

Manfred Nitsch¹, Christiane Ströh²

Muhammad Yunus (* 1940)

Ein Banker für die Armen

in: EINS - Entwicklungspolitik Information Nord-Süd (Frankfurt/M.), Nr. 22, November 2006, S. 53-55 (im Rahmen der Serie: „Entwicklungstheorie – Wer ist wer?“, betreut von Reinhold Thiel, vormals Chefredakteur von „Entwicklung und Zusammenarbeit“)

Muhammad Yunus hat mit der von ihm gegründeten Grameen Bank maßgeblich dazu beigetragen, das Konzept des Mikrokredits durchzusetzen und in der Welt zu verbreiten. Kleinkredite für produktive Zwecke an arme Menschen zu vergeben und durch angepasste Anreizmechanismen marktwirtschaftliche Nachhaltigkeit zu erreichen, - das waren die entscheidenden Neuerungen in der Entwicklungsfinanzierung der 1970er bis 90er Jahre. Die Einbettung dieses Instruments in die lokalen gesellschaftlichen Bedingungen ist international zum Vorbild geworden, insbesondere die Betonung der Rolle von Frauen. Für ihre Arbeit wurden Muhammad Yunus und die Grameen Bank mit dem Friedens-Nobelpreis 2006 ausgezeichnet.

I. Leben

Geboren wurde Muhammad Yunus am 28. Juni 1940 als drittes von 14 Kindern in Chittagong im heutigen Bangladesch. Sein Vater war Goldschmied; er motivierte seinen Sohn zum Studium; seine Mutter Sofia Kathun gab ihm die Mission mit, immer für die Armen da zu sein. Nach dem Studium am Chittagong College und an der Dhaka University setzte er 1965 mit einem Fulbright-Stipendium sein Studium in den USA fort, wo ihn in Nashville an der Vanderbilt University vor allem Nicholas Georgescu-Roegen beeindruckte. 1969 erhielt er hier seinen Dokortitel für eine Arbeit zur Bewässerungswirtschaft. 1972 kehrte er nach Bangladesch zurück und wurde bald darauf Dekan der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Chittagong University.

Die katastrophale Hungersnot von 1974 und das damit verbundene Elend machten den Wirtschaftswissenschaftler tief betroffen und ließen ihn die Nutzlosigkeit der „eleganten ökonomischen Theorien“ erkennen. Bei Feldforschung in dem nahe der Universität gelegenen Dorf Jorba entwickelte er das Konzept der Mikrokredite, mit dem er die Basis für die Arbeit der Grameen Bank (Dorfbank) legte. 1983 übernahm er die Leitung der Bank, die zum Modell für zahlreiche andere Institutionen in aller Welt wurde. 1997 war er maßgeblich am ersten Mikrokredit-Gipfel in Washington D.C. beteiligt, und als die UNO das Jahr 2005 zum „Jahr des Mikrokredits“ ausrief, war er einer der Wortführer. 2006 wurde ihm, zusammen mit der Grameen Bank, der Friedens-Nobelpreis verliehen, „for their efforts to create economic and social development from below“. Das Motto seines Lebens formulierte er im Vorwort zur englischen Ausgabe seiner Autobiografie so: „If I could be use-

¹ Prof. Manfred Nitsch lehrt seit 1977 Politische Ökonomie Lateinamerikas am Lateinamerika-Institut und am Fachbereich Wirtschaftswissenschaft der FU Berlin (2005 emeritiert). Er ist Mitgründer der Internationalen Micro Investition AG (IMI), später ProCredit, Frankfurt/M.

² Christiane Ströh ist Doktorandin und Lehrbeauftragte am Lateinamerika-Institut der FU mit Schwerpunkt Mikrofinanz. Auslandsaufenthalte in Lateinamerika und Indien.

ful to another human being, even for a day, that would be a great thing. It would be greater than all the big thoughts I could have at the university.”

II. Werk

Yunus' erster Versuch, sich der Wirklichkeit des Lebens in den Dörfern zu nähern, war 1975 die Gründung des „Chittagong University Rural Development Project“. Er experimentierte mit Bewässerungslandwirtschaft und gründete eine Genossenschaft neuen Typs, stellte aber fest, dass er mit beidem nicht den wirklich Armen, sondern allenfalls landbesitzenden Kleinbauern helfen konnte. 1975 hatte er sein Schlüsselerlebnis. Von einer Stuhlflechterin erfuhr er, dass sie ihr Arbeitsmaterial Bambus mit hohen Zinsen auf Kredit kaufen musste und ihr von den verkauften Stühlen kaum ein Überschuss blieb. Yunus erkannte, dass ein fairer Kredit ihr Problem lösen würde. Daraufhin gab er einigen Dorfbewohnern einen Kredit von durchschnittlich ca. 0,64 US\$ aus eigener Tasche. Er sah, dass dieser kleine Betrag den Menschen nicht nur zu überleben half, sondern auch ihre Eigeninitiative, ihre Kooperationsfähigkeit und ihr Unternehmertum anfachte, die nötig waren, um einen Weg aus der Armut heraus selbst zu finden. Alle zahlten den Kredit zurück (Yunus 1998, deutsch: 20ff).

Dasselbe Experiment wiederholte er mit seinen Studenten in anderen Dörfern und machte dieselben positiven Erfahrungen. Zwischen 1976 und 1979 vergab er erfolgreich etwa 500 Kleinstkredite. Da sich die Projektarbeit immer schlechter mit seiner Arbeit als Professor vereinbaren ließ, erreichte er 1979, dass die Zentralbank das Grameen-Projekt weiterführte. 1983 verließ er die Universität und übernahm selbst die Leitung der Grameen-Bank, die nun eine eigenständige staatliche Bank wurde.

Seitdem ist die Bank rasant gewachsen, hat manche Krise überstanden, arbeitet seit 2002 mit einer konsolidierten Kredittechnologie (Grameen II) und unterscheidet sich in ihrer Arbeitsweise grundlegend von herkömmlichen Banken. Sie verleiht Geld an Menschen, die kein Vermögen, keine bankfähigen Garantien und kein bereits existierendes Geschäft haben; sie schaut auf das Potential, das in den Menschen freigesetzt werden kann (Yunus 2006b). Die Kredite werden vor allem an Frauen vergeben, die 96% der Kunden ausmachen (Grameen Bank 2006), und zwar vorwiegend in ländlichen Gebieten. Potentielle Kundinnen werden zu einem einwöchigen Kurs eingeladen.

Wer sich dabei auf bestimmte Prinzipien („16 Entscheidungen“, Yunus 1998: 147) verpflichtet, kann mit weiteren fünf Frauen eine Gruppe bilden. Mitarbeiter der nächstgelegenen Filiale betreuen die Gruppen und wickeln die Bankgeschäfte gemeinsam mit ihnen transparent im Beisein aller Dorfbewohner ab. In der Gruppe haften die Kreditnehmerinnen zwar nicht füreinander, überwachen sich jedoch gegenseitig (*peer monitoring*), da die Kredite nur nach und nach ausgezahlt werden, wofür die ordnungsgemäße Rückzahlung aller Gruppenmitglieder notwendig ist. Der soziale Druck (*peer pressure*) sorgt für die Rückzahlung der Kredite. Die wöchentlichen Rückzahlungsraten sind niedrig, es gibt keine Schuldeneintreibung über Dritte oder die Justiz. Die Kredite dürfen nicht für den Konsum verwendet, sondern sollen in wirtschaftliche Aktivitäten investiert werden, die den Kunden die Rückzahlung ermöglichen. Das Ziel ist Hilfe zur Selbsthilfe (Yunus 2006b, 2006c).

Über die Prinzipien, nach denen er arbeitet, sagt Muhammad Yunus im Rückblick: „My strategy was: Whatever banks did, I did the opposite. If banks lent to the rich, I lent to the poor. If banks lent to men, I lent to women. If banks made large loans, I made small loans. If banks required collateral, my loans were collateral-free. If banks required a lot of paper-

work, mine was illiterate-friendly. If the client had to go to the bank, my bank went to the village” (Yunus 2004, zitiert im Jahresbericht 2004 der Grameen Bank: 3).

Heute gehört die Bank ihren Kunden, nur noch 6 % sind im Besitz der Regierung (Yunus 2006b). Sie ist in 71 371 Dörfern tätig, hat 5,1 Mio. aktive Kreditkunden und ein ausstehendes Kreditportfolio von 458 Mio. US-Dollar (Yunus 2006c, Grameen Bank 2006). Neben dem eigentlichen Kreditgeschäft ist im Umfeld der Bank eine Gruppe weiterer Grameen-Unternehmen entstanden. *Grameen Trust* unterstützt weltweit Kleinkreditprogramme mit Armutsfokus, *Grameen Fund* stellt größere Beträge an Risikokapital für Unternehmen bereit, die Schwierigkeiten haben, anderweitig Kredite zu erhalten. Weitere Grameen-Unternehmen arbeiten in den Bereichen Strickwaren, erneuerbare Energien, Kommunikations- und Internetdienstleistungen mit dem Ziel, verbesserte Zugangsbedingungen zu Vermarktung, Strom, Informations- und Kommunikationstechnologien für arme Menschen zu schaffen. Das bekannteste Beispiel sind die *Telephone Ladies*, die mit einem Grameen-Kredit ein Mobiltelefon kaufen und dies als Dorftelefon betreiben. *Grameen Shikha* vergibt Stipendien und setzt sich vor allem für die Förderung von Mädchen und Frauen auf dem Lande ein.

III. Wirkung

Muhammad Yunus hat den Kleinstkredit nicht erfunden. In Deutschland organisierte F. W. Raiffeisen 1864 den ersten „Darlehenskassenverein“, um verarmten Bauern in genossenschaftlicher Selbsthilfe den Ankauf von Vieh und Gerät zu ermöglichen. Nach diesem Vorbild entstanden Kreditgenossenschaften bereits um 1880 auch in Bengalen, verloren jedoch nach der Unabhängigkeit an Bedeutung (Dos Santos 2002: 15). In der entwicklungspolitischen Debatte waren diese Erfahrungen in Vergessenheit geraten. Bis in die 1970er Jahre waren es weltweit vor allem staatliche Entwicklungsprogramme, die durch große, administrativ gesteuerte Kreditprogramme (*directed credit*) Kleinbetrieben Zugang zu subventionierten Krediten verschaffen sollten (Nitsch 2002: 212f). Die Ergebnisse dieser Programme blieben dürftig, und häufig gelangten die Kredite in die Hände korrupter Politiker oder Beamter (Vogel/Adams 1997: 366ff).

In den 1970er Jahren kam in Nichtregierungsorganisationen, kirchlichen und anderen karitativen Gruppen erneut die Idee der Kleinstkredite auf, zuerst in Lateinamerika. 1971 wurde der erste Mikrokredit durch *Opportunity International* in Kolumbien vergeben, 1973 folgte *Acción Internacional* in Brasilien. Auch hier wurden die Kredite anfänglich subventioniert.

Die Subventionierung der Kreditzinsen beruhte auf der Annahme, ärmere Menschen könnten keine Marktzinsen bezahlen. In der Realität zeigte sich allerdings, dass kleine Leute häufig Geldverleiher akzeptierten, die exorbitant hohe Zinsen verlangten, meist notgedrungen aufgrund fehlender Alternativen. Diese Beobachtung führte etwa ab Mitte der 1980er Jahre zu einem „Paradigmenwechsel“ und damit zum *Financial Market Paradigm*.

Die Verfechter dieses Ansatzes halten kostendeckende, auch eine Gewinnmarge einschließende Marktzinsen nicht nur für möglich und vertretbar, sondern sogar für notwendig, um die finanzielle Nachhaltigkeit der Mikrofinanzinstitutionen (MFI) ohne Zuschüsse von außen zu gewährleisten. Die zuvor „Bedürftigen“ bzw. „*beneficiaries*“ werden nun als Kunden behandelt. Muhammad Yunus, der von Anfang an diese Meinung vertreten hatte, verleiht also Geld auf kommerzieller Basis und senkt die Transaktionskosten vor allem durch den Ansatz der Gruppenbildung und die dadurch möglich gewordene Rückzahlungsdisziplin. In der Praxis zeigt sich, dass selbst arme Kunden weniger auf die Höhe der Zinsen für

den Kredit einer MFI sehen als auf die Art und Weise, wie sie dort behandelt werden (Yunus 1998: 224). Es zeigt sich, dass soziale wie geographische Kundennähe und der Aufbau eines Vertrauensverhältnisses wesentlich sind für die erfolgreiche Arbeit der Bank.

Dass die Arbeit der Grameen Bank einen wesentlichen Beitrag zur Armutsminderung geleistet hat, besonders bei ihren weiblichen Kunden, bestätigen verschiedene Studien der Weltbank (z.B. Khandker 2005). Durch die Selbstorganisation der Kreditnehmergruppen üben die Frauen demokratisches Verhalten ein und betätigen sich häufig verstärkt in der lokalen Politik. Mit den „16 Entscheidungen“ verpflichten sich die Frauen und ihre Familien u.a., diszipliniert zusammen zu halten, hart zu arbeiten, allen Kindern den Schulbesuch zu ermöglichen und einen Kräutergarten für die gesunde Ernährung anzulegen. So kann die Mitgliedschaft in den Grameen-Kreditgruppen aus wirtschaftlichen Miniprojekten gesellschaftliche Entwicklung entstehen lassen.

Das von Yunus vertretene Prinzip der finanziellen Nachhaltigkeit ist heute weit im Mikrofinanzsektor verbreitet. Für die *Consultative Group to Assist the Poor (CGAP)*, ein Konsortium von 28 Entwicklungshilfeträgern unter Führung der Weltbank, ist sie eines der Schlüsselprinzipien, die erfolgreiche Mikrofinanz-Programme auszeichnen (CGAP 2003), - und das nicht nur in Entwicklungsländern, sondern zunehmend auch in den alten Industrieländern, wo das *Redlining*, also der Ausschluss der Armen von Bankdienstleistungen, ebenfalls seit eh und je ein Problem darstellt. In Bezug auf die Allerärmsten weisen die CGAP-Prinzipien allerdings darauf hin, dass Kleinstkredite kein Allheilmittel sind, sondern dass diese Menschen in erster Linie Unterstützung, z. B. in Form von Weiterbildungs- und Beschäftigungsprogrammen, und kleine Transfers wie Rente oder Kindergeld, und wenn es um die Bankverbindung geht, primär Giro- und Sparkonten benötigen (ebd.).

Ob die Grameen Bank tatsächlich finanziell nachhaltig arbeitet, d. h. ohne Zuschüsse auskommt, ist allerdings häufig bezweifelt worden (Morduch 1999, Pearl/Philips 2001). Die Weltbank hat berechnet, dass die Grameen Bank ihre Zinsen mit dem Faktor 2,8 multiplizieren müsste, um ihre Kosten selbst erwirtschaften zu können (Neue Züricher Zeitung 13.10.06), und auch der Frankfurter Ökonom Reinhard Schmidt sieht sie „am Tropf der Entwicklungshilfe“ (Frankfurter Rundschau 14.10.06). Zu solcher Einschätzung hat die Grameen Bank durch unzureichende Informationspolitik und unklare Ausweisung von Subventionen selbst beigetragen (Dos Santos 2002: 15ff.). Sicher ist, dass viele der Grameen-Filialunternehmen mit Zuschüssen gegründet und betrieben werden. Auch in Bezug auf die positiven sozialen Wirkungen wird zur Bescheidenheit gemahnt: In der Praxis kommt es beispielsweise auch vor, dass das Geld durch männliche Familienmitglieder vereinnahmt wird und die Frauen dadurch erst recht in Abhängigkeit geraten (Mayoux 2001; Goetz/ Gupta 1995)

Muhammad Yunus hat sicherlich einen wesentlichen Beitrag zum derzeitigen Bekanntheitsgrad und zur Verbreitung der Mikrofinanzierung geleistet. Nach einem Bericht des Jahres 2005 der *UN Microcredit Summit Campaign* gab es Ende 2004 weltweit 3164 Mikrokredit-Institutionen mit 92 Millionen Kreditnehmern, und die Zahlen wachsen ständig weiter an. Viele internationale sowie nationale Entwicklungsprogramme und -träger arbeiten inzwischen mit Mikrofinanz-Komponenten. Sie sollen dazu beitragen, dass die Armen sich als selbstständige Wirtschaftssubjekte und darüber hinaus als Bürgerinnen und Bürger aus der sozio-kulturellen Exklusion befreien können, die Armut überall in der Welt mit sich bringt.

Schriften von Muhammad Yunus

1998 (mit Alan Yolis): *Banker to the Poor: The Autobiography of MY.*, London:

- Aurum;deutsch: Grameen – Eine Bank für die Armen der Welt. Bergisch-Gladbach: Lübbe 1998, und Übersetzungen in andere Sprachen.
- 2002: Grameen II. Designed to Open New Possibilities, October 2002.
www.grameen.com (16.10.2006).
- 2006: Verschiedene Artikel und Reden, publiziert auf der Internetseite von Grameen:
www.grameen.com (16.10.2006), darunter:
- 2006a: Social Business Entrepreneurs are the Solution.
 - 2006b: Is Grameen Bank Different from Conventional Banks?
 - 2006c: Grameen Bank at a Glance.
 - 2006d: What is Microcredit?

Weiterführende Literatur

CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) (2003): CGAP Key Principles of MF, www.cgap.org/keyprinciples.html (9.03.2005).

Dos Santos, Carlos A. (2002): Finance for the Poor? Der Fall der Grameen Bank in Bangladesch. Diskussionsbeiträge des Fb. Wirtschaftswissenschaft der FU Berlin, Nr. 2002/12.

Entwicklung und Zusammenarbeit (E+Z), 41. Jg. 2000, Nr. 11: Die Mikrofinanz-Revolution. Unterschiedliche Ansätze für Arme und nicht ganz so Arme.

Entwicklung und ländlicher Raum. 39. Jg. 2005, Nr. 4: Schwerpunktheft Mikrofinanzierung

Goetz, A. M.; Gupta, R. Sen (1995): Who Takes the Credit? Gender, Power and Control over Loan Use, in: World Development, Vol. 24, Jan.

Grameen Bank (2006): Performance Indicators & Ratio Analysis, www.grameen-info.org/bank/performanceindicators.html (17.10.2006).

Khandker, Shahidur R. (2005): Microfinance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh. Oxford: OUP/World Bank.

Mayoux, Linda (2001): Microfinance and the Empowerment of Women. Geneva: ILO. www.ilo.org/public/english/employment/finance/download/wpap23.pdf (20.9.2006).

Morduch, Jonathan (1999): The Role of Subsidies in Microfinance: Evidence from the Grameen Bank, in: Journal of Development Economics, Vol. 60: 229-248.

Nitsch, Manfred (2002): Glaspaläste und Mikrofinanz. Beiträge zur Entwicklungsfinanzierung. Frankfurt/M.: Lang.

Pearl, Daniel; Philips, Michael, M. (2001): Grameen Bank, Which Pioneered Loans for the Poor, Has Hit a Repayment Snag, in: Wall Street Journal, Nov. 27, 2001: Page One Feature.

The Economist (2005): The Hidden Wealth of the Poor. A Survey on Microfinance. November 5, 2005.

UNCDF (2005): Microfinance and the Millennium Development Goals. New York: UN Capital Development Fund, www.yearofmicrocredit.org/docs/mdgdoc.MN.pdf (08/09/2006).