



universität
wien

DIPLOMARBEIT

Der Mikrokredit

**Analyse der sozialen und wirtschaftlichen Veränderungen für Frauen durch
einen Mikrokredit mit Rücksicht auf Wirkungsevaluationen**

Verfasserin

Stephanie Fischer

angestrebter akademischer Grad

Magister der Philosophie (Mag.phil.)

Wien, 2010

Studienkennzahl lt. Studienblatt:

A 057 390

Studienrichtung lt. Studienblatt:

Internationale Entwicklung

Betreuer:

Prof. Dr. Walter Schicho

Danksagung

Ich möchte mich ganz herzlich bei meiner Familie bedanken, v.a. meinen Eltern Doris und Christian, die mir das Studium ermöglicht haben und mich bei der Diplomarbeit vor allem mit einem unterstützt haben – mit viel Geduld.

Zudem danke ich meinem Partner, Valentin Hackl, der meine diplomarbeitsbedingten Zustände ertragen hat und mich stets aufgebaut und motiviert hat.

Zuletzt möchte ich noch meinem Betreuer Herrn Prof. Walter Schicho danken, der diese Arbeit betreut hat und mich mit konstruktiver Kritik unterstützte.

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	1
1.1	Sozioökonomische Rahmenbedingung für Frauen in Ländern des Südens	3
1.2	Forschungsgegenstand	4
1.3	Forschungsprozess- und Methoden	5
A THEORETISCHE ABHANDLUNG DER MIKROKREDITTHEMATIK		
2.	Der Mikrokredit.....	7
2.1	Geschichte des Mikrokredits in der EZA	7
2.2	Charakteristika des Mikrokredites	9
2.3	Der Mikrokredit als Instrument der Entwicklungszusammenarbeit	11
2.4	Kapitalfluss	13
2.5	Mikrokreditparadigmen	14
2.5.1	Feminist Empowerment Paradigm	14
2.5.2	The Integrated Community Development Approach	15
2.5.3	Financial Self-Sustainability Paradigm	15
2.6	Akteure des Mikrokreditnetzwerks	17
2.6.1	Mikrofinanzinstitutionen	17
2.6.2	MikrokreditschuldnerInnen	21
2.7	Frauen und Mikrokredit	24
2.8	Nachhaltigkeit.....	26
3.	Empowerment	29
3.1	Der Weg von WID, GAD zu Empowerment.....	29
3.2	Die Empowerment–Mikrokredit Paradigmen	31
3.2.1	The Financial Sustainability Approach und Empowerment	31
3.2.2	The Poverty Reduction Paradigm und Empowerment	32
3.2.3	The Feminist Empowerment Approach	32
4.	Mikrokredite – eine Erfolgsgeschichte?.....	35
4.1	Erfolgsgründe	35
4.2	Kritik am Mikrokredit	38
4.3	Bisherige Messungen bzw. Evaluationen von Mikrokrediten in der Praxis.....	42
5.	Wirkungsevaluationen (Impact Evaluations)	47
5.1	Das experimentelle Design / Randomized Controlled Trial (RCT)	50
5.1.1	Grenzen und Herausforderungen des RCT´s	52

5.2	Das quasi-experimentelle Design	53
5.2.1	Verfahren zur Konstruktion von Vergleichsgruppen	53
5.3	Herausforderungen und Trends der Wirkungsevaluationen in der EZA	56
5.3.1	Störfaktoren der Wirkungsevaluationen.....	56
5.3.2	Politische Herausforderungen	56
B ANALYSETEIL		
6.	Analyse der sozialen und wirtschaftlichen Veränderungen für Frauen durch einen Mikrokredit mit Rücksicht auf die Evaluationsmethoden.....	57
6.1	Ergebnisse der „Randomized Controlled Trials“	58
6.1.1	Mikrokredite in Manila, RCT von Karlan und Zinman	58
6.1.2	Mikrokredite in Indien, RCT von Banerjee Abhijit (u.a.).....	63
6.1.3	Mikrokredite in Südafrika, RCT für individuelle KlientInnen in Südafrika.....	67
6.2	Quasi-experimentelle Studien.....	70
6.2.1	Gruppenbasierende Mikrokreditprogramme in Bangladesch	70
6.2.2	Quasi-experimentelles Design von Empowerment und Fertilität in Bangladesch.....	72
6.2.3	Wirkung der Mikrokredite in ländlichen Haushalten auf den Philippinen	73
6.2.4	Die Wirkung der Mikrokredite auf ländliche Haushalte in Orissa (Indien).....	75
6.3	Zusammenfassung der Studienergebnisse	77
7.	Résumé.....	79
8.	Annex	83
8.1	Literaturverzeichnis	83
8.2	Tabellen und Abbildungen	95
8.3	Liste der Abkürzungen	96
9.	Curriculum Vitae.....	99
10.	Abstract	103
10.1	English	103
10.2	Deutsch	105

1. Einleitung

Heutzutage ist der Mikrokredit ein Mainstream-Instrument zur Armutsbekämpfung in der internationalen Entwicklungszusammenarbeit. Wo es keine finanziellen Ressourcen gibt bzw. die finanziellen Rahmenbedingungen nicht geschaffen sind, wird mittels kleinen Kreditbeträgen nachgeholfen.

Laut Todaro und Smith (2006:751) sind in Ländern des Südens 40 – 70 % (informelle) Klein- und KleinstunternehmerInnen vorhanden. Straßenverkäufer, zum Beispiel, benötigen kurzfristige finanzielle Mittel um die Waren zu kaufen oder Kleinbauern benötigen Kapital um saisonal bedingte Ausfälle auszugleichen. Die Intentionen der Mikrokreditgeber sind u.a., Ersparnisse für Konsum oder Investitionen zu ermöglichen und einen finanziellen Polster für etwaige Risiken zu schaffen und somit der Vulnerabilität entgegenzukommen.

Wenn man sich mit Mikrofinanzierung auseinandersetzt muss, laut Nike Lohmann (2009:87), geklärt werden, weshalb arme Menschen von regulären finanziellen Dienstleistungen ausgegrenzt werden. Als Gründe gibt sie eine indirekte Diskriminierung der Armen an, da sich die Finanzinstitute auf die Mittel- und Oberschicht konzentrieren und arme Menschen von ihren Dienstleistungen ausschließen. Formale Finanzinstitute halten sich von Gegenden fern, in denen arme Menschen wohnen, da diese als kreditunwürdig eingestuft werden („**räumliche Distanz**“). Andererseits sieht Lohmann das Problem der „**sozialen Distanz**“, da sich arme Menschen beim Betreten der Bank nicht wohl fühlen und einen Bankbesuch meiden. Hinzu kommt, dass sie sich meist nicht ausweisen können bzw. kein Konto besitzen, welches die Zusammenarbeit mit formellen Finanzinstitutionen nicht ermöglicht. Auf Grund dessen sind die Mikrokredite meist im informellen Sektor¹ der Wirtschaft angesiedelt. Dieser ist in Ländern des Südens weit verbreitet. Merkmale des informellen Sektors sind unregulierte Märkte, unregulierte Arbeitszeiten, KleinstunternehmerInnen, niedrige Qualifikationsniveaus und auf die Region beschränkte Vertriebsmöglichkeiten (vgl. Hanappi-Egger/Hermann/Hofmann 2008:23).

¹ Definition des “Informellen Sektors” laut ILO: „It most often means poor employment conditions and is associated with increasing poverty. Some of the characteristic [...] are lack of protection in the event of non-payment of wages, compulsory overtime or extra shifts, lay-offs without notice or compensation, unsafe working conditions and the absence of social benefits such as pensions, sick pay and health insurance. Women, migrants and other vulnerable groups of workers who are excluded from other opportunities have little choice but to take informal low-quality jobs.“

Vgl. http://www.ilo.org/global/Themes/Employment_Promotion/InformalEconomy/lang--en/index.htm [Zugriff am 03.03.2010].

Der formelle Finanzdienstleistungssektor in Ländern des Südens ist sehr limitiert, weniger als die Hälfte der Bevölkerung hat ein formelles Bankkonto und kann diese Dienstleistungen in Anspruch nehmen (vgl. Kaaber 2009:55).

Laut Tilakaratna und Wickramasinghe (2005:22f) ist Armut ein multidimensionales Phänomen. Die Autoren führen 3 Dimensionen von Armut an; (1) die ökonomische Dimension, welche in Ein- und Ausgaben, Beschäftigung, Ersparnisse, usw. gemessen wird; (2) das Ausmaß an Vulnerabilität und Risiko und (3) die Absenz von Macht und der geringe soziale Status innerhalb der Gemeinschaft. Der Mikrokredit soll gemäß Tilakaratna und Wickramasinghe (ebd.) die Produktion und das Einkommen erhöhen um der ökonomischen Armutsdimension entgegenzuwirken, Ersparnisse ermöglichen um Risiken und Vulnerabilität zu dämpfen und die Armen sozial und wirtschaftlich (selbst) ermächtigen und befähigen.

In Ländern des Südens sind mehr Frauen als Männer im informellen Sektor tätig. Daher sind die Zielgruppe der Mikrokreditprogramme Frauen, welche durch die ungleichen Geschlechterrollen stigmatisiert werden und dadurch einen erschwerten Zugang zu Geld bzw. zum Markt haben. Frauen gelten als verantwortungsbewusster und sind der „Träger“ zu einer nachhaltigen Entwicklung. Ziel der Mikrokreditprogramme u.a. ist daher die Frauen sozial und wirtschaftlich zu ermächtigen - „to empower“.

Der bekannteste Repräsentant der Mikrofinanzszene ist Muhammed Yunus, ein Wirtschaftsprofessor und Friedensnobelpreisträger aus Bangladesch, der den Mikrokredit als Instrument zur Armutsbekämpfung populär machte, als er in den 70er Jahren das „Grameen Bank Project“ (GBP) ins Leben rief und begann, Kredite mit niedrigen Beträgen an Solidaritätsgruppen in Bangladesch zu vergeben. Der Erfolg der Mikrokredite der Grameen Bank fand in den Geberländern und Institutionen großen Anklang. Mikrokreditprojekte haben sich stetig vermehrt und werden als Mittel zur Armutsbekämpfung und Gender Empowerment in Asien, Afrika und Lateinamerika implementiert: „All are working on the postulation that in the long run, micro-finance would empower the poor by reducing their level of poverty.“ (Ahmed/Barkat 2007: 2)

1.1 Sozioökonomische Rahmenbedingung für Frauen in Ländern des Südens

In Ländern des Südens werden die Ressourcen (Geld, Nahrung, Bildung, Land, etc.) hauptsächlich von den Männern kontrolliert. Frauen und Mädchen können über diese durch streng kulturelle Normen und ungerechten Konstruktionen von Geschlechterverhältnissen nicht verfügen (vgl. Hanappi-Egger/Hermann/Hofmann 2008: 8). Dies spiegelt sich bei Frauen besonders in einem niedrigen sozialen Status, und in mangelnden Entscheidungsmöglichkeiten wider. Zudem führt diese Ungleichheit zur Benachteiligungen bei Partizipation und der Fähigkeit an Entscheidungsprozessen teilzunehmen.

Obwohl in den letzten Entwicklungsdekaden seit den 1980er Jahren Frauen als EntwicklungsträgerInnen eingebunden werden, haben sie dennoch keine Kontrolle über finanzielle und wirtschaftliche Ressourcen (vgl. Kaaber 2009: overview). Zudem bringt Armut ein hohes Maß an Vulnerabilität mit sich. Die fehlende medizinische, wirtschaftliche und bildungsrelevante Infrastruktur birgt ein hohes Risiko für arme Menschen, insbesondere für Frauen. Kaaber fügt hierbei hinzu:

„Women’s equal access to and control over economic and financial resources is critical for the achievement of gender equality and empowerment of women and for equitable and sustainable economic growth and development”. (Kaaber 2009: overview)

1.2 Forschungsgegenstand

Es gibt eine Vielzahl von Mikrokreditstudien und Evaluierungswerkzeuge. Die Herausforderung dieser Arbeit besteht darin, dass gängige Mikrokreditstudien keine homogenen und allgemeingültigen Evaluierungsmethoden anwenden, und sich somit die Veränderungen der Mikrokredite für Frauen unterschiedlich – je nach Evaluierungsdesign – interpretieren lassen. Ich werde mich nur auf Mikrokredite konzentrieren und andere Mikrofinanzdienstleistungen außer Acht lassen.²

Die Diplomarbeit konzentriert sich infolgedessen auf aktuelle Wirkungsevaluationen zu Mikrokrediten, da sie die rigorosesten und aussagekräftigsten Resultate vorweisen können. Ich werde sieben Wirkungsevaluationen zu Mikrokreditprogrammen analysieren um zu erfahren, inwiefern sich das Leben der Frauen wirtschaftlich und sozial durch einen Mikrokredit verändert hat. Zusammengefasst lautet die Forschungsfrage:

Wie hat sich die soziale und wirtschaftliche Situation der Frauen durch einen Mikrokredit verändert?

Um die Forschungsfrage zu beantworten wird mit Subfragen erklärt, **weshalb die Mikrokredite als erfolgreiches Konzept der internationalen EZA gelten**. Diese Arbeit handelt zudem die Begrifflichkeiten wie „Gender“ und „Empowerment“ in Verbindung mit dem Mikrokredit ab, da diese Komponenten in der Mikrokreditthematik explizit mit einfließen.

Weiteres wird untersucht, **welche Evaluierungsmethoden es gibt und welche Indikatoren in den Studien verwendet werden**, um soziale und wirtschaftliche Veränderung messen bzw. analysieren zu können.

Die Hypothese dieser Arbeit lautet:

Wenn marginalisierte Frauen Zugang zu Mikrokrediten bekommen, verbessert sich ihre soziale und wirtschaftliche Situation.

² Zu Mikrofinanzierung fließt neben Mikrokrediten auch Mikroversicherung und –Spareinlagen mit ein.

1.3 Forschungsprozess- und Methoden

Die Arbeit ist in zwei Teile aufgeteilt, (A) in einen Theorieteil und (B) in einen Analyseteil. Zu Beginn der Arbeit (Kapitel 1 und 1.1) wird eine Einführung zur Mikrokreditthematik gegeben und die sozioökonomischen Rahmenbedingungen der Frauen in Ländern des Südens beschrieben. Im zweiten Kapitel wird der Mikrokredit theoretisch ausgearbeitet, seine Geschichte (2.1) und Rolle (2.3) in der internationalen EZA-Gemeinschaft erläutert und die gängigen Mikrokreditparadigmen (2.4) dargestellt. Die Akteure des Mikrokreditnetzwerks werden in Kapitel 2.5 beschrieben. Die Gender-Thematik wird mit dem Mikrokredit in Kapitel 2.6 in Verbindung gebracht. Im Kapitel 2.7 wird der Begriff Nachhaltigkeit mit der Mikrokreditthematik erläutert.

Der nächste theoretische Abschnitt widmet sich dem Empowerment Ansatz. Dieses Kapitel (3) zeigt die historische Entwicklung (3.1) und die Mikrokredit-Empowerment Paradigmen (3.2) auf.

Das vierte Kapitel thematisiert den vermeintlichen Erfolg der Mikrokredite, weshalb diese funktionieren, und demgegenüber werden die vorhandenen Kritikpunkte (4.2) zum Mikrokredit untersucht. Zudem werden die bisherigen Mikrokreditevaluationen- und messungen aufgezeigt und beschrieben.

Das fünfte Kapitel behandelt die Wirkungsevaluation in der Theorie. In dieses fließt das experimentelle Design (5.1) und das quasi-experimentelle Design (5.2). Im Subkapitel 5.3 werden Störfaktoren und politische Herausforderungen erklärt.

Im zweiten Teil der Arbeit, dem Analyseteil (B), werden 3 experimentelle Designs (6.1) und 4 quasi experimentelle Designs (6.2) erklärt und dargestellt. Die Ergebnisse der Wirkungsevaluationen, im Bezug auf die wirtschaftlichen und sozialen Veränderungen der Frauen, werden im Kapitel 6.3 zusammengeführt.

Das letzte Kapitel (7) diskutiert die Forschungsfrage mit den Ergebnissen.

A. THEORETISCHE ABHANDLUNG DER MIKROKREDITTHEMATIK

2. Der Mikrokredit

2.1 Geschichte des Mikrokredits in der EZA

In den 50er bis 70er Jahren des 20. Jahrhunderts begannen landwirtschaftliche, staatliche Entwicklungsbanken mit Hilfe der internationalen Entwicklungszusammenarbeit subventionierte Kredite an Kleinbauern in Ländern des Südens zu vergeben („**Financing Development**“) (vgl. Lohmann 2009:88). Die staatlichen Entwicklungsbanken konnten allerdings keine lokalen Kapazitäten stärken, da sie bestimmten, wie das Geld verwendet wurde. KreditschuldnerInnen waren nicht die Armen, sondern hauptsächlich Großgrundbesitzer, und die Rückzahlungsquoten waren zudem niedrig (vgl. Steinwand 2004:27). Die meisten Programme konnten sich finanziell nicht selbst tragen und waren somit nicht nachhaltig. Zudem orientierten sich die Entwicklungsbanken am formellen Markt. Die gegenwärtigen großen Mikrofinanzinstitutionen sind teilweise das Vermächtnis dieser staatlichen bzw. subventionierten EZA Programme (vgl. Roth/Steinwand 2004:3).

NGOs kümmerten sich hauptsächlich um Wohlfahrtseinrichtungen in Ländern des Südens. An den Zinsen der Mikrokredite zu verdienen galt v.a. in den 50er und 60er Jahren als moralisch nicht vertretbar. Abugre meint hierzu: „interest-earning credit was usurious and therefore unethical.“ (Abugre 1994:1)

In den 1980er Jahren wiesen die rudimentären Institutionen in Ländern des Südens kein erfolgreiches Finanzsystem auf, und man forcierte Kapitaltransaktionen von Nord nach Süd. Mikrokreditbanken, die sich auf das Kleinstkundengeschäft spezialisierten, wurden vermehrt gegründet. Die Finanzprodukte orientierten sich an einem neuen Kundensegment - arme Menschen wurden als GeschäftspartnerInnen gesehen, der informelle Wirtschaftssektor als neuer Absatzmarkt. Da die neue Zielgruppe kaum Sicherheiten bot bzw. die Verwaltungskosten nicht rentabel gewesen wären, entwickelten ExpertInnen flexible und unbürokratische Verwaltungsstrukturen. Zum Beispiel wurden Gruppenbürgschaften und auf den Cash-Flow der KleinstunternehmerInnen basierte Kreditanalysen eingeführt (vgl.

Steinwand 2004:26). Die hohen Zinssätze sollten ab nun die Kosten decken. Der Zugang zu Mikrokrediten war nun wichtiger als die Höhe des Zinssatzes.

Ab den 90er Jahren kann man folglich von einer „Mikrofinanzrevolution“ sprechen, welche den Paradigmenwechsel von Finanzierung von Entwicklung (**Financing Development**) zu Entwicklungsfinanzierung (**Development Finance**) bezeichnet. Um die große Nachfrage an Mikrokrediten zu bedienen, bildeten sich institutionelle Formen der Mikrofinanzierung (vgl. Lohmann 2009:89). Weltweite Mikrokreditinitiativen starteten, wie zum Beispiel der Microcredit Summit der Vereinten Nationen, der 1997 ins Leben gerufen wurde. Ziel dieses Gipfels war bis zum Jahr 2005 (welches gleichzeitig das „Year of Microcredit“ war), 100 Millionen arme Haushalte (speziell Frauen) mit Mikrokrediten zu erreichen. 2006 wurde das Ziel erneut definiert, nämlich dass u.a. 175 Millionen der ärmsten Haushalte bis zum Jahr 2015 einen Mikrokredit erhalten sollen (vgl. Microcredit Summit Campaign 2009).

2007 zählte die „Microfinance Summit Campaign“ der Vereinten Nationen ca. 155 Millionen MikrokreditschuldnerInnen (vgl. Harris-Daley 2009: 3). Zudem gibt es heute 1895 Mikrofinanzinstitutionen (MFIs) (vgl. Mixmarket 2010).

Armendáriz de Aghion und Morduch beschreiben die Mikrokreditbewegung wie folgt:

„[the clients] are served by microfinance institutions that are providing small loans without collateral, collecting deposits, and, increasingly, selling insurance, all to customers who had been written off by commercial banks as being unprofitable. Advocates see the changes as a revolution in thinking about poverty reduction and social change, and not just a banking movement.“ (Armendáriz de Aghion/Morduch 2005: Preface)

2.2 Charakteristika des Mikrokredites

Die Merkmale des Mikrokredits sind (1) die **kurze Laufzeit**, (2) kleine Kreditbeträge, (3) die hohen an den Markt adaptierten **Zinssätze** - welche Risiko-, Refinanzierungs- und Verwaltungskosten decken sollen (vgl. Roth/Steinwand 2004: 4), (4) Die Zielgruppe von (5) **armen** und (6) (meist) **weiblichen** Personen, die keinen Zugang zu finanziellen Ressourcen haben, (7) **niedrige Transaktionskosten**, (8) Mikrokredite, die für **unternehmerische Tätigkeiten** bestimmt sind, (9) **keine** oder nur **geringe Kreditsicherheit**, (10) die **Bildung von Solidaritätsgruppen**, (11) ein **einfacher Bewerbungs- und Abwicklungsprozess** und die (12) **hohe Nachfrage** an KundInnen an „unberührten“ Märkten (vgl. Karlan/Goldberg 2007: 4). Nicht alle Mikrokreditinstitutionen haben diese charakteristischen Merkmale gemein; einige bieten Kredite mit subventionierten, also für den Kunden/die Kundin niedrige Zinssätze an und andere MFOs bedienen sich individueller KundInnen statt Solidaritätsgruppen usw.

Snow und Buss nennen u.a. noch folgende Motive als Grund für den weltweiten Anklang der Mikrokredite: (1) Mikrokredite umgehen korrupte und schwache Nationalstaaten, (2) reduzieren die Abhängigkeit der Armen, (3) und begünstigen eine Mittelschicht und ferner eine Demokratie (vgl. Snow/Buss 2001:296).

Die Mikrokredite befriedigen einerseits die finanziellen Bedürfnisse armer Haushalte mit Zugang zu Kapital und andererseits auch Institutionen, die von den marginalisierten Kundinnen profitieren können. Die kosteneffiziente Strategie seitens der Geberinstitutionen und der Umstand, dass der Zugang zu Mikrokrediten wichtiger ist als die Höhe der Zinsen, klingt erfolgsversprechend. Die KleinunternehmerInnen in Ländern des Südens können zu Beginn eine hohe Gewinnmarge verzeichnen (vgl. Roth/Steinwand 2004: 1).

Allerdings sind die Zinsen von Mikrokrediten nennenswert höher als jene von Langzeitkrediten: “In many cases [...] their rates are in excess of the maximum allowed by laws which control usury and the institutions have to conceal their true interest rates.” (Harper 1998:11)

Die Zielgruppe der Mikrokredite sind Klein- bzw. KleinstunternehmerInnen im informellen Sektor. Ivanceanu beschreibt diese folgendermaßen:

“In theory of informal sector Micro-enterprise characteristic shows us that most micro-enterprises generally consists of one person. They find easy entrance into the market place, are low skill, and show low or no growth. They have high death rates; low productivity and most of them operate out of home or are mobile. Micro-entrepreneurs sell whatever they make of serve directly to the consumer. They operate in a market with very high levels of competition. [...] Those who operate in trade are involved in low profit street vending, and food services.” (Ivanceanu 2000: 3)

Laut Sarah Gibb (2008:4) gibt es zwei dominante Mikrokreditansätze: Erstens das **Markt/Nachhaltigkeitsparadigma** und zweitens das **Armut/Empowerment Paradigma**. Der dominante Ansatz ist der „Markt-Ansatz“ bzw. „Financial Self-Efficiency Approach“, welcher auf einer liberalen Marktwirtschaft basiert. Effektivität und Profit sind die Grundkomponenten dieser Mikrofinanzpolitik. Das Armut- und Empowerment Paradigma soll strukturelle und ungleiche Gesellschaftsstrukturen durch einen Mikrokredit verändern.

Zudem unterscheidet man zwischen einem Verbraucherkredit (**Consumer Credit**) und einem Geschäftskredit (**Investment Capital**) (vgl. Lohmann 2009:13). Der Verbraucherkredit deckt den allgemeinen Konsum und ist für dringend notwendige Ausgaben gedacht (Medikamente, Schulgebühren, Nahrungsmittel). Der Geschäftskredit wird für geschäftliche Investitionen benötigt, der/die Kreditnehmer/in muss den Kredit in das Unternehmen investieren. Die meisten MFIs vergeben Geschäftskredite, da man sich durch diese eine höhere Rendite erwartet bzw. die MFIs nicht von externen Gebern abhängig sind (vgl. Kapitel 2.7). Verbrauchskredite werden oft kritisiert, da sie Verschuldungen fördern würden. Laut Lohmann (ebd.) überwiegt heutzutage allerdings die Ansicht, dass die KreditkundInnen am besten wissen wie sie den Kredit verwenden. Schließlich fließen familiäre Belange in unternehmerische Belange mit ein, und eine Abgrenzung der beiden Bereiche ist kaum möglich.

2.3 Der Mikrokredit als Instrument der Entwicklungszusammenarbeit

1997 wurde die Mikrofinanzthematik als Instrument der EZA erstmals in einer multilateralen Dimension diskutiert – die Weltbank gründete den Mikrofinanzkongress „Consultative Group to Assist the Poor“ (CGAP) mit 33 Teilnehmern aus der Privatwirtschaft, Regierungen und öffentlichen Entwicklungsorganisationen. Seit diesem Kongress wird der Mikrokredit als profitables Mittel zur Armutsbekämpfung beworben und weltweit forciert (vgl. Pagura 2008:Preface).

Die Vereinten Nationen (UN), und deren 192 Mitgliedsländer, stellen den multilateralen Akteur hinsichtlich der Gestaltung der internationalen Politik und Entwicklungsangelegenheiten dar. Globale Themen, wie Armutsbekämpfung, nachhaltige Entwicklung, Friedenssicherung- und Erhaltung, etc. werden behandelt. Laut UN sind die primären Ziele: “Maintaining international peace and security, developing friendly relations among nations and promoting social progress, better living standards and human rights.”(UN o.J.)

Die “United Nation Millennium Development Goals” (MDGs) wurden beim UN Gipfeltreffen im September 2000 verabschiedet. Die acht Ziele wurden in 18 Teilziele untergegliedert, und deren Umsetzung soll mit 45 Indikatoren überprüft werden (vgl. Nuscheler 2004:575). Die Realisierung dieser Ziele soll bis 2015 erfolgen.

Die 8 übergeordneten Ziele sind: (1) Fight poverty and hunger, (2) Universal education, (3) Gender equality, (4) Child health, (5) Maternal health, (6) Combat HIV/AIDS, (7) Environmental sustainability und (8) Global partnership (vgl. UN o.J.).

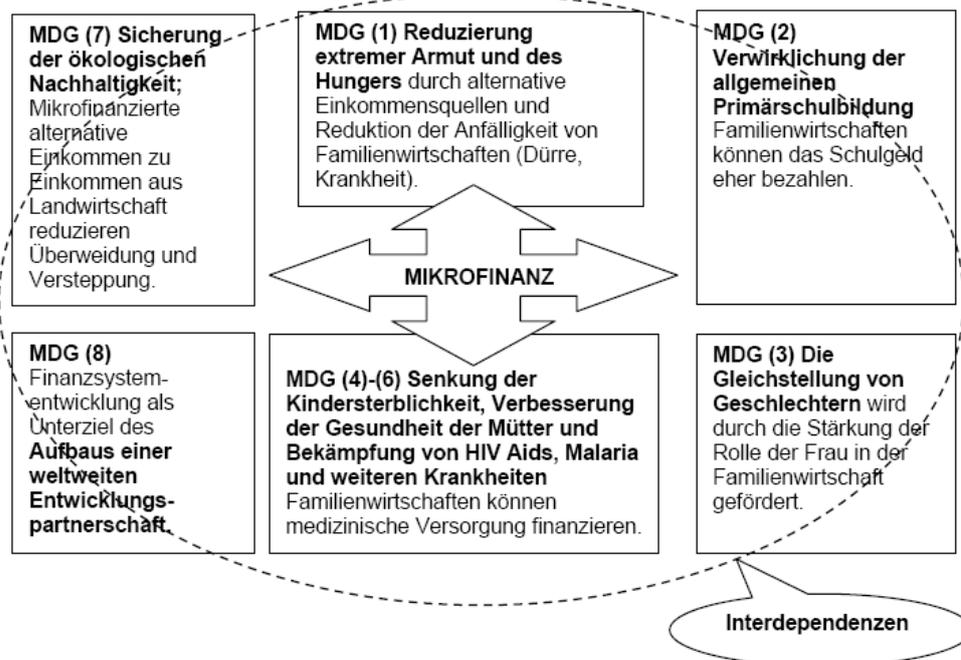
Die Millenniumsziele stellen eine Agenda für das 21. Jahrhundert zwischen Industrie- und Entwicklungsländer dar. Die oben genannten Ziele zeigen die Rahmenbedingungen der internationalen Entwicklungszusammenarbeit auf (vgl. BMZ o.J.). Der Mikrokredit in der Entwicklungszusammenarbeit kann zu allen MDGs in Verbindung gebracht werden (siehe Abb. 1). Internationale Organisationen, Regierungen, NGOs, kommerzielle Banken, die Kirche sowie Privatpersonen implementieren die Mikrokreditprojekte im Sinne der MDGs.

Mark Malloch Brown vom UNDP meint hierzu:

“Microfinance is much more than simply an income generation tool. By directly empowering poor people, particularly women, it has become one of the key driving mechanisms towards meeting the Millennium Development Goals, specifically the overarching target of halving extreme poverty and hunger by 2015.” (Malloch Brown 2004: 2)

Der Erfolg der Mikrokredite bot den NGOs und staatlichen Entwicklungsprogrammen eine Alternative zu den herkömmlichen EZA-Projekten mit dem Ziel der Armutsbekämpfung („Poverty Reduction Approach“) und weiteres einen lokalen Finanzmarkt zu etablieren („Financial System Approach“) (vgl. Hanappi-Egger/Hermann/Hofmann 2008:33).

Abbildung 1 Mikrofinanz in Verbindung mit den MDGs (Roth/Steinwand 2004: 7)



2.4 Kapitalfluss

Das Kapital für die Mikrokredite stammt aus verschiedensten Quellen. Der **öffentliche Sektor** spielt immer noch eine bedeutende Rolle. Das Kapital wird durch Spenden, Subventionen oder direkten Investitionen aufgebracht (vgl. Felder-Kuzu 2004:68).

Private Kapitalflüsse gewinnen zunehmend an Bedeutung, da sich das Mikrokreditgeschäft als lukrativ erweist und sich dies mit dem zeitgemäßen globalen Deregulierungsprozess vereinbaren lässt:

„Capital flows are made up of both private flows of foreign direct investment and portfolio investment and official flows of development assistance in the form of grants and loans. The deregulation of capital markets and the removal of controls over capital movements has led to the growth in international financial flows. There has been a steady increase in private capital inflows into developing countries and a decline in official lending, not including debt relief.” (Kaaber 2009:20)

Laut einer Studie der Deutschen Bank wird im Mikrofinanzsektor eine Finanzierungslücke im Ausmaß von 250 Mrd. Dollar geschätzt. Derzeit können nur ca. 100 Mio. MikrokreditkundInnen mit einem Gesamtvolumen von 25 Mrd. Dollar versorgt werden. ExpertInnen schätzen, dass die Zahl der potentiellen KundInnen bei 1 Mrd. liegt (vgl. Dieckmann 2008: 1).

Private Mikrokreditinvestitionen gelten als soziales und verantwortungsbewusstes Investment (Socially Responsible Investing, SRI). Neben den der finanziellen Rendite wird eine soziale Rendite angestrebt, welches als zweifaches Ergebnis („double bottom line“) verstanden wird (vgl. Felder-Kuzu 2004:71). Allerdings gibt es noch keine standardisierte Messgröße für die soziale Rendite und die soziale Rendite wird als (wahrscheinlicher) positiver Nebeneffekt verstanden.

2.5 Mikrokreditparadigmen

In der Literatur findet man drei Mikrokreditparadigmen. Man unterscheidet zwischen dem „Feminist Empowerment Paradigm“, „Integrated Community Development Approach“ und „Financial Self-Sustainability Paradigm“. Diese Paradigmen charakterisieren die Motive und Beweggründe der Geber für die Implementierung von Mikrokreditprogrammen.

2.5.1 Feminist Empowerment Paradigm

Der feministische Empowerment Ansatz stammt aus den Mikrokreditprogrammen von SEWA in Südindien und basiert auf dem Gedankengut kritischer Feministinnen und Strukturalistinnen gegenüber dem Kapitalismus. Der Ansatz unterliegt den gängigen Gender-Richtlinien, welche Gender-Gleichheit und Frauenrechte durch einen Mikrokredit als Zielsetzung verfolgen. Hauptziel des „Feminist Empowerment Paradigmas“ ist wirtschaftliches, politisches und soziales Empowerment, das Schaffen eines Gender-Bewusstseins und die Bildung von Frauenorganisationen um dieses zu verbreiten (vgl. Mayoux 2000: 6). Institutionen und EntwicklungsexpertInnen arbeiten im Zuge dieses Paradigmas, um Gendergleichheit und soziale und wirtschaftliche Selbstermächtigung durch Mikrokredite zu erzielen. Die gängigen, kurzfristigen Mikrokreditindikatoren um Einkommen, Überbrückung von Vulnerabilität, Profite, Bildung durch Schulungen etc. zu messen, sind für diesen Ansatz nicht ausreichend. Empowerment der Frauen ist die Konstante, um einen nachhaltigen Prozess der sozialen Transformation zu erzielen. Die VertreterInnen dieses Ansatzes fügen bezüglich der gängigen Indikatoren hinzu:

„while increase in income reduces household livelihood vulnerability, whose vulnerability within a homogenized household composition remains unclear. Often, it is the men who are heads of household and sole decision-makers who benefit.“ (Lakwo 2006:42)

Zielgruppe sind somit arme Frauen oder Frauen, die fähig sind, eine andere Geschlechterrolle zu leben und als Vorbild in der Gemeinschaft zu dienen. Männern wird ebenso das Bewusstsein für eine Veränderung des sozialen Geschlechts vermittelt (vgl. Mayoux 2005: 6).

Laut SEWA und UNIFEM müssen Mikrokredite „Part of a sectoral strategy for change which identifies opportunities, constraints and bottlenecks within industries which if addressed can raise returns and prospect for large number of women” (Mayoux 2005: 6) sein. Laut Linda Mayoux (2005: 6) sollen Frauen partizipativ an Mikrokreditprogrammen teilnehmen, und die vorhandene Infrastruktur soll in der Praxis mit den Frauen verknüpft werden.

2.5.2 The Integrated Community Development Approach

Dieser Ansatz begründet viele entwicklungsspezifische Projekte zur lokalen Armutsbekämpfung, basierend auf „Community Development“ und intervenierende Armutsbekämpfung der EZA. Hauptaugenmerk gilt der Armutslinderung unter den Ärmsten, einer Verbesserung des Wohlbefindens sowie einer Verbesserung dieser beiden Aspekte innerhalb der Gemeinschaft. Mikrokredite und -ersparnisse sollen in diesem Ansatz Produktion und Konsum forcieren, es werden Geschäfts- und Konsumkredite vergeben. Solidarisierungsgruppen für die Entwicklung innerhalb der Gemeinschaft sind ebenso vorgesehen. Frauen werden als bevorzugte Beneficiaries herangezogen, da diese am meisten von Armut betroffen sind und die Verantwortung für das Wohlbefinden im Haushalt tragen. Empowerment wird im „Poverty Alleviation Paradigm“ als Steigerung des Wohlempfindens, Entwicklung der Gemeinschaft und Selbstversorgung verstanden.

Das „Poverty Alleviation Paradigm“ ist laut Linda Mayoux „defined in broader terms than market incomes to encompass increasing capacities and choices and decreasing the vulnerability of poor people.” (Mayoux 2005: 6)

2.5.3 Financial Self-Sustainability Paradigm

Dies ist das vorherrschende Paradigma in der internationalen EZA, welches internationale Donors wie Weltbank, UNDP, USAID, CGAP etc. implementieren mit der Intention des Wachstums des freien Marktes (vgl. Mayoux 2000: 5). Die meisten Mikrokreditprogramme- und Projekte basieren auf diesem Paradigma, welches auf den „Washington Consensus“ der 80er und 90er Jahre zurückzuführen ist. Zielgruppe sind so viele Klein- und KleinstunternehmerInnen wie möglich – Frauen wie auch Männer. Instrumente dieses Paradigmas sind: (1) nicht subventionierte Zinssätze, die die Kosten decken sollen; (2) Programmexpansionen, um eine höhere Reichweite und Gewinnspanne zu erzielen und (3) die Gründung von Kreditgruppen um Transport- und Transaktionskosten zu minimieren.

Frauen werden durch ihre hohen Rückzahlungsquoten und dem Ziel, dass Mikrokredite in gewinnbringenden wirtschaftlichen Tätigkeiten enden, bevorzugt. Empowerment wird als ökonomisches Empowerment (vgl. 3) verstanden, in jenem die Fähigkeiten zum Entrepreneur gestärkt werden und der Nutzen des Schuldners maximiert werden kann.

Kreuzung der drei Paradigmen

Mikrokreditprogramme- und Projekte können kaum vollständig in eines der drei Paradigmen eingeordnet werden, da sich die Zielsetzungen der Akteure verschiedener Komponenten aus allen drei Paradigmen bedienen. Abbildung 2 zeigt zusammenfassend die drei Paradigmen:

Abbildung 2 Microfinance Paradigms (Mayoux 2005: 4)

	FEMINIST EMPOWERMENT PARADIGM	POVERTY ALLEVIATION PARADIGM	FINANCIAL SELF-SUSTAINABILITY PARADIGM
Main policy focus	Microfinance as an entry point for women's economic, social and political empowerment	Microfinance as part of an integrated programme for poverty reduction for the poorest households	Financially self-sustainable micro-finance programmes which increase access to micro-finance services for large numbers of poor people
Target group	Poor women, alternative role models	The poorest	The entrepreneurial poor
Reason for targeting women	Gender equality and human rights	<ul style="list-style-type: none"> • Higher levels of female poverty • Women's responsibility for household well-being 	<ul style="list-style-type: none"> • Efficiency because of high female repayment rates • Contribution of women's economic activity to economic growth
Underlying paradigm	Structuralist and socialist feminist critique of capitalism	Interventionist poverty alleviation and community development	Neo-liberal market growth
Main policy instruments	Gender awareness and feminist organization	<ul style="list-style-type: none"> • The importance of small savings and loan provision, • Group formation for community development, • Methodologies for poverty targeting and/or operating in remote areas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Setting of interest rates to cover costs • Separation of micro-finance from other interventions for separate accounting • Programme expansion to increase outreach and economies of scale • Ways of using groups to decrease costs of delivery
Main focus of gender policy	Gender awareness and feminist organization	Increasing women's participation in self-help groups	Providing the framework for equal access for women
Definition of empowerment	Transformation of power relations throughout society	Increased wellbeing, community development and self-sufficiency	Economic empowerment, expansion of individual choice and capacities for self-reliance
Underlying assumption	Women's empowerment requires fundamental change in the macro-level development agenda as well as explicit support for women to challenge gender subordination at the micro-level	Increased well-being and group formation will automatically enable women to empower themselves.	Increasing women's access to micro-finance will automatically lead to economic empowerment without other complementary interventions or change in the macro-economic growth agenda.

2.6 Akteure des Mikrokreditnetzwerks

2.6.1 Mikrofinanzinstitutionen

Die populären Geberinstitutionen stellen Mikrofinanzinstitutionen (MFIs) dar, welche marginalisierten Menschen ihre Dienstleistung zur Verfügung stellen. Meist kooperieren diese mit Donors, NGOs und Mikrokreditkooperativen. Das Spektrum der MFIs ist komplex und die Strategien und Absichten sind unterschiedlich. Manche haben das Grameen Modell adaptiert und andere richten sich nach „Self-Help Groups“. MFIs vergeben Mikrokredite an IndividualschuldnerInnen oder arbeiten mit Kreditkooperativen (z.B. SEWA). Der Leistungsumfang im Sinne von Schulungen und Weiterbildungskursen variiert, ebenso von MFI zu MFI. Gelehrt werden Lese- und Schreibfähigkeit, Buchhaltung, Investmentstrategien, Gesundheit, Gender-Bewusstsein, Empowerment, usw. Abbildung 3 listet die größten MFIs weltweit auf.

Innerhalb der MFIs lassen sich zwei Ansätze unterscheiden: der **Organisierungsansatz** und der **Dienstleistungsansatz** (vgl. Lohmann 2009:177f). Beim Organisationsansatz werden die KundInnen so organisiert, dass sie die MF-Geschäfte selbst abwickeln können (z.B. Village Banking). Dieser Ansatz baut auf vorhandene Strukturen innerhalb der Bevölkerung auf. Dadurch lassen sich die Transaktionskosten sparen. Auf der anderen Seite werden beim Dienstleistungsansatz Mikrokredite direkt über dezentralisierte Geschäftsstellen der MFIs angeboten (vgl. ebd.).

Abbildung 3 Auszug aus Mix Global 100 MFIs (Blaine 2010: 7)

2009 Ranking		MFI		2008 Rank (2007 Data)*		Outreach					
Rank	Overall Percentile	Microfinance Institution	Country	2008 Rank	2008 Percentile	Borrowers (nb)	Market Penetration	Growth in Borrowers	Deposits/Loan Portfolio	Depositors/Borrowers	Outreach Percentile
1	85.1%	MBK Ventura	Indonesia	1	86.7%	103,734	0.27%	60.7%	0.0%	0.0%	75.3%
2	84.8%	SDBL	Sri Lanka	4	83.1%	179,806	3.94%	91.7%	91.0%	133.4%	91.5%
3	83.6%	Shakti	Bangladesh	106	72.5%	246,609	0.31%	69.0%	0.0%	0.0%	77.8%
4	82.2%	GFSP	India	180	68.9%	211,562	0.06%	79.8%	0.0%	0.0%	71.0%
5	81.5%	CARD Bank	Philippines	12	79.5%	205,097	0.90%	75.0%	37.0%	9.5%	84.2%
6	81.4%	BURO Bangladesh	Bangladesh	28	77.6%	496,603	0.62%	40.3%	35.6%	121.4%	82.3%
7	81.2%	SKS	India	3	84.6%	3,520,826	1.04%	116.1%	0.0%	0.0%	84.4%
8	80.9%	Spandana	India	23	78.2%	2,432,000	0.72%	104.6%	0.0%	0.0%	83.1%
9	80.8%	Grameen Bank	Bangladesh	2	84.8%	6,210,000	7.71%	0.8%	145.5%	123.5%	77.9%
10	80.3%	Lead Foundation	Egypt	n/a	n/a	156,833	1.25%	47.5%	0.0%	0.0%	80.0%

Die MFIs lassen sich in drei Gruppen einordnen:

a) Banken

- **MF Banken** sind Banken, die sich auf MF spezialisieren und entweder aus einer NGO hervorgegangen (z.B. Banco Sol in Bolivien) sind oder neu gegründet wurden. Sie sind keine Mitgliederorganisationen sondern bieten nur individuelle Kreditverträge an. Mikrofinanzierung wird als Geschäftsbereich und nicht als Entwicklungsinstrument gesehen. MF Banken symbolisieren zudem den wie im Kapitel 2.1. beschriebenen Paradigmenwechsel zu "Development Finance". Zielgruppe der MF Banken sind nicht die Ärmsten der Armen sondern die, die bereits über ein Einkommen verfügen, der Zugang zum formellen Bankensektor dagegen verwehrt ist (vgl. Lohmann 2009:195f).
- **Kommerzielle Banken** haben den Mikrokreditmarkt für zusätzliche Profite und Marktexpansion ebenso für sich entdeckt. MF stellt, im Unterschied zu den MF Banken, nur ein Betätigungsfeld unter vielen dar. Der Vorteil dieser Banken ist, dass sie bereits über das benötigte Kredit „Know-How“ und Kapital verfügen. Rurale Zweigstellen ermöglichen einen Kapitaltransfer ins Landesinnere und diese können wiederum Fonds von urbanen Netzwerken für sich beanspruchen (vgl. Harper 1998:25).

Zielgruppe der kommerziellen Banken sind nicht die Ärmsten der Armen und Frauen, sondern UnternehmerInnen im formellen Wirtschaftsleben. Die Kredithöhe ist somit auch höher und die SchuldnerInnen reagieren weniger empfindlich auf Zinserhöhungen. Die hohen Transaktionskosten und fehlenden Sicherheiten sind dafür verantwortlich, dass die kommerziellen Banken nicht so weit verbreitet sind wie andere MF-Institutionen wie MF-Banken und NGOs (vgl. Lohmann 2009:196f).

Die relativ arme, ländliche Bevölkerung zögert allerdings vor den administrativen Hürden und langfristigen Verbindlichkeiten der kommerziellen Banken, welche nicht vorhersehbare Kosten verursachen können. Gleichermäßen fehlt es den Bankangestellten der kommerziellen Banken an Sensibilität und Einfühlungsvermögen für die Situation der armen Klein- und KleinstunternehmerInnen. "The perception of bank staff and of their prospective micro-finance customers are not such as to encourage them to do business which each other." (Harper 1998:26)

- **Entwicklungsbanken** sind große Zentralbanken die meist dem Staat gehören. Sie decken einerseits finanzielle Bedürfnisse und lassen auch soziale Belange nicht außer Acht. Somit werden Kredite mit teils subventionierten Zuschüssen vergeben, die nicht zurückbezahlt werden müssen. Dies wirkt sich allerdings negativ auf die Rückzahlungsmoral der Kunden aus und schwächt den MF-Markt.
Durch die Verstaatlichung der Entwicklungsbanken ist der Aktionsrahmen dementsprechend beschränkt. Lohmann fügt hierbei hinzu: „Aufgrund der Diskrepanz zwischen behördlichem und zugleich bankenähnlichem Aufbau halten sie nur selten das, was sie für den Bereich Entwicklung versprechen.“ (Lohmann 2009:201)
Seit den 80er Jahren verlieren die Entwicklungsbanken an Bedeutung.

b) Nichtregierungsorganisationen (NGOs)

Die global dominanten Akteure bzw. Gläubiger der Mikrokreditszene stellen NGOs dar. Ihr Vorteil besteht darin, dass sie flexibel und unabhängig von Regierungen und der Privatwirtschaft handeln können. Wirtschaftliche und vor allem soziale Angelegenheiten sollen nachhaltig verbessert werden ohne einen Profit – seitens der Geber - anzustreben. Hauptprofiteure stellen die „Beneficiaries“ bzw. KreditnehmerInnen dar. Auf Grund dessen bevorzugen die potentiellen KleinkreditnehmerInnen NGO's als Kreditgeberinstitution. Weiteres ist das NGO Personal in sozialen Angelegenheiten sensibilisiert und sie wollen aktiv marginalisierten Personen helfen und deren sozioökonomische Umwelt verbessern. Zudem ist der Zugang zu kommerziellen Krediten für die ländliche Bevölkerung in Ländern des Südens meist beschränkt, da sie keine Kreditsicherstellung bzw. Bürgschaften vorweisen können. NGOs wollen den finanziellen Bedarf in Ländern des Südens decken.

Die bekannten Mikrokredit-NGOs sind Grameen Bank, Finca International, Accion International und Oikokredit (vgl. Lohmann 2009:188).

Kritiker sind andererseits der Meinung, dass viele NGOs mit einer nachhaltigen formellen Finanzstruktur überfordert sind. Zudem wird kritisiert, dass das NGO Personal nicht ausreichend qualifiziert sei und durch unerfahrene Produktgestaltung Kunden in die Verschuldung treiben würde. Charles Abugre führt hierbei an:

„[...] , basic financial management capabilities need to be built. There are NGO staff running large credit funds who do not know how to prepare a balance sheet, let alone how to monitor loan performance and balancing portfolios. In addition, the institutional and environment conditions under which most NGOs operate generate enormous constraints on the expansion of financial services.“
(Abugre 1994: 2)

c) Sonstige Gläubiger

Eine weitere Form sind **Mikrofinanzierungsgruppen**. Der finanzielle Überschuss der Gruppenmitglieder wird in einen Topf gelegt, und aus diesem werden neue Kredite für weitere Mitglieder vergeben. Dies ist meist die einzige Möglichkeit für Frauen an Kapital zu kommen. Andererseits sind gemäß Harper:

“these groups are always handicapped. [...] and their financial resources are limited by the ability of these people to save. [...] their opportunities for profitable investment are limited by social restriction, the lack of markets and their lack of skills.” (Harper 1998: 8)

In der Literatur werden auch **Investoren** und **Geber** genannt. MF-Investments gelten als soziale Anlageformen (vgl. Kapitel 2.5.3 Social Responsible Investments). Investoren erwarten im Unterscheid zu Non-Profit Gebern einen Gewinn; Geber hingegen verzichten teils auf ihren Nutzen und möchten eine positive sozioökonomische Entwicklung forcieren.

Es gibt zwei Typen von Investoren; erstens internationale Finanzinstitutionen und bi- und multilaterale Entwicklungsbanken (z.B. Die Europäische Bank für Wiederaufbau und Entwicklung) und zweitens eine Vielzahl von privaten und institutionellen Investoren (Spendern, Unternehmen, NGOs, Stiftungen, etc.). Zusammen haben die beiden Typen ihre Kapitalflüsse von 2004 bis 2006 bereits auf 4.4 Mrd. Dollar verdoppelt. Die Deutsche Bank schätzt bis 2015 ein Anlagevolumen von 20 Mrd. Dollar (vgl. Dieckmann 2008:12).

Gegenwärtig bekommt “Corporate Social Responsibility”³ immer mehr Bedeutung bei Konzernen und generell bei „For Profit“ Unternehmen. Mikrokredite, als Zeichen von sozialem Engagement, sind attraktiv für Unternehmen, die etwas für die „soziale

³ Definition laut ÖFSE: „Im Zusammenhang mit der Globalisierungskritik, insbesondere der Rolle international tätiger Unternehmen ist auf nationaler wie internationaler Ebene eine Diskussion um die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen entstanden. Dabei geht es nicht primär um sozial orientiertes Verhalten, etwa im Sinn eines modernen Mäzenatentums oder Sponsoring. Unter Corporate Social Responsibility - CSR wird ein gesellschaftspolitischer Ansatz verstanden, die Balance von Ökonomie, Ökologie und Sozialem herzustellen. Die Diskussion um eine neue Wertedebatte um die gesellschaftliche Verantwortung von Unternehmen hat längst ihre Resonanz auf europäischer Ebene gefunden.“ <http://www.eza.at/index1.php?menuid=1&submenuid=205>
[Zugriff am 03.08.2010].

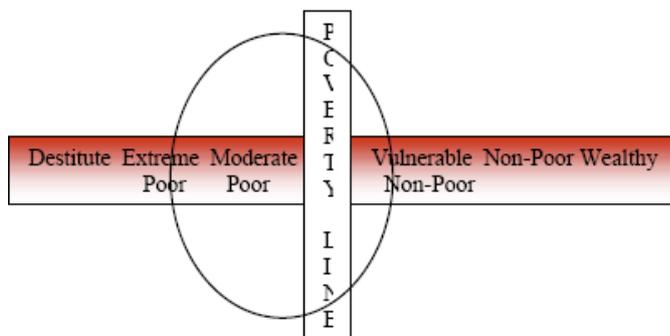
Verantwortung“ und darüber hinaus für ihre positive Reputation tun möchten (vgl. Lohmann 2009:196).

2.6.2 MikrokreditschuldnerInnen

Die Befragten MFIs des Microcredit Summit Report 2009 (vgl. Daley-Harris 2009) zählten im Jahr 2007 155 Mio. KreditnehmerInnen weltweit. Laut Lohmann (2009) richten sich die MFIs an moderat Arme und nicht an die Ärmsten der Armen.

Es gibt viele Versuche „Armut“ zu definieren. Die meisten Länder verwenden die „Poverty Lines“, also konstruierte Armutsgrenzen, die in den jeweiligen Gesellschaften ein Existenzminimum festlegen. Die Grenze wird durch repräsentative Haushaltsbefragungen, ein Warenbündel, oder über ein Konsumniveau definiert. In der Regel wird ein Pro Kopf Einkommen, das 50 % unter dem nationalen Durchschnitt liegt, als quantitativer Maßstab errechnet (vgl. Nuscheler 2004:144). Abbildung 4 zeigt den Bereich, in dem sich die MikrofinanzkundInnen im Bezug auf den Armutsgrad befinden.

Abbildung 4 Armutsgrad der MikrofinanzkundInnen (Cohen/Burjorjee 2003:1)



Lohmann charakterisiert die MikrokreditkundInnen als selbstständige KleinunternehmerInnen, die ihre Beschäftigung mit geringfügigen und unregelmäßigen Einkommen verrichten. Sie sind arm, gehören aber nicht zu den aller Ärmsten und erfahren finanzielle Ausgrenzung. Häufig handelt es sich um KleinbauerInnen, HändlerInnen, StraßenverkäuferInnen, FischerInnen, HandwerkerInnen, FriseurInnen, kleine ProduzentInnen, Rikscha-FahrerInnen, etc. (vgl. Lohmann 2009:273).

Arme sind einer hohen Vulnerabilität ausgesetzt. Versicherungen gibt es so gut wie gar nicht in vielen Gebieten in Ländern des Südens und mittellose Menschen sind einem erhöhten Risiko ausgesetzt. Krankheiten, ein Todesfall in der Familie, Überschwemmungen etc. können eine arme Familie in die absolute Armut treiben. Morduch unterscheidet zwischen chronischer und vorübergehender Armut. Chronische Armut ist dauerhaft; vorübergehende Armut, ist wie der Name schon sagt, nur temporär (vgl. Morduch 1994:221). Der Mikrokredit kann den Kreislauf der chronischen Armut durchbrechen und Perioden der temporären Armut überbrücken.

Analog zu Karlan gibt es drei Modelle von MikrokreditschuldnerInnen:

- **Solidarity Groups** beziehen sich auf das Grameen Modell. Die Gruppen bestehen aus einer kleinen Anzahl von Personen, die untereinander für die Kreditverbindlichkeit haften. Die Kredite werden an jedes einzelne Mitglied der Gruppe vergeben, über diese sie individuell verfügen können. Sobald allerdings ein Mitglied nicht rückzahlungsfähig ist, müssen die anderen Mitglieder die Verbindlichkeit auf sich nehmen.

Die Gruppen werden entweder durch eine MFI oder durch die KundInnen selbst gegründet. Vorteil der von den KundInnen gegründeten Gruppen ist, dass der Rekrutierungs- und Selektionsprozess durch die Gruppe abgewickelt wird und Kosten seitens der MFI gespart werden (vgl. König 2008:3). Die Solidaritätsgruppen dienen den MFIs als Kreditsicherung, sofern Kredite nicht zurückgezahlt werden, wird der ganzen Gruppe der Zugang zu weiteren Krediten verwehrt. Sehr arme Menschen werden andererseits ausgeschlossen, da sie von den anderen Gruppenmitgliedern als zu risikoreich eingestuft werden (vgl. Lohmann 2009:132).

- Neben dem Solidaritätsgruppen Modell gibt es das Gemeinschaftsmodell mit „Community Based-Organizations“. Lohmann definiert das Gemeinschaftsmodell wie folgt:

„Im Gemeinschaftsmodell finden sich Gruppen entweder eigständig zusammen, um gemeinsame wirtschaftliche Interesse zu verfolgen, oder das Gemeinschaftsmodell arbeitet wie eine Gemeinschaftsbank, bei der alle Kunden Mitglieder einer bestimmten Gemeinschaft sind.“
(Lohmann 2009:142)

Dorfbanken spielen bei diesem Modell eine besondere Rolle. Das „**Village Banking**“ Modell beinhaltet meist 15 bis 30 Personen, welche die Mikrokredite von einer externen MFI erhalten und innerhalb der Gruppe organisieren. Die Mikrokredite werden intern in der Gruppe verteilt und Zinsen einkassiert. Gebürgt wird füreinander, die Verwaltung wird ebenso von der Gruppe durchgeführt.

Das „Peer Monitoring“ bzw. „Joint Liability“ dient der Gruppe zur gegenseitigen Überwachung. Bei regelmäßigen Gruppentreffen wird Buch über die Verwendung und Rückzahlung der Kredite geführt. Vorteil der Joint Liability ist, dass Menschen aus eigenem Willen zusammenfinden, denen die Rückzahlung zugetraut wird. Zudem findet die Kreditvergabe und Rückzahlung öffentlich statt, welches Korruption und Nepotismus vorbeugt. Nike Lohmann erwähnt hierbei, dass die Gruppenmethoden den Einstieg für Anfänger in die Finanztechnologie erleichtern. Dazu können die MF-Kunden ihr Sozialkapital ausbauen und durch den Wissensaustausch innerhalb der Gruppe profitieren. Auf der anderen Seite erfährt jeder, wenn ein Mitglied nicht rückzahlungsfähig ist und der soziale Druck wird aufgebaut (vgl. Lohmann 2009:134f).

Kreditgemeinschaften wie ROSCAs (Rotating Savings and Credit Association) sind nicht in das formelle Finanzsystem integriert und beinhalten eine Kredit- oder Spargruppe aus Verwandten und Nachbarn, die den „Topf“ an Gelder selbst verwalten und Kleinkredite vergeben. In Nigeria können diese gemeinsamen Finanzierungsgeschäfte bis ins 15. und 16. Jahrhundert zurückverfolgt werden (vgl. Lohmann 2009: 88). Diese Form von Mikrokreditgruppen gibt es weltweit. Das GDRC definiert ROSCAs folgendermaßen: „[ROSCAs] are essentially a group of individuals who come together and make regular cyclical contributions to a common fund, which is then given as a lump sum to one member in each cycle.“ (GDRC o.J.)

- Beim „**Individual Lending**“ werden die Mikrokredite an Privatpersonen anstatt an Gruppen vergeben. Das „Individual Lending“ ähnelt Krediten von kommerziellen Banken. Manche MFI verlangen gleichermaßen eine Schuldensicherheit, die den Wert des Kredites substituieren sollte (vgl. Karlan/Goldberg 2007: 6). Der Vorteil des „Individual Lendings“ liegt in der Flexibilität; die MFI kann sich exakt auf die Bedürfnisse des Schuldner/der Schuldnerin einstellen. Dazu kann der/die MikrokreditkundIn höhere Beträge beantragen.

2.7 Frauen und Mikrokredit

Der Begriff „Gender“ unterscheidet das soziale vom biologischen Geschlecht und meint die kulturell erlernte Geschlechterrolle (vgl. Nuscheler 2004:165). Henshall-Momsen definiert den Begriff „Gender“ wie folgt: „[Gender means] the socially acquired notions of masculinity and femininity by which women and men are identified.“ (Henshall-Momsen 2004: 2)

Frauen sind oftmals durch die patriarchalen Strukturen innerhalb der Familie und Gesellschaft gezwungen die Familie zu ernähren und gleichzeitig schlecht bezahlten Arbeiten im informellen Sektor nachzukommen. Laut Lohmann (2009:284) produzieren Frauen in Afrika über 80 % der Grundnahrungsmittel, in Asien 50-60 %. Die erzielten Profite gehen gewöhnlich an die Männer.

Die ungleiche Geschlechterrollenverteilung führt generell dazu, dass Frauen kaum Zugang zu ökonomischen Ressourcen gewährt wird (vgl. 1.1).

„In den Entwicklungsländern weist die Verteilung von Grund- und Kapitalbesitz traditionell eine stark zugunsten der männlichen Familienmitglieder wirkende Diskriminierungstendenz auf. Da Frauen kaum finanzielle Sicherheiten bieten können, ist es für sie in der Regel sehr viel schwieriger, ein Unternehmen zu gründen, selbst wenn es sich lediglich um einen kleinen Betrieb handelt.“ (Sen 1999:244)

Zudem hindern paternalistische und traditionelle Strukturen in Ländern des Südens Frauen an der Gestaltung des sozialen und wirtschaftlichen Lebens.

Kommerzielle Banken bevorzugen Männer als Kreditnehmer, da sie einerseits über größere Unternehmen verfügen und andererseits die Kontrolle über die Vermögenswerte besitzen, welche als Sicherstellung für den Kredit dienen. Mikrokredite sind hingegen für Kleinunternehmen vorgesehen, die oftmals im informellen Sektor tätig sind. Frauen sind in Gesellschaften Afrikas, Asiens und Lateinamerikas diejenigen, die diese Klein- bzw. Kleinstunternehmen im informellen Sektor betreiben (vgl. Armendáriz de Aghion/Morduch 2005:181).

Auf der anderen Seite haben Frauen Hemmungen einen kommerziellen Kredit aufzunehmen und bevorzugen Mikrokredite, da diese zu attraktiveren Konditionen und (im Idealfall) mit zusätzlichen Schulungen angeboten werden. Vor der „Mikrofinanzrevolution“ schienen Frauen als Mikrokreditnehmerinnen so gut wie gar nicht auf.

Laut de Armendáriz de Aghion und Morduch (2005:183) kann man seitens der Gläubiger drei Vorteile bezüglich der Mikrokreditvergabe an Frauen verzeichnen: (1) Frauen sind skeptischer, was Investmentstrategien betrifft und (2) Frauen werden leichter durch den Gruppenzwang innerhalb der Solidaritätsgruppe unter Druck gesetzt und gelten somit (3) als verlässlicher, welches die hohen Rückzahlungsquoten der Mikrokreditprogramme belegen. Gibb fügt als weiteren Grund hierzu: „women borrowers are said to be less physically threatening, less arrogant and less mobile so they can be found more easily if they do not pay.“ (Gibb 2008: 4)

Die nächsten beiden Vorteile für Frauen als Kreditnehmerinnen betreffen die sozialen Aspekte innerhalb der Gemeinschaft; Frauen tendieren laut Armendáriz und Morduch (2005:183ff) dazu, sich mehr um Gesundheit und Bildung der Nachkommen zu kümmern. Als nächstes Argument wird angeführt, dass Frauen innerhalb der Armen und Ärmsten überrepräsentiert sind. Der Mikrokredit, als Instrument der Armutsbekämpfung, gewährt den Frauen den Zugang zu Kapital. Dies könnte den Weg zu „Gender Empowerment“ ebnen (vgl. Kapitel 3). Bi- und multilaterale Organisationen sehen durch den Mikrokredit, dass „women can be engaged in the market both for market efficiency gains and for their own gains in challenging hegemonic gender relations.“ (Lakwo 2006: 6)

Amartya Sen unterstützt die Mikrokreditvergabe an Frauen, er meint hierzu:

„Der bemerkenswerte Erfolg der Grameen Bank ist ein hervorragendes Beispiel dafür; Diese Kleinkreditbewegung unter der Leitung von Yunus, hat konsequent das Ziel verfolgt, die Benachteiligung der Frauen auf dem ländlichen Kreditmarkt zu beseitigen, indem sie v.a. Kredite an weibliche Kunden vergab. Die Folge davon ist, dass ein großer Teil ihrer Kundschaft heute aus Frauen besteht. Auch die bemerkenswerte Tatsache, dass diese Bank eine hohe Rückzahlungsquote vorzuweisen hat, hängt mit der Art und Weise zusammen, in der Frauen mit den ihnen gebotenen Chancen umgehen und mit der Aussicht auf die Fortführung solcher Einrichtungen.“ (Sen 1999:245)

Linda Mayoux befürwortet darüber hinaus den Einbezug von männlichen Mikrokreditnehmern: “Microfinance services and groups involving men also have potential to question and significantly change men’s attitudes and behaviors as an essential component of achieving gender equality.” (Mayoux 2005: 1)

2.8 Nachhaltigkeit

Nachhaltigkeit bzw. „Sustainability“ wird in fast jedem Mikrofinanzprogramm als Voraussetzung bzw. Zielsetzung angeführt. Nuscheler definiert den Begriff Nachhaltigkeit allgemein als „eine dauerhafte, wirtschaftlich leistungsfähige, sozial gerecht und umweltverträgliche Entwicklung.“ (Nuscheler 2004:382)

Der langfristige Plan der MFIs ist, genug Einkommen zu generieren, um die Kosten der finanziellen Dienstleistung zu decken, und für beide Seiten – für den Kunden und die MFI - die berühmte „Win-Win-Situation“ zu schaffen (vgl. Lohmann 2009:220). Somit kann die MFI einerseits Gewinne erzielen und auf der anderen Seite die Armut reduzieren. Eine weitere Voraussetzung für die Win-Win Situation wäre, dass dies ohne öffentliche Geber funktionieren würde und sich die MFIs selbst tragen würden; dies wäre die bestmögliche Form von Mikrofinanzierung.

In der Realität sieht es allerdings anders aus, die meisten MFIs bestehen nur so lange wie sie externe Investoren und Geber zur Verfügung haben.

Lohmann (2009:221) führt mehrere Stufen der Nachhaltigkeit für MFIs an:

- Nachhaltigkeit im Sinne einer Selbstfinanzierung der MFI, mit Hilfe von u.a. Investoren, Geber oder Darlehen
- Finanzielle Nachhaltigkeit durch relativ hohe Zinsen und Gebühren um ihre Risiko-, Refinanzierungs- und Verwaltungskosten zu decken
- MFIs orientieren sich kommerziell um nachhaltig zu werden. Einige gehen an die Börse (wie zum Beispiel BRI in Indonesien und Compartamos Banco in Mexiko).
- Viele MFIs ändern ihrer Organisationsform (z.B. von einer NGO zu einer MF-Bank) um nachhaltig zu werden.

Eine MFI, die Profite erwirtschaftet, ist nicht automatisch eine For-Profit Organisation. Die Gewinne werden in die MFI und dessen Entwicklung reinvestiert.

In der Literatur finden sich zwei Nachhaltigkeitsansätze bezüglich Mikrofinanz; **der Financial Service Approach** (vgl. 2.4.3) und **der Poverty Lending Approach** (vgl. 2.4.2). Der Financial Service Approach besagt, dass je mehr Reichweite gegeben ist desto mehr werden MFIs in die Lage versetzt nachhaltig wirtschaftlich erfolgreich zu sein. Je mehr Menschen also mit einem Mikrokredit erreicht werden desto mehr kann eine MFI ihre Kosten decken. Nachhaltigkeit im Sinne des „Financial Service Approach“ benachteiligt die Ärmsten

der Armen, da sie sich die hohen Kosten nicht leisten können und ihr Zugang zu diesen MFIs beschränkt sind, da sie ein Risiko für etwaige Rückzahlungsausfälle darstellen. Somit ist das Thema Nachhaltigkeit bei diesem Ansatz ambivalent; auf der einen Seite sollen Mikrokredite Armut lindern und auf der anderen Seite sollen sich die MFIs selber finanzieren können. Dadurch können sie sich keine Tilgungsausfälle leisten, und dies wiederum führt zur Exklusion der Ärmsten.

Hier setzt sich der „Poverty Lending Approach“ ein, der subventionierte Kredite befürwortet um die finanzielle Nachfrage der Ärmsten zu decken (vgl. Lohmann 2009:228f). Diese MFIs sind abhängig von anderen Gebern und Investoren und bestehen nur so lange, so lange Kapital zur Verfügung gestellt wird. Die Kredite sind also im Vergleich mit den „nachhaltigen“ MFIs erschwinglich für die Ärmsten der Armen. Rückzahlungsausfälle werden Seitens der MFIs mit eingeplant. Nachhaltigkeit erfahren die MFIs, die den „Poverty Lending Approach“ verfolgen, nicht. Ziel ist, dass die Kredite die Vulnerabilität der Armen lindern.

3. Empowerment

3.1 Der Weg von WID, GAD zu Empowerment

Der Mikrokredit als Mittel zur sozialen und wirtschaftlichen Befähigung bzw. Selbstermächtigung von Frauen ist seit den 90er Jahren ein fester Bestandteil in der internationalen EZA.

In den 70er Jahren begann man aktiv, Frauen in die Entwicklungszusammenarbeit einzubeziehen (**WID, Women in Development**). Die WID BefürworterInnen argumentierten, dass die Ungleichheiten zwischen Männern und Frauen der verschiedensten Gesellschaften Ergebnis exogener Beeinflussung seien (vgl. Ivanceanu 2000:74f). Ziel des WID Ansatzes war es, die „Gleichheit der Frau gegenüber dem Mann im Entwicklungsprozess zu erreichen.“ (Bauer 2004:13) Laut Fernando war WID erfolgreich „in drawing resources specially targeted to make women active participants in mainstream development, rather than being mere recipients of welfare.“ (Fernando 1997:154)

Allerdings ignorierte der WID-Ansatz die systematische Ungleichheit zwischen den Geschlechtern, Klassen etc. vor Ort. Als Alternative zu WID entwickelten linke Feministinnen in den 80er Jahren das „**Gender And Development**“ (**GAD**) Konzept, da der Grund für die Unterdrückung das soziale Konstrukt bzw. die Geschlechterrolle bei Produktion und Reproduktion sei. Augenmerk gilt der sozialen Rolle bzw. Beziehung des Geschlechtes und deren Fragen über Gültigkeit und Universalität der Geschlechterrollen in verschiedenen Gesellschaften (vgl. Ivanceanu 2000:74f). Ivanceanu fügt zu diesen zwei Ansätzen hinzu: „[In this] approach women are implicitly treated as a commensurate analytical category. In the GAD approach, gender relations replace “women” as an analytical category.“ (Ivanceanu 2000:75)

WID und GAD waren in den letzten Entwicklungsdekaden die repräsentierenden eurozentristischen Entwicklungsansätze um die sozioökonomische Situation der Frauen in Ländern des Südens zu verbessern.

Seit den 80er Jahren entstand eine endogene Frauenbewegung aus den Ländern des Südens; Frauen, WissenschaftlerInnen, AktivistInnen und Frauenorganisationen schufen einen alternativen Ansatz – den **Empowerment Ansatz**. Schließlich haben die „entwickelten“ Frauen einen neuen Weg gefunden um „sich“ zu entwickeln, und nicht durch externe ExpertInnen, Institutionen etc. entwickelt zu werden. Diese Bewegung basiert auf Prozesse

und Initiativen von NGOs und sozialen Organisationen aus Ländern des Südens und wurde in verschiedenste Bereiche (Soziologie, Psychologie, Gender-Studies, Politikwissenschaft, etc.) adaptiert. Der Empowerment Ansatz hat weltweit Gültigkeit obwohl es keine universelle, rigorose Definition gibt. Das Wort „Empowerment“ selbst hat seinen Ursprung in den 60er Jahren des 20. Jahrhunderts im „Black Panther Movement“ der USA (vgl. Aithal 1999). Das Verb „empower“ bedeutet soviel wie sich ermächtigen und sich (selbst) befähigen. Laut Mayoux ist „Empowerment“ „a multidimensional and interlinked process for change in power relations.“ (Mayoux 2000:18) Diese Kräfteverhältnisse werden in Abb. 5 beschrieben:

Abbildung 5 Empowerment Power Relations (Mayoux 2000:18)

<p>Power within: enabling women to articulate their own aspirations and strategies for change</p> <p>Power to: enabling women to develop the necessary skills and access the necessary resources to achieve their aspirations;</p> <p>Power with: enabling women to examine and articulate their collective interest, to organize to achieve them and to link with other women´s and men´s organizations for change;</p> <p>Power over: changing the underlying inequalities in power and resources which constrain women´s aspirations and their ability to achieve them.</p>
--

In der Literatur findet man vier Dimensionen von Empowerment: Ökonomisches, politisches, soziales und psychologisches Empowerment. Laut Mayoux haben Mikrokreditprogramme ein Potential „to initiate a series of ‘virtuous spirals’ of economic empowerment, increased well-being for women and their families and wider social and political empowerment.“ (Mayoux 2005: 1)

Die Studie von Veena Padia (2005) konzentriert sich explizit auf das „**psychologische Empowerment**“. Ziel des psychologischen Empowerments ist die Transformation psychologischer Werte wie Selbstschätzung, Selbstwertgefühl und Selbstrespekt um aus seiner kulturell bedingten Gender-Rolle auszubrechen (vgl. Padia 2005: 3). „**Ökonomisches Empowerment**“ soll durch wirtschaftliche Anreize, wie etwa dem Mikrokredit, zu einer Transformation der Geschlechterrolle führen. Ziel ist, dass durch die finanziellen Ressourcen EntscheidungsträgerInnen (innerhalb und außerhalb der Familie) geschaffen werden. Laut Linda Mayoux (2000: 9f) steigt durch den Mikrokredit der soziale Status der Frauen innerhalb der Gemeinschaft, welches sich auf das „**Soziale Empowerment**“ bezieht. Der Fokus auf die Gruppentreffen als Plattform für Interessensgruppen stellt den Raum für „**Politisches Empowerment**“ dar.

3.2 Die Empowerment–Mikrokredit Paradigmen

Frauen werden durch verschiedene Gründe der Geberorganisationen als Mikrokreditnehmerinnen bevorzugt. Mayoux (1998:236) beschreibt die drei Motivationen bzw. Ansätze zu Empowerment für Frauen in Verbindung mit dem Mikrokredit wie folgt:

3.2.1 The Financial Sustainability Approach und Empowerment

Ziel dieses Ansatzes ist, eine nachhaltige, finanzielle Entwicklung durch ein Mikrokreditprogramm zu schaffen. Der „Financial Sustainability Approach“ wird seit den 90er Jahren des 20. Jahrhunderts forciert und gilt als „Best Practice“ Modell. Die MFIs sollen eine große Reichweite an MikrokreditkundInnen bedienen können. Die Mikrokreditprogramme sollen sich selbst finanzieren (vgl. 2.7) und mit kommerziellen Banken konkurrieren können. Die (hohen) Zinssätze sollen die Kosten der MFI decken, Gruppen werden favorisiert um Transaktionskosten zu senken.

Der Fokus liegt auf Klein- bzw. Kleinstunternehmerinnen, deren Unternehmen bereits existieren. Mayoux (2005) nennt diese „bankable poor“. Frauen werden anhand ihrer hohen Rückzahlungsquoten und ihrem hohen Bedarf an Kapital als Mikrokreditkundinnen herangezogen. Ihre wirtschaftlichen Aktivitäten sollen durch den Kredit stimuliert werden und zu ganzheitlichem wirtschaftlichen Wachstum führen. Empowerment soll auf individueller und ökonomischer Ebene gestaltet werden. Weitere Zielsetzungen sind ein gesteigertes Einkommen und die Kontrolle über dieses. Soziale und wirtschaftliche Aspekte fließen ebenso in diesen Ansatz mit ein:

„It is assumed that increasing women’s access to micro-finance services will in itself lead to individual economic empowerment through enabling women’s decisions about savings and credit use, enabling women to set up microenterprise, increasing incomes under their control. It is then assumed that this increased economic empowerment will lead to increased well-being of women and also to social and political empowerment.” (Mayoux 2005: 7)

3.2.2 The Poverty Reduction Paradigm und Empowerment

Das Ziel dieses Ansatzes ist, durch einen Mikrokredit die Armut der Ärmsten zu beseitigen und diesen einen Zugang in die Gemeinschaft zu ermöglichen. Er unterliegt vielen armutsbekämpfenden „Community Development“ Programmen von NGOs. Laut Mayoux sind

Poverty Alleviations [...] defined in broader terms than market incomes to encompass increasing capacities and choices and decreasing the vulnerability of poor people. The main focus of programmes as whole is on development sustainable livelihoods, community development and social service provision like literacy, healthcare and infrastructure development.”(Mayoux 2007: 6)

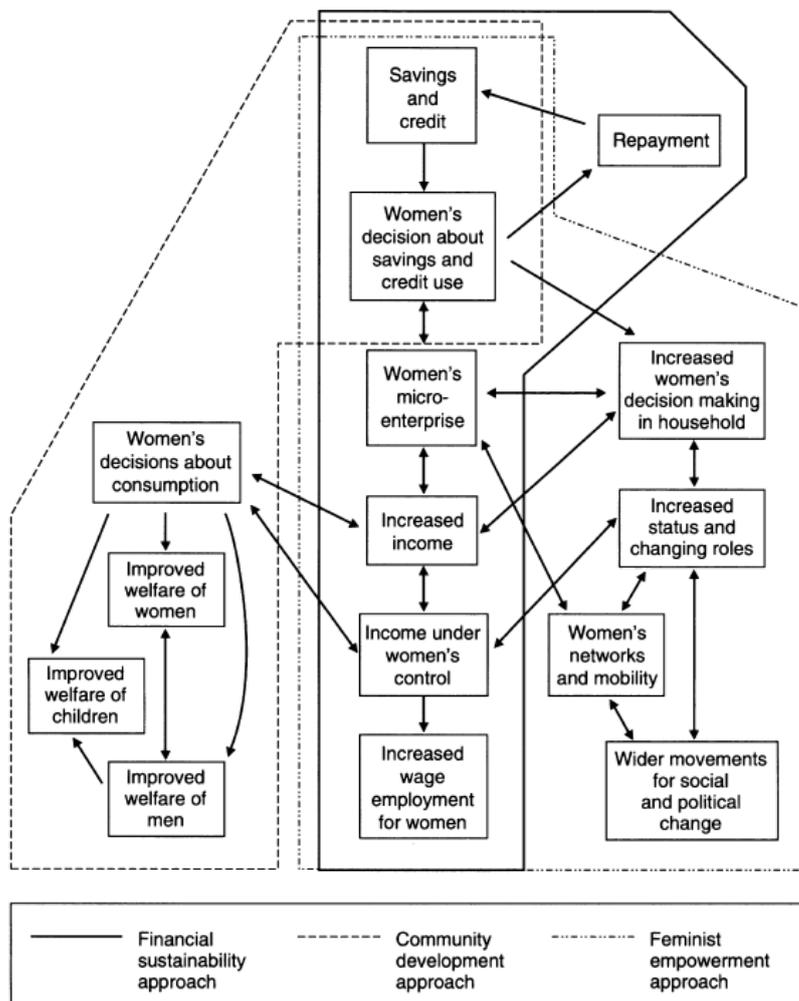
Zielgruppe sind Arme und die ärmsten der Armen. GenderlobbyistInnen argumentieren für die Kreditvergabe an Frauen, da diese mehr von Armut betroffen sind und zudem die Verantwortung für den Haushalt tragen. Vergeben werden Konsum- und Investitionskredite (vgl. 2.2). Es wird angenommen, dass Armutsbeseitigung und Empowerment der Frauen ohne häusliche bzw. gesellschaftliche Konflikte passieren kann.

3.2.3 The Feminist Empowerment Approach

Die Transformation von Gender- und Klassenbeziehungen wird durch den „Feminist Empowerment Approach“ angestrebt. Hauptziele sind Gendergleichheit und Frauenrechte. Durch den Mikrokredit sollen im weiteren Sinne Frauenbewegungen stattfinden. Konflikte um häusliche Gewalt, ungleiche Verteilung von Eigentumsverhältnissen und Alkoholismus sollen durch einen Mikrokredit behoben werden (vgl. Mayoux 2000:12).

Abbildung 6 veranschaulicht die drei Empowerment und Mikrokredit Paradigmen und zeigt Verflechtungen untereinander auf:

Abbildung 6 Mikrokredit-Empowerment Paradigmen (Mayoux 1998:236)



Mayoux (1998:239) führt 4 Strategien an um Mikrokredite mit Empowerment zu kombinieren; (1) Mikrofinanzkonditionen sollen sich flexibel mit den Bedürfnissen der Frauen abstimmen, (2) Gläubiger müssen zusätzliche Leistungen anbieten wie z.B. Gender bezogenes Bewusstseinstaining oder Aufklärungsarbeit für eine kleine Familie (also weniger Reproduktionsarbeit). (3) Zudem sollen Gender Advokaten auf lokaler und nationaler Ebene ausgemacht werden, um die Interessen der Frauen rechtlich zu sichern. (4) Die Solidaritätsgruppen sollen einen Raum für Entscheidungsfindung und Partizipation sein und nicht um die Rückzahlung zu sichern. (5) Zuletzt wird nahegelegt, dass Gender Politiken institutionalisiert werden, um kohärente Programme durchzuführen, die explizit die Gender Rolle berücksichtigen.

4. Mikrokredite – eine Erfolgsgeschichte?

4.1 Erfolgsgründe

Erfolgreiche Mikrokreditorganisationen sind, laut Michael Roth und Dirk Steinwand (2004:4) Unternehmen, die wie konventionelle profitorientierte Unternehmen agieren und unternehmerische Strategien verfolgen. Elementar für den Erfolg ist zudem, dass man die Mikrokredittechnologien an die lokalen Rahmenbedingungen anpasst.

Die MCOs haben sich an diese komplexen lokalen Bedingungen angepasst und bieten finanzielle Leistungen an, welche die Bedürfnisse der KundInnen befriedigen und gleichzeitig die Transaktionskosten niedrig halten. Zudem sei laut Jain und Moore „The elements of the successful microcredit model that have so much public attention often are subsidiary element to these strategic choices and sometimes play mainly a public relation function.“ (Moore/Jain 2003: 8) Weiters braucht man sich gemäß Rosenberg nicht um neue Kundschaft zu sorgen: “[...] there is hardly ever a need to advertise. Customers arrive in droves, propelled by word of mouth.“ (Rosenberg 2010: 3)

Roth und Steinwand (2004: 4) erklären die Errungenschaften der Mikrokredite dadurch, dass teure Kostenstrukturen vermieden werden. Mikrofinanzprodukte sind in ihrer Abwicklung einfach und kosteneffizient und die Kredithöhe, Laufzeit und Ratenzahlungen werden an die Cash-Flows, die sich an den Klein- und Kleinstunternehmen orientieren, angepasst. Zudem führen sie an, dass die finanzielle Nachhaltigkeit durch die hohen Zinsen und Gebühren, die die Kosten decken sollen, gegeben ist.

Die Studie von Pankaj Jain und Mick Moore (2003) untersucht die Gründe des Erfolgs der großen Pionier-Mikrokreditorganisationen BRAC, ASA, Grameen Bank, Proshika und CARD Rural Bank. Die Kernelemente sind (1) die maßgebliche Rolle der Solidaritätsgruppen, (2) die Bedeutung der Partizipation der KreditnehmerInnen im Management und (3) der Umstand, dass die Mikrokredite nicht subventioniert werden. Die Begründung des Erfolgs der Mikrokredite liegt laut Jain und Moore, ähnlich wie bei Roth und Steinwand (2004), in der Erklärung der üblichen strategischen Erfolgsprinzipien kommerzieller Unternehmen;

die Transaktionskosten werden niedrig gehalten, die Rückzahlungsmodalitäten werden an das Einkommen und potentielle Ersparnissen der Gläubiger anpasst (vgl. Jain/Moore 2003:Summary). Überdies gibt es eine große Nachfrage an Mikrokrediten, insbesondere von jenen, die sonst keinen Zugang zu finanziellen Ressourcen haben.

Der Erfolg des Vorzeigemodells Grameen Bank liegt laut Jain und Moore (2003) in drei Hauptelementen, nämlich dem (1) „Social Collateral“, welches hohe Transaktionskosten ausschließt und Auswahl neuer kreditwürdiger KundInnen ermöglicht. Potentiell säumige Schuldner werden dadurch ausgeschlossen; durch die (2) Partizipation der KreditnehmerInnen in Form von regelmäßigen Gruppentreffen und dem bereits genannten Umstand, dass (3) keine Subventionen im Spiel sind. Die marginalen KreditnehmerInnen sind bereit, hohe Zinssätze zu bezahlen. Auf privilegierte Gruppen wirken die hohen Zinssätze abschreckend, und Mikrokredite werden nicht willkürlich genommen. Zudem erzieht man den Schuldner/die Schuldnerin durch die hohen Zinssätze, indem sie keinen anderen Kredit aufnehmen um einen bereits aufgenommenen Kredit zu tilgen.

Ökonomisch betrachtet liegt der Erfolg des Mikrokredits laut Morduch und Armendáriz de Aghion (2005) darin, dass ein Unternehmen mit relativ kleinem Kapital fähig ist, höherer Erträge durch Investitionen zu erzielen, als Unternehmen mit einem hohen Eigenkapital. „Poorer enterprises should [...] be able to pay banks higher interest rates than richer enterprises.“(Armendáriz de Aghion/Morduch 2005: 5)

Tilakaratna und Wickramashinghe fügen hierbei hinzu: „A slight improvement of income of the poor may not be much in absolute terms, but the marginal improvement of income of the poor may be much higher in comparison to their rich counterparts.“ (Tilakaratna/Wickramashinghe 2005:23)

Ein weiterer Erfolgsgrund ist, dass Misserfolge in der Öffentlichkeit nicht kommuniziert werden. 2001/2002 gab es zum Beispiel Missstände innerhalb der BancoSol, durch die wirtschaftliche Instabilität Boliviens und zur gleichen Zeit erfuhr die Grameen Bank Verluste durch entgangene Rückzahlungen. Diese Umstände wurden allerdings nicht öffentlich kommuniziert, da „Public relations operation [...] has tended to sweep problems and weaknesses under the carpet.“ (Moore/Jain 2003: 1) Somit verliert der Mikrokredit nicht an positiver Reputation.

Laut Morduch gründet der Erfolg der Mikrokredite ebenso in der Auffassung, dass

“Microfinance institutions that follow the principles of good banking will also be those that alleviate the most poverty. By eventually eschewing subsidies and achieving financial sustainability, microfinance institutions will be able to grow without the constraints imposed by donor budgets.”(Morduch 2000:617)

Nach dieser Auffassung erreichen Institutionen ohne Subventionen mehr arme Menschen als jene die subventioniert werden. Der Schlüssel des Erfolgs sei der *Zugang* zum Mikrokredit und nicht die Höhe der Zinsen bzw. ob diese subventioniert werden oder nicht. Somit können die Programme hohe Zinssätze verlangen ohne an Reichweite einzubüßen. Trotzdem werden in der Realität laut Morduch fast alle MC Programme subventioniert obwohl nicht subventionierte Mikrokreditprogramme als „Best Practice“ gelten (vgl. Morduch 2000:618). Die oben genannten fünf MFIs (BRAC, ASA, Grameen Bank, Proshika und CARD Rural Bank) waren laut Jain und Moore ebenso zu Beginn von Subventionen abhängig (vgl. Moore/Jain 2003:10).

Als weitere Gründe des Erfolgs der Mikrokredite geben Moore und Jain (2003:11f) 5 Prinzipien an; erstens bieten die MFIs ein standardisiertes und kleines Sortiment an - „it greatly facilitates the task of running an efficient, low cost operation characterized by strongly hierarchical monitoring and management practices.“ (ebd.: 11) Zweitens, wie bereits erwähnt, orientiert sich die Mikrokreditfinanzpolitik an der Höhe des Cash-Flows der Unternehmen. Als dritter Grund wird genannt, dass die Mikrokredite der MFIs, obwohl sie keinen flexiblen Kreditbetrag- und Laufzeit anbieten und zudem auch teuer sind, in Relation trotzdem den kommerziellen Banken vorgezogen werden. Der vierte Grund besteht darin, dass die Manager der MCOs eine strenge soziale und institutionelle Rahmenbedingung geschaffen haben, die einen sozialen und moralischen Druck mit sich bringen und ein Befolgen der Normen streng verfolgt wird, damit die Rückzahlungen termingerecht erfolgen. Das fünfte und letzte Prinzip besagt, dass „these organizations have evolved systems of personnel management and motivation that evoke good work performance from field staff operating in difficult environments.“(ebd.: 12)

4.2 Kritik am Mikrokredit

In den letzten Jahren stehen die Repräsentanten der Mikrokreditbewegung Kritikern aus den verschiedensten Bereichen (Ökonomie, Anthropologie, Genderforschung, etc.) gegenüber. Seit Mitte der 90er Jahre zeigen umfangreiche Studien, die andere Kriterien und Indikatoren wie Nachhaltigkeit, Empowerment, Gender etc. miteinschließen, die Komplexität der Mikrokredite und deren Misserfolge auf.

In der Mikrofinanzliteratur findet man dutzende KritikerInnen v.a. von feministischen, strukturalistischen und linken Gruppierungen, aber auch von Ökonomen. Der Mikrokredit sei ein neoliberales Werkzeug um Randgruppen in das kapitalistische System auf kapitalistische Weise einzugliedern. Nationalstaaten haben oftmals in ihrer Entwicklungspolitik versagt und nun agieren MFIs im Sinne der freien Marktwirtschaft mit hohen an den Markt adaptierten Zinssätzen, die von den KundInnen bereitwillig angenommen werden. Die Geberländer sehen den Mikrokredit als „most cost-effektive avenue for development assistance.“(Mallick 2002:157)

Der Mikrokredit sei weder nachhaltig noch verändert er sozioökonomische Strukturen, sondern festigt sie mitunter. Zudem würden die KreditnehmerInnen noch mehr belastet werden als sie sonst schon sind - durch Erfolgsdruck und der Gefahr sich zu verschulden. Skarlatos fügt hierbei hinzu:

„In order to achieve the goals of growth and economic efficiency intended for these programs, women's burdens are increased and labour is exploited. Therefore, women seeking credit from microfinance institutions are not creating business out of a personal desire to become entrepreneurs; they are forced to work so that they and their families can survive in the vicious economic cycle that has been created by SAPs.“ (Skarlatos 2004:30)

Padia führt in ihrer Studie an, dass der Mikrokredit Frauen “disempowered”, da dieser patriarchale Strukturen stärkt und die untergeordnete Geschlechterrolle intensiviert wird.

„This is because credit can impose a burden upon women as debt collectors for microfinance institutions. In that case they have little or no control over loan use but are responsible for repayment. The pressure to pay will produce new forms of social and institutional dominance over women by their families and microcredit organizations.” (Padia 2005: 1)

Mallick kommt in seiner Studie zur Grameen Bank zu dem Ergebnis, dass Frauen als Kreditnehmerinnen herangezogen werden um das Risiko seitens der GBP zu minimieren. Die Frauen profitieren laut Mallick nicht von den Mikrokrediten und der Gender-Konflikt intensiviert sich:

„The [group] meetings are designed to develop peer pressure to ensure compliance, and women are found to be most suitable for this. Not only are their neighbors and friends part of the borrowers circle, but their husbands are there to enforce compliance through corporal punishment.[...] Ironically, most of the loans are not for the women at all but for the husbands, who force their wives to take a loan officially for themselves but actually for their own use.” (Mallick 2002:154)

Zudem kritisiert Mallick, dass Mikrokredite auch Eifersucht, Gewalt und Unstimmigkeiten innerhalb der Gemeinschaft bringen können. Schließlich bekommt nicht jeder einen Mikrokredit und dies kann zu Konflikten führen (vgl. Mallick 2002:162).

Skarlatos (2004:29) führt drei Gründe an, weshalb finanzielle Nachhaltigkeit mit Gender-Empowerment nichts gemein haben; (1) Mikrokredite sind ein Werkzeug der Strukturanpassungsprogramme (SAPs), (2) es sind schon viele Mikrokreditprogramme gescheitert und (3) Mikrokredite sind unfähig ganzheitliches Empowerment zu schaffen.

Laut Mayoux scheitern jene Mikrokreditprogramme, welche die lokalen Gender-Verhältnisse ignorieren. Wie bereits erwähnt gilt das „Financial Self-Sustainability Paradigm” als “Best-Practice” Modell der internationalen EZA, ohne Einbezug von Gender. „Women may simply be used as low-cost and reliable intermediaries between programme staff and male family members.“ (Mayoux 2000:12)

Um die Gender-Lobbisten zufrieden zu stellen, wird mehr weibliches Personal Seitens der MFI’s eingestellt, Statistiken der Frauenerwerbsquote forciert und die Sprache etwas verändert. Eine grundlegende Modifikation des Gender-Empowerment Ansatzes wird

allgemein nicht vollzogen bzw. ebenso keine finanziellen Mittel aufgestellt (vgl. Mayoux 2000:17). Mayoux ist des weiteren der Ansicht, dass Mikrokredite vor allem zu wenig für soziales und politisches Empowerment beisteuern: „If group meetings fail to address gender issues or if group repayment pressures increase tensions between women and/or exclude more disadvantaged women from important networks.“ (Mayoux 2000:15)

Zudem sehen Mayoux (2000) und Mallick (2002) die Problematik, dass der Mikrokredit marginalisierte Frauen noch mehr stigmatisiert, da sie keinen Zugang zu Mikrokrediten erhalten.

„Evidence indicates that those who benefit least from micro-finance [...] are those who are already the poorest and/or most disadvantaged by ethnic group and/or who are abused within the household. In some micro-finance programmes, such women become progressively excluded, as programme staff anxious for rapid expansion prefers clients who are easily accessible and able to repay.“ (Mayoux 2000:12)

Das Studienergebnis von Sen und Goetz (1996) zeigt die Problematik auf, dass eine hohe Anzahl der Kredite in die Hände männlicher Verwandte geht. Die Frauen sind dennoch für die Tilgung verantwortlich.

Besonders in Afrika werden die Mikrokredite nicht innovativ genutzt, sondern für traditionell schlecht bezahlte (weibliche) Tätigkeiten genutzt. Dies führt im weiteren Sinne zu einer Übersättigung des Marktes, da die Frauen in dieselben Tätigkeiten investieren und die Konkurrenz die Preise niedrig hält.

Die Kombination von geringem Einkommen, Kontrollmangel über dieses und die zusätzliche Verantwortung durch den Mikrokredit sind keine guten Voraussetzungen, um die Rolle der Frau innerhalb der Familie bzw. Gemeinschaft zu verändern (vgl. Mayoux 2000:14f).

Jain und Moore (2003) hinterfragen die orthodoxen und herkömmlichen Erfolgsgründe der großen MCOs; bezüglich des Erfolgskonzeptes durch „**Social Collaterals**“ wird erklärt, dass „if a member fails to repay her loan, both the programme field staff and group leadership attempt to secure repayment *only* from the individual defaulter.“ Zudem wird angefügt:

“The concept of effective group responsibility for loan repayment is best viewed as one small and largely nominal element within an array of norms and practices designed to give borrowers a sense of affinity with “their” microcredit organization and to instill within them a culture of financial responsibility and discipline.” (Jain/Moore 2003: 9)

Das „Social Collateral“ substituiert das nicht vorhandene Vermögen des Kreditnehmers und ermöglicht eine Selektion der potentiellen und zukünftigen KreditnehmerInnen.

Das zweite gängige Erfolgskonzept ist die **Partizipation** der MikrokreditnehmerInnen. In den wöchentlichen Gruppentreffen werden Transaktionen durchgeführt, welche den Anschein von aktiver Anteilnahme haben. Zudem kann der Kunde auch andere potentielle MikrokreditnehmerInnen rekrutieren, welches ebenso als partizipativ erscheint. Allerdings kann die/der MFI MitarbeiterIn ein Veto einlegen. Zudem gibt es keinen Mechanismus in den fünf großen oben angeführten MCOs, der die MikrokreditnehmerInnen in die Gestaltung der Mikrokreditpolitiken und –organisationen miteinbezieht. Alle MFIs haben Normen und Regeln, die vom zentralen Management entwickelt und implementiert werden. Die Mitbestimmung und Beteiligung der KundInnen ist hierbei nicht vorgesehen und somit kann man auch nicht wirklich von Partizipation sprechen. Die Aufgabe der Gruppentreffen besteht darin, die Transaktionskosten zu verringern und eine Identifikation zu „seiner“ MFI zu schaffen.

Der dritte vermeintliche Erfolgsgrund besagt, dass die **Mikrokredite nicht subventioniert** werden. Die Gefahr von subventionierten Krediten sei, laut Moore und Jain, dass u.a. besser situierte Schuldner von den günstigen Krediten profitieren könnten. Zudem bringen Subventionen eine Abhängigkeit mit sich und Innovationen werden erschwert (vgl. Easton 2005). Morduch konstatiert hierzu: „Loans often ended up subsidizing well-off, politically-connected entrepreneurs rather than poor households.“ (Morduch 2000:620) Zudem stiegen die Kosten der subventionierten MF Programme drastisch an, die Frage der Kreditsicherstellungen der Kreditnehmer blieb unbeantwortet und Rückzahlungssäumnisse stiegen ins Unermessliche. Die Mikrokreditbanken verloren beträchtlich Kapital, welches großzügig von den Regierungen und Geberorganisationen ausgeglichen wurde; Ersparnisse seitens der MFI wurden nicht mobilisiert und keine Spareinlagen gebildet (vgl. Modruch 2000:629). Gleichermaßen verzerren Subventionen den Markt, und Nachhaltigkeit kann im neoliberalen Sinne nicht geschaffen werden.

4.3 Bisherige Messungen bzw. Evaluationen von Mikrokrediten in der Praxis

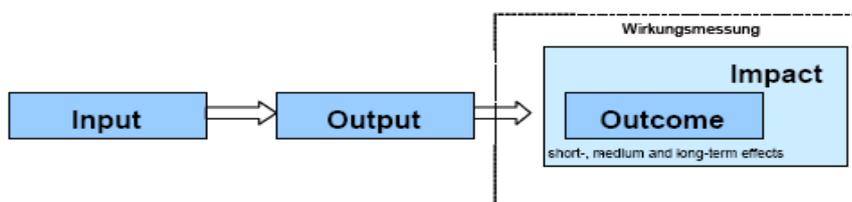
Die Evaluierungen von Mikrokrediten sollen dazu dienen, um „Programmabläufe zu optimieren oder einzelne Mikrofinanzprodukte besser zu strukturieren, um dadurch die Rentabilität zu verbessern und die Wohlfahrt zu maximieren.“ (König 2008: 5)

Die zeitgemäß fundamentale mikrofinanzpolitische Frage lautet: “How are the lives of the participants different relative to how they would have been had the program, product, service, or policy not been implemented?” (Karlan/Goldberg 2007: 1)

Die Evaluierung der Mikrokredite, um die sozialen und wirtschaftlichen Auswirkungen zu messen, ist äußerst komplex. Wie bereits angeführt, gibt es dutzende Methoden, welche von multilateralen Institutionen, MFIs und ExpertInnen geschaffen wurden. Die Ergebnisse sind nicht standardisiert, und die Forschungsergebnisse sind somit im Vergleich widersprüchlich. Zudem sind die jeweiligen sozioökonomischen Rahmenbedingungen der MikrokreditnehmerInnen von Ort zu Ort verschieden und nicht kompatibel. Es gibt überdies auch keinen Konsens innerhalb der Evaluierungsakteure für eine allgemeingültige Methode. Die gängigen Impact Assessments und Measurements verlieren allmählich ihre Legitimität, da äußere Einflüsse nicht berücksichtigt werden und meist lediglich homogene Gruppen, seien es KreditnehmerInnen oder Kontrollgruppen, zur Evaluierung verwendet werden.

Abbildung 7 zeigt die bisher gebräuchlichen Impact Measurements (Wirkungsmessungen) der EZA; alle Veränderungen eines Zustandes werden als Wirkung verstanden und in ihrer Gesamtheit miteinbezogen. Das Outcome, also die Wirkungen, die auf die Interventionsmaßnahmen zurückzuführen ist, wird als Teil des Impacts wahrgenommen (vgl. Reade-Soh/Stockmann 2009: 4).

Abbildung 7 Klassische Wirkungskette (Reade-Soh/Stockmann 2009: 4)



Zum Teil werden bei den Mikrokreditevaluationen bloß Indikatoren wie Rückzahlungsquoten und Kreditausschüttungen verwendet um den Erfolg der Mikrokredite zu erklären; „It was assumed that if loan repayments were being made and disbursements were growing then micro-credit must be yielding benefits.“(Hussein/Hussain 2003: 4)

Heutzutage gelten diese Indikatoren als unzureichend. Zum Beispiel kann man bei der Rückzahlungsquote nicht den Erfolg messen, da man nicht weiß woher das Geld zur Rückzahlung stammt. Oft werden Vermögenswerte bzw. bereits bestehendes Eigenkapital verkauft, um die Zinsen zu tilgen; in anderen Fällen leiht man sich Geld von Angehörigen oder bezieht einen weiteren Kredit zur Tilgung des laufenden Kredites. Zudem wurden Ergebnisse seitens NGOs verfälscht um weiterhin mit der Unterstützung der Donors rechnen zu können (vgl. ebd.: 4ff). Das experimentelle Design (vgl. Kapitel 5.1) gewinnt daher an Bedeutung, da die Daten zufällig ausgewählt werden und in Relation zum Impact Assessment unabhängiger von konstanten Indikatoren sind. Die Studienergebnisse sind aussagekräftiger. Die Laufzeit der Datenerhebung und –Analyse ist beträchtlich länger und beginnt bereits vor Aufnahme des Mikrokredits.

Das AIMS („Assessing the Impact of Microenterprise Service“) Projekt, welches 1995 von USAID als Evaluierungswerkzeug entwickelt wurde, wird hauptsächlich in der Mikrofinanzszene verwendet. Es beinhaltet fünf Evaluierungsmethoden, darunter zwei quantitative und drei qualitative. AIMS soll internationalen ExpertInnen und Organisationen als Werkzeug für ihre Mikrokreditstudien dienen und die institutionelle Zusammenarbeit stärken.

Die fünf Methoden um den Einfluss der Mikrokredite zu messen sind: *Impact Survey*, *Client Exit Survey*, *Use of Loans/Profits and Savings over Time*, *Client Satisfaction* und *Client Empowerment* (vgl. Goldberg 2005:22). Diese Werkzeuge können miteinander kombiniert werden oder auch einzeln zu Nutzen gemacht werden – je nach Forschungszweck. Die Tatsache, dass der Vergleich mit einer Kontrollgruppe (die keinen Mikrokredit aufgenommen haben) fehlt, führt zu der Erweiterung des AIMS Projektes zu dem „AIMS Core Impact Assessment“

Nach Goldberg (2005:6) sind die Mikrokreditstudien von Mahabub Hossain (1998), Khandker und Pitt (1998) sowie Jonathan Morduch (1998) die Vorreiter des Impact Assessments und wurden oftmals von ExpertInnen adaptiert. Außerdem entwickeln die großen MFIs wie Grameen Bank, BRAC, ASA oder SHARE ihre eigenen Methoden um die Auswirkungen der

Mikrokredite zu messen. Die BIDS (Bangladesh Institute of Development Studies) Umfrage der Weltbank geht auf die Studie von Khandker und Mark Pitt zurück und wurde nach AIMS ein weiteres dominantes Werkzeug um die Auswirkung der Mikrokredite zu evaluieren. Die meisten Studien bedienen sich eines Methodenmix aus den jeweiligen Impact Assessment Methoden.

Die grundlegenden Argumente gegen die gängigen „Impact Measurements“ sind laut Cheston, dass (a) viele Impact Assessments nicht den akademischen Voraussetzungen entsprechen, und (b) diese Studien zudem zu kostenintensiv seien und die gebräuchlichen Indikatoren (c) den realen Markt verzerren, da diese Methoden andere Maßeinheiten bzw. Indikatoren ausschließen (vgl. Cheston 1999: 7). Es bedarf neuer Paradigmen bezüglich „Impact Measurement“. In den von über 100 von Cheston (1999) analysierten Studien zeigt sie auf, dass die Studienergebnisse Defizite aufweisen, da die KreditnehmerInnen u.a. die Basisdaten für die Studien frei aus ihrem Gedächtnis wiedergaben – ohne Belege zu diesen; die Informationen gelten lediglich für den kurzen Zeitraum der Studie und sagen nichts über eine längerfristige Entwicklung aus. Zudem wird in den Studien kein Vergleich zwischen Frauen, die einen Kredit erhielten, und Frauen die keinen Kredit erhielten, gezogen (Mit-Ohne-Vergleich, vgl. Kapitel 5).

Jonathan Morduch führt hierbei an, dass in Studien von Thailand, Peru und Bangladesch Menschen mit einer bereits bessern sozioökonomischen Ausgangssituation Nutznießer des Mikrokredites wurden und auch ohne diesen Erfolg gehabt hätten. Dies verzerrt die vermeintlich positive Auswirkung des Mikrokredits; „Impact studies that fail to account for these kinds of initial advantages exaggerate the role played by microfinance in transforming lives.“ (Easton 2005)

Die Daten sind oft lediglich auf eine Institution anwendbar und können nicht miteinander verglichen werden bzw. relativiert sich der Anspruch auf die Gültigkeit des Ergebnisses (vgl. Cheston 1999: 8). Morduch (vgl. Easton 2005) fügte hierbei hinzu, dass lediglich eine von 17 von ihm untersuchten MFIs eine externe Kontrollgruppe hinzuzog, um ihre Ergebnisse bezüglich der Auswirkungen der Mikrokredite zu überprüfen.

Die Debatte um effektive und aussagekräftige Evaluierungskonzepte wurde und wird zwischen Fachleuten und Akademikern, v.a. in dem USAID – Projekt (AIMS) und vielen Tagungen des GCAP heiß diskutiert.

Cheston empfiehlt das Paradigma „The Impact Audit“ von David Hulme. Weitere empfohlene Methoden sind u.a. das “Integrated Learning System” von Helzi Noponen, das “Client Monitoring System” von Lorraine Bland und Russ Webster und das „Practitioner-Led Impact Assessment“ von SEEP⁴ (Small Enterprise Education and Promotion).

Jonathan Morduch hingegen befürwortet die Methode von „Freedom from Hunger“, welche in Ghana und Bolivien implementiert wurde. Eine instrumentelle Variable sollte, laut Morduch, zeigen, weshalb Menschen einen Zugang zu finanziellen Mitteln haben und andere nicht. Diese Variable sollte keinen direkten Einfluss auf die wirtschaftlichen Auswirkungen (Einkommen, Empowerment, etc.) haben (vgl. Easton 2005).

⁴ SEEP= “Network connects microenterprise practitioners from around the world to develop practical guidance and tools, build capacity, and help set standards to advance our common vision: a sustainable income in every household.” Siehe <http://seepnetwork.org/Pages/AboutUS.aspx> [Zugriff am 23.03.2010].

5. Wirkungsevaluationen (Impact Evaluations)

Die Literaturrecherche hat gezeigt, dass man im internationalen Kontext mit Berücksichtigung auf Kohärenz etc. hauptsächlich auf quantitative Evaluationen setzt, da diese mehr robuste und aussagekräftige Ergebnisse liefern können. Man unterscheidet zwischen der „Randomisierten Kontrollierten Studie“ (5.1) und dem „quasi-experimentellen Design“ (5.2).

In der Praxis verwenden immer mehr WissenschaftlerInnen und EvaluatorInnen experimentelle Designs. Alleine bei der Weltbank sind 67 „Randomisierte Kontrollierte Studien“ (RCTs) von insgesamt 89 Programmevaluationen in Arbeit (vgl. Banerjee/Duflo 2009a:152). Neubert sieht ebenso den „Trend hin zu quantitativ-experimentellen Verfahren unübersehbar.“ (Neubert 2010: 1) Zudem sieht sie einen großen Nachholbedarf in Standardisierungen und Systematisierungen bezüglich der Wirkungsevaluierungen der EZA.

Der Begriff der Wirkungsevaluation (Impact Evaluation) wird wie folgt von der Weltbank definiert:

“An impact evaluation assesses changes in the well-being of individuals, households, communities or firms that can be attributed to a particular project, program or policy. The central impact evaluation question is what would have happened to those receiving the intervention if they had not in fact received the program.” (World Bank 2010)

Das “Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab” (J-PAL), ein Netzwerk von WissenschaftlerInnen, welche sich explizit mit Wirkungsevaluationen (v.a. RCTs) auseinandersetzen, verwendet Impact Evaluations um: „to determine whether a program has an impact (on a few key outcomes), and more specifically, to quantify *how large* that impact is.”(J-Pal o.J.) Laut Zintl messen die Impact Evaluationen die Wirkung, „die einer bestimmten Maßnahme direkt zugeschrieben werden können – in Abgrenzung zu anderen möglichen Erklärungsfaktoren.” (Zintl 2008: 3)

Reade-Soh und Stockmann definieren den Begriff „Wirkung“ als „alle Veränderungen, die nach einer Intervention (Maßnahme) auftreten. Hierzu gehören auch unerwartete und unerwünschte Wirkungen.“ (Reade-Soh/Stockmann 2009: 3)

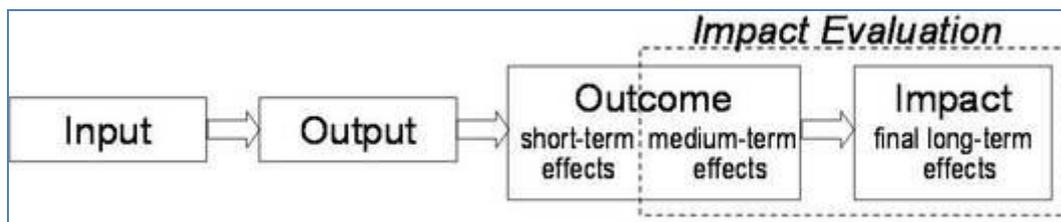
Die Untersuchungsfragen der Wirkungsevaluationen lauten deshalb: „Welche Entwicklungsmaßnahme hatte [...] welche Folge? [...] Welche Veränderungen sind

aufgetreten? [...] Welche Ursachen sind dafür verantwortlich?“ (Reade-Soh/Stockmann 2009: 2)

Die Wirkungsevaluationen können auf vier Ebenen (Levels) erfolgen: Dem **Individual-Level**, **Family/Household-Level**, **Microenterprise-Level** und **Community Level**. Zwischen diesen Ebenen existieren wiederum Verflechtungen und Wechselwirkungen. Eine Impact Evaluation muss all diese Ebenen berücksichtigen, da die Intervention einer Maßnahme (in diesem Fall mit einem Mikrokredit) die anderen Ebenen betreffen kann (vgl. König 2008: 6).

Zu den externen Rahmenbedingungen fließen die eingesetzten Ressourcen (Inputs), die erbrachten Leistungen (Outputs) sowie der Prozess der Leistungserbringung mit ein (vgl. Reade-Soh/Stockmann 2009: 2). Die Zielebenen der Wirkungsevaluation sind „die mittelfristigen, direkten sowie die langfristigen, übergeordneten entwicklungspolitischen Wirkungen einer Maßnahme“ (Zintl 2008: 5) und werden in Abbildung 8 beschrieben:

Abbildung 8 Zielebenen von Wirkungsevaluationen (Reade-Soh/Stockmann 2009:6)



Zudem analysieren Wirkungsevaluationen kontrafaktische Maßnahmen; die diesbezügliche Frage lautet „Was wäre ohne Maßnahme gewesen?“ (Zintl 2008: 5) Die Wirkungsevaluation analysiert daher die Effekte einer Maßnahme, die nicht analysierbar wäre, wenn die Maßnahme nicht durchgeführt worden wäre. Die hypothetischen Veränderungen der Maßnahme werden geschätzt, da sie nicht direkt beobachtet werden können.

In einem **Vorher-Nachher Vergleich** werden Basisdaten der KlientInnen (aus einer vorhandenen Studie vor der Intervention) mit Daten aus einer Erhebung nach der Intervention verglichen. Die vorgefundenen Veränderungen können auf die implementierte Maßnahme zurückzuführen sein. Allerdings fließen in diesem Vergleich externe Faktoren (Naturkatastrophen, Wirtschaftswachstum, Intervention anderer Donors) mit ein und können das Ergebnis verzerren (vgl. Zintl 2008: 6). Zintl beschreibt den Vorher-Nachher Vergleich folgendermaßen:

„Ein Vorher-Nachher Vergleich zeigt lediglich die Entwicklung der ZG [Zielgruppe] über die Zeit hinweg auf – das Faktische („factual“), nicht aber das Kontrafaktische – und kann demnach höchst selten eine zuverlässige Antwort auf die Wirkung einer Maßnahme geben.“ [...] Ein Vorher-Nachher Vergleich kann nur selten die Wirkungen, die allein auf eine Maßnahme zurückzuführen sind, zuverlässig abbilden. Dies wird als Zuordnungsproblem („attribution problem“) bezeichnet.“
(Zintl 2008: 7)

Durch die Bildung einer Kontrollgruppe kann man das Zuordnungsproblem, mit Berücksichtigung auf das Kontrafaktische, lösen. Die Herausforderung hierbei ist eine Gruppe an KlientInnen zu finden, die nicht an dem Projekt teilgenommen hat bzw. nicht in den Genuss der Maßnahme kam, aber den Stakeholdern bzw. der Zielgruppe identisch ist (vgl. J-Pal o.J.). Dies macht einen **„Mit-Ohne Vergleich“** (Single-Difference Methode) möglich. Diese Methode vergleicht das Faktische mit dem Kontrafaktischen (also die Zielgruppe mit der Kontrollgruppe) und misst die Wirkung der Maßnahme.

Die Ziel- und Kontrollgruppe werden in der Praxis allerdings bewusst ausgewählt und dies führt wiederum zu Verzerrungen („Selection bias“). Selektionseffekte werden wie folgt definiert:

„[Selektionseffekte] ergeben sich durch die Auswahl von Informationen. Die Auswahl kann eine bewusste Entscheidung des Informationsinteressenten oder des Informationsinhabers sein. Sie kann aber auch durch die Erhebungsdesigns oder die Entscheidung Dritter beeinflusst werden.“
(Stockmann 2007:231)

Diese Problematik kann mit der **„Double Difference Methode“** (Differenzen-in-Differenzen Schätzungen) behoben werden; sie kombiniert den **Mit-Ohne Vergleich** mit dem **Vorher-Nachher Vergleich**. „Die Wirkung einer Maßnahme ergibt sich aus dem Unterschied zwischen ZG [Zielgruppe] und KG [Kontrollgruppe] nach der Maßnahme [...] minus dem Unterschied zwischen ZG und KG vor der Maßnahme.“ (Zintl 2008: 8)

5.1 Das experimentelle Design / Randomized Controlled Trial (RCT)

Das experimentelle Design wird als "Gold-Standard" der Wirkungsevaluationen gehandhabt, da es die robustesten Resultate verschafft (vgl. J-Pal o.J.). Durch den zufallsgesteuerten Auswahlprozess werden systematische Gruppenunterschiede eliminiert. Dem Selektionseffekt und den damit verbundenen Auswahlverzerrungen kann man mittels RCT entgegenwirken (vgl. Zintl 2008: 9).

Das experimentelle Design stammt ursprünglich aus der klinischen Forschung und wird hauptsächlich für medizinische Wirkungsevaluationen eingesetzt. In den letzten 3 Jahren haben sich eine Handvoll EvaluatorsInnen der Mikrofinanzszene das RCT zur Evaluation von Mikrokreditprogrammen zu Nutzen gemacht (vgl. Kapitel 6.1).

Laut Stockmann werden RCTs vor allem zur Überprüfung von Ursachen- und Wirkungszusammenhängen eingesetzt. Durch ein experimentelles Design sollen

„mögliche Störfaktoren mittels geeigneter Rahmenbedingungen ausgeschlossen und mittels Randomisierung, d.h. die zufällige Verteilung der Untersuchungselemente in Untersuchungsgruppen, kontrolliert werden. Kennzeichen ist die bewusst vorgenommene Manipulation („Stimulus“) bei einer von zwei Untersuchungsgruppen sowie die Durchführung jeweils einer Messung der Wirkungen vor und nach dieser Manipulation.“ (Stockmann 2007:146)

Abbildung 9 Das experimentelle Design (BMZ 2009:10)

DESIGN		Vorher-Daten t_1 (Baseline)	Maßnahme X	Nachher-Daten t_2 (Survey)
<i>Experimentelle Versuchsanordnung:</i>				
(1)	Kontrollgruppen-Design	ZG _{t1} KG _{t1}	X -	ZG _{t2} KG _{t2}

ZG: Zielgruppe, KG: randomisierte Kontrollgruppe, t: Zeitpunkt

Eine weitere Bedingung für ein erfolgreiches RCT ist die dauerhafte Beteiligung eines Forscherteams während des ganzen Untersuchungsprozesses (vgl. Stockmann 2007:146ff). Der wesentliche Aspekt von experimentellen Designs ist, „dass seine zufällige Zuordnung von statistisch äquivalenten Personen zu den Experimental- und Kontrollgruppen erfolgt.“(König 2008: 8) Ziel des RCTs ist somit auch die Isolierung unbekannter Störfaktoren und Selektionseffekte, die in das Untersuchungsergebnis mit einfließen könnten.

Abbildung 10 Sechs [!] [sic!] Schritte des RCT (Bauchet/Dalal 2009:28)

1. Identify the intervention (fertilizer loan)
2. Identify potential clients
3. Conduct baseline survey
4. Randomize Treatment and Control
5. Perform the intervention (provide fertilizer loans)
6. Conduct follow-up survey (measure impacts)

Die Implementierung eines RCT ist eine komplexe Angelegenheit, Bauchet und Dalal (2009) geben einen allgemeinen Überblick (Siehe Abbildung 10) am Beispiel eines Kredits für Düngemittel. Als erstes wird die Intervention seitens der MFI identifiziert. Danach werden KlientInnen, die potentiell zum jeweiligen Programm geeignet sind, bewusst **vor** der Kreditvergabe ausgewählt. Diese werden hinsichtlich ihrer Eigenschaften bzw. Merkmale vorgruppiert (nach Geschlecht, Alter, Beruf, ...) und eine Baseline Studie wird erfasst (siehe Step 3, Abb. 10). Danach erst werden aus diesen Subgruppen Personen zur Interventionsgruppe oder Kontrollgruppe per Zufall, also randomisiert, zugeordnet (vgl. Zintl 2008: 9). Dies geschieht meist mit Hilfe von Computer- generierten Sequenzen (vgl. Mad/Felder-Puig/Gartlehner 2008:278). Die Experimentalgruppe erfährt hiermit die Intervention (erhält also den Mikrokredit) und die Kontrollgruppe nicht. Nachdem die Intervention stattgefunden hat wird Ziel- und Kontrollgruppe durch eine anschließende Studie auf dessen Wirkung untersucht.

Laut Zintl wird das RCT auf Grund ethischer und finanzieller Vorbehalte in der Entwicklungspolitik oftmals abgelehnt. Schließlich würde man der (ebenso bedürftigen) Kontrollgruppe eine (lebenserleichternde) Maßnahme vorenthalten. Man kann ethisch nicht vertreten, dass die Experimentalgruppe zum Beispiel Schulbücher erhält und die Kontrollgruppe nicht. Morton fügt hierbei hinzu: „Critics frequently caution that it is unethical to deny some people an intervention for the purpose of evaluation.” (Morton 2009: 8) Analog fügen Bauchet und Dalal zu dieser Problematik hinzu: „Institutions interested in using randomized impact evaluations must be willing to temporarily exclude clients from benefiting from its services.” (Bauchet/Dalal 2009:28)

Allerdings kann man den ethischen Bedenken mit dem **Pipeline-Verfahren** entgegenwirken, indem man die Maßnahmen zeitversetzt in mehreren Phasen implementiert, und somit alle Personen Nutznießer der Maßnahme werden. Voraussetzung ist ein großes Programm mit

langer Laufzeit. Kontrollgruppe sind jene Personen, die später in die Maßnahme eingebunden werden. Die Entscheidung, wer wann an welcher Phase teilnimmt wird randomisiert.

Das Pipeline-Verfahren liefert zuverlässige Daten, da keine systematischen Unterschiede in den Eigenschaften der Ziel- und Kontrollgruppe vorliegen (vgl. Zintl 2008:10). Voraussetzung des Pipeline-Verfahren ist allerdings, dass man die Gruppen per Zufall auswählt und nicht nach bestimmten Kriterien oder Personen selbst entscheiden lässt, an den Maßnahmen teilzunehmen.

Laut Zintl (2010) soll **vor** der Konzeption der Maßnahme die Möglichkeit eines experimentellen Designs überprüft werden, da während und nach Implementierung der Maßnahme das RCT keine Gültigkeit mehr aufweist.

5.1.1 Grenzen und Herausforderungen des RCT's

Laut Mad (et al) weist das RCT allerdings keine externe Validität und somit keine Generalisierbarkeit der Studienergebnisse auf (vgl. Mad/Felder-Puig/Gartlehner 2008:278). Der Umstand, dass eine bestimmte MFI an einem bestimmten Ort interveniert ist nicht generalisierbar. Bauchet und Dalal lösen die Problematik der externen Validität wie folgt: „The best way to overcome this limitation is to replicate the evaluations in various settings before drawing any major conclusions about the intervention.“(Bauchet/Dalal 2009:28) Zudem sind RCTs sehr kostenaufwendig und gelten nur auf der Mikro bzw. Mesoebene (vgl. Neubert 2010: 3). Der Umstand, dass Personen der Kontrollgruppe durch eine externe MFI einen Kredit erhalten könnten, gefährdet die interne Validität des Experiments („Non-Compliance Threat“). Auch wenn der Klient/die Klientin den Wohnort ändern würde bzw. aus dem Programm eliminiert wird, würden die Ergebnisse ebenso nicht gültig sein („Attrition Threat“). Zudem könnten „Spill-Overs“ das RCT Resultat beeinträchtigen, da zum Beispiel KlientInnen der Experimentalgruppe ihr erlerntes Wissen durch die Kurse der MFIs an KlientInnen der Kontrollgruppe weitergeben könnten (vgl. Bauchet/Dalal 2009:28).

5.2 Das quasi-experimentelle Design

Stockmann beschreibt das quasi-experimentelle Design wie folgt:

„[Beim quasi-experimentellen Design] müssen die Kontrollgruppen im Nachhinein durch die Forscher bestimmt werden. Die hierfür verwendeten Kriterien können selbst Störeinflüsse sein, die eventuell zu einer Ergebnisverzerrung führen. Es bietet sich deshalb an, mehrere Vergleichsgruppen zu bilden, damit diese Einflüsse kontrolliert werden.“ (Stockmann 2007:149)

Anstatt der Bildung von Kontrollgruppen nach Zufallsprinzip (wie beim experimentellen Design) werden beim quasi-experimentellen Design Vergleichsgruppen (re-) konstruiert (vgl. Zintl 2008:11).

Oftmals sind experimentelle Designs nicht möglich, da die EvaluatorenInnen nicht von Anfang an bei dem Programm mitwirken und vor der Implementierung der Maßnahme nicht eingebunden sind. Die Bestimmung der Vergleichsgruppen erfolgt daher im Nachhinein.

Wenn Daten vor der Implementierung der Maßnahme aus Baseline Studien vorliegen kann der Evaluator/die Evaluatorin Vergleichsgruppen konstruieren. Bei dem „Vortest-Nachtest Vergleichsgruppendesign“ zum Beispiel (vgl. Abb. 11, (2)) kann die „Double-Difference Methode“ angewendet werden (vgl. Zintl 2008:12). Dies führt ebenso zu robusten und rigorosen Ergebnissen.

5.2.1 Verfahren zur Konstruktion von Vergleichsgruppen

Abbildung 11 Quasi experimentelle Designs in der EZA (BMZ 2009:12)

DESIGN		Vorher-Daten t_1 (Baseline)	Maß-nahme X	Nachher-Daten t_2 (Survey)
Quasi-experimentelle Versuchsanordnung:				
(2)	Vortest-Nachtest mit Vergleichsgruppen-Design	ZG _{t1} VG _{t1}	X –	ZG _{t2} VG _{t2}
(3)	„verspätetes“ Vergleichsgruppen-Design		X –	ZG _{t1} VG _{t2} ZG _{t2} VG _{t2}
(4)	Vortest-Nachtest mit Nachtest Vergleichsgruppen-Design	ZG _{t1}	X –	ZG _{t2} VG _{t2}
(5)	Survey-Design		X –	ZG _{t2} VG _{t2}

ZG: Zielgruppe, VG: nicht-randomisierte Vergleichsgruppe, t: Zeitpunkt

„**Matching on Observables**“ ist die gängigste Methode der EZA, um eine Vergleichsgruppe für die nachher Messung bei quasi-experimentellen Designs zu entwickeln (vgl. Abb. 11, (4, 5)). Die Experimentalgruppe wird durch Gespräche mit Beteiligten und Verwendung relevanter Unterlagen durch die EvaluatorInnen identifiziert, um eine Vergleichsgruppe bilden zu können.

Aussagekräftigere Ergebnisse ergibt die Berechnung der Double-Difference Methode in Verbindung mit „Matching on Observables“ (vgl. Abb. 11, (2,3)), wofür die Vorher-Messung beider Gruppen essentiell ist. Sofern keine Daten für die Vergleichsgruppe vorliegen, kann man diese durch allgemeine Bevölkerungsumfragen oder sonstige Studien beschaffen.

Durch das „**Matching-Verfahren**“, insbesondere dem „**Propensity Score Matching**“, wird durch die (im Nachhinein) gesammelten Daten eine Vergleichsgruppe gebildet, die der Experimentalgruppe vor Beginn der Maßnahme entspricht. Zu Beginn werden wiederum bestimmte Merkmale und Charakteristika der Experimentalgruppe identifiziert (wie beim „Matching on Observables“) und anschließend für jede Person der Experimentalgruppe eine oder mehrere Personen aus der Vergleichsgruppe auserwählt, die die gleichen Merkmale der Person der Experimentalgruppe hat („Matching-Partner“) oder mehrere Personen aus dem vorhandenen Datensatz. Durch diese gebildete Vergleichsgruppe kann die Double-Difference Methode angewendet werden, die als sehr robust bzw. aussagekräftig gilt (vgl. Zintl 2008:12). Durch das „Matching-Verfahren“ kann man somit adäquate Vergleichsgruppen durch bereits existierende nationale Datenquellen und Umfragen konstruieren. In der EZA gibt es meist nur Daten zur Experimentalgruppe und das „Matching-Verfahren“ wird häufig herangezogen, um eine Vergleichsgruppe zu bilden.

Sofern bei einer EZA-Maßnahme keine Kontrollgruppe zur Evaluation existiert kann man die „**Regression Discontinuity**“ Methode verwenden. Ein Schwellenwert wird ermittelt und dieser bestimmt darauffolgend, ob die Maßnahme erfolgt oder nicht. Die Höhe des Einkommens kann zum Beispiel den Schwellenwert bestimmen. Zintl beschreibt diese Methode wie folgt:

„Da bei solchen Maßnahmen die Voraussetzungen überprüft werden, liegen Daten für den Zeitpunkt [...] für die Personen vor, die letztendlich in die Maßnahme aufgenommen wurden, aber auch für solche, die abgelehnt wurden, das sie den Schwellenwert unter- bzw. überschritten haben.“

(Zintl 2008:14)

Anschließend zieht die „Regression Discontinuity“ Methode die Personen heran, die knapp den Schwellenwert unterschritten haben und die Maßnahme nicht erhielten. Somit sind die Charakteristika der Vergleichsgruppe der Teilnehmergruppe sehr ähnlich.

Bei Maßnahmen, die zeitversetzt implementiert werden und die Auswahl und Zeitpunkt der TeilnehmerInnen bewusst bestimmt wird, kann die „**Multiple Comparison Group**“ Methode eine Vergleichsgruppe konstruieren. Zintl erklärt diese Methode folgendermaßen: „Hierbei werden verschiedenen Teilnehmer/innen-Gruppen, die unterschiedliche Eigenschaften aufweisen, *untereinander* als Vergleichsgruppe genutzt und verglichen“ (vgl. Zintl 2008:14). Diese Methode kann aber auch angewendet werden, wenn die Maßnahme zu einem einzigen Zeitpunkt implementiert wird. Wenn zum Beispiel eine umfangreiche Maßnahme für verschiedene Gruppen verschiedene Leistungen anbietet, kann man diese wiederum untereinander als Vergleichsgruppen konstruieren.

5.3 Herausforderungen und Trends der Wirkungsevaluationen in der EZA

5.3.1 Störfaktoren der Wirkungsevaluationen

Die Aussagekraft und Gültigkeit der Wirkungsevaluationsergebnisse hängt insbesondere von der „**internen Validität**“ ab; interne Validität ist dann gegeben, wenn eine Maßnahme tatsächlich für die untersuchten Ergebnisse verantwortlich ist (vgl. Zintl 2008:15). Allerdings können Störfaktoren die Ergebnisse verändern und beeinflussen. Wie bereits erläutert, führen „**Selektionseffekte**“ zu Verzerrungen und die interne Validität ist infolgedessen nicht mehr gegeben. Zudem muss überprüft werden, ob der Zeitpunkt der Datenerhebung normal war oder nicht. Schließlich können Naturkatastrophen, politische Unruhen, etc. die Ergebnisse beeinflussen. Weiteres können „**Übertragungseffekte**“ durch „Spill-Overs“ (die Maßnahme wirkt nicht in der geplanten Zone sondern darüber hinaus) oder durch den Umstand, dass die gewählte Vergleichsgruppe eine gleiche bzw. ähnliche Maßnahme von Außen erhält, auftreten. Übertragungseffekte können auch RCTs betreffen (vgl. Zintl 2008:16).

Die Störfaktoren haben einen Einfluss auf die Aussagekraft und Qualität der Programme, und Projekte der EZA und müssen immer kontrolliert und beobachtet werden.

5.3.2 Politische Herausforderungen

Laut Berg ist „ein kohärenter Ansatz entscheidend, der nicht [...] die ex-ante Phase eines Vorhabens umfasst [...], sondern ebenso die Durchführungsphase [...] und die Abschlussphase [...].“ (Berg u.a. 2009:9f) In den letzten Jahren gab es bi- und multilaterale Bemühungen um kohärente Monitoring- und Evaluationsmethoden zu entwickeln. Resultat ist zum Beispiel das Results Based Management (RBM) des DAC Evaluations Networks (vgl. Binnendijk 2000). Evaluierungskriterien des DAC Evaluation Networks sind Relevanz, Effektivität, Effizienz, entwicklungspolitische Wirkung und Nachhaltigkeit in Verbindung mit den 3 „Ks“ (Kohärenz, Komplementarität und Koordination) (vgl. Berg 2009:12). Hingegen arbeiten im Evaluierungsnetzwerk NONIE (Network of Networks on Impact Evaluations) die United Nations Evaluation Group (UNEG), OECD/DAC Evaluation Network, Evaluation Cooperation Group (ECG) und die „International Organization for Cooperation in Evaluation“ (IOCE) an Kohärenz und Koordination bezüglich Wirkungsevaluierungen (vgl. NONIE o.J.).

B. ANALYSETEIL

6. Analyse der sozialen und wirtschaftlichen Veränderungen für Frauen durch einen Mikrokredit mit Rücksicht auf die Evaluationsmethoden

Wie bereits erklärt, beinhaltet der Analysegegenstand der Arbeit experimentelle- und quasi-experimentelle Forschungsdesigns, da diese die rigorosesten und robustesten Resultate hervorbringen. Zudem geht der aktuelle Trend der internationalen EZA hinsichtlich Programmevaluationen zu experimentellen Forschungsdesigns. Das hohe Maß an interner Validität liefert den Studien aussagekräftige Ergebnisse. Im folgenden Kapitel werden 7 Programmevaluationen, 3 experimentelle und 4 quasi-experimentelle Studien, beschrieben und deren Ergebnisse anschließend analysiert. Die Auswahl der Studien ist sehr limitiert, da diese Evaluationsmethoden der Wirkungsevaluationen in der EZA erst seit ein paar Jahren verwendet werden und die „Randomisierte Kontrollierte Studie“ eine sehr zeitaufwändige Methode ist. Es gibt bereits eine Handvoll beendete Programmevaluationen - jedoch ist immer noch eine Vielzahl von experimentellen und quasi-experimentellen Evaluierungen in Arbeit.

6.1 Ergebnisse der „Randomized Controlled Trials“

6.1.1 Mikrokredite in Manila, RCT von Karlan und Zinman

Karlan und Zinman (2009) überprüfen die allgemeine Hypothese, die besagt, dass kleine Unternehmen ein Wachstum durch einen Mikrokredit erfahren, und sich der Mikrokredit zudem auf das Risikomanagement des Schuldners auswirkt.

Untersucht werden individuelle Mikrokredite („Individual Lending“) der First Macro Bank (FMB), einer kommerziellen Mikrokreditbank die seit 1960 in der Region um Manila tätig ist. Im Zeitraum der Studie verzeichnete FMB insgesamt 1400 Individual Lenders und 2000 Group Borrowers. Subventioniert wird die FMB teilweise von der USAID. Die Mikrokreditprogramme werden im Sinne des „Financial Self-Sustainability“ Ansatzes (vgl. 2.4.3) vergeben.

Diese Studie ergänzt die Studie der NP Microfinance Institution Spandana in Indien (siehe Kapitel 6.1.2).

Forschungsprozess

Eine Credit Scoring Software wurde verwendet, um die Aufnahmeentscheidung von marginal kreditwürdigen TeilnehmerInnen zufällig zu verteilen (Randomisieren). Daraufhin wurden Daten aus Haushalts- und Unternehmensstudien herangezogen, um die Wirkung des Mikrokredites zu messen. Die Daten wurden von einer unabhängigen Forschungseinrichtung gesammelt.

Die Stichprobe wurde im Rahmen tausender MikrokreditbewerberInnen im Zeitraum von Februar 2006 bis November 2008 erhoben. 1601 Personen erhielten durch einen Schwellenwert den Mikrokredit. Die meisten BewerberInnen bekamen zum ersten Mal einen Mikrokredit. 85 % der KreditnehmerInnen sind Frauen in typisch philippinischen Haushaltsverhältnissen. 93% der KreditnehmerInnen genossen eine Schulausbildung (welches auf den Philippinen nicht selbstverständlich ist). Hauptsächlich wurden kleine Geschäfte geführt („sari sari“ = small grocery/convenience stores). Die BewerberInnen, die knapp unter dem gesetzten Schwellenwert waren, wurden seitens FMB in einen Scoring-Algorithmus nach ähnlichen Merkmalen eingeteilt. Es gab insgesamt 100 Punkte; unter 31 Punkten erhielt man automatisch keinen Kredit, über 59 Punkten wurde man automatisch Mikrokreditkunde/In. Die 1601 BewerberInnen wurden in zwei Gruppen zufallsselektiert (randomisiert); in „low

scores (31-45 Punkten, mit 60 %iger Wahrscheinlichkeit aufgenommen zu werden), und in „high scores“ (46-59 Punkte, mit 85 %iger Wahrscheinlichkeit aufgenommen zu werden).

Weder die FMB noch die BewerberInnen wussten über das Zustandekommen des Algorithmus Bescheid, nur ein exekutives Komitee. Somit konnte man von einem „double-blind“ Randomisieren sprechen. Zwei Gruppen wurden durch einen Scoring-Prozess nach Zufallsprinzip gebildet; eine Experimentalgruppe (1272 Personen, die einen Mikrokredit erhielten) und Vergleichsgruppe (329 Personen, die keinen Mikrokredit erhielten). Anschließend wurden Kontrollbesuche zu Klienten gemacht um die Validität des Scorings zu testen. Die Motivation mit marginalen BewerberInnen zu experimentieren hatte zwei Gründe:

„[First] it focuses on those who are targeted by initiatives to expand access to credit. Second (randomly) approving some marginally creditworthy applicants generates data point on the lender's profitability frontier that will feed into revisions to the credit scoring model. This allows the lender to manage risk best, by controlling the flow of their more marginal clients in terms of creditworthiness.“

(Karlan/Zinmann 2009: 6)

Nachdem die Gruppen gebildet wurden, organisierte eine lokale Universität eine Studie der 1601 Klienten der Ziel- und Kontrollgruppen. Ziel dieser Studie wird wie folgt beschrieben: „The stated purpose of the survey was to collect information on the financial condition and well-being of micro entrepreneurs and their households.“ (ebd.:7)

Resultate des RCT

Die Studie zeigt ein überraschendes Ergebnis: Es wurden keine Investitionen in die Unternehmen getätigt - der Trend ging eher dazu, dass sich das Unternehmen in Größe und Ausmaß dezimierten (vgl. ebd.: 2), da unproduktive ArbeiterInnen (oft Familienmitglieder) entlassen wurden: „[treated] businesses shed unproductive employees. One explanation is that increased access to credit reduces the need for favor-trading within family or community networks.“ (ebd.: 3) Zusammengefasst schließen Karlan und Zinman aus ihrer Studie, dass „Microcredit works broadly through risk management and investment at the household level, rather than directly through the targeted business.“(ebd.: Abstract)

Zudem erfahren Karlan und Zinman durch die Evaluierung, dass eigentlich untypische Nutznießer der Mikrokredite, also Männer mit relativ hohem Einkommen, mehr Effekte generierten als die üblichen weiblichen Kreditnehmerinnen mit niedrigerem Einkommen. „The gender split is interesting because although microlenders typically target female entrepreneurs, recent evidence finds higher returns to capital for men.“ (ebd.: 3)

Der Erfolg der FMB liegt nicht in den üblichen Erfolgsgründen der Mikrokreditbewegung sondern wird wie folgt beschrieben:

„the effects seem to work through interactions between credit access and risk sharing mechanism that are often viewed as second- or third- order by theorists, policymakers and practitioners. [...] Microfinance in a second-generation setting, microcredit seems to work broadly through risk management and investment at the household level, rather than directly through the targeted business.“
(ebd.: 11)

Es gibt Anzeichen, dass der Mikrokredit **Profite** (v.a. bei männlichen Schuldner) erhöhte. „Profits increase for men, but less so and not statistically significantly for women.“ (ebd.: 11).

Zudem führen Karlan und Zinman an:

„Profits increase in absolute sense, suggesting that many microentrepreneurs employ workers with negative net productivity, and raising the question of why (and in particular, of why access to credit led them to reduce employment and increase profits).“ (ebd.: 12)

Human Capital

Einerseits investierten KreditnehmerInnen den Mikrokredit vermehrt in die Bildung ihrer Kinder. Auf der anderen Seite gab es den Trend, dass im Zeitraum der Untersuchung Arbeitskräfte entlassen wurden. „The results suggest, that (male) entrepreneurs use loan proceeds to invest in human capital of their children, rather than in capital specific to their businesses.” (ebd.: 12) Zur positiven Entwicklung zählt das Resultat, dass die Wahrscheinlichkeit, dass Haushaltsmitglieder die Schule besuchen, stieg.

Risikomanagement

Zudem sehen Karlan und Zinman einen Trend weg von formellen Versicherungen in Form von „informal risk sharing mechanism“: „The use of formal insurance falls, while trust in one’s neighborhood and access to emergency credit from friends and family increase.“(ebd.: 2) Es wurden oftmals informelle Kredite aufgenommen um Krisen und finanzielle Engpässe zu dämpfen. Der Zugang zu einem Mikrokredit substituierte, laut Studienergebnissen, formelle Versicherungen: „microcredit seems to complement, not crowd-out informal mechanisms.” (ebd.)

Housing

Interessant ist auch, dass die Experimentalgruppe weniger in Erhaltungskosten der Behausung investierte als die Kontrollgruppe: „The quality of building materials drops significantly for treated males compared to controls.“(ebd.: 12)

Investitionen

Die Untersuchung zur Wirkung der Mikrokredite zeigt, dass die Investitionen für das Unternehmen nicht gestiegen sind.

Haushaltseinkommen und Konsum

Es gibt laut Karlan und Zinman keinen Hinweis auf ein Wachstum bezüglich des Haushaltseinkommens und Konsums. Um den Konsum zu messen, wurden zwei Maßeinheiten

herangezogen: Qualität der Lebensmittel und die Wahrscheinlichkeit auf Grund finanzieller Sorgen, den Arzt nicht zu besuchen. Es konnte keine Veränderung im Konsumverhalten festgestellt werden.

Well Being

Das Studienergebnis zeigt keine auffällige Veränderungen bezüglich des Wohlbefindens: „We find no evidence of improvements in measures of self-reported well-being; if anything, the results point to a small overall *decrease*.“ (ebd.: 2)

6.1.2 Mikrokredite in Indien, RCT von Banerjee Abhijit (u.a.)

Die erste „Randomisierte Kontrollierte Studie“ für Mikrokreditevaluierungen wurde von Banerjee Abhijit (u.a.) (2009b) durchgeführt. Die zentrale Fragestellung der Studie lautet: „What happens when microcredit becomes available in a new market?“ (Banerjee u.a. 2009b: 2)

Spandana

Die MFO, Spandana, richtet sich nach dem Grameen Modell; eine Gruppe von 10 Frauen wird gebildet, 25 – 45 Gruppen formen ein „Center“. Die Frauen haften solidarisch für entgangene Rückzahlungen innerhalb der Gruppe und des Centers. Der erste Kredit beträgt 10.000 Rs mit einer Laufzeit von 50 Wochen und 12 % Zinsen. Sofern alle Rückzahlungen erfolgreich getilgt wurden, kann man einen Kredit mit einem höheren Betrag (10.000 – 20.000 Rs.) beantragen. Es ist nicht Voraussetzung bei Spandana, wie bei vielen anderen MFIs, den Kredit für Unternehmenszwecke zu investieren. Wofür man den Kredit verwendet, bleibt der Kundin selbst überlassen - Hauptsache die Zinsen werden rechtzeitig getilgt: „Spandana is primarily a lending organization, not directly involved in business training, financial literacy promotion, etc.“ (ebd.: 4)

Auswahlkriterien für Spandana (für das Produkt „Group Liability“) sind Frauen, die zwischen 18 und 59 Jahre alt sind, sich ausweisen können und im letzten Jahr nicht umgezogen sind. Zudem müssen 80 % der Frauen einer Gruppe Eigentümer der Behausung sein. Die Gruppen werden von den Frauen selbst gebildet.

Forschungsprozess

Vor der Eröffnung von Spandana 2005 in 120 Wohnsiedlungen (neighborhoods) Hyderabad (Indien) wurde eine umfangreiche Baseline Studie durchgeführt; 2800 Haushalte wurden untersucht. In diesen Wohngebieten war zuvor keine andere MFO tätig. Die Menschen, die dort leben, haben keinen Zugang zu formellen Finanzdienstleistern, sie sind allerdings nicht die „Ärmsten der Armen“. Nach der Baseline Studie wurden 16 von den 120 Wohnsiedlungen aus dem Mikrokreditprogramm ausgeschlossen, da in diesen zu viele MigrationsarbeiterInnen wohnen (diese kommen als Mikrokreditkundinnen für Spandana nicht in Frage). Bei den übrigen BewohnerInnen der restlichen 104 Wohnsiedlungen wurden Paare gebildet, die

ähnliche Merkmale haben wie z.B. ein bestehendes Unternehmen, Schulden, pro Kopf Konsumverhalten, etc.

Die BewohnerInnen von 52 der 104 Wohnsiedlungen erhielten daraufhin mittels Randomisieren zwischen 2006 und 2007 Mikrokredite. Die anderen 52 Siedlungen und dessen EinwohnerInnen (Kontrollgruppe) kamen nicht in den Genuss dieser Finanzdienstleistung. In dieser Zeit intervenierten ebenso andere MFIs innerhalb der Ziel- und Kontrollgruppen.

2007 wurde eine umfangreiche Untersuchung in den beteiligten Siedlungen durchgeführt, um erste Ergebnisse bezüglich der Intervention der Mikrokredite zu untersuchen. Die abschließende Studie begann 15 bis 18 Monate nachdem Spandana intervenierte.

Die Studie von Banerjee (u.a.) untersuchte nicht nur die Auswirkungen der Mikrokredite von Spandana sondern auch jene der anderen MFIs in den Kontroll- und Experimentalgruppen. 6.850 Haushalte wurden daraufhin im Zuge der Veränderung des Konsumverhaltens, Unternehmens, Einkommen, Bildung, Gesundheit und Empowerment der Frauen untersucht.

Resultate

30 % der Spandana Klientinnen gründeten mittels dem Kleinkredit ein neues Unternehmen:

„The need to purchase assets and working capital constitutes a fixed cost of starting a business, and on impact of microfinance may be that it enables household who would not or could not pay this fixed cost without borrowing, to become entrepreneurs.“ (ebd.: 8)

22 % der Kundinnen kauften Waren für das bereits vorhandene Unternehmen, 30 % tilgten mit dem Mikrokredit einen bereits existierenden Kredit, 15 % erwarben ein längerfristiges Haushaltsgut und 15 % verwendeten den Kredit für den täglichen Bedarf.

KreditnehmerInnen, bei denen zum Zeitpunkt der Mikrokreditintervention bereits ein Unternehmen existierte, investierten in längerfristige Güter und konnten höhere Einnahmen verzeichnen.

Konsum

Es gibt kaum Hinweise auf ein verändertes Konsumverhalten.

Investitionen

Durch den Mikrokredit wurden längerfristige Güter für das bereits bestehende Unternehmen erworben: „We also do see significant impacts on the purchase of durables, and especially business durables.“ (ebd.: 9)

Unternehmensgründungen

30 % der untersuchten Klientinnen gründeten durch den Mikrokredit ein Unternehmen.

Ausgaben

Banerjee (u.a.) kam bezüglich der Ausgaben zu folgendem Ergebnis:

„While we see no impact on overall expenditures, there is a significant impact on durable expenditures, and a significant decrease in goods that individuals had reported most frequently in the baseline as being „temptation goods [...] The increase in durable expenditure, and the decrease with spending on temptation goods fits with the claims often made regarding microcredit, that microcredit changes lives.“ (ebd.: 14)

Sofern die Klientin bereits vor der Intervention eine Unternehmerin war, wuchsen längerfristige Ausgaben, und das Unternehmen vergrößerte sich. Bei Klientinnen, die noch kein Unternehmen zur Zeit der Intervention hatten und zudem nicht zu einer Unternehmensgründung neigten, wuchsen längerfristige Ausgaben nicht, sondern der kurzfristige Konsum stieg. Die Haushalte mit einer hohen Neigung zur Unternehmensgründung reduzierten kurzfristigen Konsum und „Temptation Goods“ (wie Alkohol, Tabak, etc.) um neben dem Mikrokredit Geld zu sparen um in Zukunft größere Investitionen zu tätigen.

Empowerment

Bezüglich “Decision making” zeigen die Studienergebnisse, dass:

“women in treatment areas were no more likely to be make decisions about household spending, investment, savings, or education. [...] even focusing on non-food decision, which might be more sensitive to changes in empowerment, does not change the finding.” (ebd.:14)

Health & Education

Die Studie zeigt keine Effekte im Bereich Gesundheit und Bildung durch die Intervention der Mikrokredite. Die Interventionsgruppe gab ebenso wenig Geld für medizinische oder sanitäre Zwecke aus wie die Kontrollgruppe. Auch Resultate der Kreditnehmerinnen bezüglich der Schulbesuche der Kinder und den damit verbunden Kosten variierten kaum mit jenen der Kontrollgruppe. Banerjee fügt analog hierzu an: „This suggest that, at least in the relatively short run, there is no prima facie evidence that microcredit changes the way the households functions.“ (ebd.: 15)

Längerfristig kann sich der Mikrokredit allerdings auf folgende Bereiche auswirken. „After a longer time, when the investment impacts (may) have translated into higher total expenditure for more households, it is possible that impacts on education, health, or women’s empowerment would emerge.” (ebd.: 21)

Banerjee (u.a.) ziehen auf Grund ihrer Studie folgendes Resume: „Microcredit [...] may not be the „miracle“ that is sometimes claimed on its behalf, but it does allow households to borrow, invest, and create and expand businesses.“ (ebd.)

6.1.3 Mikrokredite in Südafrika, RCT für individuelle KlientInnen in Südafrika

Die umfangreiche Studie von Fernald (u.a.) (2008) untersucht individuelle Mikrokredite, so genannte „Cash Loans“. Erforscht wird die psychische Verfassung der KlientInnen in Verbindung mit einem Mikrokredit. Die MikrokreditschuldnerInnen lassen sich als Angestellte mit niedrigem Einkommen charakterisieren. Die „Cash Loan Industry“ wird wie folgt beschrieben:

„Most microcredit loans are delivered by lenders with explicit social welfare and targeting goals; micro-lenders typically target female entrepreneurs and often use group liability mechanisms. However, the industrial organization of microcredit is trending steadily in the direction of the for-profit, more competitive delivery of individual liability credit, often without targeting to entrepreneurs and instead to employed individuals.“(Fernald u.a. 2008: 2)

Diese Veränderung kann man aus der „bottom-up“ (Non-Profit Organisationen werden zu For-Profit Organisationen) Perspektive erkennen sowie auch aus der „top-down“ Perspektive (For-Profit Unternehmen expandieren in den Mikrokreditbereich) (vgl. ebd.: 2). Letzteres repräsentiert laut Fernald die zukünftige Entwicklung der Mikrokredite.

Die Cash-Loan KundInnen haben wie beim Mikrokredit keinen Zugang zu kommerziellen Krediten und können keine Kreditsicherheiten vorweisen: „The loan providers compete in an industry segment that offers small, high-interest, short-term, uncollateralized credit with fixed repayment schedules to a „working population.“ ” (ebd.)

Untersucht werden Frauen und Männer bezüglich ihrer mentalen Verfassung, welche durch depressive Symptome und wahrgenommenen Stress der Klientinnen erklärt werden kann. Grundvoraussetzung ist ein niedriger sozialer und wirtschaftlicher Status:

„Living with low socioeconomic status (SES) is a root cause of poor health, and contributes to reduced life expectancy, increased rate of disease, and lower perceived quality of life, both in developing and developed countries.“ (ebd.)

Die Hypothese der Untersuchung ist, dass durch die Vergabe von Mikrokredite eine Verbesserung der sozioökonomischen Situation erfolgt und dies die psychische Verfassung verbessert.

Methode

BewerberInnen, die nach dem Auswahlverfahren keinen Mikrokredit erhielten, wurden von der südafrikanischen MFI mittels Randomisieren noch einmal auf ihre Kreditwürdigkeit geprüft. Von den 3000 BewerberInnen wurden 1492 Personen durch ein Credit Scoring Modell abgewiesen. Durch das Experiment teilten die KreditsachbearbeiterInnen die abgewiesenen BewerberInnen in zwei Gruppen: Eine „marginal rejected group“ (787 Personen) und „egregious rejected group“ (705 Personen). Letztere wurden somit aus dem Kreditprogramm und Experiment ausgeschlossen. Als zweiten Schritt überprüften die Kreditsachbearbeiter die „marginal rejected group“ mittels einer zufallsselektiven Software. 325 der 787 Personen erhielten dadurch einen Mikrokredit (Experimentalgruppe), die restlichen 462 formierten die Kontrollgruppe. Innerhalb der Kontrollgruppe erhielten zum Schluss noch 7 Personen einen Mikrokredit und sie wurden in die Experimentalgruppe aufgenommen, die nun aus 332 Personen bestand.

6 bis 10 Monate nach der Intervention wurden die 787 Klientinnen bezüglich demographischen, sozioökonomischen Status, subjektiven sozialen Status und über die psychische Verfassung befragt. Keiner der KlientenInnen wusste über das Experiment Bescheid.

Resultate

Die letzte Analyse überprüfte 237 KlientInnen, 109 der Experimentalgruppe und 128 der Kontrollgruppe. Die sozioökonomischen Variablen der beiden Gruppen waren einander sehr ähnlich; die Hälfte der untersuchten KlientInnen war weiblich. Der einzige Unterschied war, dass die Experimentalgruppe gebildeter war und über ein höheres Haushaltseinkommen verfügte als die Kontrollgruppe.

Die Personen der Kontrollgruppe wiesen höhere Stresssymptome, aber weniger depressive Symptome im Vergleich zu der Experimentalgruppe auf. Höhere Stresssymptome hingen auch mit der Größe des Haushaltes zusammen.

KlientInnen, die durch ihre zweite Chance einen Mikrokredit erhielten, also ursprünglich kreditunwürdig waren, erfuhren ein höheres Maß an Stress als jene, die bei der ersten Bewerbung den Kredit erhielten. Vor allem Männer empfanden dies, wie Fernald (u.a.) beschreibt: „Among men randomly allocated to receive a second chance for cash loan, there were increased symptoms of perceived stress and decreased depressive symptoms.“ (ebd.: 9)

Frauen hingegen erfuhren dies nicht: “Among women [...] the findings were not significant.”
(ebd.: 11)

Bezüglich depressiver Verstimmung und Stress der Männer innerhalb der Experimentalgruppe zeigt das Studienergebnis folgende Wirkung durch den Mikrokredit:

„Our findings indicate that men in the Treatment group exhibit higher perceived stress but lower levels of depressive symptoms when compared with men in the Control group and these results suggest that the impact of “taking up” a small individual loan may differ by gender.”(ebd.)

6.2 Quasi-experimentelle Studien

6.2.1 Gruppenbasierende Mikrokreditprogramme in Bangladesch

Die Wirkungsevaluation von Pitt und Khandker (1999) untersucht 3 Group-Lending Mikrokreditprogramme von den MFIs Grameen Bank Project (GBP), Bangladesh Rural Advancement Committee (BRAC) und Bangladesh Rural Development Board's (BRDB) Rural Development RD-12 Programm, die dieselben Mikrokredittechniken anwenden; sie substituieren die Kreditsicherheiten durch die Solidaritätsgruppen, die sich die Kreditverbindlichkeit teilen. Die drei MFIs bieten den KreditnehmerInnen Schulungen an, in denen Lesen, Schreiben, Buchhaltung, soziale Verantwortung, Empowerment etc. gelehrt werden. Zudem wird den Frauen durch die MFIs nahegelegt, kleine Familien zu haben und für die Ausbildung ihrer Kinder zu sorgen.

Der Forschungsgegenstand ist, inwiefern sich die Geburtenrate und das kontrazeptive Verhalten durch die Aufnahme eines Mikrokredites verändern. Der Gender Aspekt wird hierbei auch berücksichtigt.

Pitt und Khandker benützen das quasi-experimentelle Design. Die Kontrollgruppe wird mit Hilfe der „Regression Discontinuity Methode“ gebildet (siehe Kapitel 5.2.1.).

Untersucht wurden 87 Dörfer in Bangladesch im Zeitraum von 1991 bis 1992. 15 Dörfer nahmen am Programm nicht teil, 40 Dörfer hatten weibliche sowie männliche MikrokreditnehmerInnen, 22 hatten weibliche und 10 Dörfer nur männliche Teilnehmer der Mikrokreditgruppen.

Die erste Untersuchung begann 1991 – 1992 mit den 87 Dörfern in 29 Sub-Distrikten („Thanas“). Die Daten wurden 3mal pro Jahr erhoben. Die erste Erhebung diente zu Analysezwecken – 29 Thanas wurden aus 391 Thanas per Zufallsprinzip herangezogen. 24 der 29 Thanas hatten zumindest 1-3 Mikrokreditgruppen zwischen 1991 und 1992 und drei Thanas verfügten über gar keine Mikrokreditgruppe. Jeweils drei Dörfer der jeweiligen MFIs wurden zufällig ausgewählt und dazu 3 Dörfer, anhand von Daten eines Regierungszensus, die keine Mikrokreditprogramme aufweisen. Zudem wurden die Dörfer und Haushalte identifiziert und untersucht. Von den 1798 überprüften Haushalten bildeten 1538 die Interventionsgruppe und 260 die Kontrollgruppe. Innerhalb der Interventionsgruppe partizipierten 905 Haushalte bei Mikrokreditprogrammen. Inhalte der Umfrage waren demographische, kontrazeptive, familienrelevante Themen und Fragen bezüglich des

Unternehmens. Die Daten wurden mittels ökonomischen Methoden verarbeitet und analysiert (vgl. Pitt/Khandker 1999: 2ff).

Resultate

Das Studienergebnis verneint die vorangehende Annahme, die davon ausging, dass die Partizipation von Frauen an Mikrokreditprogrammen einen positiven Effekt auf eine niedrigere Geburtenrate und kontrazeptives Verhalten erzielt (im Gegensatz zu den Frauen, die keinen Mikrokredit erhielten). Pitt und Khandker erklären dies wie folgt:

„Self-employment activities of the type fostered by these credit programs are essentially different from wage labor market opportunities in that they do not necessarily raise the shadow cost of a child. It is the substitution effect arising out of the increase in the cost of a child that is widely held responsible for the decline in fertility arising from women’s increased labor force participation.” (ibd.: 18)

Allerdings zeigt die Studie einen Wandel im kontrazeptiven Verhalten der männlichen Kreditnehmer: „Men’s participation in credit programs reduces fertility and may slightly increase contraceptive use of participants relative to nonparticipants.” (ibd.) Somit scheinen Männer die Träger für einen Wandel des kontrazeptiven Handelns zu sein. „This effect underscores the importance of targeting men as well as women in social development programs.“ (ibd.)

6.2.2 Quasi-experimentelles Design von Empowerment und Fertilität in Bangladesch

Die Studie von Steele, Amin und Naves (1998) im Auftrag von "Save the Children"⁵ (SC) und der MFI "Association for Social Advancement"⁶ (ASA) untersucht: „How participation in savings and credit schemes affects women's contraceptive use and fertility.“ (Steele/Amin/Naves 1998: Introduction) Die Daten der Paneluntersuchung wurden von Oktober und Dezember 1993, bevor die Kredite durch SC intervenierten, gesammelt. 14 Dörfer in Bangladesch wurden begutachtet und 6.456 verheiratete Frauen interviewt. Die Frauen wurden in 4 Gruppen unterteilt (1. Frauen, die bereits von einer anderen MFI Kredite bekamen, 2. Frauen, die noch nie einen Mikrokredit erhielten, 3. Frauen, die den Kriterien von SC nicht entsprachen und 4. einer Kontrollgruppe). Die Umfrage wurde 1995, nach der Mikrokreditintervention von SC und ASA, mit 5.696 Frauen wiederholt, wobei 4.333 davon bereits interviewt wurden. Die quasi-experimentelle Methode ermöglichte eine Charakterisierung der KlientInnen - bevor und nachdem sie den Kredit bekamen. Das Ergebnis zeigt, dass Frauen, die der Solidaritätsgruppe beitraten gebildeter und sozial unabhängiger waren als jene, die sich nicht anschlossen. Um Selektionseffekten entgegenzuwirken wurde 1995 noch einmal analysiert, inwiefern sich das Fertilitätsverhalten verändert hat.

Resultate

Das Ergebnis der Studie zeigt eine positive Auswirkung auf die Bildung der Kinder, auf ein höheres Heiratsalter und auf den Gebrauch von Verhütungsmittel.

Diejenigen, die am Mikrokreditprogramm teilnahmen, sind besser gebildet und haben einen gebildeteren Ehemann im Vergleich zu denen, die keinen Mikrokredit in Anspruch nahmen.

Die Ergebnisse bezüglich dem kontrazeptivem Handeln zeigen, dass „in all categories except control area, a considerable increase has occurred in contraceptive use, and by 1995, use was highest among SC-ASA members in the new intervention area.“ (ebd.: 26)

⁵ Näheres siehe unter www.savethechildren.org.

⁶ Näheres siehe unter www.asa.org.bd.

6.2.3 Wirkung der Mikrokredite in ländlichen Haushalten auf den Philippinen

Die Studie von Kondo u.a. (2008) untersucht die Wirkung des „Rural Microenterprise Finance Projects“ (RMFP) der philippinischen Regierung. Ziel des RMFP ist periphere finanzielle Institutionen am Land zu stärken. Implementiert wurde das Mikrokreditprogramm 2002, welches sich nach dem Grameen Modell (GBA) richtet, durch die „People’s Credit and Finance Cooperation“ (PCFC) und 38 anderen MFIs. Finanziert wurde dies u.a. durch die „Asian Development Bank“.

Da die Evaluation nach Beendigung der Intervention begann, also ex-post, kam nur das quasi-experimentelle Design in Frage. Es konnte auf keine umfassende Base-Line Studie vor der Vergabe von Mikrokrediten zurückgegriffen werden, und somit wurde das Pipeline-Verfahren herangezogen. Jedes Dorf (Barangay⁷) der Interventionsgruppe wurde einem Barangay der Kontrollgruppe angegliedert. Die „Treatment Barangays“ sind jene, bei denen das Grameen Bank Approach Replicators (GBAR) Programm bereits vor einiger Zeit implementiert wurde. Die „Control Barangays“ sind jene Gruppen bzw. Dörfer, die bereits identifiziert und in Mikrokreditgruppen eingeteilt wurden, jedoch erst in naher Zukunft einen Mikrokredit erhalten. Innerhalb der Ziel- und Kontrollgruppen wurde eine gleiche Anzahl an Interviews durchgeführt.

Zudem wurde die Difference-in-Difference Methode angewendet; also der Vorher-Nachher Vergleich wurde mit dem Mit-Ohne Vergleich verbunden (vgl. Kapitel 5). Eine Gruppe von Haushalten, die bereits einen Mikrokredit erhielten und Klientinnen, die als problematisch bezüglich einer erfolgreichen Mikrokreditabwicklung galten, wurden zur Interventionsgruppe herangezogen, um u.a. mögliche Programmausfälle in der Evaluation zu berücksichtigen.

Die Erhebung fand in zwei Schritten statt, erstens wurde die Interventionsgruppe erfasst, welche in den letzten Jahren Mikrokredite von verschiedenen MFIs erhielten, den letzten in diesem Beispiel von RMFP 2002. Zudem wurden die Bereiche erhoben, in denen das RMFP expandieren wird. Nach dieser Erhebung 2003 wurden insgesamt 2.200 Haushalte - die sich auf den Inseln Luzon, Visayas und Mindanano befinden - in „Treatment Barangays“ und „Control Barangays“ zugeteilt und randomisiert.⁸

⁷ Barangays sind philippinische Dörfer und die kleinste administrative Einheit

⁸ Näheres zu der Erhebungsmethode- und Verfahren auf: <http://dirp4.pids.gov.ph/ris/dps/pidsdps0805.pdf>.
[Zugriff am 13.04.2010]

Resultate

Die quasi-experimentelle Studie zeigt, dass die KlientInnen der Studie nicht als arm im Vergleich zu anderen Philippinen gelten. Das Pro-Kopf-Einkommen, die Gesamtausgaben und die die Pro Kopf Ausgaben für Nahrungsmittel sind seit der Intervention gestiegen, aber nicht signifikant. Allerdings fügen Kondo u.a. hinzu, dass

„it was also found that this impact is regressive, that is negative or insignificant for poorer households and becomes only positive and increasing with richer households. [...] This indicates among poorer borrower the cost of and availability of program loans appears to be not sufficient to produce them into selecting more productive activities.“ (Kondo u.a. 2008:20)

Weiteres zeigt die Studie, dass je größer das Unternehmen ist, desto signifikanter werden die Auswirkungen durch den Kredit auf den Haushalt.

Im Zuge von Humankapital, wie Bildung und Gesundheit, fand die Studie keine bemerkbaren Veränderungen durch den Mikrokredit. Beim Haushaltsvermögen kam man auf das gleiche Ergebnis. Fazit der Studie ist, dass je größer das Unternehmen ist und je mehr Angestellte bzw. ArbeiterInnen man hat, desto aktiver wird der Klient/die Klientin durch den Mikrokredit. Zudem werden Konsumbedürfnisse ausgeglichen, und die Abhängigkeit anderer, teurerer Kredite durch die Intervention des GBA Programms vermindert.

6.2.4 Die Wirkung der Mikrokredite auf ländliche Haushalte in Orissa (Indien)

Diese Studie von Panda (2009) untersucht die Wirkung der Mikrokredite auf das Einkommen, Vermögenswertpositionen, Ersparnisse, Alphabetisierung, Arbeitsplatz und Migration anhand des quasi-experimentellen Designs in Bolangir (Distrikt von Orissa).

Es lag keine Baseline Studie vor und somit wurden Primärdaten von Haushaltserhebungen herangezogen. Interventions- und Kontrollgruppe bilden den Untersuchungsgegenstand. Das Haushaltsmitglied, welches einen Mikrokredit bekam, ist Teil der Interventionsgruppe. Innerhalb der Kontrollgruppe gibt es keine MikrokreditnehmerInnen. Somit verwendet diese Studie den „Mit-Ohne Vergleich“ (vgl. Kapitel 5). Danach wurden die beiden Gruppen, jeweils 10 Dörfer, mittels Randomisieren aufgeteilt. Jeweils fünf Haushalte wurden der Zielgruppe und der Kontrollgruppe per Zufall ausgewählt. Alle insgesamt 100 Haushalte der Ziel- und alle 100 Haushalte der Kontrollgruppe wurden zur Untersuchung herangezogen. Die Daten wurden zwischen 2007 und 2008 gesammelt. Die Analyse wurde daraufhin gemäß standardisierter Statistikmethoden und ökonomischer Regeln durchgeführt.⁹

Analyseeinheit der Studie ist der Haushalt. Es wurden sieben Indikatoren herangezogen um die Wirkung der Mikrokredite auf den Haushalt zu untersuchen:

(1) Income, (2) income distribution, (3) savings, (4) expenditures, (5) employment, (6) literacy and (7) migration (vgl. Panda 2009:173).

Resultate

Die Studienergebnisse zeigen, dass die Haushalte der Interventionsgruppe ein 11,41 % höheres Durchschnittsjahreseinkommen aufweisen als jene der Kontrollgruppe. Die Resultate der logistischen Regression¹⁰ zeigen, dass sich die Partizipation an Mikrofinanzgruppen positiv auf das jährliche Haushaltseinkommen auswirkt. Bezüglich der Haushaltsvermögenswerte zeigt das Ergebnis der Untersuchung, dass diese der Interventionsgruppe um 9,75 % größer im Vergleich zur Kontrollgruppe sind. Die jährlichen Ersparnisse der Interventionsgruppe liegen im Durchschnitt bei 2.476,6 Rs. im Vergleich zur Kontrollgruppe mit 1.737,6 Rs. Diese sind ebenso signifikant höher.

Panda zieht somit folgendes Resumé: „participation in the microfinance groups leads to higher savings among the households.“ (ebd.: 176)

⁹ Vgl. Detaillierte Analyse www.ripublication.com/gjfm/gjfmv1n2_8.pdf.

¹⁰ Definition der logistischen Regression unter http://www.statistics4u.info/fundstat_germ/ee_logistic_regression.html.

Der Indikator „Alphabetisierung“ zeigt eine große Wirkung durch die Mikrokreditintervention; die Haushalte, die den Mikrokredit erhalten, haben eine 12,16 %ig höhere Alphabetisierungsquote im Vergleich zur Kontrollgruppe. Die Alphabetisierungsquote innerhalb der Interventionsgruppe stieg um 1 %.

Im Bezug auf den Indikator „Migration“ wird festgestellt, dass die Migration der Haushaltseinheiten innerhalb der Interventionsgruppe um 33,70 % zurückging. Panda erklärt diesen Umstand durch das höhere Einkommen und höheren Arbeitsaufwand durch den Mikrokredit, welche einen Ortswechsel unattraktiver machen.

Die durchschnittlichen Jahreshaushaltsausgaben sind um 18.28 % größer als jene der Kontrollgruppe.

6.3 Zusammenfassung der Studienergebnisse

Die Studie von Pitt und Khandker (1999) zeigt auf, dass die Frauen in der Interventionsgruppe einen besseren Bildungsstatus vorweisen als Frauen innerhalb der Kontrollgruppe. Die quasi-experimentelle Evaluation von Kondo u.a. (2009) erläutert zudem, dass die Kreditnehmerinnen nicht als arm gelten – im Vergleich zu philippinischen nationalen Standards. Auch die Mikrokreditstudie aus Zambia (vgl. Copestake u.a. 2000) weist daraufhin, dass nicht die Ärmsten der Armen einen Mikrokredit erhielten sondern besser situierte Personen. Fast alle Studien bedienten sich an Scoring-Verfahren um risikoreiche MikrokreditkundInnen aus dem Programm auszuschließen.

Desgleichen zeigt Fernando (1997) in seiner Studie, dass Frauen, die bereits einen relativ besseren Zugang zu finanziellen Ressourcen haben von den MFIs bzw. NGOs als SchuldnerInnen bevorzugt werden. „NGO programs benefit women who already have better access to resources due to their dependent relations with the powerful members in the society. NGOs do not reach the poorest of the poor.“ (Fernando 1997: 175)

Wirtschaftliche Veränderungen für Frauen durch Mikrokredite

Karlan und Zinman (2009) kommen durch ihre Untersuchung zur Erkenntnis, dass sich die **Profite** der Unternehmen vor allem bei männlichen Kreditnehmern vergrößerten. Allerdings verkleinert sich das Unternehmen an Größe und Ausmaß seit der Intervention der Mikrokredite. Der Grund hierfür ist, dass (unproduktive) Arbeitskräfte (meist Familienmitglieder) entlassen werden. Die Studie von Barenjee (2009) hingegen zeigt ein Wachstum der Profite.

Investiert wird in längerfristige Güter. Bezüglich des **Einkommens und Konsum** gibt es bei Karlan und Zinman keine Veränderungen. Kondo u.a (2009).sieht hingegen die Tendenz, dass der Mikrokredit für Konsumzwecke verwendet wird. Rosenberg sieht den Trend hin zur Konsumbefriedigung durch den Mikrokredit als ein Unternehmenswachstum, allerdings ist dieses bedeutend, um der Vulnerabilität entgegenzuwirken (vgl. Rosenberg 2010: 5).

Laut Copestake (2000) können diejenigen, die das zweite Mal einen Mikrokredit erhalten, ein höheres Wachstum beim Haushaltseinkommen verzeichnen, als jene, die das erste Mal einen Mikrokredit bekommen. Zudem steigt die Diversität an Unternehmensaktivitäten. Die Hälfte

der Erst-KreditnehmerInnen steigt in der Studie von Copestake nach dem ersten Kredit aus dem Programm aus.

Soziale Veränderungen der Frauen durch Mikrokredite

Die Studie von Karlan und Zinman in Manila zeigt, dass das Einkommen der MikrokreditnehmerInnen in die **Bildung** der Kinder investiert wird. Allerdings trifft dieses Resultat auf männliche Kreditnehmer zu. Die Studie von Barenjee (2009) weist auf keine Veränderungen hinsichtlich von Bildung oder der **Gesundheit** hin. Kondo (2009) kann bei den Indikatoren Bildung und Gesundheit keinen Wandel erkennen. Zudem gibt es bei Karlan und Zinman (2009) die Tendenz, dass seit der Intervention des Mikrokredits formelle **Versicherungen** aufgelassen werden und informelle Versicherungen getätigt werden.

Hinsichtlich **Empowerment** sieht Barenjee im Zuge von „Decision Making“ keinen Unterschied von der Interventionsgruppe zur Kontrollgruppe (vgl. Barenjee 2009:14).

Im Bezug auf **Stress** zeigen diejenigen, die einen Mikrokredit erhalten, höhere Symptome auf als die Klienten der Kontrollgruppe. Allerdings leidet die Interventionsgruppe verglichen mit der Kontrollgruppe vermehrt an **Depressionen**. Fernald (2009) zeigt anhand seiner Studie auf, dass Männer eher an Stress und Depressionen leiden als Frauen.

Laut Fernando ist der Erfolg der Mikrokredite auf die Reproduktion der Marginalisierung der Frauen durch Mikrokredite zurückzuführen. Dies wirkt sich auf den sozialen, kulturellen, politischen und wirtschaftlichen Bereich aus. Zudem sei der Erfolg der NGOs abhängig von den marginalen weiblichen Geschlechterrollen (vgl. Fernando 1997:176).

Bezüglich **kontrazeptiven Verhalten** und **Fertilität** kommen Pitt und Khandker (1999) zu dem Ergebnis, dass Frauen, die einen Mikrokredit erhalten, ihr Verhalten diesbezüglich verändern. Grund hierfür sei, dass die Mikrokreditnehmerinnen Unternehmerinnen seien und der zeitliche Aufwand für das Unternehmen Reproduktion substituiert. Hingegen zeigt sich ein Wandel im kontrazeptiven Verhalten bei den männlichen Kreditnehmern.

7. Résumé

Die Hypothese dieser Arbeit, die besagt, dass wenn Frauen Zugang zu Mikrokrediten haben sich ihre soziale und wirtschaftliche Situation verbessert, kann nur teilweise verifiziert werden. Einige Studienergebnisse zeigen positive wirtschaftliche und soziale Veränderungen durch einen Mikrokredit für Frauen auf, andere wiederum weisen gar keine Wirkung auf. Wie bereits beschrieben, verfügen die Studienergebnisse über keinen allgemeingültigen Anspruch, die Ergebnisse können nur mit den jeweilig untersuchten Mikrokreditprogrammen in Verbindung gebracht werden.

Die Wirkungsevaluationen überliefern teils überraschende Ergebnisse; bezüglich der Genderthematik zeigen die Ergebnisse, dass männliche Mikrokreditnehmer mehr von den Mikrokrediten profitieren können als Frauen. Beachtlich ist, dass auch Bereiche wie Fertilität und kontrazeptives Verhalten, die eigentlich den Frauen als Akteure zu einer positiven Entwicklung zugesprochen werden, bei Männern eine drastischere Wirkung verzeichnen konnten. Die meisten Mikrokreditprogramme, die den Gender-Ansatz berücksichtigen, konzentrieren sich auf die Gender-Sensibilisierung der Frauen. Demnach sollte man bewusst mehr Männer in Gender- und Empowerment Themen miteinbeziehen.

Die wirtschaftlichen Veränderungen der analysierten Studien gehen hauptsächlich mit der Theorie der Mikrokredite konform; Unternehmen werden gegründet, Kredite werden für den Konsum verwendet (Consumer Credit) oder in Produktionsgüter für das Unternehmen investiert (Investment Capital). Die Profite stiegen tendenziell kaum, schließlich lässt sich nach einer Unternehmensgründung (eher längerfristig) ein Gewinn erzielen. Beachtlich ist das Ergebnis, dass je größer das bestehende Unternehmen ist bzw. je wohlhabender der/die Mikrokreditnehmer/in, desto höher ist das Wachstum in Profit und Haushaltseinkommen. Darüber hinaus gibt es die Erkenntnis, dass je öfter ein Kredit aufgenommen wird, desto mehr positive wirtschaftliche Auswirkungen kann man verzeichnen.

Die sozialen Veränderungen der Frauen durch einen Mikrokredit zeigen keinen drastischen Wandel. Komponenten wie Bildung, kontrazeptives Verhalten oder Gesundheit zeigen keinen Unterschied im Vergleich zu den Kontrollgruppen, also mit Frauen die keinen Mikrokredit erhielten, auf. Im Gegensatz dazu transferierten eher die männlichen Kreditnehmer die Kapitalüberschüsse (durch die Entlassung ihrer Mitarbeiter) in die Bildung der Kinder.

Man darf nicht außer Acht lassen, dass die randomisierten- und quasi-experimentelle Designs in dieser Arbeit sehr aktuell sind, und die längerfristige Wirkung der Mikrokredite noch nicht messbar ist. Schließlich werden bei Mikrokrediten Unternehmen gegründet oder in längerfristige Güter investiert, und dessen Entwicklung muss längerfristig untersucht werden.

Inwiefern Mikrokredite erfolgreich sind, lässt sich ebenso nicht allgemeingültig erklären, da die Resultate der verwendeten Evaluationsmethoden nicht generalisierbar sind. Experimentelle und quasi-experimentelle Designs stellen zweifellos die rigorosesten Evaluierungsmethoden dar, verfügen jedoch auch über keine externe Validität. Mit den Ergebnissen kann man aber Rückschlüsse auf beendete Mikrokreditprogramme schließen und für die Zukunft Verbesserungen in Angriff nehmen.

Ob der Mikrokredit nun das Allheilmittel gegen Armut ist lässt sich aus verschiedensten Sichtweisen diskutieren, je nach Motiv und Ideologie der AkteurInnen.

Mikrokredite sind deshalb nicht homogen und universell – sondern variieren je nach der Handlungsweise der Akteure, Zweck der EZA-Programme und sozioökonomischen Umfeld der MikrokreditnehmerInnen.

Zudem steht der Mikrokredit im Widerspruch einerseits den Anspruch zu haben, den Armen finanzielle Dienstleistungen anbieten zu wollen um die Armut zu lindern, und andererseits unabhängig von Subventionen zu sein um sich selbst tragen zu können bzw. um als MFI nachhaltig zu sein. Dies schließt die Ärmsten der Armen als KreditnehmerInnen im Vorhinein aus. Die 7 Studien verwenden ebenso Scoring Verfahren um potentielle Rückzahlungsausfälle zu vermeiden. Dies verwehrt den Ärmsten der Armen den Zugang zu den Mikrokrediten. Auf der anderen Seite haben sich etliche Institutionen zur Aufgabe gemacht, explizit Armut und Vulnerabilität zu lindern.

Fakt ist aber, dass der Mikrokredit konform mit der aktuellen kapitalistischen Wirtschaftsordnung und dem Trend der neoliberalen Deregulierungen geht und dieser ein willkommenes EZA-Tool darstellt. Er umgeht (im Idealfall) Nationalstaaten mit einer unglaublichen Reichweite an MikrokreditnehmerInnen. Die Tatsache, dass der Mikrokredit Profite und eine immense Nachfrage in Ländern des Südens verspricht, vergrößert den Anteil der For-Profit Organisationen.

Mikrokredite können abschließend als Medizin gegen die Vulnerabilität der Armen gesehen werden; sie gleichen Risiken und Konsum des täglichen Bedarfs aus und decken finanzielle Bedürfnisse. Mikrokredite kurbeln das Selbsthilfepotential an; sie ermöglichen den Erwerb von Eigentum, Medikamenten, Nahrung, die Bildung der Kinder zu bezahlen, einen Wiederaufbau bei Katastrophen, etc. Der Mikrokredit kann Perioden der Armut überbrücken und den Kreislauf der chronischen Armut durchbrechen.

8. Annex

8.1 Literaturverzeichnis

Abugre, Charles (1994): When credit is not due - A Critical Evaluation of Donor Experience NGO Experiences with Credit.

<https://library.wur.nl/way/catalogue/documents/FLR10.pdf> [Zugriff am 02.08.2010].

Aithal, Vathsala (1999): Empowerment and Global Action of Women – Theory and Practice. In: Women´s Worlds.

http://home.arcor.de/aithal/pdf/Aithal_Vathsala.pdf [Zugriff am 24. Juli 2010].

Armendáriz de Aghion, Beatriz; Morduch, Jonathan (2005): The Economics of Microfinance. MIT Press. London.

Banerjee, Abhijit V.; Duflo, Esther (2009a): The Experimental Approach to Development Economics. In: The Annual Review of Economics 1:151-78.

<http://arjournals.annualreviews.org/doi/full/10.1146/annurev.economics.050708.143235?cookieSet=1> [Zugriff am 20.04.2010].

Banerjee, Abhijit (u.a.) (2009b): The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation.

<http://www.povertyactionlab.org/sites/default/files/publications/The%20Miracle%20of%20Microfinance.pdf> [Zugriff am 03.03.2010].

Barkat, Sophia/Ahmed, Sayeed Iftekhar (2007: "Role of Grameen Bank on the Progression of Gender Justice: An Assessment through the Capability Approach" http://www.allacademic.com/one/isa/isa07/index.php?cmd=isa07_search&offset=0&limit=5&multi_search_search_mode=publication&multi_search_publication_fulltext_mod=fulltext&textfield_submit=true&search_module=multi_search&search=Search&search_field=title_idx&fulltext_search=Role+of+Grameen+Bank+on+the+Progression+of+Gender+Justice:+An+Assessment+through+the+Capability+Approach [Zugriff am 3.3.2010].

Bateman, Milford; Chang, Ha-Joon (2009): The Microfinance Illusion. In: Mimeo Nr. 38. University of Cambridge.

www.microfinancegateway.org/p/site/.../1.9.40987/ [Zugriff am 12.02.2010].

Bauchet, Jonathan; Dalal, Aparna (2009): Randomized Experiments in Microfinance. Published in Volume 12 of Microfinance Insights.

http://financialaccess.org/sites/default/files/Randomized_Experiments_MF_JB_AD_MFInsights_FINALpdf.pdf [Zugriff am 20.04.2010].

Bauer, Johanna (2004): Spar- und Kreditgruppen von UnternehmerInnen südlich der Sahara. In ÖFSE Forum 25. Facultas Verlag, Wien.

Beck, Thorsten; Behr, Patrick; Güttler, Andre (2009): Gender and Banking: Are Women better Loan Officers? In: CentEr Discussion Paper N. 2009-63 for the European Banking Center. University of Tilburg.

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1443107 [Zugriff am 13.02.2010].

Berg, Christian (u.a.) (2009): Verfahren der Wirkungsanalyse. Eine Landkarte für die entwicklungspolitische Praxis. <http://www.degeval.de/calimero/tools/proxy.php?id=20361>. [Zugriff am 13.04.2010].

Binnendijk, Annette (2000): Results Based Management in the Development Co-Operation Agencies. A Review of Experience.

<http://www.oecd.org/dataoecd/17/1/1886527.pdf> [Zugriff am 04.06.2010].

Blaine, Stephens (2009): 2009 MIX Global 100 – Ranking of Microfinance Institutions

<http://www.themix.org/sites/default/files/2009%20MIX%20Global%20100%20Composite.pdf> [Zugriff am 01.01.10.2010].

BMZ (2009): Wirkungsevaluierungen. Zum Stand der internationalen Diskussion und dessen Relevanz für die Evaluierung der deutschen Entwicklungszusammenarbeit.

http://www.bmz.de/de/zentrales_downloadarchiv/erfolg_und_kontrolle/Evaluation_Working_Papers/BMZ_WP_Wirkungsevaluierung_2009.pdf [Zugriff am 15.04.2010].

Cheston, Susy (u.a.) (1999): Measuring Transformation: Assessing and Improving the Impact of Microcredit. <http://www.microcreditsummit.org/papers/impactpaper.pdf> [Zugriff am 18.01.2010].

Cohen, Monique; Burjorjee, Deena (2003): The Impact of Microfinance. In: CGAP Donor Brief Nr 13. http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2407/DonorBrief_13.pdf [Zugriff am 04.08.2010].

Copestake, James; Bhalotra, Sonia; Johnson, Susan (2000): Assessing the Impact of Microcredit on Poverty: A Zambian Case Study. Centre for Development Studies. Occasional Paper 02/00. <http://www.informaworld.com/smpp/content~content=a713601051~db=all> [Zugriff am 04.04.2010].

Daley-Harris, Sam (u.a.) (2009): State of the Micro credit Summit Report 2009. http://www.microcreditsummit.org/uploads/socrs/SOCR2009_English.pdf [Zugriff am 03.08.2010].

Dieckmann, Raimar (2008): Mikrofinanz-Investments - Eine sozial verantwortliche Anlage mit großem Potential. http://www.banking-on-green.com/en/content/banking_investments/docs/Studie_Microfinance_-_DB_Research_-_deutsch.pdf [Zugriff am 03.09.2010].

Easton, Tom (2005): Interview with Jonathan Morduch http://www.uncdf.org/english/microfinance/pubs/newsletter/pages/2005_08/news_pitfalls.php [Zugriff am 12.02.2010].

Felder-Kuzu, Naoko (2004): Making Sense, Mikrofinanzierung und Mikrofinanzierungsinvestitionen. Muhrmann Verlag. Hamburg.

Fernald, Lia (u.a.) (2008): Small individual loans and mental health: a randomized controlled trial among South African adults. <http://www.biomedcentral.com/1471-2458/8/409> [Zugriff am 03.04.2010].

Fernando, Jude L. (1997): Nongovernmental Organizations, Micro-Credit, and Empowerment of Women. In: Annals of the American Academy of Political and Social Science, Vol. 554, The Role of NGOs. pp. 150-177.

www.jstor.org/stable/pdfplus/1049572.pdf

[Zugriff am 01.03.2010].

Gibb, Sarah (2008): Microfinance's Impact on Education, Poverty, and Empowerment: A case Study from the Bolivian Altiplano. In: Development Research Working Paper Series No. 04/2008 of the Institute for Advanced Development Studies.

http://www.inesad.edu.bo/pdf/wp04_2008.pdf [Zugriff am 02.02.2010].

Giné, Xavier; Karlan, S. Dean (2009): Group versus Individual Liability: Long Term Evidence from Philippine Microcredit Lending Groups.

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1407614 [Zugriff am 20.04.2010].

Goetz, Anne Marie; Gupta, Rina Sen (1996): Who Takes the Credit? Gender, Power, and Control Over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh. In: World Development, Vol. 24, No.1, pp. 45 – 63. <http://www.cours.ecn.ulaval.ca/cours/ECN-60214/rural-credit.pdf> [Zugriff am 12.03.2010].

Goldberg, Nathanael (2005): “Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of what we know.” In: Grameen Foundation USA Public Series.

http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.28824/30153_file_30153.pdf

[Zugriff am 15.03.2010].

Hanappi-Egger, Edeltraut; Hermann, Anett; Hofmann, Roswitha (2008): Mehr als Geld. Die Rolle von Mikrokreditsystemen für den genderspezifischen Wandel in Entwicklungsländern. Facultas Verlag. Wien.

Harper, Malcom (1998): Profit for the Poor – Cases in micro-finance. ITDG Publishing. London.

Harris-Daley, Sam (2009): State of the Microcredit Summit Report
http://www.microcreditsummit.org/uploads/socrs/SOCR2009_English.pdf [Zugriff am 30.08.2010]

Hassan, Zaman (1999): Assessing the Poverty and Vulnerability - Impacts of Micro-Credit in Bangladesh: A case study of BRAC
<http://www.microfinancegateway.org/p/site/m/template.rc/1.9.24570/> [Zugriff am 13.02.2010].

Henshall-Momsen, Janet (2004): Gender and Development. Routledge, Oxon.

Hussein, Maliha; Hussain, Shazreh (2003): The Impact on Microfinance on Poverty and Gender Equity. Approaches and Evidence from Pakistan. For the Pakistan Microfinance Network. www.genfinance.info/Case%20Studies/PakistanGenderReport.pdf [Zugriff am 13.02.2010].

Islam, Nazrul (2009): Can Microfinance Reduce Economic Insecurity and Poverty? UN/DESA Working Paper. www.un.org/esa/desa/papers/2009/wp82_2009.pdf [Zugriff am 17.02.2010].

Ivanceanu, Ina (2000): The dynamics of the husband's TV. Participation and empowerment in development co-operation: The case of micro-credit programs in Uganda. Afro Pub. Vienna.

Jain, Pankaj; Moore, Mick (2003): What makes microcredit programmes effective? Fashionable fallacies and workable realities. In: IDS Working Paper 177.b Institute of Development Studies. <http://www.ids.ac.uk/ids/bookshop/wp/wp177.pdf> [Zugriff am 13.03.2010].

Jansen, Stefan (2004): Measuring the Impact of Microfinance. The Case of Financiera Calpiá, El Salvador. GTZ www2.gtz.de/dokumente/bib/05-0570.pdf [Zugriff am 13.03.2010].

Johnson, Susan (2009): Microfinance is dead! Long live Microfinance. Critical reflections on two decades of microfinance policy and practice. Centre for Development Studies, University of Bath. (2009). www.bath.ac.uk/soc-pol/people/.../Johnson_reflections.pdf [Zugriff am 24.03.2010].

Kaaber, Naila (2005): Is Microfinance a “Magic Bullet” for Women’s Empowerment? Analysis and Findings from South Asia. In: Economic and Political Weekly. <http://www.microfinancegateway.org/p/site/m/template.rc/1.9.24706> [Zugriff am 02.02.2010].

Kaaber, Naila (u.a.) (2009): 2009 World Survey on the Role of Women in Development – Women’s Control over Economic Resources and Access to Financial Resources, including Micro Finance. United Nations Department of Economic and Social Affairs. New York www.un.org/womenwatch/daw/public/WorldSurvey2009.pdf. [Zugriff am 13.01.2010].

Karlan, Dean; Zinman, Jonathan (2009): Expanding Microenterprise Credit Access: Using Randomized Supply Decision to Estimate the Impact in Manila. Centre for Economic Policy Research (CEPR), In: Journal Vol. 32 <http://www.microfinancegateway.org/p/site/m/template.rc/1.9.37303/> [Zugriff am 02.02.2010].

Karlan, Dean; Goldberg, Nathanael (2007): „Impact Evaluation“ for Microfinance: Review of Methodological Issues. In: World Bank Doing Impact Evaluation No. 7 http://karlan.yale.edu/p/Doing_ie_series_07.pdf [Zugriff am 03.03.2010].

Khan, Mahmuda Rahman (1999): Microfinance, Wage Employment and Housework: A Gender Analysis. In: Development in Practice, Vol. 9, No. 4 (1999), pp. 424-436 <http://www.jstor.org/stable/pdfplus/4029476.pdf> [Zugriff am 13.02.2010].

König, Thorsten (2008): Impact Evaluation im Bereich Microfinance. Arbeit für die Technische Universität Kaiserslautern. <http://www.mikrofinanzwiki.de/literatur/impact-evaluation-im-bereich-microfinance> [Zugriff am 23.02.2010].

Kondo, Toshio (u.a.) (2008): Impact of Microfinance on Rural Households in the Philippines. Philippine Institute for Development Studies. Discussion Paper Series No. 2008-5. <http://dirp4.pids.gov.ph/ris/dps/pidsdps0805.pdf> [Zugriff am 20.04.2010].

Lakwo, Alfred (2006): Microfinance, rural livelihoods, and women's empowerment in Uganda. In: African Studies Centre Research Report 85/2006. Leiden.

Littlefield, Elizabeth; Morduch, Jonathan; Hashemi, Syed (2003): Is Microfinance an effective strategy to reach the Millennium Development Goals? In: GCAP Focus Note No.24. <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.2568/FN24.pdf> [Zugriff am 03.08.2010].

Lohmann, Nike (2009): Mikrofinanz in Entwicklungsländern – Hilfe für die Armen? In Spektrum 104. LIT Verlag, Berlin.

Mad, Philipp; Felder-Puig, Rosemarie; Gartlehner, Gerald (2008): Randomisiert kontrollierte Studien. In: Wiener Medizinische Wochenschrift 158/7-8:234 – 239. www.springerlink.com/index/E3N1567GM67N4L30.pdf [Zugriff am 12.04.2010].

Malhorta, Anju; Ruth Schuler, Sidney; Boender, Carol (2002): Measuring Women's Empowerment as a Variable in International Development. Paper for the World Bank Workshop on Poverty and Gender. http://hdr.undp.org/docs/network/hdr_net/GDI_GEM_Measuring_Womens_Empowerment.pdf [Zugriff am 02.04.2010].

Mallick, Ross (2002): Implementing and evaluation microcredit in Bangladesh. In: Development in Praxis, Volume 12, Number 2. <http://www.jstor.org/pss/4029795> [Zugriff am 03.02.2010].

Malloch Brown, Mark (2004): Microfinance and the Development Goals http://www.yearofmicrocredit.org/docs/MF_MDGs.pdf [Zugriff am 26.03.2010].

Mayoux, Linda (1998): Women's Empowerment and Micro-Finance Programs: Strategies for Increasing Impact. In: Development in Practice, Vol. 8, No. 2, pp. 235-241. <http://www.jstor.org/stable/pdfplus/4029310.pdf> [Zugriff am 02.02.2010].

Mayoux, Linda (2000): Micro-finance and the empowerment of women – A review of the key issues. Social Finance Working Paper No. 23 for the ILO
http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/documents/publication/wcms_117993.pdf [Zugriff am 02.02.2010].

Mayoux, Linda (2001): Tackling the Down Side: Social Capital, Women´s Empowerment and Micro-Finance in Cameroon. In Development and Change, Vol. 32 (2001), 435 – 464.
devnet.anu.edu.au/GenderPacific/pdfs/06_gen_status_mayoux.pdf [Zugriff am 13.01.2010].

Mayoux, Linda (2005): Women´s Empowerment through Sustainable Microfinance: Rethinking `Best Practice`.
http://www.genfinance.info/Documents/Mayoux_Backgroundpaper.pdf [Zugriff am 22.01.2010].

Mel, Suresh de; McKenzie, David; Woodruff, Christopher (2009): Are Women More Credit Constrained? Experimental Evidence on Gender and Microenterprise Returns.
siteresources.worldbank.org/.../Are_Women_More_Credit_Constrained.pdf [Zugriff am 23.04.2010].

Morduch, Jonathan (1998): Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from the Flagship Programs in Bangladesh.
www.microfinancegateway.org/p/site/m/...rc/1.9.24956 [Zugriff am 03.03.2010].

Morduch, Jonathan (2000): The Microfinance Schism. In: World Development Vol. 28, No. 4. 617 – 629.
<http://faculty.insead.edu/kapstein/emdc/ARCHIVES/Reading/Restricted/Microfinance/Morduch%20WDev.pdf> [Zugriff am 02.02.2010].

Morduch, Jonathan (2009): Borrowing to Save. Perspectives from Portfolios of the Poor. Paper for the Financial Access Initiative.
www.microfinancegateway.org/p/site/m/...rc/1.9.41454/ [Zugriff am 13.02.2010].

Morton, Mathew H. (2009): Applicability of Impact Evaluation to Cohesion Policy. University of Oxford ec.europa.eu/regional_policy/policy/.../4_morton_final-formatted.pdf [Zugriff am 12.04.2010].

Neubert, Susanne (2010): Wirkungsevaluation in der Entwicklungszusammenarbeit: Herausforderungen, Trends und gute Praxis. Deutsches Institut für Entwicklungspolitik. [http://www.die-gdi.de/CMS_homepage/openwebcms3.nsf/\(ynDK_contentByKey\)/ANES-83UBAB/\\$FILE/AuS%203.2010.pdf](http://www.die-gdi.de/CMS_homepage/openwebcms3.nsf/(ynDK_contentByKey)/ANES-83UBAB/$FILE/AuS%203.2010.pdf) [Zugriff am 13.04.2010].

Nuscheler, Franz (2004): Entwicklungspolitik. Dietz Verlag, Bonn.

Nussbaum, Martha (2003): Frauen und Arbeit – Der Fähigkeitenansatz. In: Zeitschrift für Wirtschaft und Unternehmensethik 4/1. www.zfwu.de/fileadmin/pdf/1_2003/nussbaum.pdf. [Zugriff am 23.01.2010].

Nussbaum, Martha (1999): Gerechtigkeit oder das gute Leben. Suhrkampverlag. Frankfurt am Main.

Padia, Veena (2005): Study on Micro Finance & Social Mobilization for Empowerment of Women. A Case Study of Dhan Foundation for UNDP. www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.../19852_19852.pdf. [Zugriff am 03.03.2010].

Pagura, Maria (2009): Expanding the Frontier in Rural Finance. In: Practical Action Publishing. Rugby (UK)

Panda, Debadutta Kumar (2009): Participation in the Group Based Microfinance and its Impact on Rural Households: A Quasi-experimental Evidence from an Indian State. In: Global Journal of Finance and Management. Volume 1, Number 2, pp. 171 – 183. www.ripublication.com/gjfm/gjfmv1n2_8.pdf [Zugriff am 19.04.2010].

Pitt, M. Mark; Khandker, R. Shahidur (1999): Credit Programs for the poor and reproductive behavior in low-income countries: Are the reported causal relationships the result of heterogeneity bias? In: Demography, Volume 36-Number 1.
<http://www.pstc.brown.edu/~mp/papers/demography.pdf> [Zugriff am 13.02.2010].

Reade-Soh, Nicolás; Stockmann, Reinhard (2009): Wirkungsorientierung und Evaluierung in der Entwicklungszusammenarbeit. Berlin Institut für Bevölkerung und Endwicklung.
http://www.berlin-institut.org/fileadmin/user_upload/handbuch_texte/pdf_Reade_Stockmann_EvaluationEZ.pdf [Zugriff am 15.04.2010].

Rosenberg, Richard (2010): Does Microcredit Really Help Poor People? In: CGAP Focus Note No. 59 <http://www.cgap.org/gm/document-1.9.41443/FN59.pdf>. [Zugriff am 02.02.2010].

Roth, Michael; Steinwand, Dirk (2004): „Mikrofinanz: weltweites Erfolgsmodell, nur nicht in Deutschland?“ Für die Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ). http://www.microlending-news.de/artikel/Internat_Erfolgsmodell.pdf [Zugriff am 15.02.2010].

Sen, Amartya (2009): Ökonomie für den Menschen. Wege zur Gerechtigkeit und Solidarität in der Marktwirtschaft. Carl Hanser Verlag, München.

Skarlatos, Katy (2004): Microfinance and Women's Empowerment: Bridging the Gap, Redesigning the Future. Wisconsin Coordinating Council on Nicaragua Working Paper Series. <http://www.capitalforcommunities.org/node/155> [Zugriff am 15.02.2010].

Snow, Douglas; Buss, Terry F. (2001): Development and the Role of Microcredit. In: Policy Studies Journal, Vol. 29, No. 2 <http://www.hertzsief.org/files/Library/General/Development%20and%20the%20Role%20of%20Microcredit.pdf> [Zugriff am 03.03.2010].

Steele, Fiona; Amin, Sajeda; Naved, Ruchira T. (1998): The Impact of an Integrated Micro-credit Program on Women's Empowerment and Fertility Behavior in Rural Bangladesh. Study for the Population Council No. 155.

<http://www.popcouncil.org/pdfs/wp/115.pdf> [Zugriff am 13.03.2010].

Steele, Fiona; Amin, Sajeda; Naved, Ruchira T. (2001): Savings/Credit Group Formation and Change. In: Contraception. In Demography, Volume 38-Number 2.

<http://www.jstor.org/pss/3088305> [Zugriff am 14.02.2010].

Steinwand, Dirk (2004): Revolution in der Mikrofinanz.

http://www2.gtz.de/dokumente/akz/deu/AKZ_2004_4/Expertenthema.pdf [Zugriff am 3.8.2010].

Stockmann, Reinhard (Hrsg.) (2007): Handbuch zur Evaluation. Waxmann Verlag GmbH. Münster.

Tilakaratna, Ganga/Wickramasinghe, Upali (2005): Microfinance in Sri Lanka: A Household Level Analysis of Outreach and Impact on Poverty.

<http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.26773/08.pdf>. [Zugriff am 12.03.2010].

Todaro, Michael P./Smith, Stephen C. (2006): Economic Development. Ninth Edition. Pearson Education Limited. Essex

Worldbank (2010): Overview: What is Impact Evaluation?

<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/TOPICS/EXTPOVERTY/EXTISPMA/0,,menuPK:384339~pagePK:162100~piPK:159310~theSitePK:384329,00.html#whatis> [Zugriff am 15.04.2010]

Zintl, Michaela (2008): Wirkungsevaluierungen. Zum Stand der internationalen Diskussion und dessen Relevanz für die Evaluierung der deutschen Entwicklungszusammenarbeit.

http://www.bmz.de/de/zentrales_downloadarchiv/erfolg_und_kontrolle/Evaluation_Working_Papers/BMZ_WP_Wirkungsevaluierung_2009.pdf [Zugriff am 14.04.2010].

Internetseiten:

<http://www.ids.ac.uk/>

www.jstor.org

www.springerlink.com

<http://www.gdrc.org/icm/suppliers/rosca.html>

www.ilo.org

www.un.org

www.worldbank.org

<http://www.cgap.org>

www.gdrc.org

www.microfinancegateway.org

www.mixmarket.org

www.oefse.at

www.povertyactionlab.com (J-Pal)

www.statistics4u.info

www.bmz.de

<http://www.microcreditsummit.org>

www.financialaccess.org

<http://www.worldbank.org/ieg/nonie/about.html> (NONIE)

8.2 Tabellen und Abbildungen

Abbildung 1 Mikrofinanz in Verbindung mit den MDGs.....	12
Abbildung 2 Microfinance Paradigms	16
Abbildung 3 Auszug aus Mix Global 100 MFIs	17
Abbildung 4 Armutsgrad der MikrofinanzkundInnen	21
Abbildung 5 Empowerment Power Relations	30
Abbildung 6 Mikrokredit-Empowerment Paradigmen	33
Abbildung 7 Klassische Wirkungskette	42
Abbildung 8 Zielebenen von Wirkungsevaluationen.....	48
Abbildung 9 Das experimentelle Design	50
Abbildung 10 Sechs [!] [sic!] Schritte des RCT	51
Abbildung 11 Quasi experimentelle Designs in der EZA.....	53

8.3 Liste der Abkürzungen

AIMS	Assessing the Impact of Microenterprise Service
ASA	Association for Social Advancement
BIDS	Bangladesh Institute of Development Studies
BMZ	Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung
BRAC	Bangladesh Rural Avancement Committee
Bzw.	Beziehungsweise
CARD	The Center for Agriculture and Rural Development
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
DAC	Development Assistance Committee
ebd.	ebenda
ECG	Evaluation Cooperation Group
Etc.	Et cetera
EZA	Entwicklungszusammenarbeit
FMB	First Macro Bank
GAD	Gender and Development
GBA	Grameen Bank Approach
GBAR	Grameen Bank Approach Replicators
GBP	Grameen Bank Project
GDRC	Global Development Research Centre
IOCE	International Organization for Cooperation in Evaluation
ILO	International Labor Organization
J-PAL	Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab
MCO	Micro Credit Organization
MF-	Mikrofinanz-
MFI	Mikrofinanzinstiution
MDG	Millennium Development Goal
MFO	Micro Finance Organization
MRD	Milliarde
NGO	Non Governmental Organization
NONIE	Network of Networks on Impact Evaluations
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development

RBM	Results Based Management
PCFC	People's Credit and Finance Cooperation
RMFP	Rural Microenterprise Finance Projects
ROSCA	Rotating Savings and Credit Association
Rs.	Indische Rupien
SAP	Structural Adjustment Program
SC	Save the Children
SEEP	Small Enterprise Education and Promotion
SES	Socio Economic Status
SEWA	Self Employed Women's Association
SRI	Socially Responsible Investing
RCT	Randomized Controlled Trial
u.a.	unter anderen
UNDP	United Nations Development Program
UNIFEM	United Nations Development Fund for Women
USAID	United States Agency for International Development
WID	Women In Development

9. Curriculum Vitae

Personal Details: Stephanie Fischer
stephanie1701@gmail.com

Date and place of birth: 17.01.1984 in Salzburg

Nationality: Austrian

Education:

Since 2003 - 2010 University of Vienna, transdisciplinary studies of „International Development“ focussed on Development Studies, North- South Relations, International Policy and Global History

January – February 2009 Participant in the project „Integrated regional development in Tanzania“ of the Technical University of Vienna; Empirical work on micro credits for women in Mbulu

September 2007 – August 2008 University of Seville (Spain), studies of Global History

September 2006 Interdisciplinary project and field research “Urban Development Planning in Chile” from the Technical University Vienna. Object of research: Urban Development in San Diago de Chile in the 20th century

1998 – 2003 Bundeshandelsakademie II Salzburg
(Business school, A-Levels, pass with distinction)

1994 – 1998 Secondary school: Ursulinen Salzburg

Work Experience:

August – October 2010	Internship: Fundraising and Marketing Department. GEZA (Gemeinnützige Entwicklungszusammenarbeit)
March – October 2010	Operative Assistant Future2Business
Season 2007 – 2009	Hospitality chief for Toro Rosso at over sea races and hostess at Red Bull Racing Formula 1 european GPs
2007 – 2008	Assistant Sales Manager of the event agency „Mandarin Group“
August 2006	Internship at the Austrian Chamber of Commerce, Department of Foreign Trade. Activities: Composition of speeches, making reports for the Administration and European Commission, dealing with English correspondence
2003 – 2004	Fundraising Teamleader for Non Profit Organisations
July – August 2000	Internship at the company „Nannerl“ in the bookkeeping and export department

Competences:

- Bookkeeping
- MS Office
- Text processing
- Correspondence
- Scientific work
- Typo 3

Foreign Languages:

- English (fluent in spoken and written language)
- Spanish (fluent in spoken and written language)
- Italian (working knowledge)

**Outside Interests and
Activities:**

- Travelling (Africa, South America)
- Snowboarding
- Reading
- Hiking
- Mountain biking
- Volleyball

10. Abstract

10.1 English

The emergence of the microcredit as a tool for development cooperation has changed the international development policies substantially and the effect is likely to last. Since the end of the 20th century the microcredit appears to be an ubiquitous instrument to reduce poverty, empower women and to enable access to financial services for poor populations in development countries.

Embedded in the UN-Millennium Development Goals the Microcredit is considered a promising tool for development cooperation. The donor's ambition in offering small loans for marginalized social groups is based upon 3 principles: The Feminist Empowerment Paradigm, Poverty Alleviation Paradigm and the Financial Self-Sustainability Paradigm, which evolved to be adopted as model of 'Best-Practice'

The aim of this thesis is to find out how the microcredit affects the social and economic situation of women. Section A gives an overview over the history of microcredit, its principles and characteristics. This section will also look at Stakeholders and Beneficiaries, microcredit paradigms and gender issues. This thesis will also analyze the term 'Empowerment' in connection with the Microcredit. In addition the predicted success of microcredits will be investigated and the point of view of its critics will be discussed.

The second section (B) of the thesis will evaluate current studies into microcredit applications. There are countless Impact Assessments and Measurements, which are incoherent and hardly comparable to each other, thus Impact Evaluations, especially "Randomized Controlled Trials" and "Quasi-experimental Design" observations will be analyzed to answer the research question. These are the latest and most rigorous evaluation-tools currently used to assess Development Corporation. Here microcredit studies will be compared and evaluated focusing on the practical applications of the microcredit theory and it's implicated issues.

The results of the eight microcredit studies vary from each other. The findings show no significant impact on profit, income and consume. Beneficiaries, who borrowed a microcredit before the implementation of the microcredit programmes demonstrate more successful results. Men could also benefit more from the microcredit in comparison with female borrowers. There are no serious impacts on Empowerment, contraceptive behavior and health.

10.2 Deutsch

Der Mikrokredit wird als vielversprechendes Entwicklungsinstrument angesehen, um u.a. Armut zu lindern. Der Forschungsgegenstand der Diplomarbeit ist, inwiefern sich die soziale und wirtschaftliche Situation von Frauen durch einen Mikrokredit verändert hat. Um diese Veränderungen zu untersuchen werden 7 Mikrokreditstudien herangezogen.

Es gibt eine Vielzahl von Mikrokreditstudien und Evaluierungswerkzeugen. Die Herausforderung dieser Arbeit besteht darin, dass gängige Mikrokreditstudien keine homogenen und allgemeingültigen Evaluierungsmethoden anwenden, und sich somit die Veränderungen der Mikrokredite für Frauen unterschiedlich – je nach Evaluierungsdesign – interpretieren lassen. Die Diplomarbeit konzentriert sich infolgedessen auf aktuelle Wirkungsevaluationen zu Mikrokrediten, da sie die rigorosesten und aussagekräftigsten Resultate vorweisen können.

Die Arbeit ist in zwei Teile aufgeteilt, in einen Theorie- und in einen Analyseteil. Zu Beginn der Arbeit wird eine Einführung zur Mikrokreditthematik gegeben und die sozioökonomischen Rahmenbedingungen der Frauen in Ländern des Südens beschrieben. Darauf folgend wird der Mikrokredit theoretisch ausgearbeitet, seine Geschichte und Rolle in der internationalen EZA-Gemeinschaft erläutert und die gängigen Mikrokreditparadigmen dargestellt. Im zweiten Teil der Arbeit werden 7 Wirkungsevaluationen zu Mikrokreditprogrammen untersucht und die sozialen und wirtschaftlichen Veränderungen für Frauen analysiert.

Die Studienresultate sind recht unterschiedlich. Keine der 7 Wirkungsevaluationen verzeichnet eine drastische Wirkung für den Kreditnehmer/die Kreditnehmerin durch die Aufnahme eines Mikrokredits. Männer erfahren wirtschaftlich eher ein Wachstum als Frauen. Zudem verzeichnen Männer in Bereichen, die eher Frauen zugesprochen werden wie Bildung der Kinder oder kontrazeptivem Verhalten, eine größere Wirkung als bei Frauen. Personen, die zum zweiten Mal einen Mikrokredit erhielten, können ein höheres wirtschaftliches Wachstum verzeichnen.