

Die Mikrofinanzrevolution¹.

Ursachen und Folgen der Durchsetzung eines kommerziellen Mikrokreditansatzes

Sophia Cramer

sophia.cramer@uni-bielefeld.de

1 Einleitung

Das Jahr 2005 wurde von der UNO zum Internationalen Jahr des Mikrokredites ausgerufen. Im Jahr 2006 erhielt Muhammad Yunus, der Entwickler des „prototype of microcredit“ (Hamada 2010: 3) und der Gründer der Grameen Bank in Bangladesh, den Friedensnobelpreis für sein Engagement in diesem Bereich. Damit erhielt Mikrofinanz als Armutsbekämpfungsstrategie eine enorme öffentliche Aufmerksamkeit und Anerkennung. Nicht erst seit jenem Jahr wird dieses Konzept im Bereich der Entwicklungszusammenarbeit als optimale Problemlösungsstrategie für den weltweiten Hunger propagiert. Jährliche internationale Mikrokredit-Gipfel dienen als Plattform der Ausarbeitung von Konzepten und Zielformulierungen. An ihnen nehmen bedeutende entwicklungspolitische Akteure wie die Weltbank, die Interamerikanischen Entwicklungsbank, das United Nations Development Programme sowie privatwirtschaftliche Akteure aus dem Finanzsektor teil. Hier wurde 1997 das Ziel formuliert, bis zum Jahr 2006 100 Millionen Menschen mit Mikrokrediten zu erreichen. Die Etablierung unterschiedlicher Akteure wie beratender Nichtregierungsorganisationen (NGO), internationaler Organisationen (IO), privater Ratingagenturen und Consulting-Firmen sowie das Engagement von Entwicklungs- und privaten Banken führte zu einem massiven Wachstum der Branche. Sie wuchs von 618 Mikrofinanzinstitutionen (im Folgenden: MFIs) im Jahr 1997 auf 3.133 MFIs im Jahr 2005 an. Durch das Engagement der MFIs und durch eine zunehmende Kommerzialisierung und Inklusion dieser Branche in das globale Finanzsystem konnten ausgehend von ca. 13 Millionen Kreditnehmern im Jahr 1997 im Jahr 2005 bereits über 100 Millionen Menschen mit Mikrokrediten

¹ Der Titel ist in Anlehnung an den des Aufsatzes der Autoren Kono und Takahashi gewählt, da er für die schnelle Verbreitung des Mikrofinanzansatzes als Instrument der Armutsbekämpfung passend erscheint.

erreicht werden (vgl. Kono/Takahashi 2010: 17).

Aber sind Mikrokredite tatsächlich das versprochene Wundermittel in der Bekämpfung der weltweiten Armut?² In den letzten Monaten wurde in der deutschen Presse zunehmend Kritik an der Wirksamkeit von Mikrokrediten als Armutsbekämpfungsstrategie laut. So verweist die ZEIT am 23.11.2010 unter dem Titel „Selbstmord einer großen Idee“³ auf zunehmende Selbstmorde aufgrund des Rückzahlungsdrucks zahlungsunfähiger Kreditnehmerinnen in Indien, einem Land, in dem die marktführende MFI SKS Microfinance, ein börsennotiertes Unternehmen, jährliche Wachstumsraten von 162% aufzuweisen hat. Spiegel-Online berichtet am 28.11.2010⁴ von Kreditnehmern, die ihre Mikrokredite nicht in Kleinstunternehmen, sondern in die Linderung der schlimmsten Armut investieren. Sie tappen dabei zunehmend in die Schuldenfalle, der sie auszuweichen versuchen, indem sie den einen ausstehenden Kredit durch Aufnahme eines weiteren Kredits bei einer anderen MFI bezahlen.

In der wissenschaftlichen Auseinandersetzung wird die Frage nach den vermeintlichen wohlfahrtssteigernden Effekten von Mikrokrediten schon seit Längerem kontrovers diskutiert (vgl. Woller et al. 1999). Auch ein Blick auf qualitative Einzelfallstudien lässt Zweifel an der armutsreduzierenden Wirkung von Mikrokrediten aufkommen (vgl. beispielhaft Cardero 2008, Hollingworth/Ray 2006, Muhammad 2010). Es verwundert, dass diese Kritik über so lange Zeit nicht öffentlichkeitswirksam aufgegriffen wurde, sondern sich ein sehr positives Bild von Mikrofinanz als Allheilmittel der weltweiten Armut etablieren konnte. Ausgehend von diesen Beobachtungen ist es das Ziel dieser Arbeit näher zu klären, welche Faktoren trotz Zweifel an der Wirksamkeit als Armutsbekämpfungsstrategie die Durchsetzung eines kommerziellen Mikrofinanzkonzeptes bedingen.

In der Annahme, dass Mikrokredite automatisch wohlfahrtssteigernde Effekte für ihre Empfänger haben, betonen Vertreter eines kommerziellen Mikrofinanzkonzeptes mit Blick auf ein ehrgeiziges Wachstumsziel die Notwendigkeit der Kommerzialisierung von MFIs. Sie begründen diese mit dem Verweis auf die Knappheit und Unsicherheit von Spenden. Nur durch die Zulassung privaten Investitionskapitals und die Integration der MFIs in den kommerziellen Finanzsektor könne die

² Wenn in dieser Arbeit von Armut die Rede ist, ist hiermit ein mehrdimensionales Verständnis, welches auf einem Konzept sozialer Exklusion gründet, impliziert. Armut bestimmt sich demnach nach dem Ausmaß des Ausschlusses von Individuen, Haushalten und Gruppen in den Dimensionen Zugang zu Vermögenswerten, Verfügungsgewalt über eigene Erzeugnisse, Befriedigung der Grundbedürfnisse und gleichberechtigte Staatszugehörigkeit (vgl. UN 2009: 65f.). Damit grenzt sich das hier verwendete Verständnis von einer Armutdefinition, die anhand einer bestimmten Einkommensgrenze bestimmt ist, ab.

³ ZEIT 23.11.2010: Selbstmord einer großen Idee. <http://www.zeit.de/2010/47/Mikrokredite-Indien> (aufgerufen am 05.12.2010).

⁴ Spiegel-Online 28.11.2010: Wucherer treiben Tausende Inder in den Ruin. <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/0,1518,730952,00.html> (aufgerufen am 05.12.2010).

Spendenabhängigkeit überwunden werden, was organisationale Effizienzsteigerung und Profitorientierung voraussetzt (vgl. Woller et al. 1999: 33ff.). Dies hat eine betriebswirtschaftliche Reorganisation des Mikrofinanzfeldes zur Folge, in der quantitative Leistungsindikatoren eine besondere Bedeutung gewinnen. „Best Practices“ und Beratungstätigkeiten der Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), weltweite Ratings und Rankings der Micro Information eXchange und Consultingunternehmen sollen die Kommerzialisierung und Standardisierung der MFIs unterstützen. Es wird in dieser Arbeit deshalb gefragt, (1) welchen Beitrag insbesondere internationale Organisationen für die Durchsetzung eines kommerziellen Mikrofinanzkonzeptes leisten, (2) welche Bedeutung in diesem Zusammenhang quantitativen Leistungsindikatoren zukommt und (3) welche Konsequenzen dies für den ursprünglich formulierten Zweck „Armutsbekämpfung“ mithilfe von Mikrofinanzprodukten hat.

Von der Annahme ausgehend, dass internationale Organisationen aufgrund der ihnen unterstellten Interessenlosigkeit und Expertise besonderes Ansehen und somit Deutungsmacht in Bezug auf angemessene Zwecke und Mittel genießen (vgl. Meyer 2005; Barnett/Finnemore 1999) wird die These entwickelt, *dass sie als wesentliche Promotoren eines kommerziellen Mikrofinanzkonzeptes auftreten und damit besonders erfolgreich sind.*

Die diese Akteure leitenden unhinterfragten Annahmen über die Wirksamkeit von Mikrokrediten als Instrument der Armutsbekämpfung und der sich daraus ableitenden Kommerzialisierungsnotwendigkeit des Mikrofinanzsektors fungieren gewissermaßen als Metacode (vgl. Rottenburg 2002), der es nahe legt, Erfolg in Termini betriebswirtschaftlicher Leistung der einzelnen MFI zu erfassen. Diesen Termini ist inhärent, dass sie zahlenförmig organisiert sind. Damit kommen wir zu der zweiten hier zu entfaltenden These die besagt, *dass zahlenförmige gegenüber sprachlichen Erfolgsberichten – z.B. in Form einer Bilanz - aufgrund ihrer medialen Eigenlogik im besonderen Maße geeignet sind, Akzeptanz herzustellen und als Ausgangspunkt weiterer Kommunikation zu dienen.* In Vergleichen präsentiert entfalteten Rankings – d.h. nach Erfolg gelistete MFIs - eine globalisierende Dynamik, indem sie zu Referenzmodellen werden, an denen sich alle Einheiten, im konkreten Anwendungsfall MFIs, IOs, NGOs, Investmentfirmen etc., orientieren, auch ohne mit diesen anderen Organisationen strukturell verbunden zu sein (vgl. Heintz 2010).

Diese im Sinne eines kommerziellen Mikrofinanzkonzeptes konstruierten Referenzmodelle binden die Aufmerksamkeit auf *eine* mögliche Situationsdefinition und dienen so als Prämisse für weitere Organisationsprozesse einzelner MFIs (vgl. Vollmer 2004). Damit kommen wir zur dritten und letzten These, die besagt, *dass es durch die Fokussierung der MFI auf quantitative*

Leistungsindikatoren zu einer Zweck-Mittel-Verschiebung kommt: das im Dienste des Zwecks der Armutsreduzierung stehende Mittel Kommerzialisierung des Mikrofinanzsektors wird durch die Fokussierung der Aufmerksamkeit auf betriebswirtschaftliche Leistungsindikatoren und die damit einhergehende quantitative Invisibilisierung tatsächlicher armutsreduzierender Effekte zum Selbstzweck und bedroht damit den Ausgangszweck.

Das gewählte Vorgehen für diese Arbeit ist Folgendes: Um einen besseren Überblick von Mikrofinanz als entwicklungspolitische Strategie zu haben, wird im zweiten Kapitel das Konzept Mikrofinanz kurz erläutert. Das dritte Kapitel wendet sich, ausgehend von der Darstellung der Kontroverse zwischen Vertretern eines institutionellen und Vertretern eines wohlfahrtsorientierten Ansatzes (3.1), dem zunehmenden Interesse internationaler Organisationen an Mikrofinanz und deren Bevorzugung eines kommerziellen Mikrofinanzkonzeptes zu.⁵ Die diesen Organisationen eigene, auf zugeschriebener Interessenlosigkeit und Expertise basierende Deutungsmacht wird theoretisch begründet (3.2). Die aus den Bestrebungen internationaler Organisationen resultierenden Entwicklungen werden am Beispiel der mexikanischen MFI Compartamos illustriert (3.3). Eine überblicksartige Darstellung bisheriger Forschungsergebnisse qualitativer und quantitativer Natur belegt die Berechtigung von Zweifeln an der Wirksamkeit von Mikrokrediten als Instrument der Armutsbekämpfung (3.4). Diese Erkenntnis führt uns zu der Darstellung eines - neben der Deutungsmacht internationaler Organisationen - weiteren erklärenden Faktors, der Form der Mitteilung von Erfolgen. In Kapitel vier wird eingangs hergeleitet, inwiefern es, basierend auf unhinterfragt geltenden Vorannahmen, nahe liegt, Erfolg mithilfe zahlenförmiger Indikatoren zu erfassen (4.1). Anschließend wird die besondere Anschlussfähigkeit zahlenförmiger Kommunikation theoretisch unter Rückgriff auf Luhmanns Kommunikationstheorie und erweiternd mit Heintz (2010) begründet (4.2). Wie zahlenförmige Indikatoren insbesondere in Vergleichsoperationen performativ wirken, bildet den Abschluss des Kapitels (4.3). Im fünften Kapitel soll auf Organisationsebene geschildert werden, wie die Orientierung von MFIs an zahlenförmigen Erfolgsindikatoren deren Praktiken definiert und letztlich zu einer Zweck-Mittel-Verschiebung führt (5.1), die, wie Ergebnisse qualitativer Einzelfallstudien zeigen, das eigentliche Ziel – Armutsbekämpfung – konterkarieren (5.2). Den Abschluss der Arbeit bilden Fazit und Ausblick (6).

⁵ vgl. die kurzen Anmerkungen zu früheren Ansätzen in der Entwicklungszusammenarbeit auf S. 5 und S.9 dieser Arbeit sowie Nuschler 2006.

2 Das Konzept Mikrofinanz und seine Zielsetzung

Der fehlende Zugang zu finanziellen Dienstleistungen wird als eines der wichtigsten Hindernisse für die Überwindung der Armutssituation einkommensschwacher Haushalte betrachtet. Banken sind in der Regel aufgrund fehlender Sicherheiten, hoher Verwaltungskosten, antizipierter Risiken oder schlichter Abwesenheit in ländlichen Regionen nicht bereit, den Ärmsten der Armen Kredite zu geben (vgl. Kono/Takahashi 2010: 16). Damit ist es diesen Bevölkerungsgruppen nicht möglich z.B. die Anschaffungskosten für eine kleine Garküche aufzubringen. Mithilfe des aus dem Lebensmittelverkauf erwirtschafteten Einkommens wäre eine Verbesserung der Einkommenssituation gegeben, so die Annahme. Hier setzt Mikrofinanzierung mit dem Ziel an, 'self-employment'⁶ und einkommensgenerierende Aktivitäten vor allem in 'Entwicklungsländern' zu fördern (vgl. Anderson/Locker/Nugent 2002: 95).⁷ Der Fokus richtet sich dabei insbesondere auf Bereiche der informalen Wirtschaft, da davon ausgegangen wird, dass dieser Bereich aufgrund fehlender Beschäftigungsmöglichkeiten in den Organisationen der Privatwirtschaft und des öffentlichen Sektors ein dauerhafter Bestandteil der Wirtschaft bleiben wird (vgl. Woller/Woodworth 2001: 271).

Mikrofinanzprogramme bieten armen Menschen Zugang zu grundlegenden finanziellen Dienstleistungen wie vor allem Mikrokrediten und darüber hinaus in geringerem Umfang Sparbüchern, Überweisungen und Mikroversicherungen (vgl. Hamada 2010: 3). Drei häufig anzutreffende Charakteristika von Mikrofinanzprogrammen sind erstens die Fokussierung auf die ärmsten Bevölkerungsschichten, denen mithilfe von Mikrokrediten die Gründung von und Investition in Kleinstunternehmen ermöglicht werden soll (vgl. Anderson/Locker/Nigent 2002: 96ff.). Zweitens werden Mikrokredite insbesondere an Frauen verliehen (vgl. ebd.: 98f.). Es wird angenommen, dass Frauen verlässlicher zurückzahlen und den Kredit verantwortungsbewusster einsetzen. So würde ein stärkerer Effekt in der Verbesserung der Familiensituation erzielt werden (vgl. Yunus 2004: 4078). Drittens werden Mikrokredite als Gruppenkredite vergeben, umso über den Mechanismus des sozialen Drucks höhere Rückzahlungsquoten zu erreichen (vgl. Anderson/Locker/Nigent 2002: 99f.). Die Vergabe ist in Kreditsequenzen organisiert: Gruppenmitglieder haben Aussicht auf einen Folgekredit, wenn die Zahlung der Raten vereinbarungsgemäß vonstattengeht. Dabei ist die ganze Gruppe für eine eventuell ausbleibende Ratenzahlung eines Mitglieds haftbar. In der Regel sind Kreditnehmer zudem verpflichtet,

⁶ Self-employment kann als eigenständig initiierte Selbstbeschäftigung verstanden werden. Der Einfachheit halber wird im Folgenden der englische Begriff verwendet.

⁷ So ist Mikrofinanzierung z.B. auch für die deutsche Entwicklungszusammenarbeit ein wichtiges Instrument der Armutsbekämpfung und wird durch Finanzierung entsprechender Fonds, durch Garantien und durch Beratungen zu rechtlichen Rahmenbedingungen an der Förderung des Mikrofinanzwesens gefördert. Siehe BMZ 2009: Konzept 176 (<http://www.bmz.de/de/publikationen/reihen/strategiepapiere/Konzept176.pdf> aufgerufen am 08.11.2010).

regelmäßige Einzahlungen in einen durch die Gruppe oder die MFI verwalteten Sparfond zu leisten (vgl. Yunus 2004: 4078). Diese Charakteristika wurden maßgeblich von dem von Muhammad Yunus in Bangladesh entwickelten und in der Grameen Bank umgesetzten Mikrokreditkonzept bestimmt.⁸ Es wird auch als „prototype of microcredit“ bezeichnet (vgl. Hamada 2010: 3; Muhammad 2010: 35, Morduch 2000: 619).

'Entwicklung' wurde lange Zeit als Makrophänomen verstanden, implizierte eine schnelle industrielle Modernisierung und die Erhöhung des durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommens durch die Durchführung regierungsgeführter Entwicklungsprogramme. Unterstützt wurden diese Programme durch finanzielle Beiträge der Industrienationen. Breite Bevölkerungsschichten wurden aufgrund fehlender Programme, die Beschäftigungsmöglichkeiten und verbesserte Ernährungs-, Gesundheits- und Bildungsbedingungen schaffen, mithilfe dieser Makroorientierung nicht erreicht. Sie führte im Gegenteil zu einer Verschlechterung der Lebensbedingungen, zu abnehmender Beschäftigung und damit zu steigenden Armutsraten (vgl. Woller/Woodworth 2001: 268f.). Der Mikrofinanzansatz wird dem gegenüber als 'grass-root' Ansatz bezeichnet, mit dessen Hilfe Armut durch die direkte Bereitstellung von Möglichkeiten für die Ärmsten der Armen erzielt werden soll (vgl. ebd.: 270), indem empowerment und self-employment des Einzelnen gefördert werden (vgl. Bayulgen 2008: 526).⁹

Die Förderung und Ermöglichung von 'empowerment' durch Mikrokredite ist nach Selinger als das wichtigste legitimierende Konzept im Mikrokreditdiskurs zu bezeichnen, ist also der „primary „talking point“ for framing discussions of microcredit programs“ (vgl. Selinger 2008: 28f.). Sichtbar ist dies zum Beispiel in folgendem Zitat aus den Prinzipien der Grameen Bank:

„(2) Charity is not an answer to poverty. It serves only to perpetuate poverty and create dependency. It takes away the initiative of an individual to break through the wall of poverty. The way to overcome poverty is to unleash the energy and creativity in each human being.“

Es kann festgehalten werden, dass die Begründungszusammenhänge von Mikrokreditprogrammen eine individualisierende Perspektive auf die Zielgruppe aufweisen, die auf die Eigenverantwortung der Armen abzielt, sich eigenständig aus ihrer Armutssituation zu befreien. Man erhofft sich die Reduzierung der Armut durch die Bereitstellung von Möglichkeiten, aufgrund derer dann individuelles Engagement und unternehmerisches Handeln mit einkommensgenerierenden Folgen ermöglicht werden. Mikroversicherungen und Sparverträge stellen Sicherheiten dar, die gewährleisten sollen, dass ein eben begonnenes Geschäft durch Naturkatastrophen, Todesfälle oder andere Risiken nicht gefährdet wird (vgl. Bayulgen 2008: 527). Unerwähnt bleiben sozialstrukturelle Faktoren wie Einkommensverteilung, Bildungschancen und Zugang zu

⁸ Zu näheren Erläuterungen des Konzepts der Grameen Bank vgl. Yunus 2004.

⁹ Siehe zu den je typischen entwicklungspolitischen Programmen der jeweiligen Entwicklungsdekade Nuschler 2006.

Gesundheitsdienstleistungen sowie Teilhabechancen.¹⁰

3 Überblick über die Entwicklungen im Feld der Mikrofinanz

Das folgende Kapitel dient der Darlegung der Entwicklungen im Bereich Mikrofinanz seit dem Aufkommen dieses Konzepts als Instrument der Armutsbekämpfung. Nach einer schematischen Darstellung der auffindbaren Mikrofinanzansätze (3.1) wird auf den Erfolg eines kommerziellen Ansatzes näher eingegangen (3.2), der anhand der Entwicklung der mexikanischen MFI Compartamos plausibilisiert wird (3.3). Für diesen Erfolg scheint der Einfluss internationaler Organisationen bedeutsam. Um diesen Organisationstyp besser verstehen zu können, werden diese mithilfe des soziologischen Neo-Institutionalismus und einem bürokratiethoretischen Ansatz beschrieben¹¹. Ein Blick in einzelne empirische Studien soll Aufschluss über die erzielten Erfolge hinsichtlich der Armutsbekämpfung mithilfe von Mikrokrediten geben (3.4).

3.1 Kommerzielle vs. wohlfahrtsorientierte Konzepte der Mikrofinanz

Wissenschaftler und Akteure im Feld der Mikrofinanz diskutieren kontrovers über angemessene Finanzierungskonzepte und institutionelle Formen von MFIs. Woller et al. haben den Versuch unternommen, die verschiedenen Standpunkte zu systematisieren indem sie einen 'welfarist approach' von einem 'institutionist approach' unterscheiden. Im Folgenden werde ich diese begriffliche Unterscheidung verwenden, um die Begründungszusammenhänge für einen kommerziellen Ansatz, auf den der Fokus der Arbeit liegt, und die von Woller et al. unter der Kategorie 'institutionist approach' gut zusammengefasst sind, in Abgrenzung zu einem wohlfahrtsorientierten Ansatz herauszuarbeiten.

Vertreter des 'welfarist approach' und des 'institutionist approach' verfolgen das gemeinsame Ziel der Bereitstellung von Mikrokrediten für Mikrounternehmer und -unternehmen (vgl. Woller et al. 1999: 29f.). Darüber hinaus gibt es wenig gemeinsame Annahmen.

Ausgangspunkt des 'institutionist approach' ist die Annahme, dass MFIs, „that follow the principles of good banking will also be those that alleviate the most poverty“ (Morduch 2000: 617). Dies wird als „win-win“-Situation bezeichnet, in der beide Seiten, die MFIs durch Profite und die bisher von

¹⁰ vgl. die dieser Arbeit zugrundeliegende Definition von Armut in Fußnote 1

¹¹ Diese Ansätze betonen entgegen der klassischen Perspektiven des politikwissenschaftlichen Realismus und Institutionalismus die von Nationalstaaten unabhängige Autonomie und Autorität von internationalen Organisationen. Da in dieser Arbeit nicht nach dem Beitrag entwicklungspolitischer Programme von einzelnen Staaten, sondern ganz dezidiert nach dem Einfluss internationaler Organisationen als eigenständige Akteure gefragt wird, eröffnen diese Ansätze eine fruchtbare Perspektive für die Analyse des Beitrags internationaler Organisationen für die Kommerzialisierung des Mikrofinanzsektors.

Finanzdienstleistungen Ausgeschlossenen durch Kredite, profitieren. Diese Annahme basiert auf weiteren Annahmen: Grundsätzlich wünschten arme Haushalte Kredite, unabhängig von den Kosten für dieselben. Daraus folge, dass steigende Zinssätze die Nachfrage nach Krediten nicht reduzieren würden (vgl. ebd.: 620f.). Aufgrund ihrer Größe und damit Reichweite erzielten finanziell nachhaltige¹² Programme den größten Erfolg hinsichtlich der insgesamt vergebenen Kredite. Gleichzeitig sei es einer finanziell nachhaltig wirtschaftenden MFI möglich, Zugang zu kommerziellen Kapitalmärkten zu erhalten. Damit würde auch das Problem knapper und instabiler Spenden umgangen, da MFIs aufgrund ihrer finanziellen Nachhaltigkeit sowie der möglichen hohen Zinssätze interessant für privates Investitionskapital werden (vgl. ebd.: 621ff.). Dieses private Investitionskapital unterstützte den Aufbau von „a large number of privately financed, large-scale financial intermediaries that provide financial services to the poor“ (Woller et al. 1999: 34). Spendenfinanzierte Programme werden im Sinne des Ziels Armutsreduzierung für ineffektiv gehalten, da durch das fehlende Profitmotiv, mit dessen Hilfe Privatinvestoren interessiert werden können, keine Anreize bestehen, organisationale Prozesse effizienter zu gestalten. Dadurch würden letztlich weniger Kredite bereitgestellt werden (vgl. Modurch 2000: 623f.). Um den 'institutionist approach' voranzutreiben, entwickeln Vertreter dieses Ansatzes „best practices“ und setzen sich für eine starke Verbreitung eines kommerziellen Mikrofinanzkonzeptes ein (vgl. Woller et al. 1999: 33ff.).

Das Ziel der Vertreter des 'welfarist approach' ist primär die Erreichung der Ärmsten der Armen, um mithilfe finanzieller Dienstleistungen die schlimmsten Armutseffekte zu mildern und die Verbesserung der Lebensbedingungen durch self-employment, insbesondere von Frauen, zu erreichen (vgl. Woller et al. 1999: 31). Erfolg bestimmt sich hier nach dem Ausmaß der veränderten Lebensbedingungen und nach dem erreichten Armutslevel (vgl. Woller/Woodworth 2001: 275). Anders als Vertreter des 'institutionist approach' betrachten Vertreter des 'welfarist approach' Spenden als sinnvolle Quelle zur Finanzierung von MFIs. Effizienzsteigerung und Effektivität werden nicht grundsätzlich abgelehnt, jedoch die Erhebung derselbigen zum primären Ziel (vgl. Woller et al. 1999: 35).

Die unterschiedlichen zugrundeliegenden Annahmen des welfarist und des institutionist haben praktische Implikationen dreifacher Art:

Erstens resultieren hieraus unterschiedliche Mikrofinanzangebote. MFIs, die im Geiste des 'institutionist approach' agieren, tendieren zu minimalistischen Programmen, in denen vor allem

¹² Im Mikrofinanzsektor wird der Begriff 'Nachhaltigkeit' gleichbedeutend mit finanzieller Lebensfähigkeit, im englischen financial self-sufficient, einer MFI verwendet. Finanziell lebensfähig werden MFIs über den Mechanismus der operationalen Nachhaltigkeit, d.h. ihre Fähigkeit, Verwaltungskosten und Ausfälle von Kreditrückzahlungen aus eigenen Einnahmen zu decken (vgl. Augsburg/Fouillet 2010: 330).

Finanzdienstleistungen angeboten werden. Es wird angenommen, dass durch die Inanspruchnahme von Mikrokrediten automatisch Verbesserungen in anderen Lebensbereichen folgen. Vertreter des 'welfarist approach' gehen hingegen davon aus, dass der fehlende Zugang zu Finanzdienstleistungen nur eine Hürde für die Überwindung der Armutssituation ist und bieten deshalb weitere Unterstützungsangebote, z.B. im Gesundheits- oder Bildungsbereich, an (vgl. Woller/Woodworth 2001: 276f.).

Zweitens haben Vertreter der beiden Ansätze ganz unterschiedliche Vorstellungen über die Organisationsform und Finanzierung der MFIs. Wie oben bereits kurz dargestellt, halten Vertreter des 'institutionist approach' große kommerzielle MFIs für die angemessene Organisationsform, um möglichst viele Kredite zur Verfügung zu stellen. Vertreter des 'welfarist approach' halten demgegenüber auch kleine spendenfinanzierte NGOs für angemessen und begründen dies durch die Möglichkeit, aufgrund des fehlenden Drucks privater Investoren umfassendere Sozialprogramme anbieten zu können. Sie kritisieren den 'institutionist approach' und verweisen auf einen Zielkonflikt zwischen der Betonung von financial self-sufficiency und der Erreichung der Ärmsten der Armen (vgl. ebd.: 276)¹³. Bedingt durch Effizienzanforderungen sei es für kommerzielle Anbieter attraktiver, an weniger Arme etwas höhere Kredite zu vergeben, da damit die durchschnittlichen Kosten pro Kredit sinken. Dies habe jedoch zur Folge, dass die Ärmsten der Armen vom Zugang zu Mikrokrediten ausgeschlossen würden (vgl. ebd.: 274). Vertreter des 'institutionist approach' erwidern auf diese Kritik, dass durch die insgesamt höhere Anzahl bereit gestellter Mikrokredite im Ergebnis ebenso viele Ärmste der Armen erreicht würden wie mithilfe eines Programms, welches ausschließlich auf diese Zielgruppe fokussieren würde (vgl. Woller et al. 1999: 48f.).

Ein dritter entscheidender Unterschied zwischen den beiden Ansätzen sind, wie eben schon implizit genannt, unterschiedliche Vorstellungen über die anvisierte Zielgruppe. Für Vertreter des 'institutionist approach' sind dies möglichst viele Kreditnehmer, auch unabhängig von deren tatsächlichen Einkommensniveau. Vertreter des 'welfarist approach' fokussieren dem entgegen vor allem auf das Erreichen der Ärmsten der Armen (vgl. Woller/Woodworth 2001: 276).

3.2 Die Erfolgsgeschichte eines kommerziellen Ansatzes

Seit 1997 setzt sich der institutionist d.h. ein kommerzieller Ansatz zunehmend durch. Heute ist die Gruppe der kommerziellen Anbieter die am schnellsten wachsende. Im Jahr 2006 waren bereits 70% der vergebenen Mikrokredite privat finanziert (vgl. Aitken 2010: 231). Dieser Erfolg eines kommerziellen Ansatzes lässt sich besser verstehen, wenn die regulativen Rahmenbedingungen und

¹³ Auf diesen Zielkonflikt wird in Kapitel 5.2 eingegangen

die Vertreter dieses Ansatzes berücksichtigt werden.

Mikrofinanzierung als Instrument der Armutsbekämpfung entwickelte sich, beginnend etwa Mitte der 80er Jahre, im NGO-Sektor (vgl. Bayulgen 2008: 530) aus der beginnenden Überzeugung heraus, dass makroökonomisch orientierte Entwicklungsprogramme die Armut großer Bevölkerungsteile nicht reduziere (vgl. Kapitel 2). Staatliche und private Geber unterstützen diese von der Basis kommende NGO-Bewegung (vgl. Woller/Woodworth 2001: 270). Die Gründung von MFIs und die Bereitstellung von Mikrokrediten folgte, wie im Fall der Grameen Bank, einem altruistisch orientierten Motiv in einer Umgebung der starken Marktregulierung in den meisten 'Entwicklungsländern' (vgl. Rhyne/Christen 1999 zit. n. Aitken 2010: 231) und ist damit den Ansätzen zuzuordnen, die Woller et al. unter der Bezeichnung 'welfarist approach' zusammenfassen. Die Ausweitung und gleichzeitige Kommerzialisierung des Mikrofinanzsektors ab den 1990er Jahren ist in einen Prozess der zunehmenden Liberalisierung der Finanzsysteme eingebettet, die „opened the competitive pressures in which microcredit might attract attention from private [and foreign] investors as a profitable commercial venture“ (Aitken 2010: 230). Nun beginnen sich internationale Organisationen für Mikrofinanz als Armutsbekämpfungsinstrument zu interessieren, haben jedoch - anders als Nichtregierungsorganisationen - ein starkes Interesse an der Steigerung von der Effizienz und Effektivität organisationaler Prozesse der einzelnen MFIs. Akteure wie die Weltbank und die ihr unterstellte Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), regionalen Entwicklungsbanken wie der Inter-American Development Bank (IDB) oder das NGO-Netzwerk ACCION sind, wie im Folgenden noch ausgeführt wird, für die Kommerzialisierung von Mikrofinanz von Bedeutung. Diesen Akteuren wird eine besondere Kompetenz in der Entwicklung von Armutsbekämpfungsstrategien zugeschrieben. Worauf diese gründet, soll in einem kurzen Exkurs dargestellt werden.

Exkurs: Expertisegestützte Autorität rationalisierter Anderer

Im soziologischen Neo-Institutionalismus werden Wissenschaften, Professionen und internationale Organisationen als 'rationalisierte Andere' bezeichnet. Sie genießen aufgrund ihrer Expertise und der ihnen unterstellten Interessenlosigkeit besonderes Ansehen und somit Autorität in Bezug auf die Definition legitimer Zwecke und angemessenen Verhaltens (vgl. Meyer 2005: 111ff., 117f.). Sie gelten als Vermittler der Diffusion weltkultureller Modelle¹⁴ (vgl. Hasse/Krücken 2005: 9) und überprüfen die Einhaltung derselbigen anhand standardisierter Messverfahren (vgl. Meyer 2005:

¹⁴ Weltkulturelle Modelle sind institutionelle Modelle. Diese sind im soziologischen Neo-Institutionalismus als „kulturelle Regeln, die bestimmten Einheiten und Handlungen Sinn und Wert verleihen und sie in einen größeren Rahmen [Fortschritt, Rationalität, Universalität, vgl. Meyer 2005: 38f] integrieren“ (ebd.: 18), definiert. Beispielhaft kann hier an das BIP als zentraler Faktor für die Bestimmung nationaler Wirtschaftskraft gedacht werden.

96f.). Wissenschaften, Professionen und internationale Organisationen werden als durch institutionalisierte kognitive und normative Modelle konstruiert verstanden und sind somit für die wissenschaftliche Untersuchung ihres ontologischen Status entledigt. Diese Akteure, verstanden als „institutionelle Mythen“ der Weltkultur (vgl. Hasse/Krücken 2005: 42), sowie deren legitime Zwecke erscheinen als gegeben, da ihr ontologischer Status ebenso wie ihre Handlungen den innerhalb der Weltkultur wirksamen Theorien eingeschrieben sind (vgl. ebd.: 30f.). Sie sind also nicht als interessen geleitete Akteure zu verstehen, die z.B. die Interessen des Kapitals durchzusetzen suchen. Vielmehr ergeben sich ihre Ziele aus bestimmten, besonders plausibel erscheinenden Modellen, die das Handeln dieser Organisationen leiten.

Insbesondere internationale Organisationen verdanken ihre Definitionsmacht außerdem ihren besonderen Eigenschaften als Organisationen, aus denen besondere Formen der Machtausübung resultieren. Barnett/Finnemore (1999) unternehmen den Versuch, diese Eigenschaften am Fall internationaler Organisationen, in Anlehnung an Weber verstanden als Bürokratien, näher zu bestimmen. Sie betonen entgegen der klassischen Perspektiven des politikwissenschaftlichen Realismus und Institutionalismus die von Nationalstaaten unabhängige Autonomie und Autorität von internationalen Organisationen (vgl. ebd.: 707ff.).

Ihre Autonomie und Autorität erhalten internationale Organisationen erstens durch eine zugeschriebene rationale, legale Autorität, aufgrund derer ihr Handeln als legitim gilt. Dieses Argument ist aus dem eben dargestellten soziologischen Neo-Institutionalismus bekannt. Zweitens verfügen sie über technische Expertise und Informationen. In ihrem Handeln stellen sie sich als unpolitisch und damit als neutral, technokratisch und unpersönlich dar. Aufgrund dieser Selbstdarstellung erhalten sie besondere Anerkennung und Deutungshoheit in Bezug auf ihre spezifischen Themen (vgl. ebd.: 707ff.).

Ihre Macht üben internationale Organisationen auf drei Wegen aus. Erstens 'erschaffen' sie bestimmte soziale Kategorien wie zum Beispiel die Kategorie Armut. Zweitens fixieren sie die Bedeutung des mit einer bestimmten Kategorie zusammenhängenden sozialen Kontextes, also zum Beispiel eine bestimmte Einkommensgrenze, die bestimmt, wer als arm gilt. Außerdem definieren sie angemessene Problemlösungsstrategien wie beispielsweise Mikrofinanzierung. Drittens sorgen sie für die Diffusion von Klassifizierungen und Definitionen angemessenen Handelns, im Fall von Mikrofinanzierung durch Entwicklung von „Best Practices“ und durch Aussendung von Experten, die MFIs beraten (vgl. ebd.: 710ff.).

Einen wichtigen Beitrag zur Stärkung des Einflusses von internationalen Organisationen leisten spezifische Berichterstattungspflichten, denen lokale Projektpartner im Rahmen von z.B. von der Weltbank durchgeführten Projekten unterliegen. Sie tragen maßgeblich dazu bei, dass sich

bestimmte weltkulturelle Modelle – z.B. Wachstum der nationalen Wirtschaft – durchsetzen. Den Einfluss solcher Berichterstattungspflichten haben Neu et al. (2006) im Zusammenhang mit 15 Kreditvereinbarungen zwischen der Weltbank und lateinamerikanischen Bildungsprojekten untersucht. Ihre zentrale These ist, dass die in Kreditvereinbarungen enthaltenen Finanztechniken, Angaben zu Auditierung und Rechenschaftsmechanismen sowie die Einführung von Informationssystemen in numerischer Form das Projektfeld direkt und indirekt strukturieren. Diese Mechanismen können deshalb als "technologies of governance" verstanden werden, die ein Feld auch an entfernten geographischen Orten durch neues Vokabular und Rechenverfahren restrukturieren, Sichtbarkeiten schaffen und durch die Hinzuziehung von Auditierungspraktiken neue Interventionen ermöglichen (vgl. Neu et al. 2006: 635f.). Auf diesen Punkt wird später, in Kapitel 4.3 und 5.1 im Zusammenhang mit den Konsequenzen selektiver Sichtbarkeiten für den Zweck Armutsreduzierung, noch einmal eingegangen. Mit der hier begründeten, besonderen expertisegestützten Autorität und Definitionsmacht internationaler Organisationen kann angenommen werden, dass die im Folgenden geschilderten Ziele dieser Akteure und die Begründungen derselben für eine Kommerzialisierung des Mikrofinanzsektors entscheidend sind.

—

Eine der ersten internationalen Organisationen, die sich für den Mikrofinanzsektor interessierten, ist die Inter-American Development Bank (IDB). Sie finanziert schon früh lateinamerikanische NGOs im Mikrofinanzbereich. 1992 gibt sie eine Studie über die Kosteneffizienz lateinamerikanischer kreditvergebender NGOs in Auftrag, deren Ergebnis die geringe Kosteneffizienz und das kaum vorhandene Interesse an der selbigen zeigt. Dies nimmt die Entwicklungsbank zum Anlass, zu fordern, dass NGOs ihre Verwaltungs- und Risikokosten¹⁵ auf 20% des Kapitalvolumens senken, sodass sie durch Weitergabe der Kosten an die Kreditnehmer diese aus den Zinseinnahmen decken können. Damit sollen MFIs erstens finanziell lebensfähig werden und zweitens eine möglichst große Zahl möglicher Kreditnehmer erreichen (vgl. Schmidt 2010: 108f.). Zudem wird von internationalen Organisationen die Integration der bisher überwiegenden NGOs in den kommerziellen Finanzsektor angestrebt. So formuliert die Weltbank 1996 das Ziel:

Integrate NGOs with commercial finance markets by: (a) developing an appropriate regulatory framework for the financial operations of the NGO sector; (b) encouraging large NGOs to establish themselves as banks; (c) encouraging 'wholesaling' of credit to established NGOs; and (d) using smaller NGOs as brokers to mobilise self-help saving groups (World Bank 1996. Agenda for Action zit. n. Muhammad 2009: 37)

Es wird argumentiert, dass es zur Erzielung einer Breitenwirkung mithilfe von Mikrokrediten des

¹⁵ Hierbei handelt es sich um Kosten, die einer MFI durch nicht-zurückgezahlte Mikrokredite entstehen. Diese Kosten werden mithilfe des Indikators 'Write-off ratio' erfasst. Dieser ist von ACCION folgendermaßen definiert: „Charging an asset amount to expense or loss. A microfinance institution writes off loans not expecting to collect them, while continuing to attempt collection.“ <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=257> (aufgerufen am 11.04.2011).

Upgradings zumindest erfolgreicher NGOs in Banken bedürfe. Nur mithilfe einer Banklizenz könne eine MFI eine breitere Produktpalette anbieten und Einlagen annehmen. Diese Spareinlagen erlauben es einer MFI, sich darüber zu finanzieren und schnell zu expandieren. Diese Banken sollten zugleich kommerziell und zielgruppenorientiert operieren. Initiiert und finanziert durch Entwicklungshilfeorganisationen und beraten von Consultant-Unternehmen könne dieser Prozess nachhaltig sein (vgl. Schmidt 2010: 114f.). Die 1993 gegründete BancoSol in Bolivien war eines der ersten Ergebnisse eines solchen Transformationsprozesses¹⁶ (vgl. ebd.: 109). Neben einer Wohlfahrtsorientierung gewannen nun also auch betriebswirtschaftliche Faktoren an Bedeutung. 1997 wird auf dem ersten Global Microcredit Summit ein Wachstumsziel bestimmt. Bis zum Jahr 2005 sollen 100 Millionen der ärmsten Familien, hier insbesondere Frauen, mit Mikrokrediten und anderen mikrofinanziellen Dienstleistungen erreicht werden. Dieses Ziel soll im Rahmen von der auf diesem Gipfel gegründeten Microcredit Summit Campaign durch Beratungen, Durchführung jährlicher Gipfel und vor allem durch die Evaluierungen der Fortschritte unterstützt werden (vgl. Daley-Harries 2006: 1, 7ff.). Die Weltbank, United States Agency for International Development (USAID), die IDB, das United Nations Development Programme (UNDP) und die Citibank äußern in diesem Zusammenhang ihre Bereitschaft, in Mikrokreditprogramme zu investieren (vgl. Muhammad 2010: 37). Überraschend scheint hier das Engagement eines privaten Akteurs, der Citibank, im entwicklungspolitischen Feld. Dieses wird besser verständlich, wenn man berücksichtigt, dass die genannten entwicklungspolitischen Akteure der Begründungslogik des oben geschilderten 'institutionist approach' folgen, nach der es der Beteiligung privater Investoren an MFIs bedarf, um ein umfassendes Wachstum des Mikrofinanzsektors zu erreichen. Dies wird auch in den Hinweisen der Konferenz der Vereinten Nationen für Handel und Entwicklung (UNCTAD) im Jahr 1998 sichtbar, in denen das umfassende Wachstumspotential dieses Bereichs, die Investitionen durch private Akteure lohnenswert erscheinen lässt, genannt wird:

„The MC phenom has revealed the existence of a huge potential market, profitable yet largely untapped: an estimated 500 million micro entrepreneurs and their families, until now largely excluded from a financial system (...) These 500 million micro-entreprises represent a potential credit market of \$100 billion and an even larger market for savings and insurance.“ (Chowdhury 2007: 30f. zit. n. Muhammad 2010: 37)

Man kann also annehmen, dass internationale Organisationen mit der Integration des Mikrofinanzsektors in die Finanzsysteme tatsächlich das Ziel der Armutsbekämpfung verfolgen. Die in der privaten Wirtschaft wirksamen Handlungslogiken und das Interesse an Profitmaximierung¹⁷ werden respektiert und für kompatibel mit dem entwicklungspolitischen Ziel

¹⁶ Die mexikanische Mikrokreditbank Compartamos wird im anschließenden Kapitel vorgestellt.

¹⁷ Mit dem Verweis auf profitable Investitionsmöglichkeiten findet ein Rückgriff auf das symbolisch generalisierte Kommunikationsmedium Geld statt. Dieser motiviert den kommunikativen Anschluss wirtschaftlicher Akteure auch an Kommunikationen, die nicht originär dem Funktionssystem Wirtschaft entspringen, motiviert (vgl. Kapitel 4.2).

der Armutsbekämpfung gehalten. Internationale Organisationen wie das UNCTAD weisen deshalb auf die 'interessanten' Investitions- und Wachstumsmöglichkeiten in diesem Bereich hin und halten, wie die Microcredit Summit Campaign, finanzielle Effizienzsteigerung der MFIs für einen entscheidenden Faktor, durch den die gewünschte Breitenwirkung mithilfe privaten Kapitals erst möglich wird:

„We believe, however, that strong MFI financial performance is critical to attracting capital and scaling, and we have therefore organized hundreds of workshops at our global and regional meetings on four continents over the last ten years, many of which reinforce this point. These sessions have addressed a range of issues from efficiency to regulation, from commercialization to technological innovation, from governance to ratings, and from interest rates to foreign direct investment.“ (Daley-Harries 2006: 12)

Die in diesen aufgeführten Entwicklungen und Zitaten sichtbare betriebswirtschaftliche Argumentationslogik besteht darin, ausgehend von einem ehrgeizigen Wachstumsziel bezüglich der insgesamt bereitgestellten Mikrokredite auf die Notwendigkeit von Kosteneffizienz und organisationaler Effektivität der einzelnen MFIs zu drängen. So sollen diese finanziell überlebensfähig und damit interessant für private Investoren werden, um mithilfe dieses zusätzlichen Kapitals die gewünschte Breitenwirkung zu erreichen. Die wohlfahrtssteigernden Effekte von Mikrokrediten werden dabei unterstellt, ohne diese jedoch weiter zu überprüfen.

Ein in der Literatur zu Mikrofinanz immer wieder als für die Kommerzialisierung des Mikrofinanzsektors wichtiger Akteur ist die Consultative Group to Assist the Poor (CGAP)¹⁸ (vgl. beispielhaft Augsburg/Fouillet 2010: 329; Mordurch 2000: 618f.). Sie wurde im Jahr 1995 unter anderem von der Weltbank gegründet. Diese, der Weltbank angegliederte, aber unabhängig operierende Organisation, entwickelt die in der Branche vielfach aufgegriffenen und damit richtungsweisenden „Guidelines for Best Practices“ mit denen MFIs, Spendern und privaten Finanzakteuren Richtlinien an die Hand gegeben werden, mithilfe derer sie durch stärkere Berücksichtigung von Kosteneffizienz und Risikominimierung das Ziel der finanziellen Lebensfähigkeit und der Kommerzialisierung des Mikrofinanzsektors erreichen wollen. Daneben führen sie ein umfassendes 'Capacity-Building' Programm durch, wirken auf unterstützende Regierungsprogramme hin und entwickeln technische Finanz-'tools' (vgl. Worldbank o.J.: 1ff.). Neben der stärkeren Fokussierung auf Kosteneffizienz und Risikominderung der einzelnen MFIs betonen die von der CGAP im Jahr 2004 veröffentlichten „key principles of microfinance“ die Notwendigkeit der vollständigen Eingliederung der MFIs in das Finanzsystem (vgl. CGAP 2004). Auch in der globalen Arena von Weltkonferenzen ist der Einfluss der CGAP feststellbar. Im G8 Action Plan 2004, der anlässlich des G8-Treffens im Jahr 2004 in Sea Island veröffentlicht wird, wird zum einen die Wichtigkeit von Mikrofinanz als zentrale Armutsbekämpfungsstrategie betont

¹⁸ Selbstbeschreibung der CGAP unter <http://www.cgap.org/p/site/c/aboutus/> (aufgerufen am 08.12.2010).

und zum anderen festgehalten, dass die G8-Staaten in Zusammenarbeit mit der CGAP eine „global market-based microfinance initiative“ (G8 Action Plan 2004) durchführen werden, deren Ziele die Folgenden sind:

- Focus on institutional best practices for expanding and mainstreaming sustainable microfinance.
- Develop a microfinance institution code of conduct based on CGAP's efforts to identify key principles for microfinance lending.
- Reduce barriers for growing microfinance institutions to gain access to domestic and international capital markets.
- Encourage, where needed, the establishment and expansion of self-sustaining microfinance investment funds.
- Assist developing countries to improve their legal and institutional frameworks for microfinance so it can become sustainable and more widely available.
- Enable growing microenterprises to continue to access capital by reducing barriers for bank lending, promoting innovative bank-microfinance institutions (MFIs) linkages, and removing disincentives to business formalization (ebd.).

Die der CGAP zugeschriebene Kompetenz und Expertise wird an ihrer Einbindung in entwicklungspolitische Strategien der G8-Staaten deutlich. Ebenso wird deutlich, dass die bis dato entwickelten Konzepte der CGAP den weiteren angestrebten Entwicklungen im Mikrofinanzsektor zugrunde gelegt werden. Diese fokussieren bis heute vor allem organisationale Effizienz und Nachhaltigkeit und vernachlässigen den tatsächlich erzielten armutsreduzierenden Effekt mithilfe von Mikrokrediten (vgl. Augsburg/Fouillet 2010: 335).

Neben der CGAP existieren weitere einflussreiche Akteure, die die Kommerzialisierungsnotwendigkeit des Mikrofinanzsektors betonen. Beispielhaft sei hier auf die NGO ACCION,¹⁹ die sich vor allem der Beratung der ihrem Netzwerk angehörenden MFIs widmet, auf private Beratungsfirmen wie die Internationale Projekt Consult,²⁰ auf Ratingagenturen wie die Microfinance Information eXchange²¹ (MIX) und auf Investmentfirmen wie die ProCredit Holding AG²² verwiesen. Sie alle sind aufgrund des ihnen zugeschriebenen Expertenstatus von besonderer Bedeutung für den sich schnell kommerzialisierenden Mikrofinanzsektor. Sie beeinflussen diesen durch die Bereitstellung von Konzepten und im geringeren Umfang auch durch die Bereitstellung von finanziellen Mitteln.

Zeitgleich mit dem zunehmenden Interesse internationaler Organisationen an Mikrofinanz als Armutsbekämpfungsstrategie lässt sich ein massives Wachstum der Branche feststellen. Sie wuchs von 618 MFIs im Jahr 1997 auf 3.133 MFIs im Jahr 2005 an. Durch das Engagement der MFIs und durch eine zunehmende Kommerzialisierung und Inklusion dieser Branche in das globale Finanzsystem konnten ausgehend von 13,5 Millionen Kreditnehmern im Jahr 1997 im Jahr 2005

¹⁹ Selbstbeschreibung der NGO ACCION: <http://www.accion.org/Page.aspx?pid=253#> (aufgerufen am 08.12.2010).

²⁰ Selbstbeschreibung des Beratungsunternehmens Internationale Projekt Consult: http://www.ipcgmbh.com/front_content.php (aufgerufen am 08.12.2010).

²¹ Selbstbeschreibung der Ratingagentur Microfinance Information eXchange: <http://www.themix.org/about-mix/about-mix> (aufgerufen am 08.12.2010).

²² Selbstbeschreibung der Investmentfirma Pro Credit Holding AG: http://www.procredit-holding.com/front_content.php?idcat=22 (aufgerufen am 08.12.2010).

113,3 Millionen Menschen mit Mikrokrediten erreicht werden (vgl. Kono/Takahashi 2010: 17). Die Gruppe der kommerziell operierenden MFIs ist heute die am schnellsten wachsende. Durchschnittlich waren im Jahr 2006 70% der Mikrokredite privat finanziert. Dies bedeutet einen Anstieg des privaten Kapitals in der Finanzierung von MFIs um 10 % im Vergleich zum Jahr 2006 (vgl. Stephens 2007: 32f.). Eine vom Council of Microfinance Equity Funds herausgegebene Studie über das Wachstum kommerziell operierender MFIs zeigt einen Zuwachs von 124 MFIs im Jahr 2004 auf 222 MFIs im Jahr 2006. Diese erreichen in diesem Jahr 11 Millionen Kunden im Vergleich zu drei Millionen Kunden im Jahr 2004. Wie gleich am illustrierenden Beispiel deutlich wird, handelt es sich bei diesen kommerziell operierenden MFIs in der Regel um sehr große Organisationen, die einer hohen Anzahl von Kunden, teilweise 100.000 und mehr, Mikrokredite anbieten (vgl. Rhyne/Busch 2006: 3).

3.3 Fallbeispiel Compartamos zur Illustration der Entwicklung

Die oben geschilderten Entwicklungen, die dabei wirksamen Akteure sowie die Folgen für die Kreditnehmer sollen kurz am Beispiel der mexikanischen MFI Compartamos verdeutlicht werden. Diese MFI eignet sich hierfür besonders, da sie mithilfe der beratenden Unterstützung durch das NGO-Netzwerk ACCION sowie finanziellen Investitionen öffentlicher Entwicklungsbanken wie der Inter-American Investment Corporation, der Kreditanstalt für Wiederaufbau, der Andean Development Corporation, der International Finance Corporation und dem Instituto de Credito Oficial (Spanien) und privater Investoren wie dem Dexia Micro Credit Fond und der Credit Suisse Microfinance Fund Management in relativ kurzer Zeit die Anzahl der bereitgestellten Mikrokredite stark erhöhen konnte. Damit veranschaulicht sie beispielhaft die Entwicklung einer MFI, die dem institutionellen Ansatz folgend mithilfe privaten Kapitals ihre Rechtsform von NGO zur Bank und später zu einem börsennotierten Unternehmen wandelt.

Compartamos wurde im Jahr 1990 als NGO gegründet, um Kleinstkredite an Frauen mit keinem oder niedrigem Einkommen in ländlichen Regionen zu vergeben (vgl. Rosenberg 2007: 2). Primäres Ziel war es dabei, schnellstmöglich eine Millionen Frauen mit Mikrokrediten zu erreichen (vgl. ebd.: 9). Dieses Wachstum sollte durch, auch private, Einlagen finanziert werden (vgl. ebd.: 3). Zu diesem Zweck wird der legale Status der NGO im Jahr 2000 in den eines Finanzunternehmens gewandelt (vgl. ebd.: 2). Damit beginnen internationale Finanzinstitutionen und Investmentfirmen wie die International Finance Corporation, USAID, vermittelt über ACCION, und Credit Suisse massiv in Compartamos zu investieren²³ (vgl. ebd.: 11) und gleichzeitig die Umwandlung in eine

²³ Compartamos erhält von ACCION US\$ 200.000 in Form technischer Unterstützung, US\$ 800.000 als Geschäftskapital und US\$ 1 Million als nachrangige Schuld. Weiter erhält Compartamos US\$ 30 Millionen von

Bank durch technische Expertise von ACCION vorzubereiten. 2006 erhält Compartamos eine Banklizenz und hat damit das Recht, auch Spareinlagen anzunehmen (vgl. ebd.: 2). Die Anzahl der Kreditnehmer steigt von 60.000 im Jahr 2000 auf 616.000 im Jahr 2006 und weist damit in diesen Jahren ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 46% gegenüber dem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 24% in den Jahren davor, auf (vgl. ebd.: 9). Im Jahr 2007 veräußern die Anteilseigner von Compartamos 30% ihrer Anteile an der mexikanischen Börse und damit an überwiegend private Investoren und Investmentmanager. Sie erhalten dafür etwas mehr als das 12-fache des Bilanzwertes, d.h. US\$ 450 Millionen²⁴ (vgl. ebd.: 3). Dieser unerwartete Erfolg des Börsengangs der MFI Compartamos erklärt sich durch hohe Profiterwartungen der Investoren, für die die bisherigen Gewinne Anlass geben. So betrug die Kapitalrendite in den Jahren 2005 und 2006 55 % und liegt damit weit über dem branchenüblichen Durchschnitt (vgl. ebd.: 8). Diese hohe Kapitalrendite ist zu großen Teilen durch eine sehr hohe Verzinsung²⁵ der Mikrokredite bedingt. Aufgrund einer Inflation im Jahr 1995 hob Compartamos den Jahreszins für Mikrokredite auf über 100% an. Wegen fehlendem Wettbewerb im mexikanischen Mikrofinanzsektor war es der MFI möglich, diese Zinssätze nach Abklingen der Inflation, begründet durch die damit mögliche Expansion und Bereitstellung weiterer Kredite, beizubehalten (vgl. ebd.: 9), sodass der Zinssatz im Jahr 2005 noch immer bei 101 %²⁶ lag. So ist die allgemeine Rechtfertigungslogik, dass die mit der hohen Kapitalrendite erzielten Einnahmen zu 80 % reinvestiert wurden und damit im Sinne des Zieles der Armutsbekämpfung seien (vgl. ebd.: 3). Die durch den Börsengang erzielten Gewinne werden ebenfalls für angemessen gehalten, da sie überwiegend an Entwicklungsorganisationen gegangen seien, die diese in ihre Programme investieren (vgl. ebd.: 14). Besorgnis wird allenfalls bezüglich der privaten Anteilseigner geäußert, die aufgrund hoher Gewinnerwartungen wenig Interesse an einer Senkung der Zinssätze haben werden (vgl. ebd.: 15). An diesem Beispiel kann verdeutlicht werden, dass die mit dem Ziel der schnellen Bereitstellung möglichst vieler Mikrokredite erfolgte Kommerzialisierung ambivalente, das Ausgangsziel gefährdende Folgen hat. Es stellt sich die Frage, ob solch hoch verzinste Mikrokredite für die Empfänger tatsächlich eine Chance darstellen, sich aus ihrer Armutssituation zu befreien oder ob sie aufgrund der hohen Zinsraten nicht von allgemeinen Finanzdienstleistungen ausgeschlossen werden.

öffentlichen Entwicklungsorganisationen und US\$ 15 Millionen von Privatinvestoren gegen die Vergabe von Anteilen (vgl. Rosenberg 2007: 2).

²⁴ Wohlgermerkt, dies macht nur 30% des Gesamtwertes von Compartamos aus. Der absolute Marktwert von Compartamos liegt damit bei US\$ 1,5 Milliarden.

²⁵ Die CGAP rechtfertigt hohe Zinsraten mit dem Argument, das der Kostenaufwand für die Bereitstellung von Kleinstkrediten proportional um einiges höher als für herkömmliche Kredite ist. Aus diesem Grund hält sie Regierungen an, möglichst keine Höchstgrenzen für Zinssätze festzulegen (vgl. CGAP 2003: 10f.).

²⁶ Der weltweite Durchschnitt des Jahreszins vergleichbarer MFIs liegt laut MicroBanking Bulletin im Jahr 2005 bei 30,9% (vgl. Rosenberg 2007: 5).

Dies versucht Aitken begrifflich anhand eines doppelten Inklusionsprozesses von und durch Mikrofinanz mit exkludierenden Folgen zu verdeutlichen: Er definiert die durch die zunehmende Durchsetzung des 'institutionist approach' bedingten Prozesse als zunehmende Finanzialisierung²⁷, „through which microfinance is reconstituted as a financial object, as a channel of financial profit and accumulation, in its own right“ (Aitken 2010: 224). Damit wird Mikrofinanz zum interessanten Investitionsobjekt. Die Entwicklungen im Feld der Mikrofinanz im Allgemeinen und der Compartamos-Fall im Besonderen können als Versuch verstanden werden, „to bring both microfinance and the very poor more closely into relation with the mainstream financial world“ (ebd.: 238). Damit lassen sich zwei Inklusionsprozesse beobachten. Erstens werden bisher vom Finanzsystem Ausgeschlossene durch die Bereitstellung von Mikrokrediten in das allgemeine Finanzsystem eingegliedert und zweitens wird der Mikrofinanzsektor ins globale Finanzsystem inkludiert, um damit den erstgenannten Inklusionsprozess zu optimieren. Diese beiden Inklusionsprozesse stehen zueinander in einem Spannungsverhältnis (vgl. ebd.: 224f.). Die Inklusion des Mikrofinanzsektors ins globale Finanzsystem bedroht die Inklusion der Armen in den Finanzsektor. Aufgrund der Profiterwartungen privater Investoren ist die Inklusion der Armen nur durch die Differenzierung des Kreditmarktes in ein Segment für die Ärmsten der Armen, in dem diese weit über dem Durchschnitt liegende Zinssätze und besonders harte Rückzahlungsmodalitäten akzeptieren müssen, möglich. Dies wiederum bedroht jedoch gleichzeitig die finanzielle Inklusion der Zielgruppe (vgl. ebd.: 236).

3.4 Erfolg und Misserfolg von Mikrofinanz als Armutsbekämpfungsstrategie

Ein Blick in eine Auswahl von Studien zeigt zweierlei: Zum einen gibt es eine ganze Anzahl quantitativ orientierter Studien (vgl. beispielhaft Copestake 2007; Merslanda/Storm 2010; Tchakoute-Tchuigoua/Hubert 2010; Christen 2001; Cull/Demigüç-Kunt/Morduch 2007), die sich mit der Frage beschäftigen, ob die zunehmende kommerzielle Orientierung zu Mission Drift,²⁸ also zu einer abnehmenden Orientierung am Ziel Armutsreduzierung führe. Das Ausmaß von Mission Drift wird vor allem durch die Variablen der durchschnittlichen Höhe des vergebenen Kredites (depth of outreach) (vgl. beispielhaft Merslanda/Storm 2010: 28f.) und die Anzahl der insgesamt vergebenen Kredite (breadth of outreach) gemessen (vgl. Tchakoute-Tchuigoua/Hubert 2010: 438f.). Die Autoren kommen übereinstimmend zu dem Ergebnis, dass das Ziel der Armutsbekämpfung mit

²⁷ Aitken versteht unter Finanzialisierung die Ausweitung finanzieller Berechnung, Praktiken und Identitäten, auch auf Bereiche des alltäglichen Lebens, die ursprünglich durch andere Logiken bestimmt waren (vgl. Aitken 2010: 228f.).

²⁸ Nicht alle Autoren verwenden diesen Begriff, gleichwohl untersuchen sie den Zusammenhang zwischen Effizienzsteigerung und Profitorientierung im Verhältnis zum sozialen Engagement. Deshalb werden sie diesem Feld zugeordnet.

dem Ziel der Kosteneffizienzsteigerung und Profitorientierung kompatibel sei, dieses gar aufgrund der größeren Wachstumsmöglichkeiten der Branche mithilfe privaten Kapitals besser erreichbar sei. Allerdings können begründete Zweifel geäußert werden, ob mithilfe des breath and depth of outreach tatsächlich der wohlfahrtsteigernde Effekt erhoben wird. Kono/Takahashi (2010) weisen nach einer umfassenden Diskussion bisher erschienener quantitativer Studien darauf hin, dass

„although microcredit has increasingly gained popularity as an effective tool for poverty reduction, there is no solid evidence that supports its positive impact [aufgrund verwendeter Messmethoden]. Moreover, the above-mentioned studies largely find that a naive estimate, which fails to eliminate the selection biases, tends to overestimate the impact of microcredit“ (ebd.: 30).²⁹

Es bedürfe einer stärkeren Evaluierung des Einflusses von Mikrokrediten auf Einkommen, Umsatzsteigerungen der Kleinstunternehmen und auf Bildungs- und Gesundheitsinvestitionen der Kreditnehmer (vgl. ebd: 18). Woller und Woodworth weisen ebenfalls auf methodologische Probleme wie fehlende Kontrollgruppen und fehlende Erhebungsmöglichkeiten für die Verwendung von Mikrokrediten durch ihre Empfänger hin (vgl. Woller/Woodworth 2001: 273). Insgesamt gibt es bisher erhebliche Schwierigkeiten, Einkommenseffekte, die mithilfe von Mikrokrediten erzielt wurden, von anderen Effekten auf die Einkommenssituation zu isolieren (vgl. UN 2009: 136).

Zum anderen bestärkt der Blick in qualitative Einzelfallstudien die Zweifel an der Wirksamkeit von Mikrokrediten in der bisher angebotenen Form als Armutsbekämpfungsstrategie. So stellt Cardero basierend auf einer Studie zu Mexiko fest, dass Mikrokredite zur Finanzierung von Produkten des alltäglichen Bedarfs und damit zur Linderung der schlimmsten aktuellen Not und zur Tilgung schon bestehender Kreditschulden verwendet werden (vgl. Cardero 2008). Hollingworth/Ray arbeiten in einer Fallstudie an Mexikos Pazifikküste heraus, dass es den Kreditnehmern nicht möglich ist, mithilfe eines Mikrokredites ein Kleinstunternehmen aufzubauen (Hollingworth/Ray 2006). Muhammad kommt nach einer Untersuchung der armutsreduzierenden Wirkung von Mikrokrediten der Grameen Bank in Bangladesh zu ähnlichen Ergebnissen (vgl. Muhammad 2009). Eine der wichtigsten Studien zu den Effekten von Mikrofinanz auf die Armutssituation ist von Mosley und Hulme im Jahr 1996 veröffentlicht worden. Ihr zufolge profitieren nur Haushalte mit einem niedrigen, aber nicht absoluten Armutsniveau von Mikrokrediten. Haushalte mit einem Einkommen unterhalb der Armutsgrenze weisen im Vergleich zu einer Kontrollgruppe, die keine Mikrokredite in Anspruch genommen hat, ein niedrigeres Einkommen nach dem Empfang von Mikrokrediten auf (vgl. UN 2009: 136). Vielleicht ist dieser Effekt mit der Tatsache erklärbar, dass Mikrokredite auch für die Rückzahlung ausstehender Kreditschulden verwendet werden. Es zeigt sich aber auch, dass Mikrokredite eher an „near poor“ oder Menschen mit geringem Einkommen als an die Ärmsten der Armen vergeben werden (vgl. Kono/Takahashi 2010: 58).

²⁹ Siehe auch die Ergebnisse einer Literaturdurchsicht in Hollingworth/Ray 2006: 27ff.

Es scheint, als würden Mikrokredite, insbesondere von oben dargestellten Akteuren, als Allheilmittel der weltweiten Armut idealisiert, ohne dass die Wirkung derselben umfassend bekannt ist oder erhoben wird.³⁰ Damit wird auch nicht sichtbar, dass durch Mikrokredite unter Umständen Armut nicht im erwünschten Ausmaß reduziert wird und gegebenenfalls, bedingt durch sehr hohe Zinssätze (vgl. Compartamos) und die Bevorzugung von „near poor“ durch kommerzielle Anbieter, auch exkludierende Folgen haben kann.

Die Konzeption eines kommerziellen Mikrofinanzansatzes zeigt in der Umsetzung also nicht-intendierte Nebenfolgen, die sich schließlich sogar als kontraproduktiv für das Ziel der Armutsreduzierung erweisen können. Barnett/Finnemore bezeichnen diese nicht-intendierten Nebenfolgen als „Pathologien“, die aus den emergenten Strukturen internationaler Organisationen selbst resultieren (vgl. Barnett/Finnemore 1999: 703). Zum einen können Regeln, Routinen und standardisierte Abläufe wie „Best Practices“ das ursprüngliche Ziel verschleiern. Zum anderen erlaubt die durch die innere Differenzierung von internationalen Organisationen in Abteilungen mit verschiedenen Aufgabenbereichen bedingte Konzentration beruflichen Wissens nur eine Perspektive, die möglicherweise den übergreifenden Zweck eines Programms unberücksichtigt lässt (vgl. ebd.: 718f.). Im Fall von Mikrofinanz ist dies die Konzentration wirtschaftswissenschaftlichen Wissens. Dieses beeinflusst die normative Orientierung und Weltsicht seiner Träger. Wirtschaftswissenschaftler „are trained to value efficiency“ (ebd.: 723), sie sehen die Welt also durch die zahlenförmige Brille wirtschaftswissenschaftlicher Kennziffern für Effektivität und Wachstum (vgl. ebd.). Damit wird stärker auf die institutionelle Leistung einer MFIs fokussiert, Kommerzialisierung vom Mittel zum Zweck erhoben und sozialstrukturelle Faktoren nicht berücksichtigt. Aufgrund ihres Status als besonders legitimer Akteur im Feld der Armutsbekämpfung sehen sich internationale Organisationen wie die Weltbank, regionale Entwicklungsbanken und die CGAP einem nur geringen Rechtfertigungsdruck ausgesetzt (vgl. ebd.). Die von ihnen entwickelten und vorgeschlagenen Konzepte und Erfolgsindikatoren zur Armutsbekämpfung werden weitestgehend unabhängig von der tatsächlichen armutsreduzierenden Wirkung von Mikrokrediten akzeptiert.

³⁰ Relativierend muss hinzugefügt werden, dass z.B. die Microcredit Summit Campaign die Notwendigkeit verstärkter Impact-Forschung zumindest erwähnt und darauf verweist, dieser bisher nicht ausreichend Aufmerksamkeit gewidmet zu haben: „The most obvious limit (self imposed) has been our not fully capturing their degree of social performance. We always took it as a given that lending money to poor people with a productive use for it who could pay it back and did, repeatedly and in increasing amounts, had social (as well as financial) benefits. But that has always been a necessary simplification of complex issues, useful as we got the financial side of our analytical house in order. As more and more banks move downscale, and more and more commercially oriented MFIs move upscale, the core assumption of microfinance as a tool for not merely financial but social development is becoming less reasonable to make in all cases.“ (Daley-Harries 2006: 16).

3.5 Zwischenfazit

Der Mikrofinanzsektor war zu seinen Anfängen ab Mitte der 80er Jahre ein zunächst NGO-dominiertes Feld, in welchem die Zielsetzung vor allem war, die unmittelbare Armut zu bekämpfen ohne dabei Aspekte wie Effizienz der MFIs, Wachstumspotentiale etc. zum entscheidenden Ziel zu erheben. Dominierend waren hier die Annahmen des 'welfarist approach'. Mitte der 90er Jahre lässt sich eine Zäsur beobachten: Internationale Organisationen, internationale NGOs wie ACCION und Beratungsorganisationen beginnen, basierend auf den Annahmen des 'institutionist approach', die Kommerzialisierung von MFIs zu forcieren. Unter Rückgriff auf den soziologischen Neo-Institutionalismus und den bürokratiethoretischen Ansatz von Barnett/Finnemore wurde argumentiert, dass diese Akteure eine besondere Anerkennung für die Definition legitimer Zwecke und Mittel zu entwicklungspolitischen Fragestellungen genießen, die aus deren angenommener Interessenlosigkeit und zugeschriebener Expertise resultieren. Die häufige Nennung der CGAP als einflussreicher Akteur in der wissenschaftlichen Literatur zu Mikrofinanz, die Zusammenarbeit der G8-Staaten mit dieser Organisation, der proportional schnell ansteigende Anteil kommerzieller MFIs und die Beteiligung von internationalen Organisationen, Finanzexperten und der NGO ACCION an der Kommerzialisierung von Compartamos belegen exemplarisch den Einfluss von Experten und internationaler Organisationen. Die hohen Zinssätze, um deren Preis Compartamos ein schnelles Wachstum möglich war, zeigen aber auch die Gefahr exkludierender Folgen eines doppelten finanziellen Inklusionsprozesses (vgl. Aitken 2010 in Kapitel 3.3). Dies und die bisher nicht nachweisbare langfristige Armutsreduzierung lässt die Frage aufkommen, ob die von internationalen Organisationen und Experten entworfenen Konzepte tatsächlich immer die im Sinne der Zielformulierung erwarteten Effekte hervorrufen oder diese gar konterkarieren. Mögliche nicht-intendierte Nebenfolgen erklären sich aus der Struktur internationaler Organisationen, aufgrund derer diese Pathologien ausbilden, die die Zielerreichung behindern oder gar verunmöglichen können.

4 Financial self-sustainability Paradigma und Kommunikation im Medium von Zahlen

Mit der Darstellung der Ergebnisse einzelner Studien konnte herausgearbeitet werden, dass die mit der Bereitstellung von Mikrokrediten erzielten armutsreduzierenden Effekte zweifelhaft bis unbekannt sind. Welche Faktoren bedingen also dennoch die Durchsetzung eines kommerziellen Mikrofinanzkonzeptes? Es soll nun im folgenden Kapitel die These entwickelt werden, dass nicht

nur, wie in Kapitel 3 geschildert, die besondere gesellschaftliche Anerkennung von internationalen Organisationen und NGOs als Experten für entwicklungspolitische Themen den Erfolg des 'institutionist approach' bedingen, *sondern das darüber hinaus eine zahlenförmige Erfolgsdefinition entscheidend für die Anschlussfähigkeit eines solchen Ansatzes ist.* Ziel dieses Kapitels ist es also, die These über die besondere kommunikative Anschlussfähigkeit zahlenförmiger Kommunikation zu entfalten. Hierzu werde ich in Kapitel 4.1 auf im Mikrofinanzfeld wirksame, empirisch aber nicht geprüfte Kausalannahmen eingehen, die es nahelegen, quantitative, vornehmlich den betriebswirtschaftlichen Erfolg von MFIs erfassende Indikatoren für die Erfolgsmessung von Mikrofinanz anzusetzen. Mithilfe dieser Indikatoren lassen sich Erfolge gut konstruieren. In Kapitel 4.2 wird dann die besondere Anschlussfähigkeit zahlenförmiger Indikatoren gegenüber sprachlicher Kommunikation theoretisch begründet. Diese besondere Anschlussfähigkeit ist ein Grund, der die zahlenförmig darstellbaren Erfolge eines kommerziellen Ansatzes gegenüber sprachlich formulierten Ergebnissen qualitativer Einzelfallstudien zum Impact mithilfe von Mikrofinanz sichtbar macht und damit die Verbreitung dieses Ansatzes bedingt. Wie dies durch vergleichende Beobachtung geschieht, wird in Kapitel 4.3 geschildert.

4.1 Dominante Repräsentationen und sich daraus ableitende Erfolgsindikatoren

Zunächst einmal ist die Beobachtung interessant, dass viele einflussreiche entwicklungspolitische Akteure den Zugang zu Finanzdienstleistungen als entscheidend für die Armutsbekämpfung halten und deren armutsreduzierende Effekte ungeprüft annehmen. Tatsächlich sind aber auch andere Lösungen vorstellbar.³¹ Es ist grundsätzlich kontingent, welcher entwicklungspolitischen Strategie ein besonderer Erfolg bescheinigt wird. Akteure, die gemeinsam ein bestimmtes Programm – in diesem Fall die Verbreitung von Mikrofinanz als Instrument der Armutsbekämpfung - voranbringen wollen, können dies nur auf Grundlage eines unhinterfragt geltenden Minimalkonsens über den Zweck des Vorhabens. Ein einzelner Akteur hätte nicht die Durchsetzungskraft, basierend auf seiner individuellen Weltsicht, die von niemandem sonst geteilt wird, einem entwicklungspolitischen Instrument zur weltweiten Anerkennung zu verhelfen. Voraussetzung ist also, dass sich alle beteiligten entwicklungspolitischen Akteure auf einen Deutungsrahmen einigen, um so gemeinsam handlungsfähig zu sein (vgl. Rottenburg³² 2002: 11). Die Kausalkette 'Mikrokredite =

³¹ Zum Beispiel könnte der Ausbau kleinbäuerlicher Strukturen für die Deckung des Eigenbedarfs einer Familie an Lebensmitteln durch entsprechende Projekte vorangetrieben werden. Oder die Industrienationen könnten beschließen, auf die Subvention ihrer Landwirtschaft zu verzichten, damit die Produkte aus schon existierenden kleinbäuerlichen Strukturen in sogenannten Entwicklungsländern konkurrenzfähig auf heimischen Märkten sind.

³² Es wird an dieser Stelle auf Rottenburg zurückgegriffen, da er am Beispiel eines hypothetischen Entwicklungsprojektes herausarbeitet, wie eine gemeinsame Weltsicht aller Akteure erzeugt wird und wie, gerade aufgrund deren Abwesenheit Projekte mit Problemen konfrontiert sind. Auch die CGAP muss es schaffen, zwischen

Armutszureduzierung → Kommerzialisierung, um möglichst viele Arme zu erreichen' des 'institutionist approach' fungiert als Metacode (vgl. ebd.: 13f.), der diesen gemeinsamen Deutungsrahmen für alle beteiligten Akteure bereitstellt. Um als Metacode Gültigkeit zu erlangen und damit „Realität zu sein, muss sich Realität [also die Kausalannahme] in einer Repräsentation objektivieren“ (ebd.: 14). „Repräsentationspraktiken“ (ebd.: 15) leisten diese Objektivierung, indem sie den Metacode über räumliche, zeitliche und sozial-kulturelle Distanzen hinweg etablieren (vgl. ebd.: 15). Dies gilt auch für das Feld der Mikrofinanz. Es ist nicht davon auszugehen, dass mit der Präsentation eines Mikrofinanzkonzeptes Konsens automatisch hergestellt wird – eben wegen ihrer fragwürdigen Wirkung. Hierzu bedarf es Repräsentationspraktiken, die dafür sorgen, dass deren Sinnhaftigkeit zur unhinterfragten - und damit Art des Erfolgs und Handlungspraktiken definierenden - 'Wahrheit' wird.

Eine Repräsentationspraktik kann die Unterstützung und Verbreitung einer bestimmten Repräsentation durch das wiederholte Aufgreifen einer bestimmten Studie, die die vermeintliche Richtigkeit der Repräsentation belegt und ihr damit Gültigkeit verschafft, sein. Eine vielfach aufgegriffene Studie von Christen et al. (1995, zit. n. Woller et al. 1999: 45) untersucht elf MFIs, die nach den Kriterien Anzahl der Kreditnehmer (breadth of outreach), durchschnittliche Kredithöhe (depth of outreach) und Rentabilität ausgewählt wurden. Ergebnis der Studie ist, dass kein Widerspruch zwischen den Zielen, möglichst viele potentielle Kreditnehmer zu erreichen und finanzieller Lebensfähigkeit und damit Profitorientierung bestehe, auch wenn dies bedeutet, dass Kredite auch an die Gruppe der nicht-so Armen vergeben werden:

„In fact, mixed programs that serve a range of clients, such as BancoSol³³ and BRI³⁴, have successfully reached very poor clients. (...) In short, is it scale, not exclusive focus, that determines whether significant outreach to the poorest will occur“ (Christen et al. 1995 zit. n. Woller et al. 1999: 45).

Aus den Ergebnissen dieser Studie leiten Vertreter des 'institutionist approach' wie die CGAP ab, dass das Erreichen der Ärmsten von einer möglichst großen Breitenwirkung einer MFI abhängt. Eine große Breitenwirkung ist in dieser Argumentationslogik nur erzielbar, wenn eine MFI finanziell lebensfähig ist und damit attraktiv für private Investoren wird. Entscheidendes Erfolgskriterium für die Beurteilung einer MFI ist damit ihre Rentabilität (vgl. Woller et al. 1999: 38). Tatsächlich sind die Ergebnisse aufgrund der kleinen Fallzahl nicht verallgemeinerbar, dennoch ist die Studie vielfach aufgegriffen worden und wird von der CGAP herangezogen, um die Notwendigkeit der Kommerzialisierung des Mikrofinanzsektors zu legitimieren (vgl. CGAP 1995).

allen beteiligten Akteuren wie MFIs, Investoren, Entwicklungsbanken, Wissenschaftlern etc. eine Grundannahme, die auf Konsens stößt, zu erzeugen. Dafür werden bestimmte Mittel verwendet, die besondere Zustimmung erwarten lassen und die hier in dieser Arbeit Gegenstand der Analyse sind.

³³ MFI, die heute als börsennotierte Bank in Bolivien operiert

³⁴ Bank Rakyat Indonesia

So, und durch weitere Mechanismen³⁵ institutionalisiert und damit als objektive Gesetzmäßigkeit anerkannt, spielt dieser Metacode 'Mikrokredite = Armutsreduzierung → Kommerzialisierung, um möglichst viele Arme zu erreichen' „eine konstitutive Rolle für die Definition dieser Welt und die dadurch legitimierten Praktiken“ (Rottenburg 2002: 14).

Diese hier als Metacode beschriebenen Kausalannahmen werden von Internationalen Organisationen wie der CGAP (vgl. Kapitel 3.2; 4.1) zur gültigen, nicht weiter überprüfungsbedürftigen Wahrheit erhoben, die in der Folge spezifische Praktiken begründen, d.h. die finanzwirtschaftliche Organisation des Mikrofinanzsektors, und damit die Definition von Erfolg beeinflusst. Die Entscheidung eines Privatinvestors, in eine MFI zu investieren, folgt einer wirtschaftlichen und damit anderen Logik als die des Ziels der Armutsreduzierung. Für ihn ist entscheidend, ob Gewinne auf die getätigten Investitionen zu erwarten sind. Damit ist für private Investoren relevant, ob eine MFI kostendeckend wirtschaftet, die Risiken, d.h. die Ausfallquoten bei der Rückzahlung von Mikrokrediten, niedrig sind und ob sie ihre Leistungen kontinuierlich ausweitet. Damit wird Erfolg gemäß des Metacodes des 'institutionist approach' erstens, um Armutsbekämpfung zu belegen, anhand der insgesamt vergebenen Kredite nachgewiesen. Zweitens kann dem Interesse privater Investoren entsprochen werden, indem Erfolg anhand der Kosteneffizienz, des Wachstumspotentials, der erzielten Umsätze und der Kapitalrendite einer MFI bestimmt werden. Der solcherart bestimmte Erfolg von Mikrofinanz im Allgemeinen und einer MFI im Einzelnen legt es nahe, quantitative Indikatoren für die Leistungsmessung anzusetzen.

Das gemeinsam von der Microfinance Information Exchange (MIX) und dem Multilateral Investment Fund 2010 herausgegebenen Ranking der 100 'besten' lateinamerikanischen und karibischen MFIs (vgl. Microfinance Information Exchange 2010) veranschaulicht beispielhaft diese quantitativen Erfolgsindikatoren und die diese erfassenden Variablen im Sinne des 'institutionist approach'. Sie werden, da sie für die Definition organisationaler Praktiken entscheidend sind (vgl. Kapitel 5.1) an dieser Stelle kurz vorgestellt.

'Outreach' wird als Indikator bestimmt, der das Ausmaß, in welchem MFIs den Zugang zu Finanzdienstleistungen ausweiten, misst. Er wird durch die Variablen 'Anzahl der erreichten Kreditnehmer', 'Geschwindigkeit der Expansion der Dienstleistungen', 'Marktdurchdringung' und 'Mobilisierung von Spareinlagen' gemessen. Die letzten zwei Variablen werden durch das In-Beziehung-Setzen zweier Kennzahlen konstruiert. Im Fall von Marktdurchdringung wird die Anzahl der erreichten Kreditnehmer in einer bestimmten Region ins Verhältnis zu einer Zahl über

³⁵ In dieser Arbeit wird die These, ein kommerzieller Mikrofinanzansatz setze sich gegenüber anderen Ansätzen so viel umfassender durch, weil sein Erfolg zahlenförmig darstellbar ist, in den zwei folgenden Kapiteln sehr viel ausführlicher diskutiert werden.

den potentiellen Markt gesetzt. Das Ausmaß der Mobilisierung von Spareinlagen wird gemessen, indem zum einen errechnet wird, inwiefern die MFI Mikrokredite aus den Spareinlagen der Kunden finanzieren kann und zum anderen, wie das Verhältnis zwischen Kreditvergabe und Spareinnahmen ist.

Der Indikator 'Effizienz' gibt Auskunft darüber, in welchem Ausmaß eine MFI Kosten pro Kunde reduziert. Er wird aus den Variablen 'Kosten pro Kredit/Bruttonationaleinkommen pro Kopf', 'Gewinn/Kreditportfolio' und 'Portfolioqualität' konstruiert. Die letzte Variable erfasst Kennziffern zur Risikoabschätzung wie Abschreibezahlen des Kreditportfolios und das Risiko durch ausstehende Kredite.

Der letzte Indikator ist 'Transparenz'. Dieser erfasst den Umfang bereitgestellter Leistungsergebnisse einer MFI in standardisierter und vergleichbarer Weise. Er wird anhand der Variablen 'jährliche Berichterstattung gegenüber MIX Market' und 'Audits on MIX Market', d.h. die Möglichkeit von MIX oder externen Analysten, die Berichterstattung der einzelnen MFIs anhand der zur Verfügung gestellten Daten zu prüfen, erstellt (vgl. Microfinance Information Exchange 2010).

Die hier beschriebenen Erfolgsindikatoren³⁶ erfassen nicht die sozioökonomische Situation des Kreditnehmers und können so auch nicht die armutsreduzierenden Folgen durch die Vergabe von Mikrokrediten erfassen. Stattdessen konzentriert sich die Darstellung von Erfolg auf jene Faktoren, die sich unmittelbar aus dem unhinterfragt geltenden Metacode ergeben: Eine möglichst schnelle Ausweitung von Mikrokrediten, was voraussetzt, dass MFIs effizient wirtschaften, umso schneller wachsen zu können und um, mit Blick auf Gewinnaussichten und Risiko, interessant für Investoren zu werden.

Die hier dargestellten Indikatoren lassen sich im Vergleich zu umfassenden qualitativen Studien über sich verändernde sozioökonomische Bedingungen von Kreditnehmern mithilfe standardisierter Verfahren relativ leicht erheben. Zudem ist aufgrund ihrer zahlenförmigen Darstellung schnell erkennbar, ob sich die Ergebnisse einer MFI verbessern oder verschlechtern bzw. welche Fortschritte in der Armutsbekämpfung erzielt werden. Diese Indikatoren werden von MFIs verwendet, um ihre Erfolge zu präsentieren (vgl. Kapitel 5) und darüber hinaus spielen sie in vergleichenden Darstellungen von MFIs in Ratings und Rankings eine entscheidende performative Rolle. Diese Darstellungen sind somit eine weitere objektivierende Repräsentationspraktik des Metacodes des 'institutionist approach'. Warum quantitative Leistungsindikatoren besonders anschlussfähig sind, soll im folgenden Kapitel theoretisch begründet werden.

³⁶ Interessant ist der Indikator Transparenz. Eine MFI wird nach der Passung der von ihr bereitgestellten Berichte mit den Standards von MIX bewertet. Auf diesen Punkt wird noch später kurz zurückzukommen sein (vgl. Kapitel 5.1)

4.2 Kommunikation im Medium von Zahlen

Zahlen werden von Kühl als Verkehrssprache der Entwicklungshilfe bezeichnet, mithilfe derer sich Organisationen aus unterschiedlichen Regionen verständigen. Der Erfolg von entwicklungspolitischen Programmen wird zahlenförmig ausgedrückt, da Zahlen „auf den ersten Blick neutral, unabhängig und objektiv [erscheinen] und [so] signalisieren (..), dass es kaum Interpretationsspielraum gibt“ (Kühl 2007: 186), sie also von regionalen und kulturellen Besonderheiten unabhängig sind (vgl. Kühl 2007: 185f.).

Die Darstellung von Erfolg ist eine kommunikative Operation, die sehr voraussetzungsvoll ist. Damit Kommunikation realisiert wird, müssen drei zusammenhängende Selektionen, „nämlich Selektion einer *Information*, Selektion der *Mitteilung* dieser Information und selektives *Verstehen* oder *Mißverstehen* dieser Mitteilung und ihrer Information“ (Luhmann 2008: 111) zustande kommen. Erst wenn diese drei Selektionen eine Synthese bilden, ist Kommunikation realisiert. Kommunikation „schafft zwei Versionen: eine Ja-Fassung und eine Nein-Fassung, und zwingt damit zur Selektion“ (ebd.: 116). Sie ist deshalb riskant, da eine Kommunikationsofferte auch immer abgelehnt werden kann (vgl. ebd.: 115f.). Darüber hinaus ist nicht garantiert, dass Kommunikation überhaupt erfolgreich ist, eine Selektionsofferte aufgegriffen und zum Ausgangspunkt weiteren Erlebens und Handelns wird. Es bedarf spezifischer Zusatzeinrichtungen, die die „Annahme von Selektionsofferten“ (Luhmann 2005: 216) und die Bevorzugung der Ja-Fassung wahrscheinlicher machen. In Kommunikationen unter Anwesenden sind dies unmittelbare Verhaltenskontrollen und Motivsuggestionen (vgl. ebd.: 216).

In entwicklungspolitischen Kontexten ist Kommunikation zumeist durch ein räumliches Auseinanderfallen von Mitteilung und Verstehen charakterisiert. Interaktionsbasierte Verhaltenskontrollen greifen hier also nicht. Die Annahmewahrscheinlichkeit und Anschlussfähigkeit von Kommunikation muss durch zusätzliche Mechanismen motiviert werden. Ein solcher Mechanismus sind - neben der eingangs kurz erwähnten zahlenförmigen Darstellung von Erfolg - symbolisch generalisierte Kommunikationsmedien wie Wahrheit, Geld, Macht etc. (vgl. Luhmann 1997: 316f.). Sie tun dies, indem „die Konditionierung der Selektion [einer Kommunikation] zum Motivationsfaktor gemacht wird“ (ebd.: 321). Damit verwandeln symbolisch „generalisierte Medien (..) auf wunderbare Weise Nein-Wahrscheinlichkeiten in Ja-Wahrscheinlichkeiten“ (ebd.: 320).

In Bezug auf das hier behandelte Problem der Erfolgs-/Misserfolgskommunikation im Mikrofinanzsektor ist zum Beispiel ein Privatinvestor Adressat einer Kommunikationsofferte einer MFI. Einen schriftlichen Bericht einer kleinen MFI in Bangladesch über die erzielten

armutsreduzierenden Effekte von Mikrokrediten wird der Privatinvestor vielleicht aufgrund der interessanten Schreibweise lesen. Die Mitteilungsabsicht der MFI, auf eine im Sinne der Armutsreduzierung lohnenswerte Investition hinzuweisen, wird er eventuell nicht erkennen. Findet der Investor nun aber eine Tabelle, in der der MFI gute Ergebnisse anhand ökonomischer Kennziffern wie dem Kreditportfolio oder der Kapitalrendite bescheinigt werden, wird er, motiviert durch die Gewinnaussichten im Falle einer Investition, die Kommunikationsofferte erkennen können und zur Grundlage weiterer Kommunikation machen. Es findet also ein Verweis auf das symbolisch generalisierte Kommunikationsmedium Geld statt, wodurch die Erfolgswahrscheinlichkeit der Anschlusskommunikation erhöht wird.

Da Mikrokredite als Finanzinstrumente bereits geldförmig organisiert sind, scheint es naheliegend, den Erfolg des Ausmaßes der bekämpften Armut durch Mikrokredite mithilfe geldförmiger Indikatoren zu messen. Gleichzeitig bedingt diese Disposition auch die Kommerzialisierung des Mikrofinanzsektors, ist sie doch im Wirtschaftssystem, wie anhand des eben dargestellten fiktiven Beispiels plausibilisiert, hoch anschlussfähig.

Heintz verweist erweiternd zu Luhmann darauf, dass nicht nur symbolisch generalisierte Kommunikationsmedien, sondern auch die Form der Mitteilung und damit der mediale Eigenwert von Kommunikationsmedien im engeren Sinne (Schrift, Zahlen, Bilder) die Erfolgswahrscheinlichkeit des Zustandekommens einer Kommunikation beeinflussen. Der Rückgriff auf Zahlen, so die These von Heintz, erhöht aufgrund der auf andere Kommunikationsmedien wie Schriftlichkeit und Bildlichkeit irreduziblen spezifischen medialen Eigenlogik dieses Kommunikationsmediums³⁷ die Erfolgswahrscheinlichkeit für Anschlusskommunikation (vgl. Heintz 2010: 170f.). Dies scheint für das Mikrofinanzfeld im besonderen Maße plausibel. Mikrokredite sind ein Finanzinstrument. Geldbeträge werden in Zahlen ausgedrückt. Erfolg lässt sich hier also besonders gut zahlenförmig darstellen. Mit der zunehmenden Verbreitung des Mikrofinanzkonzeptes nimmt auch gleichzeitig die zahlenförmige Kommunikation in diesem Bereich zu.

Eindrücklich zeigt sich dies an den sich nach und nach gründenden Rating- bzw. Analyseagenturen, die u.a. Rankings und Ratings von MFIs und Microfinance Investment Vehicles (MIV) herausgeben, Analysen zu bestimmten Sachfragen wie Indikatorenkonstruktion, MFIs in bestimmten Regionen und allgemeinen Trends im Feld der Mikrofinanz erstellen. Diese Analysen, Ratings und Rankings sind für Investoren und Entwicklungsbanken eine wichtige Beurteilungsgrundlage für die Einschätzung des Erfolges von einzelnen MFIs. Beispielhaft zu

³⁷ Bei Luhmann als Kommunikationsmedium vernachlässigt (vgl. Heintz 2010: 171).

erwähnen ist hier die von der CGAP und der IDB anerkannte Ratingagentur Microrate, die sich 1997 als unabhängige Organisation gründete und laut Homepage bis heute 550 Ratings von ca. 200 MFIs durchgeführt hat.³⁸ Die ebenfalls nach Selbstaussage unabhängig operierende Microfinance Information eXchange (MIX) wurde im Jahr 2002 von der CGAP gegründet.³⁹ Sie bietet eine webbasierte Informationsplattform an, in der neben Informationen zu Investmentfonds vor allem Leistungsdaten von 1929 MFIs, die 91,7 Millionen Kreditnehmer erreichen,⁴⁰ erfasst werden. Diese werden in jährlichen weltweiten und regionalen Rankings und Ratings aufbereitet und veröffentlicht.⁴¹ Die dabei verwendeten Indikatoren zur Leistungsbeurteilung wurden in Kapitel 4.1 beispielhaft für das 2010 veröffentlichte Ranking zu lateinamerikanischen und karibischen MFIs dargestellt. Diese Tatsache und die den Mikrokrediten inhärente zahlenförmige Organisation unterstützt die Plausibilität der Annahme, dass Kommunikationen im Medium von Zahlen im Mikrofinanzsektor eine besondere Bedeutung zukommt und dass das, was zahlenförmig erfasst und kommuniziert wird, gegenüber Kommunikationen, die sprachförmig auftreten, eine besondere Aussicht auf Erfolg hat.

Zahlen sind in der Definition von Heintz nicht irgendwelche natürlichen Zahlen, sondern „quantitative Werte (..), die auf der Basis von (mehr oder weniger) standardisierten Erhebungsverfahren und anschließenden Rechenoperationen erzeugt wurden“ (Heintz 2010: 167) und miteinander in Beziehung gesetzt werden. Die solchermaßen bestimmten Zahlen kommen in ihren Eigenschaften den von Heintz folgendermaßen bestimmten Erfolgsmedien recht nahe:

„Erfolgsmedien“ sind Medien, die über explizite Formregeln sowie über ein distinktes und begrenztes Alphabet verfügen, ohne fremdreferentielle Bezüge auskommen, das Spektrum der möglichen Gegenbegriffe einschränken und externe Zurechnungen nahe legen.“ (ebd.: 174)

In dieser Definition von Erfolgsmedien sind vier Dimensionen enthalten, entlang derer sich Zahlen von anderen Kommunikationsmedien im engeren Sinne unterscheiden und die „deshalb besonders geeignet (..) [sind], das Problem der Distanzüberbrückung zu lösen“ (ebd.).

(1) Erzeugungsregeln bestimmen die zulässigen Kombinationen der Zeichen, über die ein Medium verfügt, im Falle von Zahlen sind dies Ziffern und Rechenverfahren. Je nach Medium sind die Erzeugungsregeln unterschiedlich explizit, selektiv und normiert. Anders als bei Sprache oder Bildern ist die Anzahl an Zeichen und die erlaubten Kombinationen im Fall von Zahlen eindeutig

³⁸ vgl. <http://microrate.com/about-us> (aufgerufen am 18.12.2010).

³⁹ Wir haben hier, mit der Tatsache, dass die CGAP ein Informationsportal, welches Informationen zu Entwicklungen im Mikrofinanzsektor bereitstellen soll, einen Verweis auf eine weitere Repräsentationsstrategie, die den Metacode 'Mikrokredite = Armutsreduzierung → Kommerzialisierung, um möglichst viele Arme zu erreichen' legitimieren sollen.

⁴⁰ vgl. <http://www.mixmarket.org/> (aufgerufen am 06.04.2011)

⁴¹ vgl. <http://www.themix.org/about-mix/about-mix> (aufgerufen am 18.12.2010) und <http://www.themix.org/> (aufgerufen am 29.03.2011)

bestimmt und relativ reduziert. Verstehen und Akzeptanz von zahlenförmiger Kommunikation ist damit aufgrund des eingeschränkten Variationsspielraums an Sinnzuschreibungen wahrscheinlicher. Zahlen sind also aufgrund ihrer expliziten und stark normierten Erzeugungsregeln aus sich selbst heraus verständlich und reduzieren so den Interpretationsspielraum (vgl. ebd.: 171f.). Durch die Standardisierungsbemühungen z.B. der CGAP aber auch von im Folgenden noch vorzustellenden Ratingagenturen setzen sich Rechenmodelle zur Bestimmung des Erfolgs von Mikrofinanz wie z.B. die Anzahl der insgesamt vergebenen Kredite, durch. Anhand dieses Wertes ist aufgrund der allgemein verbreiteten Kenntnis von größer/kleiner Relationen leicht erkennbar, inwieweit das Ziel, insgesamt 100 Millionen Armen Mikrokredite bereitzustellen, erreicht ist und wann demzufolge von Erfolg zu sprechen ist.

(2) Medien unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Selbst- bzw. Fremdreferentialität. Mathematische Zeichen verweisen ausschließlich auf sich selbst, sie sind ohne Rückgriff auf ein anderes Medium definiert, auf Basis ihrer Regeln verständlich und werden nicht in Frage gestellt. Zahlen haben ab einem gewissen Punkt des Umgangs mit ihnen eine ähnliche Eigenschaft. Zwar sind sie empirisch fundierte Größen mit einem externen Bezugspunkt (das jeweils per Definition gemessene Phänomen), es kann aber durch „die Transformation gegebener Zahlen in immer neue Zahlen [auf Basis theoretischer Modelle] (...) eine Eigenrealität [erzeugt werden,] die praktisch nicht mehr rückübersetzbar ist“ (ebd.: 173) und damit nur noch auf sich selbst verweist, also selbstreferentiell ist. Im Unterschied zur Mathematik kann man, auch wenn es aufwendig ist, Zahlen immer auf ihren ursprünglichen externen Bezugspunkt zurückführen (vgl. ebd.: 172f.).⁴² Eine solche Selbstbezüglichkeit zahlenförmiger Erfolgsindikatoren zeigt sich zum Beispiel an dem Indikator 'Outreach', welcher zu einer zentralen Kennziffer für den Erfolg des Mikrofinanzmodells avancierte. Er errechnet sich, wie in Kapitel 4.1 geschildert, aus den zahlenförmigen, z.T. auf komplizierten Rechenverfahren basierenden Variablen 'Anzahl der Kreditnehmer', 'Expansionsgeschwindigkeit', 'Marktdurchdringung' und 'Mobilisierung von Spareinlagen'. Insbesondere für den Laien ist nicht mehr unmittelbar einsichtig, wie dieser Indikator mit Armutsreduzierung zusammenhängt. Durch die Objektivierungsleistung des zahlenförmig nachgewiesenen Erfolgs und durch die unhinterfragt geltende Vorannahme, dass Mikrokredite automatisch zu einer Reduzierung von Armut führen,

⁴² Power führt für diesen Sachverhalt den Begriff 'meta-measurement' ein und versteht darunter die immer weitere „aggregation of numbers and the further creation, via statistical and mathematical operations, of ratios and indices“ (Power 2004: 771). Diese entwickeln gewissermaßen ein virtuelles Eigenleben, sodass für den Laien irgendwann nicht mehr ersichtlich ist, auf welches empirische Phänomen sich eine statistische Kennzahl bezieht. Es bedarf, um die Anschlussfähigkeit dieser Kennzahlen auch in der Welt der Laien sicherzustellen, validierender Experten (vgl. ebd.: 772f.), die mithilfe von Audits (Buchprüfungen) prüfen, inwiefern eine Kennzahl mithilfe des verwendeten Messverfahrens das wiedergibt, was sie wiederzugeben vorgibt (vgl. ebd.: 769f.). Diese Funktion übernehmen im Mikrofinanzsektor Akteure wie die CGAP und MIX, indem sie regelmäßig Berichte herausgeben, die dem Laien verständlich sind und in denen in Glossaren die Erzeugungsregeln der statistischen Kennzahlen erläutert sind.

genießt diese Kennzahl zunehmende Anerkennung als Indikator für den Erfolg von Mikrofinanz. Damit sehen sich MFIs einer abnehmenden Erwartung zum Nachweis der tatsächlichen armutsreduzierenden Effekte gegenüber.

(3) Zahlen sind aufgrund ihrer universell gültigen Erzeugungsregeln (1) - jeder weiß, dass eine bestimmte Anzahl aufgrund des Aufaddierens vieler einzelner Einheiten zustande kommt - ohne Kenntnis der räumlich oder kulturell bedingten Kontextbedingungen ihres Zustandekommens verständlich und erleichtern so die Anschlussfähigkeit für weitere Kommunikation. Besonders in kommunikativen Situationen, in denen kein spezifisches Kulturwissen vorausgesetzt werden kann oder in denen Adressat und Kommunikant sich in räumlich unterschiedlichen Kontexten aufhalten, „stellen numerische Darstellungen eine enorme Abstraktions- und Selektionsleistung dar“ (ebd.: 173), die es ermöglichen, komplizierte Sachverhalte in unbekanntem Kontexten schnell zu erfassen. Um es auf einen Begriff zu bringen: Zahlen weisen eine geringe Indexikalität auf (vgl. ebd.: 173f.). Durch die breite Anerkennung der Kennziffer 'Outreach' als Indikator zur Erfassung des Ausmaßes der Armutsreduzierung ist es nicht notwendig, näher auf die konkreten Bedingungen, in denen Mikrokredite innerhalb eines lokalen Kontextes vergeben werden, einzugehen, noch wird dies von jenen, vor denen der Erfolg dargelegt wird, erwartet. Diese Kennzahl ist also auch ohne die Kenntnis der lokalen Bedingungen verständlich, ist also gewissermaßen von diesen entbettet.

(4) Anders als sprachliche Kommunikation, in der die Mitteilung tendenziell personal zugerechnet wird, lassen insbesondere formale Sprachen, aber auch zahlenförmige Kommunikationen, keine personale Zurechnung zu. Sie verweisen stattdessen auf bestimmte, außerhalb ihrer selbst liegende, vermeintlich objektiv existierende Gesetzmäßigkeiten, die eine Zustimmung, möchte man nicht als irrational gelten, nahezu erzwingen (vgl. ebd.: 174). Die vermeintlich objektiven Gegebenheiten sind im Feld der Mikrofinanz das von Promotoren des 'institutionist approach' zitierte 'betriebswirtschaftliche Gesetz', nach dem eine sich finanziell selbst tragende MFI zwangsläufig eine verbesserte soziale Wohlfahrt erziele. Weist eine MFI finanzielle Lebensfähigkeit durch entsprechende Kennziffern nach, belegt sie damit gegenüber den oben aufgeführten Akteuren ihren potentiellen Erfolg in der Armutsbekämpfung. Dies tut sie damit nicht durch ein besonders ausgefallenes Konzept, welches auf ihre Innovationsfähigkeit zurechenbar wäre, sondern durch Verweis auf ein allgemein anerkanntes, als objektiv erscheinendes Prinzip.

Zahlen enthalten also aufgrund ihrer stark normierten Erzeugungsregeln, ihrer tendenziell selbstreferentiellen Bezüge, ihrer Kontextunabhängigkeit und ihres Verweises auf vermeintlich logische Gesetzmäßigkeiten ein ihnen zugeschriebenes Objektivitätsversprechen. Dieses reduziert in Situationen, die durch ein räumliches Auseinanderfallen von Mitteilung und Verstehen oder durch fehlendes persönliches Vertrauen gekennzeichnet sind, die Komplexität derselben und erhöht

damit die Anschlussfähigkeit von Kommunikationen. Diese Objektivierung können Zahlen nur erreichen, da das, was sie als soziale Realität konstruieren, in seiner Konstruktionsleistung unsichtbar bleibt (vgl. Heintz 2010: 170). Die besondere Anschlussfähigkeit von Zahlen besteht weiter darin, dass die Ablehnung einer zahlenförmig vermittelten Kommunikation deutlich voraussetzungsvoller ist, als die Ablehnung z.B. einer sprachlichen Kommunikation. Während aufgrund der dualen Struktur von Sprache, d.h. ihrer ja/nein Fassung, Annahme oder Ablehnung gleich wahrscheinlich sind, muss Ablehnung im Fall von Zahlen aktiv durch eine Gegenmessung erzeugt werden (vgl. Heintz 2007: 78). Aber genau das ist im Mikrofinanzsektor hoch kompliziert und kostenaufwendig. Es bedürfte aufwendiger Untersuchungen der lokalen Kontextbedingungen der Kreditnehmer und der Verwendung von Mikrokrediten um durch Mikrofinanzprodukte hervorgerufene Veränderungen auf die Einkommenssituation zu isolieren um damit gegebenenfalls begründen zu können, dass mithilfe von Mikrokrediten der erhoffte armutsreduzierende Effekt nicht erzielbar ist.

4.3 Zahlen, Vergleich und Globalisierung: Herausbildung einer quantitativen Vergleichsordnung

Öffentlich beobachtbar werden meist nicht die zahlenförmig dargestellten Leistungen nur einer MFI. In Ratings und Rankings von Microrate und MIX sind die Ergebnisse vieler MFIs zusammengefasst. Insbesondere in Rankings werden diese damit in eine 'besser/schlechter' Beziehung zu den Ergebnissen anderer MFIs gesetzt. Dies verweist auf einen entscheidenden Punkt mit weitreichenden Folgen: Eine MFI kann von anderen und von sich selbst *vergleichend* in Relation zu den Ergebnissen einer anderen MFI beobachtet werden.⁴³

Die Erzeugung eines quantitativen Vergleichs ist ein voraussetzungsvoller Prozess. Bevor es zur Erzeugung von Zahlen kommt, bedarf es erstens einer die Komplexität reduzierende und sich in der Folge institutionalisierende Klassifizierung, d.h. der Auswahl eines unter vielen möglichen, und damit kontroversen Kriterien, anhand dessen Einheiten aufgrund einer partiellen Gleichheit ausgewählt werden können (vgl. Power 2004: 767f.). Die Konstruktionsleistung der Klassifizierung von MFIs als Vergleichseinheiten wird an den unter dieser Kategorie zusammengefassten ganz unterschiedlichen institutionellen Formen deutlich. So werden unter der Kategorie MFI nach einer Kategorisierung von MIX kommerzielle Banken, NGOs, Kooperativen und Finanzinstitutionen ohne den legalen Status einer Bank, zusammengefasst (vgl. Olsen 2010: 504ff.). Von ihren

⁴³ Die Mikrofinance Information eXchange verfügt über eine weitere interessante Anwendung, welche insbesondere MFIs angeboten wird. Sie können die Ergebnisse ihrer MFI vergleichend zu jeder anderen MFI, die bei MIX verzeichnet ist, oder zur gesamten Branche, betrachten (vgl. <http://www.mixmarket.org/MFIPractitioners>, aufgerufen am 12.04.2011).

qualitativen Unterschieden wie primär verfolgte Ziele und Finanzierungsstruktur wird in diesem Klassifizierungsprozess abgesehen. Zweitens müssen Vergleichskriterien, Indikatoren (vgl. Kapitel 4.1) und vertrauenswürdige Erhebungsverfahren entwickelt werden, anhand derer die „Feststellung von Verschiedenheit“ (Heintz 2010: 164) möglich wird. Quantitative Vergleiche sind damit Ergebnis eines komplexen Konstruktions- und damit Standardisierungsprozesses⁴⁴ (vgl. ebd.: 169), der im Mikrofinanzfeld ein wichtiges Ziel der CGAP und der von dieser gegründeten MIX ist und von diesen Organisationen geleistet wird (vgl. CGAP 2009: 11; Microfinance Information Exchange 2009: 6).

Im Sinne Rottenburgs (2002, vgl. Kapitel 4.1) greifen diese Akteure hier auf eine weitere Repräsentationspraktik zurück, mit deren Hilfe „Realität in einer Repräsentation objektivier[t]“ (ebd.: 14) wird. Die Leistung grundsätzlich qualitativ unterschiedlicher, sich aber aufgrund ihres Zwecks der Vergabe von Mikrokrediten gleichenden MFIs wird nach diesem komplexen Standardisierungsprozess vergleichend dargestellt. Da diese Rankings im Internet veröffentlicht werden und damit jedermann und insbesondere den relevanten Akteuren im Mikrofinanzsektor zugänglich sind, bedeutet dies, „dass die Vergleichenen einer ständigen, potentiell weltweiten Beobachtung ausgesetzt sind, sich im Wissen um diese Beobachtung selbst beobachten und ihr Verhalten darauf einstellen“ (Heintz 2010: 167). Vergleiche durch Rankings stellen also eine Form indirekter Steuerung dar, die durch Selbstdisziplinierung der im Vergleich Beobachteten wirkt. So wirken zahlenförmige Erfolgsindikatoren performativ und konstituieren soziale Ordnung, im hier analysierten Fall die Gültigkeit eines kommerziellen Mikrofinanzansatzes (vgl. ebd.: 167). Ähnlich, wie die in Kapitel 3.2 geschilderten Berichterstattungspflichten im Zusammenhang der Kreditvergabe der Weltbank, übernehmen die Rankings so eine Funktion als „technologies of governance“. MIX und damit mittelbar die CGAP als Gründer dieser Organisation, können durch die Definition von Vergleichskriterien und Indikatoren, der Entwicklung von Erhebungsverfahren sowie der Veröffentlichung der Rankings auf der Internetplattform Mixmarket⁴⁵ das Mikrofinanzfeld indirekt durch Anregung zur Selbstdisziplinierung strukturieren und damit die Durchsetzung eines kommerziellen Mikrofinanzansatz vorantreiben.

Diesen selbstdisziplinierenden Steuerungseffekt beschreibt Vormbusch (2007) genauer mithilfe des Konzepts der Soziokalkulation. Rankings und Ratings stellen 'kalkulierbare Räume' dar, in denen Einheiten entsprechend des Wertes quantifizierter Indikatoren verteilt werden. Diese werden mittels „soziokalkulativer Praktiken“ geschaffen. Darunter versteht er „den sozialen Prozess der

⁴⁴ vgl. zu Standards und Regulierung durch Standardisierung Brunsson/Jacobsson 2000

⁴⁵ Dem Link <http://www.themix.org/publications> (aufgerufen am 26.04.2011) folgend findet sich ein Katalog, der einem bei Eingabe des Stichwortes „Ranking“ alle entsprechenden Veröffentlichungen anzeigt. Das Ranking zu Lateinamerika und der Karibik erscheint z.B. bereits seit 2004 einmal jährlich.

Aushandlung und Fixierung der relativen Wertigkeit sozialer Objekte mittels der Transformation sozialer Phänomene in numerisch darstellbare Wirklichkeiten“ (Vormbusch 2007: 60). Entscheidend ist, dass die Abbildung im kalkulierbaren Raum, insbesondere bei der regelmäßigen Veröffentlichung neuer Rankings, immer impliziert, dass Auf- und Abstieg der verglichenen Einheiten möglich ist. Die Bewegungsrichtungen sind gewissermaßen hierarchisiert (vgl. ebd.) - ein Aufstieg ist attraktiver als ein Abstieg – und motivieren so eine „unabschließbare Selbstoptimierung“ (ebd. 57) der miteinander verglichenen Einheiten ganz ohne den Rückgriff auf hierarchische Kontrollinstrumente. Damit ist Soziokalkulation ein selektiver Mechanismus, der zu klar strukturierten Verhandlungs- und Entscheidungssituationen führt (vgl. ebd.: 55). Dies gelingt, indem durch soziokalkulative Praktiken zum einen systemische Handlungsimperative - d.h. z.B. Effizienzsteigerung im Mikrofinanzsektor durch Abbildung als Indikator - und individuelle/organisatorische Handlungsmotive – Bestrebung einer MFI, ihre Personalkosten zu senken - miteinander verknüpft werden. Damit ist es zum anderen möglich, mithilfe kalkulativer Praktiken systemische Handlungsimperative und individuelle/organisatorische Handlungsmotive durch veranlasste Umdeutung organisatorischer Ziele durch die subjektivierende Wirkung „kalkulativer Weltdeutungen“ zu verändern (vgl. ebd.: 49) und damit nach und nach ein bestimmtes Mikrofinanzkonzept, hier also ein kommerzielles gegenüber anderen wohlfahrtsorientierteren, durchzusetzen.

„Im Ergebnis wird eine sehr komplexe und kontingente Situation in einem mehr oder weniger beliebigen sozialen Feld, welche sich für alle Akteure aus ihrem jeweiligen organisatorischen, politischen oder auch biographischen Kontext (...) heraus zwangsläufig unterschiedlich darstellt, in eine kaum disputable Text- bzw. Präsentationsform mit einer annähernd binären Entscheidungslogik transformiert.“ (ebd.: 53)

Die in Rankings und Ratings präsentierten Zahlen bilden damit nicht nur die in der Vergangenheit erzielten Ergebnisse ab, sondern bilden eine Wirklichkeitsgrundlage für die weitere Gestaltung der Organisationspraktiken zur Vergabe von Mikrokrediten (vgl. Vollmer 2004: 456f. und Kapitel 5.1). Es sei noch einmal betont, dass es keinen zwingenden Mechanismus wie eine gesetzliche Bestimmung, die MFIs verpflichtet, eine möglichst hohe Anzahl an Kreditnehmern zu erreichen oder ihre Kosten aus den erwirtschafteten Einnahmen abzudecken, gibt. Ob sich MFIs an den im Vergleich/Ranking/Rating sichtbar werdenden Indikatoren orientieren, ist ihnen damit letztlich selbst überlassen. Gleichwohl gibt es im Feld bestimmte, an MFIs insbesondere von Investoren, Banken und Investmentfonds herangetragene Erwartungen, die eine Orientierung an Ratings und Rankings nahelegen um damit den Selbsterhalt zu gewährleisten.

In Indien, einem Land, in welchem der Mikrofinanzsektor im starken Maße von ausländischem Kapital abhängt, lässt sich zum Beispiel ein starker Anstieg der Kreditschulden von MFIs bei

Entwicklungsbanken und Microfinance Investment Vehicles⁴⁶ feststellen. Daneben müssen indische MFIs, die Spareinlagen annehmen wollen, von zwei verschiedenen Ratingagenturen bewertet worden sein (vgl. Augsburg/Fouillet 2010: 332f.). Einem Bericht des United Nations Capital Development Fund zufolge ist die zentrale Rolle eines Geldgebers „to identify and develop strong partnerships with potential MFI 'winners“ (UNCDF 1999 zit. n. ebd.: 335) die das Potential haben, innerhalb eines absehbaren Zeitraums kostendeckend zu wirtschaften (ebd.). MFIs, denen trotz nachweislicher Erfolge in der Armutsreduzierung die Finanzierung entzogen wurde, weil sie die erwarteten Effizienzzahlen zu ihren organisationalen Prozessen nicht nachweisen konnten, bestätigen den hohen Erwartungsdruck durch Geldgeber. Diese genannten Aspekte legen es nahe davon auszugehen, dass die vergleichende Selbst- und Fremdbeobachtung von MFIs anhand von Ratings und Rankings stattfindet und sich Geldgeber und MFIs in der Folge an den dort zahlenförmig präsentierten Indikatoren orientieren.

Zusammenfassend kann also gesagt werden, dass sich mit der Etablierung von quantitativen Vergleichen ein eigenständiger Systemzusammenhang herausbildet, in dem Ratings und Rankings Referenzmodelle darstellen, an denen sich alle Einheiten, im konkreten Anwendungsfall MFIs, internationale Organisationen, NGOs, Investmentfirmen etc., orientieren, auch ohne mit diesen anderen Organisationen strukturell verbunden zu sein (vgl. Heintz 2010: 175f.). Die theoretischen Referenzmodelle definieren die weiteren Organisationsprozesse der verglichenen Einheiten, also der MFIs. Die sich im Ranking materialisierende quantitative (!) Vergleichsordnung entwickelt gewissermaßen ein expansives Eigenleben mit globalisierenden Tendenzen innerhalb eines globalen Beobachtungszusammenhangs. Strukturähnlichkeiten im Mikrofinanzbereich und die zunehmende Kommerzialisierung erklären sich damit auch durch die vergleichende Beobachtung und Selbstbeobachtung der einzelnen sich als solche definierenden MFIs anhand quantitativer Kennzahlen. Sie sind aufgrund ihres unpersönlichen Charakters und ihres Objektivitätsversprechen besonders anschlussfähig. Damit ist es „das *Medium* der Kommunikation [Zahlen], das die weltweite Verbreitung von „ideas, objects and practices“ erklärt“ (ebd.: 176). Vergleichskommunikationen mithilfe eines anderen Kommunikationsmediums, wie dem der Sprache, sind weniger erfolgreich wie das Fehlen umfassender qualitativer Studien zu den tatsächlichen Effekten von Mikrofinanzierung und die geringe Rezeption der wenigen existierenden eindrücklich zeigen (vgl. ebd.: 176).

⁴⁶ Eine Art Investment Fond, spezialisiert auf den Mikrofinanzsektor

5 Konsequenzen aus der Verwendung zahlenförmiger Erfolgsindikatoren hinsichtlich des ursprünglichen Zwecks der Armutsreduzierung

In diesem letzten abschließenden Kapitel soll nun auf der Ebene der einzelnen MFI gezeigt werden, wie die Orientierung an zahlenförmigen Erfolgsindikatoren deren Organisationspraktiken dergestalt beeinflusst, dass im Ergebnis die MFI zwar entsprechend der Kennzahlen als effizienter erscheint, das Ausgangsziel Armutsreduzierung aber letztlich gefährdet wird. Im Anschluss an eine detaillierte theoretische Darstellung der Problematik im ersten Teil wird im zweiten Teil exemplarisch auf zwei Studien eingegangen, die die Prozesse in den alltäglichen Abläufen von MFIs in Indien (vgl. Augsburg/Fouillet 2010) und von einer MFI in Bolivien (vgl. Vik 2010) untersuchen und dabei die Orientierung an Erfolgsindikatoren berücksichtigen.

5.1 Zweck-Mittel-Verschiebungen durch selektive Zahlenproduktion

Damit es zu einer Abbildung einer MFI in einem Ranking kommt, müssen zunächst Zahlen produziert werden, die die Leistung einer MFI darstellt. Die Produktion dieser Zahlen wird von den MFIs selbst geleistet. Sie geben die auf Grundlage interner Rechenverfahren produzierten Ergebnisse freiwillig weiter. Welche Zahlen mithilfe welcher Rechenprozesse erhoben werden, ist durch äußere Standards definiert. Sie leiten sich von „Best Practices“ und von den Informationserfordernissen, die z.B. MIX an MFIs stellt,⁴⁷ wollen diese auf der Onlineplattform MIX Market und in der Folge auch in Rankings präsentiert sein, ab. Diese hier sichtbaren Standards binden die Aufmerksamkeit dergestalt, dass sie sie auf die Erfassung bestimmter Kennzahlen fokussieren (vgl. Vollmer 2004: 455) und andere, wie z.B. die Entwicklung der Einkommenssituation der Kreditnehmer außer Acht lassen. Zusätzlich findet sich, schaut man sich den in 4.1 geschilderten Indikator Transparenz des Ratings „Microfinance Americas. The Top 100“ an, ein weiterer Mechanismus, der MFIs dazu anhält, ihre Berichterstattung auf bestimmte Weise zu gestalten. Welchen Wert eine MFI für diesen Indikator erhält, errechnet sich zum einen aus der 'Qualität' der erhältlichen Daten zu einer MFI auf MIX Market und zum anderen anhand einer Kennziffer, die bewertet, wie gut die übermittelten Daten durch Analysten von MIX Market in Audits überprüfbar sind.

Damit schaffen die in den Rankings und Ratings abgebildeten Zahlen und Informationserfordernisse zur Erstellung derselbigen „Sichtbarkeiten, die zur Basis organisationalen Handelns und Entscheidens werden und genau dadurch Organisationswirklichkeiten mitstrukturieren“ (Vollmer 2004: 454). Diese rechenhaft produzierten Organisationswirklichkeiten

⁴⁷ zum Datensammlungsprozess von MIX vgl. http://mixmarket.na5.acrobat.com/mfi_data_collection_process (aufgerufen am 06.04.2011)

sind also selektiv, insofern sie durch Anschluss an die bereits bestehenden zahlenförmige Kommunikationen der Rankings und der Buchführung einer MFI nicht von komplexen „rechenexternen Gegenstandsbereichen“ (ebd.) wie die Situation der Kreditnehmer vorgegeben sind (vgl. ebd.). Gleichwohl umgibt die so entstehenden Zahlen aufgrund der ihnen inhärenten Eigenschaften (vgl. Kapitel 4.2) eine Objektivitätsaura, was dazu führt, dass von ihnen angenommen wird, dass sie eine so und nicht anders mögliche „Realität“ abbilden würden. Rechnerischen Prüfverfahren wie jene, mithilfe derer MFIs die erforderlichen Informationen für MIX Market produzieren, wird unterstellt, dass sie ein vollständiges und unverfälschtes Bild des Funktionierens, der Ressourcen und Ergebnisse von Organisationen produzieren und repräsentieren (vgl. Lukka 1990: 239f.) Das ist auch die ihnen vornehmlich zugeschriebene Funktion. Das, was im Ergebnis in Bilanzen oder Rankings repräsentiert wird, ist aber „in erster Linie ein institutionalisierter Mythos, ein Symbol der Legitimität organisierten Rechnens“ (Vollmer 2004: 457).

Zweifellos ist dieser Mythos aber sehr wirkmächtig, sodass er die gesamte Erfolgswahrnehmung im Mikrofinanzsektor zu strukturieren vermag und Organisationspraktiken definiert. Wie Erfolg definiert wird, und welche Indikatoren zur Bestimmung desselben zugrunde gelegt werden, leitet sich, wie in Kapitel 4.1 geschildert, vom unhinterfragt geltenden Metacode 'Mirkokredite = Armutsreduzierung → Kommerzialisierung, um möglichst viele Arme zu erreichen' des 'institutionist approach', ab. Vorangetrieben durch „Best Practices“, Beratungen und eben von Ratings und Rankings der CGAP sowie durch die besondere Überzeugungskraft zahlenförmiger Vergleichskommunikation etablieren sich rechnerische Prüfverfahren, die vor allem auch die betriebswirtschaftliche Leistung einer MFI berücksichtigen. Nicht-quantifizierbare oder quantifizierte Phänomene, wie die Ausgangssituation der Kreditnehmer oder die konkrete Verwendung von Mikrokrediten, die gleichwohl für die Zweckerfüllung entscheidend sind, bleiben unsichtbar und werden damit in der Erfolgsdarstellung marginalisiert. Im Ergebnis droht eine Zweck-Mittel-Verschiebung, in der das Mittel Kommerzialisierung, d.h. die Erzielung möglichst guter Bilanzzahlen, zum eigentlichen Zweck wird und damit den ursprünglichen, nämlich langfristige Armutsreduzierung, verdrängt. Wie dies in der alltäglichen Praxis von MFIs durch die Orientierung an Leistungsindikatoren wie Effizienz, Portfolioumfang, Outreach u.a. passiert, wird nun abschließend gezeigt.

5.2 Folgen der Orientierung an quantitativen Leistungsindikatoren für die alltäglichen Handlungspraktiken einer MFI

Fallstudien von Augsburg/Fouillet (2010) in Indien und Vik (2010) in Bolivien zeigen, wie die Orientierung von MFIs an den Erwartungen von internationalen Organisationen und an Indikatoren wie Outreach, Effizienz, Rückzahlungsrate und Portfolio Praktiken bedingen, durch die der mit der Bereitstellung von Mikrokrediten verfolgte Zweck der Armutreduzierung nicht erreicht oder gar gefährdet wird.

Auf die Ergebnisse der Fallstudie von Vik soll hier näher eingegangen werden. Sie untersucht die sozialen Praktiken in den alltäglichen Abläufen einer bolivianischen MFI, die der Ermittlung von Werten für quantitative Finanzindikatoren im Sinne von „Best Practices“ dienen und mithilfe derer der Erfolg dieser MFI konstruiert werden soll (vgl. Vik 2010: 293). Die Autorin legt ihrer Untersuchung die Annahme zugrunde, dass sich die Praktiken der MFI vor allem von den Informationserfordernissen der Indikatoren ableiten (vgl. ebd.: 306). Insgesamt stellt sie fest, dass durch die so fokussierte Erfolgsbestimmung die institutionelle und finanzielle Leistung und nicht der Umfang reduzierter Armut, geschweige denn negative Folgen wie der Verlust sozialer Sicherheitsnetze und Verschuldungen durch Mikrokredite, erfasst werden (vgl. ebd.: 334).

Die untersuchte MFI steht unter dem ständigen Druck, positive Zahlen für den Indikator Effizienz zu produzieren. Um dieses Ziel zu erreichen, hält sie ihre Mitarbeiter an, die Anzahl der Kreditnehmer pro Kreditgruppe durch Neugewinnung von Kunden zu erhöhen, um damit die Personalkosten pro vergebenen Kredit zu reduzieren. Um die Anzahl der Kreditnehmer möglichst schnell zu erhöhen, fordern die Mitarbeiter die Mitglieder bestehender Kreditgruppen auf, weitere potentielle Kreditnehmer zu den Gruppentreffen mitzubringen. Diese Praxis führt dazu, dass Unbekannte, deren Kreditwürdigkeit nicht einschätzbar ist, in eine Kreditgruppe aufgenommen werden. Damit wird das Risiko erhöht, dass Rückzahlungsausfälle einzelner Mitglieder von der ganzen Gruppe übernommen werden müssen (vgl. ebd. 307f.). Diese Praxis verweist auf ein weiteres Problem. Die MFI kann, wenn auf diese Weise viele neue Kreditnehmer mitgebracht werden, positive Zahlen für den Indikator „Outreach“ berichten. Wie viele Arme und welche Einkommensschichten mit Mikrokrediten erreicht werden, liegt aber nicht im Einflussbereich der MFI. Die Kundenauswahl basiert auf einem Vertrauensmechanismus zwischen Kreditnehmern und potentiellen Kreditnehmern in deren sozialen Netzwerken. Damit sind jene, die nicht über diese Netze Zugang zu einer Kreditgruppe finden, von Mikrokrediten ausgeschlossen (vgl. ebd.: 311).

Die Orientierung an quantitativen Leistungsindikatoren führt dazu, dass die Mitarbeiter der MFI aus Zeit- und damit Kostengründen die genaue Verwendung der Mikrokredite nicht überprüfen. Es passiert immer wieder, dass Kredite für fiktive Geschäfte beantragt werden. Die Mitarbeiter sind zwar angehalten, neue Kreditnehmer zu überprüfen, wenn aber eine angegebene Geschäftsadresse nicht auffindbar ist und insgesamt ohnehin nicht alle Kreditnehmer überprüfbar sind, wenden sich

die Mitarbeiter bei ihren Überprüfungsbesuchen einfach dem nächsten Kreditnehmer zu. Auf diese Weise kann der Mitarbeiter zwar berichten, viele Kunden besucht zu haben, solche fiktiven Fälle tauchen aber in den Bilanzen der MFI nie auf. Das ist für die MFI nicht weiter problematisch, da der Kredit, sichergestellt durch den sozialen Druckmechanismus innerhalb einer Kreditgruppe, zurück gezahlt wird und somit positiv in die erzielte Rückzahlungsrate, die nur für eine Kreditgruppe insgesamt bestimmt wird, einfließt (vgl. ebd.: 309f.).

Das Desinteresse der Mitarbeiter an der Verwendung von Mikrokrediten zugunsten der Erzielung eines möglichst großen Kreditportfolios führt zu einer weiteren interessanten Praktik. In der Zeit kurz vor Feiertagen wie Weihnachten drängen die Mitarbeiter der MFI – wohl wissend, dass die kurzfristigen Konsumbedürfnisse steigen - die von ihnen betreuten Kreditgruppen, möglichst schnell die Rückzahlungen der aktuellen Kreditrunde zu beenden, um so mit dem nächsten Kreditzirkel, in dem die Gruppe nach erfolgreicher Rückzahlung Anspruch auf höhere Kredite hat, zu beginnen. Die Mitarbeiter tun dies also im besten Wissen darüber, dass die Kredite nicht in Mikrounternehmen investiert werden (vgl. ebd.: 317).

Nicht nur der Umfang des Portfolios ist für die Produktion zahlenförmigen Erfolgs von Bedeutung. Wie in Kapitel 4.1 kurz geschildert, bemisst sich die Qualität des Portfolios auch anhand der Rückzahlungsrate. Rückzahlungen werden in der von Vik analysierten MFI nur kollektiv, also anhand der Rückzahlungen einer Kreditgruppe, erfasst. Der Zahlungsverzug eines einzelnen Gruppenmitgliedes wird, wie in „Best Practices“ empfohlen, mit Sanktionen für die ganze Gruppe geahndet. Der dadurch entstehende Kollektivzwang durch die Gruppe, die nicht die Kreditschulden eines Einzelnen übernehmen möchte, und durch die mit der Gruppe vereinbarten Regeln z.B. mit Konfiszierungen drohen zu können, üben auf diesen Einzelnen einen so starken Druck aus, dass dieser auf irgendeine Weise die ausstehenden Schulden zahlt. Hohe Rückzahlungsraten sind so durch den Gruppenmechanismus sichergestellt (vgl. ebd.: 319ff.). Sie sagen aber nichts über die tatsächliche Liquidität der einzelnen Kreditnehmer aus, sondern legen eher nahe, dass Nicht-Rückzahlung für die Kreditgruppe insgesamt zu teuer wäre, als dass das Risiko eingegangen würde. Auch zeigt die Studie, dass es häufig Kreditnehmer gab, die ihre Kredite nicht zurückzahlen konnten. Die Orientierung am Indikator Rückzahlung birgt durch die von den Gruppen vereinbarten Sanktionen wie Konfiszierung betriebsnotwendiger Mittel oder gar Ausschluss aus der Gruppe das Risiko der Gefährdung der Existenz des Einzelnen. Fehlende Betriebsmittel verhindern die Erwirtschaftung von Einkommen und Ausschluss kann die Zerstörung sozialer Netzwerke bedeuten (vgl. ebd. 320f.).

Augsburg und Fouillet (2010) zeigen in ihrer Fallstudie, zu welchen inoffiziellen Methoden, neben Gruppenvergabe und gemeinsamer Haftung, MFIs greifen, um hohe Rückzahlungsraten erzielen und berichten zu können. Hierzu gehören Geldstrafen, öffentliche Zerstörung des Rufes

eines Säumers oder Drangsalierungen durch Schlägertrupps. In manchen Fällen werden Kreditnehmer auch dazu aufgefordert, Schuldversprechen oder Schecks auszustellen, in denen die ausstehende Summe nicht verzeichnet ist. Damit kann die MFI zum einen drohen, eine beliebige Summe einzutragen und das Schuldversprechen einzufordern bzw. den Blankoscheck einzulösen. Sollte der Scheck platzen, ist die MFI berechtigt, die Polizei einzuschalten, was auf Haftstrafen hinauslaufen kann. Zum anderen sind Blankoschecks bilanzwirksam, sie können also als ausstehende Verbindlichkeit unter den Aktivposten der MFI aufgeführt werden. Falls ein säumiger Kreditnehmer im Wissen um diese Methoden der Schuldeneintreibung nicht ohnehin einen weiteren Kredit zur Tilgung der ausstehenden Kreditraten aufnimmt, wird ihm das in manchen Fällen auch von der MFI nahegelegt (vgl. Augsburg/Fouillet 2010: 338ff.). Hohe Rückzahlungsraten werden auf diese Weise zweifellos erzielt. In den Erfolgsbilanzen nicht sichtbar sind die Schuldenfallen, die zu Prostitution, Gefängnisstrafen und sogar Selbstmord in Indien führten (vgl. ebd.: 345).

Eine MFI will und muss sich aufgrund ihrer Abhängigkeit von bestimmten Umwelten wie Investoren, Spendern und Banken erfolgreich darstellen. Von Internationalen Organisationen forcierte kommerzielle Mikrokreditprogramme geben durch ihre implizit wirksamen Kausalannahmen vor, was als Erfolg gilt. Diese Vorgaben eignen sich im besonderen Maße zur zahlenförmigen Darstellung. Sie schlagen sich nieder in quantitativ vergleichenden (Selbst-) Beobachtungen der MFIs anhand von Rankings und Ratings und fokussieren durch Informationsnotwendigkeiten die Praktiken der MFI auf die Erzeugung positiver Kennzahlen. Beobachtbar ist, wie im letzten Kapitel kurz exemplarisch gezeigt, eine Zweck-Mittel-Verschiebung: Die Erhebung möglichst positiver Zahlen wird zum Zweck organisationalen Handelns. Eine MFI kann sich damit als 'erfolgreich' darstellen und in einem Ranking eventuell im Vergleich zu anderen MFIs besonders gut aufgestellt sein. Die Erhebung des Ausmaßes der Armutsreduzierung konfliktiert mit Effizienzanforderungen. Da sie für die Erfolgsdarstellung im Sinne der durch die CGAP geprägten Mainstreamvorstellungen nicht notwendig ist, gibt es für eine MFI wenig Anreize, das Ausmaß reduzierter Armut zu erheben und organisationale Prozesse primär auf diesen Zweck hin auszurichten. Die Orientierung an quantitativen Erfolgsindikatoren, wie insbesondere in der Fallstudie zu Indien sichtbar wird, kann sogar durch die Gefahr der Schuldenfalle einen negativen Impact auf die Situation der Kreditnehmer haben.

6 Zusammenfassung und Ausblick

Gegenstand dieser Arbeit war der Versuch, das Phänomen Mikrofinanz und die schnelle Verbreitung eines kommerziellen Ansatzes trotz Zweifel an der Wirksamkeit als Armutsbekämpfungsstrategie

besser zu verstehen. Die Untersuchung wurde von der Frage geleitet, welchen Beitrag insbesondere internationale Organisationen für die Durchsetzung eines kommerziellen Mikrofinanzkonzepts leisten, (2) welche Bedeutung in diesem Zusammenhang quantitativen Leistungsindikatoren zukommt und (3) welche Konsequenzen dies für den ursprünglich formulierten Zweck „Armutsbekämpfung“ mithilfe von Mikrofinanzprodukten hat.

Zur Beantwortung wurde im zweiten Kapitel zunächst definiert, dass es sich bei Mikrofinanz um ein Konzept handelt, nach dem den möglichst armen Teilen der Bevölkerung, vornehmlich in 'Entwicklungsländern', der Zugang zu Finanzdienstleistungen ermöglicht werden soll, der ihnen vom formalen Finanzsystem verweigert wird. Zielsetzung ist dabei, durch self-employment der Armen einkommensgenerierende Aktivitäten zu fördern. Im dritten Kapitel wurde, ausgehend von der Kontroverse zwischen Vertretern eines wohlfahrtsorientierten und eines institutionellen Ansatzes, die immer stärkere Dominanz kommerzieller Ansätze diskutiert, die am Fallbeispiel Compartamos plausibilisiert wurden.

Dabei wurden auch die für diese Entwicklung relevanten Akteure mit einem besonderen Augenmerk auf die CGAP als internationale Organisation, die, begründet durch die ihr unterstellte Interessenlosigkeit und Expertise (vgl. Meyer 2005; Barnett/Finnemore 1999), *als wesentlicher Promotor eines kommerziellen Mikrofinanzkonzeptes auftritt und damit besonders erfolgreich ist*, aufgezeigt. Kommerzielle Mikrofinanzkonzepte werden also insbesondere von internationalen Organisationen als angemessene Armutsbekämpfungsstrategie definiert und entwickelt. Diese verbreiten sich aufgrund ihrer angenommenen Legitimität so rasch, auch ohne dass die Wirkung derselben bis ins letzte Detail geklärt ist. Bisher vorhandene Forschungen belegen auch, dass begründeter Zweifel an der Wirksamkeit von Mikrokrediten als Instrument der Armutsbekämpfung erhoben werden kann. Es hat den Anschein, dass die Integration des Mikrofinanzwesens in das formale Finanzsystem, von Aitken als Finanzialisierung bezeichnet, desintegrierende Folgen hat, insofern eine Zweiteilung des Finanzsystems stattfindet in welcher für die Ärmsten der Armen besondere Bedingungen wie höhere Zinssätze und besonders harte Rückzahlungsmodalitäten gelten. Zur Erklärung der dennoch erfolgenden Durchsetzung eines kommerziellen Mikrofinanzansatzes wurde in Kapitel 4 unter Rückgriff auf den Luhmann'schen Kommunikationsbegriff und erweiternd auf Heintz (2010) die These entwickelt, *dass eine quantitative Erfolgsdefinition im besonderen Maße geeignet ist, Akzeptanz herzustellen und als Ausgangspunkt weiterer Kommunikation zu dienen*. Dies erklärt sich aus den besonderen Eigenschaften von Zahlen wie ihre selbstexplikativen Erzeugungsregeln, ihrer hohen Selbstreferentialität, ihrer geringen Indexikalität und ihrem Verweis auf objektive Gegebenheiten. Aufgrund des unter Vertretern des 'institutionist approach' unhinterfragt geltenden Metacodes 'Mikrokredite = Armutssenkung → Kommerzialisierung, um

möglichst viele Arme zu erreichen' und des geldförmigen Charakters von Mikrokrediten ist es naheliegend, Erfolg in Termini betriebswirtschaftlicher quantitativer Indikatoren zu messen. Diese bilden theoretische Referenzmodelle und entfalten in Form eines Vergleiches, z.B. in einem Ranking, eine globalisierende Wirkung, indem sie auch strukturell unverbundene Einheiten füreinander beobachtbar machen. Anhand des Konzeptes der Soziokalkulation wurde herausgearbeitet, wie im Ranking systemische Handlungsimperative wie die von der CGAP betonte Kommerzialisierungsnotwendigkeit mit organisatorischen Handlungsmotiven der MFIs verknüpft werden und damit eine „unabschließbare Selbstoptimierung“ (Vormbusch 2007: 57) der MFIs im Sinne der von der CGAP beabsichtigten Standardisierung des Mikrofinanzsektors entsprechend eines kommerziellen Mikrofinanzansatzes hervorrufen.

Solchermaßen fokussiert die Orientierung einer MFI an quantitativen Leistungsindikatoren, wie sie in Rankings zur Darstellung der Leistung verwendet werden, die Aufmerksamkeit auf *eine* mögliche Situationsdefinition und bildet so den Ausgangspunkt für weitere Organisationspraktiken (Vollmer 2004). Dies herauszuarbeiten war Gegenstand von Kapitel 5. Für im Rating dargestellte quantitative Vergleiche müssen MFIs Daten zunächst erheben. Die Erhebung möglichst guter Daten zugunsten einer positiven Selbstdarstellung kann eine *Zweck-Mittel-Verschiebung bedingen, durch die das im Dienste des Zwecks der Armutsreduzierung stehende Mittel Kommerzialisierung des Mikrofinanzsektors durch die Fokussierung der Aufmerksamkeit auf quantitative Leistungsindikatoren und die damit einhergehende quantitative Invisibilisierung tatsächlicher armutsreduzierender Effekte zum Selbstzweck wird und damit den Ausgangszweck bedroht.*

Evidenzen für eine solche Zweck-Mittel-Verschiebung wurden durch die Herausarbeitung der Ergebnisse der Fallstudie von Vik (2010) über eine bolivianische MFI und ergänzend durch die Studie von Augsburg/Fouillet (2010) über MFIs in Indien gegeben. Hier konnte gezeigt werden, dass die Orientierung an quantitativen Erfolgsindikatoren zum einen die institutionelle und finanzielle Leistung und nicht den Umfang der reduzierten Armut und noch viel weniger mögliche negative Folgen durch Mikrokredite sichtbar macht. Zum anderen wurde gezeigt, dass durch die Indikatorenorientierung Praktiken hervorgerufen werden, die das Ausgangsziel Armutsreduzierung z.T. erheblich durch die Gefahr von Schuldenfallen, Verlust sozialer Netze, Rufschädigung und Konfiszierungen gefährden.

Die im Vorherigen aufgestellten Thesen erheben keineswegs einen Anspruch auf Allgemeingültigkeit. Es handelt sich bei Mikrofinanz und insbesondere bei der schnellen Durchsetzung des kommerziellen Ansatzes um ein relativ neues Phänomen, welches bisher nicht im umfassenden Maße untersucht wurde. Damit ist es schwierig, eine abschließende Bewertung zu geben. Es wurde versucht, Thesen zu entwickeln, mithilfe derer die Durchsetzung eines

kommerziellen Ansatzes erklärbar ist. Es bleiben viele offene Fragen, die nur mithilfe detaillierter, vor allem qualitativer Untersuchungen zu beantworten sind. Ein mögliches Untersuchungsfeld im Kontext der hier diskutierten Fragestellungen wären zum einen die Prozesse und deren Kontextbedingungen, die die Entstehung bestimmter Modelle angemessenen Handelns und deren Durchsetzung gegenüber anderen bedingen. Ein hilfreiches Analyseinstrument ist hier das Modell des Lebenszyklus einer Norm, welches von Finnemore und Sikkink (1998) entwickelt wurde und mithilfe dessen die Emergenz, Verbreitung und allgemeine Internalisierung einer Norm – hier also Mikrokredite als angemessene Armutsstrategie – gut zu untersuchen ist. Um zum zweiten die Entstehung von Strategien und die Bedeutung der Kommunikation im Medium von Zahlen verstehen zu können, bedarf es auch der Berücksichtigung der Organisationsebene. Mithilfe teilnehmenden Beobachtungen und qualitativen Interviews könnten alltägliche Aushandlungsprozesse zwischen den Mitarbeitern internationaler Organisationen und deren implizite Wissensbestände, die ihre Weltsicht strukturieren, untersucht werden.

Literaturverzeichnis

- Aitken, Rob 2010: Ambiguous incorporations: microfinance and global governmentality. *Global Networks* Vol. 10, No. 2, 223-243.
- Anderson, C. Leigh; Locker, Laura; Nugent, Rachel 2002: Microcredit, Social Capital and Common Pool Resources. *World Development* Vol. 30, No. 1, 95-105.
- Augsburg, Britta; Fouillet, Cyril 2010: Profit Empowerment: The Microfinance Institution's Mission Drift. *Perspectives on Global Development and Technology* Vol. 9, No. 3-4, 327-355.
- Barnett, Michael N.; Finnemore, Martha 1999: The Politics, Power, and Pathologies of International Organizations. *International Organization* Vol. 53, No. 4, 699-732.
- Bayulgen, Oksan 2008: Muhammad Yunus, Grameen Bank and the Nobel Peace Prize: What Political Science Can Contribute to and Learn From the Study of Microfinance. *International Studies Review* Vol. 10, 525-547.
- BMZ 2009: Konzepte 176. *Kleine Beiträge – große Sicherheit. Mikroversicherungen in der Finanzsystementwicklung*.
<http://www.bmz.de/de/publikationen/reihen/strategiepapiere/Konzept176.pdf>, aufgerufen am 08.11.2010.
- Brunsson, Nils; Jacobsson, Bengt 2000: *A World of Standards*. New York: Oxford University Press.
- Cardero, María Elena 2008: Programas de microfinanciamiento: incidencia en las mujeres más pobres. *Perfiles Latinoamericano* Vol. 32, 151-182.
- CGAP 1995: Focus Note 2. Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: The Emerging Lessons of Successful Programs. <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2548/FN2.pdf>, aufgerufen am 22.03.2011.
- CGAP 2003: Microfinance Consensus Guidelines. Guiding Principles on Regulation and Supervision of Microfinance. http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2787/Guideline_RegSup.pdf, aufgerufen am 27.04.2011.
- CGAP 2004: Key Principles of Microfinance. http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2747/KeyPrincMicrofinance_CG_eng.pdf, aufgerufen am 15.12.2010.
- CGAP 2009: Annual Report. <http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.11.124130/>, aufgerufen am 04.04.2011.
- Christen, R. P. 2001: Commercialization and mission drift. Occasional paper. Washington DC: CGAP.
- Copestake, James 2007: Mainstreaming Microfinance: Social Performance Management or Mission Drift? *World Development* Vol. 35, No. 10, 1721-1738.
- Cull, Robert; Demirgüç-Kunt, Asli; Morduch, Jonathan 2007: Financial performance and outreach. A global analysis of leading microbanks. *Economic Journal* Vol. 117, 107-133.

- Daley-Harris, Sam 2006: *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2006*.
<http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2006/SOCR06.pdf> aufgerufen am 10.12.2010.
- G8 Action Plan 2004: *Applying the Power of Entrepreneurship to the Eradication of Poverty*.
<http://www.g8.utoronto.ca/summit/2004seaisland/poverty.html> aufgerufen am 30.03.2011.
- Finnemore, Martha; Sikkink, Kathryn 1998: International Norm Dynamics and Political Change. *International Organization* Vol. 52, No. 4, 887-917.
- Hamada, Miki 2010: Financial Services to the Poor: An Introduction to the Special Issue on Microfinance. *The Developing Economies* Vol. 48, No. 1, 1-14.
- Hasse, Raimund; Krücken, Georg (Hrsg.) 2005: *Neo-Institutionalismus*. Mit einem Vorwort von John Meyer. Bielefeld: Transcript Verlag.
- Heintz, Bettina 2007: Zahlen, Wissen, Objektivität. Wissenschaftssoziologische Perspektiven. In: Mennicken, Andrea; Vollmer, Hendrik (Hrsg.): *Zahlenwerke*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 65-85.
- Heintz, Bettina 2010: Numerische Differenz: Überlegungen zu einer Soziologie des (quantitativen) Vergleichs. *Zeitschrift für Soziologie*, Vol. 39, No. 3, 162-181.
- Hollingworth, Keith; Ray, Mona 2006: From Microenterprises to Small Businesses in Rural Mexico: The Next Step. *Challenge; A Journal of Research on African American Men* Vol. 12, No. 1, 25-37.
- Kono, Hisaki; Takahashi, Kazushi 2010: Microfinance Revolution: Its Effects, Innovations, and Challenges. *The Developing Economies* Vol. 48, No. 1, 15-73.
- Kühl, Stefan 2007: Zahlenspiele in der Entwicklungshilfe: Zu einer Soziologie des Deckungsbeitrages. In: Mennicken, Andrea; Vollmer, Hendrik (Hrsg.): *Zahlenwerke*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 185-205.
- Luhmann, Niklas 1984: *Soziale Systeme. Grundriß einer allgemeinen Theorie*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas 1997. *Die Gesellschaft der Gesellschaft*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp.
- Luhmann, Niklas 2005: Einführende Bemerkungen zu einer Theorie symbolisch generalisierter Kommunikationsmedien. In: ders.: *Soziologische Aufklärung 2. Aufsätze zur Theorie der Gesellschaft*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 212-240.
- Luhmann, Niklas 2008: Was ist Kommunikation? In: ders.: *Soziologische Aufklärung 6. Die Soziologie und der Mensch*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 109-120.
- Lukka, Kari 1990: Ontology and Accounting: The Concept of Profit. *Critical Perspectives on Accounting* Vol. 1, No. 3, 239-261.
- Merslanda, Roy; Strom, Oystein R. 2010: Microfinance Mission Drift? *World Development* Vol. 38,

No. 1, 28-36.

Meyer, John W. 2005: *Weltkultur. Wie die westlichen Prinzipien die Welt durchdringen*. Frankfurt a.M.: Suhrkamp Verlag.

Microfinance Information Exchange 2009: *Annual Report*. Fiscal Year 2009. Annual Report. http://www.themix.org/sites/default/files/Annual%20Report%202009_0.pdf, aufgerufen am 04.04.2011.

Microfinance Information Exchange 2010: *Microfinance Americas. The Top 100*. <http://www.themix.org/sites/default/files/2010%20Microfinance%20Americas%20-%20The%20Top%20100%20-%20EN.pdf> aufgerufen am 28.03.2011.

Mordurch, Jonathan 2000: The Microfinance Schism. *World Development* Vol. 28, No. 4, 617-629.

Muhammad, Anu 2010: Grameen and Microcredit: A Tale of Corporate Success. *Economic & Political Weekly* Vol. 44, No. 35, 35-42.

Neu, Dean; Ocampo Gomez, Elizabeth; Graham, Cameron; Heincke, Monica 2006: „Informing“ technologies and the World Bank. *Accounting, Organizations and Society* Vol. 31, 635-662.

Nuschler, Franz 2006: *Entwicklungspolitik*. Bonn: Bundeszentrale für Politische Bildung.

Olsen, Tricia D. 2010: New Actors in Microfinance Lending: The Role of Regulation and Competition in Latin America. *Perspectives on Global Development and Technology* Vol. 9, No. 3-4, 500-519.

Power, Michael 2004: Counting, Control and Calculation: Reflections on Measuring and Management. *Human Relations* Vol. 57, No. 6, 765-783.

Rhyne, Elisabeth; Busch, Brian 2006: *The growth of commercial microfinance: 2004–2006*. New York: Council of Microfinance Equity Funds. <http://www.cmef.com/Document.Doc?id=573> aufgerufen am 20.03.2011.

Rosenberg, Richard 2007: *CGAP Reflections on the Compartamos Initial Public Offering: A Case Study on Microfinance Interest Rates and Profits*. Focus Note No. 42. Consultative Group to Assist the Poor.

Rottenburg, Richard 2002: *Weit hergeholte Fakten. Eine Parabel der Entwicklungshilfe*. Stuttgart: Lucius & Lucius.

Schmidt, Reinhard H. 2010: Microfinance, Commercialization and Ethics. *Poverty & Public Policy* Vol. 2, No. 1, 99-137.

Selinger, Evan 2008: Does Microcredit „Empower“? Reflection on the Grameen Bank Debate. *Human Studies* Vol. 31, No. 1, 27-41.

Spiegel-Online 28.11.2010: Wucherer treiben Tausende Inder in den Ruin. <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/0,1518,730952,00.html> aufgerufen am 05.12.2010.

Stephens, Blaine 2007: Large MFIs dominate investor portfolios and client services. *MicroBanking Bulletin*, 15, 30–36. <http://www.themix.org/sites/default/files/MBB%2015%20-%20Large%20MFIs%20Dominate.pdf> aufgerufen am 20.03.2010.

Tchakoute-Tchuigoua, Hubert 2010: Is there a difference in performance by the legal status of microfinance institutions? *The quarterly review of economics and finance* Vol. 50, No. 4, 436-443.

United Nations 2009: *Rethinking Poverty. Report on the World Social Situation 2010*. New York: United Nations. <http://www.un.org/esa/socdev/rwss/docs/2010/fullreport.pdf> aufgerufen am 21.03.2011.

Vik, Elisabeth 2010: In Numbers We Trust: Measuring Impact or Institutional Performance? *Perspective on Global Development and Technology* Vol. 9, No. 3-4, 292-326.

Vollmer, Hendrik 2004: Folgen und Funktionen organisierten Rechnens. *Zeitschrift für Soziologie* Jg. 33, Heft 6, 450-470.

Vormbusch, Uwe 2007: Die Kalkulation der Gesellschaft. In: Mennicken, Andrea; Vollmer, Hendrik (Hrsg.): *Zahlenwerk. Kalkulation, Organisation und Gesellschaft*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften, 43-63.

Woller, Gary M.; Dunford, Christopher; Woodworth, Warner 1999: Where to Microfinance? *International Journal of Economic Development* Vol. 1, No. 1, 29-64.

Woller, Gary M; Woodworth, Warner 2001: Microcredit as a Grass-Roots Policy for International Development. *Policy Studies Journal* Vol. 29, No. 2, 267-282.

World Bank o.J.: *Empowerment Case Studies: Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP)* http://siteresources.worldbank.org/INTEMPowerment/Resources/14872_CGAP-web.pdf, aufgerufen am 12.12.2010.

Yunus, Muhammad 2004: Grameen Bank, Microcredit and Millenium Development Goals. *Economic & Political Weekly* Vol. 39, No. 36, 4077-4080.

ZEIT 23.11.2010: Selbstmord einer großen Idee. <http://www.zeit.de/2010/47/Mikrokredite-Indien> aufgerufen am 05.12.2010.