen Verbindlichkeiten belastet wurden.

⁷⁴ Vgl. Robinson, Marguerite S. (2002), S. 169 und S. 180.

⁷⁵ Vgl. Bank Rakyat Indonesia (Hrsg.) (2007), siehe Internetverzeichnis.

⁷⁶ Vgl. United Nations Development Programme (Hrsg.) (2007 a), siehe Internetverzeichnis.

⁷⁷ Vgl. Robinson, Marguerite S. (2002), S. 180

⁷⁸ Vgl. ebenda, S. 181.

Ein weiterer Effizienzverlust ergab sich aus einer starken Ausrichtung auf qualitativ hochwertige Reissorten. Obwohl BIMAS eine Vielzahl von Reissorten fördern sollte, waren in der Praxis häufig nur zwei Sorten von Paketen vorrätig.⁷⁹ In diesem Zusammenhang ist zu berücksichtigen, daß der Einsatz dieses Saatgutes nur bei geeigneten Böden zu einer maximalen Produktionsmenge führt. Der Einsatz geeigneter Produktionsmittel hätte somit gesamtwirtschaftlich zu einer höheren Ausbringungsmenge geführt.

Trotz der aufgezeigten Defizite in der Gestaltung des Programms gelang es Indonesien 1985, zwei Jahre nach Beginn des Auslaufens von BIMAS, die Unabhängigkeit von ausländischen Reisimporten praktisch herzustellen.⁸⁰ Jedoch läßt sich angesichts der Tatsache, daß die indonesische Regierung bereits vor der Einstellung von BIMAS mit der Implementierung eines neuen Mikrofinanzierungsprogramms begonnen hatte,⁸¹ bezweifeln, ob die Zielerreichung auf BIMAS zurückzuführen ist. Stattdessen gefährdete die Einbeziehung weiterer politischer Ziele die Nachhaltigkeit der Mikrofinanzierung und eine mögliche Einkommenssteigerung der Kreditnehmer.

4.2.2. Steigerung der ländlichen Einkommen

Neben der Ausweitung der Reisproduktion sollte eine Steigerung der Einkommen in ländlichen Regionen erzielt werden. Auch dieses Ziel stellt ein Motiv für die Konzentration auf höherwertige Reissorten dar. Da für diese ein höherer Absatzpreis erzielt werden konnte, wurde ein möglichst großer Einkommenszuwachs für die Mikrounternehmer erhofft.

Allerdings befanden sich die Ländereien, die für den Anbau dieser Sorten geeignet waren, größtenteils nicht in den Händen der schlechter gestellten Bevölkerungsteile.⁸² Demzufolge profitierten vor allem große Farmer von BIMAS, womit der Entwicklungshilfecharakter des Mikrofinanzierungsprogramms verloren ging. Zusätzlich wurden in den meisten Jahren die Kredite einheitlich, kurz nach der Erntesaison, fällig.⁸³ Durch die kürzeren Laufzeiten der Kredite waren die Zinsbelastungen geringer und hätten ein höheres Einkommen nach Zinsen für die Mikrounternehmer ermöglicht. Um ihre Verbindlichkeiten jedoch rechtzeitig zu begleichen, waren die Mikrounternehmer gezwungen, ihre Ernte sofort zu verkaufen, anstatt sie zu lagern. Infolgedessen führte das verstärkte Angebot zu einem Preisverfall⁸⁴ und erschwerte statt dessen die Generierung positiver Cash-Flows.

Darüber hinaus verhinderte die Konzentration auf die Landwirtschaft im Allgemeinen sowie die Fokussierung auf bestimmte Reissorten im Besonderen eine Stabilisierung des im Inland erzeugten Volkseinkommens. So wurden während der Zeit des BIMAS-Programmes die wichtigsten Reisanbauregionen mehrfach

⁷⁹ Vgl. ebenda, S. 188.

⁸⁰ Vgl. United Nations Development Programme (Hrsg.) (2007 a), siehe Internetverzeichnis.

⁸¹ Vgl. Robinson, Marguerite S. (2002), S. 210.

⁸² Vgl. ebenda, S. 188.

⁸³ Vgl. ebenda, S. 181.

⁸⁴ Vgl. ebenda, S. 181.

von exogenen Schocks in Form von Schädlingsplagen heimgesucht.⁸⁵ Durch die landwirtschaftliche Monokultur und den flächendeckenden Einsatz gleichartiger Insektizide entstanden Schädlingspopulationen, die sich gegen die Bekämpfungsmittel als resistent erwiesen. Die daraus resultierenden flächendeckenden Ernteauffälle verursachten bei den betroffenen Mikrokreditnehmern den Verlust der Güterproduktion und des Umsatzes.

Neben der mangelnden Stabilisierung der Einkommen begrenzte die Konzentration auf die landwirtschaftliche Produktion auch die langfristigen Wachstumsmöglichkeiten der indonesischen Volkswirtschaft. So ist durch den begrenzten Bedarf des Individuums an Lebensmitteln nur über ein Bevölkerungswachstum eine anhaltende, zusätzliche Nachfrage nach landwirtschaftlichen Gütern zu erzielen.⁸⁶ Der Einsatz von Barkrediten hätte zu einer effektiveren Allokation der eingesetzten Mittel geführt.

Obwohl mit dem Aufbau des *unit desa*-Systems ein umfangreiches Filialnetz geschaffen wurde, das den kleinen, ländlichen Bauern einen Zugang ermöglicht, wurden BIMAS-Kredite und andere, ebenso subventionierte Mikrokredite, vorwiegend an größere Kreditnehmer vergeben. Dies ist vor allem auf Größenvorteile bei der Kreditvergabe zurückzuführen.⁸⁷ So war zu beobachten, daß in wohlhabenden Dörfern Kredite schneller zugeteilt worden waren. Die Auswirkungen auf administrativer Ebene der Kreditvergabe waren dabei so stark, daß sich die indonesische Regierung kurz vor der Einstellung von BIMAS entschied, Bauern mit mehr als einem Hektar Anbaufläche von diesem Programm auszuschließen.⁸⁸

4.2.3. Die Rolle der Bank Rakyat Indonesia im BIMAS-Projekt und in der Mikrofinanzierung

Obwohl die BRI Vertragspartner der Mikrokreditnehmer war, und somit die Verantwortung für die Rückzahlung trug, besaß sie nicht die Entscheidungshoheit in der Kreditvergabe. Anhand festgelegter Vergabekriterien lag die Kompetenz über die Kreditgewährung beim indonesischen Landwirtschaftsministerium,⁸⁹ welches als Sponsor das Recht für die Kreditvergabe in Anspruch genommen hat. Zwar sollte damit die Berücksichtigung entwicklungspolitischer Interessen bei der Mittelvergabe erreicht werden, jedoch führte die starke Betonung politischer Zielsetzungen zur Vernachlässigung von bankbetrieblichen Aspekten, insbesondere von Risikogesichtspunkten. Infolgedessen konnte die BRI keinen Einfluß auf die Qualität ihres eigenen Portfolios nehmen.

Dadurch lag zum Ende des Programms die Überziehungsrate (Verzug um mehr als 90 Tage) bei 55%.⁹⁰

⁸⁵ Vgl. ebenda, S. 191f.

⁸⁶ Vgl. Pohl, Hans-Joachim (1970), siehe Internetverzeichnis.

⁸⁷ Vgl. Robinson, Marguerite S. (2001), S. 142 und Robinson, Marguerite S. (2002), S. 189.

⁸⁸ Vgl. ebenda, S. 190.

⁸⁹ Vgl. ebenda, S. 189.

⁹⁰ Vgl. ebenda, S. 185.

Durch die mit der hohen Ausfallrate verbundenen Ist-Risikokosten war eine kostendeckende Abwicklung der BIMAS-Kredite erschwert und konnte auch nicht erreicht werden.⁹¹

Die Ursachen für die hohen Überziehungs- und Ausfallraten waren neben fehlenden Rückzahlungsanreizen auch ineffiziente Überwachungsmaßnahmen durch die Bank. So trug die BRI, die für die Einziehung der fälligen Zahlungen verantwortlich war, lediglich 25% des gesamten Ausfallrisikos, während das Restrisiko auf die indonesische Regierung und die Zentralbank aufgeteilt wurde.⁹² Die Übernahme von Risiken reduzierte die Anreize für die BRI, eine konsequente Überwachung der Kreditnehmer durchzuführen.

Der Ansatz, über ein staatliches Kreditinstitut den Aufbau eines weitreichenden Bankensystems zu erreichen, stellte sich für die Verbreitung der Mikrofinanzierung als Erfolg heraus. So wurden im BIMAS-Programm nicht nur Kredite subventioniert, sondern auch administrative Aufwendungen der *unit desas* bezuschußt.⁹³ Dadurch entstand für die BRI ein Anreiz, vermehrt Niederlassungen zu eröffnen. Über den staatlich geförderten Einstieg in die Mikrofinanzierung erreichte die BRI, die eine Geschäftsbank ist,⁹⁴ mit 3.600 Niederlassungen und 14.000 Beschäftigten bei Beendigung des Programms ein großes *outreach*. Mit der infrastrukturellen Voraussetzung eines ausgebauten Filialnetzes in Indonesien als Folge von BIMAS wurde die wichtigste Voraussetzung geschaffen, um mit den armen Bevölkerungsschichten in Kontakt zu treten und eine Geschäftsbeziehung aufzubauen.⁹⁵

So wurden nach der Beendigung von BIMAS über das *unit desa*-Netzwerk weitere, neu konzipierte Mikrofinanzprogramme unter Berücksichtigung der Erfahrungen aus dem BIMAS-Programm erfolgreich implementiert.⁹⁶

5. Fazit

In der modernen Entwicklungspolitik hat die Mikrofinanzierung eine wesentliche Rolle eingenommen.⁹⁷ Die Veranschaulichungen zeigen, daß dieses Instrument bei Schaffung bestimmter lokaler und wirtschaftlicher Rahmenbedingungen erfolgreich sein kann.

Die **Chancen** liegen in der direkten und effizienten Versorgung von Bedürftigen, der Schaffung von Leistungsanreizen in den Entwicklungsländern und der Nachhaltigkeit, die sich aus den Rückflüssen der eingesetzten Mittel ergibt. Hieraus wird deutlich, daß der Zugang zu kleinsten Investitionskrediten gegenüber den anderen vorgestellten Entwicklungsansätzen zu Recht als aussichtsreich angesehen werden kann, um den armen Bevölkerungsschichten die Möglichkeit zu geben, selbstständig Einkommen zu generieren.

⁹¹ Vgl. ebenda, S. 210.

⁹² Vgl. Robinson, Marguerite S. (2002), S. 180.

⁹³ Vgl. Meyer, Richard L. und Nagarajan, Geetha (2000), S. 277.

⁹⁴ Vgl. Bank Rakyat Indonesia (Hrsg.) (2007 a), siehe Internetverzeichnis.

⁹⁵ Siehe auch Abschnitt 2.3.

⁹⁶ Vgl. Robinson, Marguerite S. (2002), S. 210.

⁹⁷ Vgl. Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.) (2007), S. 5.

Mikrofinanzierungen können positive Einflüsse auf die Einkommenshöhe, -verteilung und -stabilität haben, Kleinstinvestitionen fördern und die Arbeitsproduktivität der armen Bevölkerungsteile steigern.

Zusätzlich zu öffentlich unterstützten Mikrofinanzprogrammen können, bei einem bereits existierenden Bankenwesen, kommerzielle Institute ein solches Projekt selbst durchführen oder sich daran beteiligen. Die Verteilung unternehmensfixer Kosten auf ein weiteres Geschäftsfeld stellt vor allem für Kreditinstitute aus der Region einen Anreiz für den Markteinstieg dar. Grundsätzlich ist das *downscaling* herkömmlicher Banken zu befürworten, wenn hierdurch mehr Bevölkerungsteile Zugang zu Mikrokrediten erhalten. Sofern diese Institute jedoch eine Profitorientierung vorweisen, ist darauf zu achten, daß diejenigen potentiellen Mikrounternehmer, die aus Sicht dieser Institute als nicht gewinnbringend gelten, auf anderem Wege Zugang zu Finanzkapital erhalten.

Es ist zu bedenken, daß die Mikrofinanzierung hauptsächlich der Ausstattung wirtschaftlich ausgegrenzter Gruppen mit Kapital dient. Wenn neben der hohen Verbreitung die Mikrofinanzierung kostendeckend betrieben wird und eine höhere und breit gestreute Ausstattung der Volkswirtschaft mit Kapital erreicht wird, können Mikrofinanzierungen als effizient angesehen werden.

Der Erfolg eines solchen Programms ist jedoch stets von den wichtigsten **Rahmenbedingungen** abhängig. Im Mittelpunkt steht hierbei ein gewisses Mindestmaß an rechtlicher Stabilität. In den Erörterungen zur Grameen Bank wurde sichtbar, daß nicht nur die formelle, sondern auch die tatsächliche Anerkennung von Eigentumsrechten der Kreditnehmer zentrale Voraussetzungen für Mikrofinanzierungen sind, um einen ordnungsgemäßen Einsatz der bewilligten Mittel zu gewährleisten. Dies bezieht sich insbesondere auf die rechtliche Stellung der Frau, da ein Mißbrauch der verliehenen Gelder durch (männliche) Familienmitglieder die Situation der Mikrokreditnehmerinnen eher verschlechtern würde. Insofern sollte in Staaten, in denen grundlegende Eigentumsrechte noch nicht gegeben sind, vom Einsatz der Mikrofinanzierung Abstand genommen werden.

Darüber hinaus spielen aber auch die Eigentumsrechte der Mikrofinanzinstitute eine bedeutende Rolle. Anhand des BIMAS-Projektes wurde deutlich, daß den Instituten nicht nur das Risiko, sondern auch die Mittelvergabe überlassen werden sollte, um die Einbeziehung bankpolitischer Aspekte wie der Diversifikation in die Kreditstrategie zu sicherzustellen.

Der Aufbau eines Mikrofinanzwesens bedarf zumeist der Unterstützung des Staates oder anderer Institutionen. Den stärksten Anreiz stellt eine zeitlich befristete Starthilfe zur Deckung des administrativen Aufwands, der im Zuge der räumlichen Ausweitung der Bankinfrastruktur auftritt, dar. Eine direkte Subventionierung der Kredite über niedrigere Zinssätze kann jedoch zu einer Fehlallokation, z. B. in Form einer Begünstigung der wohlhabenden Bevölkerungsschichten, führen.

Ferner bedarf es zum nachhaltigen Aufbau eines Mikrofinanzwesens einer Preisniveaustabilität, um einen realen Wertverlust in den Kreditportfolios zu vermeiden.

Weiterhin bleibt es im Kern Aufgabe der beteiligten Mikrofinanzinstitute, Kostenstrukturen zu optimieren und günstig zu erzeugende, einfache Mikrofinanzprodukte zu entwickeln sowie Bearbeitungskosten zu ex-

ternalisieren, um beide Oberziele, *outreach* und *sustainability*, zu erreichen. Auf diese Weise sind entwicklungspolitische Effizienz eines Mikrofinanzprogrammes und wirtschaftlicher Erfolg der Mikrofinanzinstitute miteinander verbunden.

Mikrofinanzierungsprogramme sind in ein **entwicklungspolitisches Gesamtkonzept** einzubetten und aufgrund der Vielfalt der Probleme⁹⁸ und die verschiedenartigen Situationen in den Entwicklungsländern individuell auszugestalten. Hierbei gilt es, negative Effekte aus dem zeitgleichen Einsatz mit anderen Instrumenten zu vermeiden.

Im Vordergrund steht hierbei der Schutz der lokalen Märkte. So verbietet sich zumeist die parallele Anwendung von Mikrofinanzierungen und finanziellen Zuwendungen oder Sachspenden. Folglich ist auch eine Abstimmung der entwicklungshelfenden Institutionen untereinander erforderlich.

Im Gegensatz dazu können vor allem technische und administrative Unterstützungen das Mikrofinanzwesen und seine Kunden fördern, wenn diese Leistungen dem Ausbau der Infrastruktur und dem Aufbau eines leistungsfähigen, alle Bürger einschließenden Wirtschafts- und Finanzsystems dienen.

Die Wirkung von Mikrofinanzierungen ist jedoch begrenzt. Aus diesem Grund sind oftmals weitere entwicklungspolitische Maßnahmen erforderlich. Es wurde im Rahmen der Ausführungen über die Grameen Bank deutlich, daß zum Beispiel die wachsende Gleichberechtigung der Geschlechter weniger ein Ergebnis als die Voraussetzung für den wirksamen Einsatz der Mikrofinanzierung in dieser Klientel ist.

Auch ein Substitut für ein funktionierendes Sozialsystem sind Mikrofinanzierungen nicht, da sie die Armut derjenigen nicht lindern, die aufgrund gesundheitlicher Einschränkungen kein Einkommen generieren können.

Mikrofinanzierungen geben auch keine Antwort auf weitere Problemstellungen der Entwicklungsländer, wie Gesundheitsversorgung, Beteiligung am Welthandel, Verbesserung der Bildungsmöglichkeiten oder verantwortungsvolle Regierungsführung. Hierzu bedarf es anderer, effektiverer Instrumente.

Beispiele für solche positiven Auswirkungen,⁹⁹ die viele Befürworter der Mikrofinanzierung zur Ausweitung dieser Programme anführen, sind zwar in der Praxis vielfach zu beobachten, stellen jedoch lediglich einen wünschenswerten Nebeneffekt dar.

Abschließend läßt sich festhalten, daß der Erfolg der Mikrofinanzierungen von vielen Umständen abhängig ist. Mikrofinanzierungen stellen lediglich einen Baustein in einem umfassenden, individuell abgestimmten Entwicklungshilfekonzept dar.

⁹⁸ Vgl. Baßeler, Ulrich u. a. (2002), S. 876.

⁹⁹ Vgl. Carlin, John (2006), siehe Internetverzeichnis.

6. References

- Baßeler, Ulrich u. a. (2002): Grundlagen und Probleme der Volkswirtschaft, 17. Auflage, Stuttgart, 2002.
- Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.) (2006): Medienhandbuch Entwicklungspolitik 2006/2007, ohne Auflage, Berlin, 2006.
- Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.) (2007): Mikrofinanzierung: Entwicklungspolitische Zielsetzung und Subventionsbedarf, ohne Auflage, Bonn, 2007.
- Food and Agriculture Organization of the United Nations (Hrsg.) (2003): Microfinance in fisheries and aquaculture: Guidelines and case studies, ohne Auflage, Rom, 2003.
- Gardner, Brian (1996): European Agriculture: Policies, Production, Trade; 1. Auflage, London, 1996.
- Grameen Bank (Hrsg.) (2006): Annual Report 2005, ohne Auflage, Dhaka, 2006.
- Khawari, Aliya (2004): Microfinance: Does it hold its promises? A survey of recent literature, ohne Auflage, Hamburg, 2004.
- Ledgerwood, Joanna (1999): Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective, 2. Auflage, Washington, 1999.
- Meyer, Richard L. und Nagarajan, Geetha (2000): Rural Financial Markets in Asia: Policies, Paradigms, and Performance; 1. Auflage, Oxford u.a., 1999.
- Robinson, Marguerite S. (2001): The Microfinance Revolution: Sustainable Finance for the Poor, ohne Auflage, Washington, 2001.
- Robinson, Marguerite S. (2002): The Microfinance Revolution: Lessons from Indonesia, ohne Auflage, Washington, 2002.
- Schneider, Hartmut (Hrsg.) (1997): Microfinance for the Poor, ohne Auflage, Paris, 1997.
- Sharma, Manohar und Zeller, Manfred (Hrsg.) (1999): Innovations in Microfinance for the Rural Poor: Exchange of Knowledge and Implications for Policy, ohne Auflage, Feldafing, 1999.
- The World Bank (Hrsg.) (1997): A Commercial Bank's Microfinance Program: The Case of Hatton National Bank in Sri Lanka, 1. Auflage, Washington, 1997.
- Wolff, Jürgen H. (2005): Entwicklungshilfe: Ein hilfreiches Gewerbe?, ohne Auflage, Münster, 2005.

Internet

Bangladesh Bank (Hrsg.) (2006): Agricultural and Rural Finance – Annual Agricultural Credit Programme; <http://www.bangladesh-bank.org/pub/annual/anreport/ar0506/chap7.pdf>, Download: 19.05.2007.

Bangladesh Bank (Hrsg.) (2007): Financial System; <http://www.bangladesh-bank.org/fnansys/fnansys.html>, Download: 19.05.2007.

Bank Rakyat Indonesia (Hrsg.) (2007): BRI – Profile – History; <http://www.bri.co.id/english/tentang/profil.aspx?id=2>, Download: 19.05.2007.

Bank Rakyat Indonesia (Hrsg.) (2007 a): BRI – Profile – Vision & Mission; <http://www.bri.co.id/english/tentang/profil.aspx?id=1>, Download: 21.05.2007.

Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (Hrsg.) (2007 a): Verantwortungsvolle Regierungsführung fordern und fördern; http://www.bmz.de/de/EU_G8/Hintergrund_EU/entwicklungspolitische_themen/good_governance.html, Download: 27.05.2007.

Bundeszentrale für politische Bildung (Hrsg.) (2007): Voraussetzungen der Industrialisierung – Entwicklung der Technik; http://www.bpb.de/publikationen/2OR8C7,0,0,Voraussetzungen_der_Industrialisierung_Entwicklung_der_Technik.html, Download: 03.05.2007.

Cable News Network LP, LLLP – CNN.com (Hrsg.) (2001): Banking for Bangladesh's flood victims; <http://edition.cnn.com/BUSINESS/programs/yourbusiness/stories2001/floods/>, Download: 19.05.2007.

Cable News Network LP, LLLP – CNN.com (Hrsg.) (2001 a): The philosophy of responsibility; <http://edition.cnn.com/BUSINESS/programs/yourbusiness/stories2001/philosophy/>, Download: 19.05.2007.

Carlin, John (2006): Der subversive Kapitalist; <http://www.taz.de/pt/2006/10/16/a0096.1/textdruck>, Download: 03.05.2007.

Central Intelligence Agency (Hrsg.) (2007): The World Fact Book – Bangladesh; <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/bg.html>, Download: 19.05.2007.

Deutsche Botschaft Lilongwe (Hrsg.) (2007): Organisation und Instrumente der deutschen Entwicklungszusammenarbeit; http://www.lilongwe.diplo.de/Vertretung/lilongwe/de/05/Wirtschaftliche__Zusammenarbeit/org__instr__dt__ez.html, Download: 03.05.2007.

Europäisches Parlament - Entwicklungsausschuß (Hrsg.) (2007): infokit – Kurzdarstellung Nr.4: Haushalts- und Aufsichtsbefugnisse; http://www.europarl.europa.eu/comparl/deve/infokit/deve_fiches_de.pdf, Download: 03.05.2007.

FAZ.NET (Hrsg.) (2006): Mikrokredite – Kleine Kredite mit großer Wirkung; <http://www.faz.net/s/RubEC1ACFE1EE274C81BCD3621EF555C83C/Doc~E656FAC494E94B769A395F1DDDAECF71~ATpl~Ecommon~Scontent.html>; Download: 03.06.2007.

Foose, Laura und Maes, Jan (2006): Microfinance Services for Very Poor People: Promising Approaches from the Field; http://www.microcreditsummit.org/papers/Workshops/6_MaesFoose.pdf, Download: 03.06.2007.

Globalisation Institute (Hrsg.) (2006): Microfinance: Harnessing enterprise to fight poverty; <http://www.globalisationinstitute.org/publications/microfinance.pdf>, Download: 03.05.2007.

Gonzalez-Vega, Claudio und Navajas, Sergio (2000): Innovative Approaches to Rural Lending: Financiera Calpià in El Salvador; <http://aede.osu.edu/programs/RuralFinance/PDF%20Docs/Publications/ESO%20Papers/eso2571.pdf>, Download: 21.05.2007.

Grameen Bank (Hrsg.) (2002): A short history of Grameen Bank; <http://www.grameen-info.org/bank/hist.html>, Download: 27.05.2007.

Grameen Bank (Hrsg.) (2006 a): Grameen Bank Historical Data Series 1975-2005; <http://www.grameen-info.org/bank/hist2005.html>, Seite verwendet JavaScript Download: 12.05.2007.

Grameen Bank (Hrsg.) (2006 b): Past Nine Years at Glance (1997-2005); [http://www.grameen-info.org/bank/nineyearGBus\\$.html](http://www.grameen-info.org/bank/nineyearGBus$.html), Download: 19.05.2007.

Grameen Bank (Hrsg.) (2006 c): Key Information of Grameen Bank; <http://grameen-info.org/infoharvtk.html>, Download: 19.05.2007.

Grameen Bank (Hrsg.) (2006 d): The 16 decisions of Grameen Bank; <http://www.grameen-info.org/bank/the16.html>, Download: 19.05.2007.

Grameen Bank (Hrsg.) (2007): Grameen Bank at a Glance; <http://www.grameen-info.org/bank/GBGlance.htm>, Download: 19.05.2007.

Grameen Bank (Hrsg.) (2007 a): Balance Sheet 1983-2005; <http://www.grameen-info.org/bank/Balancesheet/blantaka.html>, Seite verwendet JavaScript Download: 03.06.2007.

Heidegger, Patrizia (2006): Yunus Superstar?; <http://www.neon.de/kat/sehen/politik/164241.html>, Download: 19.05.2007.

International Labour Organization (Hrsg.) (2007): Strategies and Tools against social Exclusion and Poverty – Bangladesh; http://www.ilo.org/public/english/protection/secsoc/step/countries/experiences/bangladesh/vie_quotidienne_jeune_fille.htm, Download: 19.05.2007.

International Rice Research Institute (Hrsg.) (2007): Table 10. Imports of milled rice (000 t), by country and geographical region, 1961-2004; <http://www.irri.org/science/ricestat/pdfs/WRS2006-Table10.pdf>, Download: 19.05.2007.

International Rice Research Institute (Hrsg.) (2007 a): Table 1. Rough Rice Production (000 t), by country and geographical region, 1961-2005 ; <http://www.irri.org/science/ricestat/pdfs/Table%2001%20Rice%20Production,%20Area%20and%20Yield.xls>, Download: 19.05.2007.

Murthy, Laxmi (2007): Banking on poor women: Grameen Bank; http://www.infochangeindia.org/microc_article2.jsp, Download: 10.06.2007.

MSN Encarta (Hrsg.) (2007): Asiatische Tigerstaaten;

http://de.encarta.msn.com/encyclopedia_721550051/Asiatische_Tigerstaaten.html, Download: 21.05.2007.

Neff, Gina (2006): Microcredit, microresults; <http://www.leftbusinessobserver.com/Micro.html>, Download: 19.05.2007.

Pohl, Hans-Joachim (1970): Kritik der Drei-Sektoren-Theorie; http://doku.iab.de/mittab/1970/1970_4_MittAB_Pohl.pdf, Download: 19.05.2007.

Pro Mujer (Hrsg.) (2007): Mission; <http://www.promujer.org/mission.html>, Download: 10.06.2007.

Reckers, Hans (2004): Mikrofinanzbanken in Entwicklungsländern – Finanzmärkte der Armen; http://www.bku.de/extranet/upload/data_corporate/RedeReckers.rtf, Download: 10.06.2007.

Schmidt, Reinhard H. (2006): Kommentar zur Verleihung des Friedensnobelpreises an M. Junus – Die Mutter Teresa der Finanzwelt; <http://www.finance.uni-frankfurt.de/schmidt/index.php?case=aktuelles1&id=994>, Download: 19.05.2007.

Terberger, Eva (2002): Mikrofinanzierung: Allheilmittel gegen Armut?; http://www.uni-heidelberg.de/presse/ruca/ruca3_2002/terberger.html, Download: 11.05.2007.

The Foundation for Development Cooperation (Hrsg.) (2007): The Role of Commercial Banks in Microfinance in the Asia-Pacific Region; <http://www.fdc.org.au/Role%20of%20Commercial%20Banks%20in%20Microfinance.php>, Download: 21.05.2007.

The Nobel Foundation (Hrsg.) (2006): The Nobel Peace Prize for 2006 – Press Release; http://nobel-prize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2006/press.html, Download: 03.05.2007.

The Wall Street Journal (Hrsg.) (2001): Grameen Bank, Which Pioneered Loans For the Poor, Has Hit a Repayment Snag; <http://grameen-info.org/infoharvtk.html>, Download: 19.05.2007.

The World Bank (Hrsg.) (2006): Policy Initiatives to expand financial outreach in South Africa; http://info.worldbank.org/etools/docs/library/232729/Kirsten_DBSApaper-final.doc, Download: 03.05.2007.

UN Department for Public Information (Hrsg.) (2004): Microfinance and Microcredit: How can \$100 change an economy? (2004); http://www.yearofmicrocredit.org/docs/MicrocreditBrochure_eng.pdf, Download: 03.05.2007.

United Nations Development Programme (Hrsg.) (2007): 8. Entwicklungsziel: Aufbau einer globalen Partnerschaft für Entwicklung; http://www.millenniumcampaign.de/un-kampagne/die_acht_un_ziele/entwicklungspartnerschaft/, Download: 10.06.2007.

United Nations Development Programme (Hrsg.) (2007 a): Rice self-sufficiency: Indonesia; <http://tcdc.un-dp.org/sie/experiences/vol5/Rice%20self.pdf>, Download: 19.05.2007.

United States Agency for International Development (Hrsg.) (2001): Microenterprise Development; <http://www.usaid.gov/policy/ads/200/200mas.pdf>, Download: 21.05.2007.

United States Agency for International Development (Hrsg.) (2006): Microenterprise Development; <http://www.usaid.gov/policy/budget/cbj2007/si/microfinance.html>, Download: 21.05.2007.

von Pfeil, Anna (2002): Die Grameen Bank in Bangladesh und deren Auswirkung auf das Empowerment von Frauen;
http://www.leistungsschein.de/archiv/agrarwissenschaften/arbeiten/Pfeil_Anna_von_Grameen_Bank.pdf,
Download: 19.05.2007.

Weder, Beatrice (2000): Die Wirkung(slosigkeit) von Entwicklungshilfe; http://www.macro.vwl.uni-mainz.de/ls/ger/Dateien/9_Die_Wirkungslosigkeit_von_Entwicklungshilfe.pdf, Download: 12.05.2007.

Wirtschaftslexikon 24 (Hrsg.) (2007): Hidden Action / Hidden Information;
<http://www.wirtschaftslexikon24.net/d/hidden-action-hidden-information/hidden-action-hidden-information.htm>, Download: 12.05.2007.

World Health Organization (Hrsg.) (2006): Core Health Indications;
http://www.who.int/whosis/database/core/core_select_process.cfm?countries=all&indicators=healthpersonnel, Download: 14.06.2007.

Yunus, Muhammad (2006): Nobel Lecture; http://nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2006/yunus-lecture-en.html, Download: 03.05.2007.

Yunus, Muhammad (2007): Is Grameen Bank Different From Conventional Banks?; <http://www.grameen-info.org/bank/GBdifferent.htm>, Download: 12.05.2007.

7. Working Papers des Institute of Management Berlin an der Fachhochschule für Wirtschaft Berlin

1. Bruche, Gert / Pfeiffer, Bernd: Herlitz (A) – Vom Großhändler zum PBS-Konzern – Fallstudie, Oktober 1998
2. Löser, Jens: Das globale Geschäftsfeld „Elektrische Haushaltsgroßgeräte“ Ende der 90er Jahre – Fallstudie, Oktober 1998
3. Lehmann, Lutz Lars: Deregulation and Human Resource Management in Britain and Germany – Illustrated with Coca-Cola Bottling Companies in Both Countries, March 1999
4. Bruche, Gert: Herlitz (B) - Strategische Neuorientierung in der Krise - Fallstudie, April 1999
5. Herr, Hansjörg / Tober, Silke: Pathways to Capitalism - Explaining the Difference in the Economic Development of the Visegrad States, the States of the Former Soviet Union and China, October 1999
6. Bruche, Gert: Strategic Thinking and Strategy Analysis in Business - A Survey on the Major Lines of Thought and on the State of the Art, October 1999, 28 pages
7. Sommer, Albrecht: Die internationale Rolle des Euro, Dezember 1999, 31 Seiten
8. Haller, Sabine: Entwicklung von Dienstleistungen - Service Engineering und Service Design, Januar 2000
9. Stock, Detlev: Eignet sich das Kurs-Gewinn-Verhältnis als Indikator für zukünftige Aktienkursveränderungen?, März 2000
10. Lau, Raymond W.K.: China's Privatization, June 2000
11. Breslin, Shaun: Growth at the Expense of Development? Chinese Trade and Export-Led Growth Reconsidered, July 2000, 30 pages
12. Michel, Andreas Dirk: Market Conditions for Electronic Commerce in the People's Republic of China and Implications for Foreign Investment, July 2000, 39 pages
13. Bruche, Gert: Corporate Strategy, Relatedness and Diversification, September 2000, 34 pages
14. Cao Tingui: The People's Bank of China and its Monetary Policy, October 2001, 21 pages
15. Herr, Hansjörg: Wages, Employment and Prices. An Analysis of the Relationship Between Wage Level, Wage Structure, Minimum Wages and Employment and Prices, June 2002, 60 pages

16. Herr, Hansjörg / Priewe, Jan (eds.): Current Issues of China's Economic Policies and Related International Experiences – The Wuhan Conference 2002 - , February 2003, 180 pages
17. Herr, Hansjörg / Priewe, Jan: The Macroeconomic Framework of Poverty Reduction An Assessment of the IMF/World Bank Strategy, February 2003, 69 pages
18. Wenhao, Li: Currency Competition between EURO and US-Dollar, June 2004, 18 pages
19. Kramarek, Maciej: Spezifische Funktionen des Leasings in der Transformationsperiode, Juni 2004, 32 Seiten
20. Godefroid, Peter: Analyse von Multimedia-Lern/Lehrumgebungen im Fach Marketing im englischsprachigen Bereich – inhaltlicher Vergleich und Prüfung der Einsatzfähigkeit an deutschen Hochschulen, September 2004, 48 Seiten
21. Kramarek, Maciej: Die Attraktivität des Leasings am Beispiel polnischer Regelungen der Transformationsperiode, April 2005, 33 Seiten
22. Pan, Liu / Tao, Xie: The Monetary Policy Transmission in China – „Credit Channel” and its Limitations
23. Hongjiang, Zhao / Wenxu, Wu / Xuehua, Chen: What Factors Affect Small and Medium-sized Enterprise's Ability to Borrow from Bank: Evidence from Chengdu City, Capital of South-western China's Sichuan Province, May 2005, 23 pages
24. Fritsche, Ulrich: Ergebnisse der ökonomischen Untersuchung zum Forschungsprojekt Wirtschaftspolitische Regime westlicher Industrienationen, March 2006, 210 Seiten
25. Körner, Marita: Constitutional and Legal Framework of Gender Justice in Germany, November 2006, 14 pages
26. Tomfort, André: The Role of the European Union for the Financial Integration of Eastern Europe, December 2006, 20 pages
27. Gash, Vanessa / Mertens, Antje / Gordo, Laura Romeu: Are Fixed-Term Job Bad for Your Health? A Comparison between Western Germany and Spain, March 2007, 29 pages
28. Kamp, Vanessa / Niemeier, Hans-Martin / Müller, Jürgen: Can we Learn From Benchmarking Studies of Airports and Where do we Want to go From Here? April 2007, 43 pages
29. Brand, Frank: Ökonomische Fragestellungen mit vielen Einflussgrößen als Netzwerke. April 2007, 28 pages
30. Venohr, Bernd / Klaus E. Meyer: The German Miracle Keeps Running: How Germany's Hidden Champions Stay Ahead in the Global Economy. May 2007, 31 pages
31. Tomenendal, Matthias: The Consultant-Client Interface – A Theoretical Introduction to the Hot Spot of Management Consulting. August 2007, 17 pages
32. Zenglein, Max J.: US Wage Determination System. September 2007, 30 pages
33. Figeac, Alexis: Socially Responsible Investment und umweltorientiertes Venture Capital. December 2007, 45 pages
34. Gleißner, Harald A.: Post-Merger Integration in der Logistik – Vom Erfolg und Misserfolg bei der Zusammenführung von Logistikeinheiten in der Praxis. March 2008, 27 pages
35. Bürkner, Fatiah: Effektivitätssteigerung im gemeinnützigen Sektor am Beispiel einer regionalen 'Allianz für Tanz in Schulen'. April 2008, 29 pages
36. Körner, Marita: Grenzüberschreitende Arbeitsverhältnisse - Grundlinien des deutschen Internationalen Privatrechts für Arbeitsverträge. April 2008, 22 pages
37. Liu Pan, Zhu Junbo: The Management of China's Huge Foreign Reserve and its Currency Composition. April 2008, 22 pages
38. Prof. Dr. Holger Rogall: Essentiales für eine nachhaltige Energie- und Klimaschutzpolitik. Mai 2008, 46 pages

Special Edition:

Ben Hur, Shlomo: A Call to Responsible Leadership. Keynote Speech at the FHW Berlin MBA Graduation Ceremony 2006. November 24th, 2006, Berlin City Hall, April 2007, 13 pages