

G I G A *Focus*

German  Institute of Global and Area Studies
Institut für Afrika-Studien

Nummer 9

2008

4,- Euro

ISSN 1862-3603

AFRIKA

„Magic Microfinance“ – bald auch eine Erfolgsgeschichte für Afrika?

Lena Giesbert

Die Erfolgswelle der Mikrofinanzierung dauert an und hat inzwischen selbst Westeuropa erreicht. Mikrofinanzierung wird als eine zentrale Entwicklungsstrategie auf dem Weg zu den *Millennium Development Goals* angesehen. Jüngst haben deutsche Entwicklungspolitiker der „Aktion 2015“ gefordert, dieses Instrument verstärkt einzusetzen, um „extreme Armut“ zu bekämpfen. Die Hoffnung hat sich verbreitet, dass mit Mikrofinanzierung Geschäfte zu machen sind und gleichzeitig Armut verringert werden kann.

Analyse:

Trotz des anhaltenden Enthusiasmus in der internationalen Gebergemeinschaft ist in Afrika südlich der Sahara eine Erfolgsgeschichte wie bei der Grameen Bank in Bangladesch noch nicht zu beobachten. Dennoch verfügt der Mikrofinanzmarkt auf dem afrikanischen Kontinent über großes Potenzial – allerdings kaum im Hinblick darauf, „extreme Armut“ unmittelbar entgegenzuwirken.

- Die wirtschaftliche Leistungsbilanz afrikanischer Mikrofinanzinstitute (MFI) bleibt weit hinter der anderer Regionen wie Asien und Lateinamerika zurück. Mikrofinanzdienstleistungen (MFD) sind bisher nur wenig verbreitet und die Mehrheit der Kunden gehört nicht zu den extrem Armen.
- Dennoch ist der Mikrofinanzsektor überdurchschnittlich produktiv und wächst rasant.
- Da Afrika mit den meisten Sparkontoinhabern als große „Spar-Ausnahme“ im Mikrofinanzbereich gilt, scheint es unangebracht, sich einseitig auf Mikrokredite zu konzentrieren.
- Problematisch ist zugleich, dass Mikrokredite in Afrika statt zu Investitionen oft zum Konsumausgleich von Haushalten verwendet werden.
- Strategien, um diesen Finanzsektor voranzubringen, sollten daher besonders weitere Dienstleistungen wie Spar- und Mikroversicherungsprodukte einbeziehen, welche die Funktion der Absicherung besser gewährleisten können.
- Vor allem sollten Mikrofinanzdienstleistungen den Bedürfnissen klein- und mittelständischer Unternehmen in Afrika besser angepasst werden, bei denen sich das Potenzial von Mikrofinanzierung, Wohlstand zu steigern, besonders gut entfalten kann.
- Erwartungen, Armut durch Mikrofinanzierung rasch und direkt zu mindern, scheinen dagegen überzogen.

Schlagwörter: Mikrofinanzierung, Millennium Development Goals, Armut, Entwicklung

1. Hohe Erwartungen: „Mikrofinanzrevolution“

Die Vereinten Nationen hatten 2005 zum „Jahr des Mikrokredits“ erklärt. Im darauffolgenden Jahr erhielt Professor Muhammad Yunus, Begründer der Grameen Bank, der den Prototyp der Kreditvergabe an Arme entwickelt und verbreitet hatte, den Friedensnobelpreis. Und anlässlich des Afrika-Schwerpunktes in Heiligendamm 2007 wurde beschlossen, einen afrikabezogenen *Regional Micro Small and Medium Enterprises Investment Fund* (REGMIFA) ins Leben zu rufen. Entscheidend war dabei die *Partnership for Making Finance Work for Africa* der Weltbank. Die Förderung von Mikrofinanzierung ist anhaltend beliebt in der Entwicklungszusammenarbeit, und auch aus der Privatwirtschaft kommen entsprechende Initiativen. Selbst im westlichen Europa hält man neuerdings große Stücke auf Mikrokredite, allen voran Großbritannien und Deutschland, die unter den Neulingen in der Mikrofinanzszene die meisten Mikrofinanzinstitute (MFI) aufweisen, sowie Frankreich und Finnland, welche die höchste Zahl an Kunden erreichen (European Microfinance Network 2004).

In Bezug auf das subsaharische Afrika sind sich nach Dekaden des Scheiterns entwicklungspolitischer Maßnahmen sowohl staatliche als auch private Geberinstitutionen offenbar einig, dass man mit Mikrofinanzdienstleistungen (MFD) nun zumindest eine vielversprechende Möglichkeit zur Hand hat, um Arme direkt zu erreichen und ihre Lebensbedingungen zu verbessern. In der gegenwärtigen Diskussion um die Ausrichtung deutscher Entwicklungspolitik wird das Thema denn auch massiv in den Mittelpunkt gerückt. So hält Winfried Pinger, Vorsitzender der „Aktion 2015“ und ehemaliger Entwicklungspolitischer Sprecher der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, eine Entwicklungspolitik „von oben“ für vollkommen verfehlt und misst Kleinkredit für eine Neuausrichtung der Entwicklungszusammenarbeit entscheidende Bedeutung bei:

„Muhammad Yunus hat [...] in Bangladesch bewiesen, dass die Mikrofinanz [...] auch unter korrupten politischen Rahmenbedingungen dazu führt, dass die extreme Armut mit einer Entwicklungshilfe ‚von unten‘ beseitigt werden kann. Dies ist auch in Afrika möglich“ (Süddeutsche Zeitung, 18.08.2008).

Eine geradezu „magische“ Rolle wird Mikrofinanzierung auch für die Erreichung der *Millennium Development Goals* (MDGs) bis 2015 zugeschrieben. Dies ist nicht unerheblich für Afrika, die Region mit den weltweit größten Schwierigkeiten, die MDGs zu erfüllen (Giesbert 2007). So heißt es im Bericht der Vereinten Nationen zum *Millennium Project*:

„Microfinance is one of the practical development strategies and approaches that should be implemented and supported to attain the bold ambition of reducing world poverty by half“ (UN 2005: 5).

Bei allen Lobeshymnen, die auf Mikrofinanzierung im Allgemeinen und Mikrokredite im Besonderen gesungen werden, stellt sich die Frage, ob der Mikrofinanzsektor in Afrika die Hoffnungen, die in ihn gesetzt werden, erfüllen kann – und sollte. Denn schon lange warnen kritische Stimmen davor, Mikrokredite als Wundermittel anzusehen, die Armut beseitigen.

Um Erfolge, Herausforderungen und Wirkungsmöglichkeiten von Mikrofinanzierung in Afrika einschätzen zu können, ist zunächst eine Bestandsaufnahme zu den bisherigen Erfahrungen und Entwicklungen erforderlich. Erst dann lassen sich weitere Fragen stellen: Wie kann Afrika zu anderen Regionen aufschließen? Ist das Erfolgsmodell der Grameen Bank auch in Afrika eines? Kann Mikrofinanzierung Armut in Afrika verringern? Nicht zu vergessen ist dabei allerdings, dass die Frage nach Erfolgen oder Potenzialen immer davon abhängt, welche Ziele mit dem Angebot von MFD verfolgt werden. Dabei gibt es einen inhärenten Zielkonflikt zwischen wirtschaftlicher Nachhaltigkeit von MFI und unmittelbarer Armutsreduzierung.

2. Afrikanische MFI – die Spätzügler

Die Vergabe kleiner Kredite an arme Bevölkerungsgruppen ohne übliche Sicherheiten begann bereits in den 1970er Jahren in Asien und Lateinamerika. Hierbei wurden bereits bekannte Modelle der Bereitstellung finanzieller Mittel für benachteiligte gesellschaftliche Gruppen wiederbelebt oder verändert, die z. B. in der Idee der Raiffeisenbanken in Deutschland sowie in Kooperativen in Sri Lanka oder in Italien (*casse rurali*) wurzeln. Im Hinblick auf die neuen Modelle der Mikrokreditvergabe taten sich insbesondere drei Finanzinstitutionen hervor:

- die Grameen Bank in Bangladesch mit Krediten für kleine Gruppen, die durch größere Übergruppen „kontrolliert“ werden (heute als Prototyp angesehen),
- die Bank Rakyat in Indonesien, die von Beginn an individuelle Kredite vergab, und
- die ACCION in Lateinamerika, die Kredite an flexible Gruppen vergab.

Alle drei Institute gehören heute zu den international erfolgreichsten Anbietern von MFD. Während MFI in Asien als Vorreiter dafür gelten, die Zielgruppe der Armen zu erreichen, zeichnet sich der lateinamerikanische Mikrofinanzsektor durch eine stärkere Kommerzialisierung und die Hinwendung zu Klein- und mittelständischen Unternehmen (KMU) aus, sichtbar an der größeren Wirtschaftlichkeit der MFI Lateinamerikas verglichen mit denen anderer Weltregionen.

Afrika gilt als Nachzügler auf dem Schauplatz moderner Mikrofinanzierung. Es sind hauptsächlich zwei Besonderheiten, die den Sektor auszeichnen. Neben häufigen Nachahmungsmodellen des Prototyps der Grameen Bank gibt es zahlreiche MFI, die sich an viel älteren, informellen Spar- und Kreditssystemen orientieren, wie die relativ bekannten *rotating savings and credit associations* (ROSCAs). Vermutlich aufgrund der langen Erfahrung mit diesen Sparmöglichkeiten und gegenseitigen Unterstützungssystemen ist Afrika auch die große „Spar-Ausnahme“: Verglichen mit anderen Entwicklungsregionen haben MFI hier die meisten Sparkonten und die höchste Gesamtmenge an Spareinlagen. Demgegenüber steht jedoch die Tatsache, dass der afrikanische Mikrofinanzsektor weltweit wirtschaftlich am geringsten entwickelt ist. Mit Blick sowohl auf die Performance der MFI als auch auf deren Reichweite ist fraglich, inwieweit die hohen internationalen Erwartungen an die Auswirkungen von MFD für arme Bevölkerungsgruppen erfüllt werden können.

3. MFI – Performance und Reichweite

Trotz großem Enthusiasmus in der Gebergemeinschaft gibt es bisher nur wenige differenzierte und vor allem quantitative Untersuchungen zu den Dimensionen der so genannten *triangle of microfinance* – Reichweite, Effizienz und Einfluss – in Afrika (vgl. Zeller/Meyer 2002). Anhand der Daten über MFI in Afrika lassen sich aber zumindest Trends erkennen, die über wesentliche Charakteristika des afrikanischen Mikrofinanzsektors im Vergleich zu anderen Weltregionen Auskunft geben.¹ Obwohl einige

Ansätze die Definition von Mikrofinanzierung auf Finanzdienstleistungen nichtkommerzieller und informeller Institutionen (hauptsächlich NGOs) beschränken und damit auch unterschiedliche Trends identifizieren, werden meistens sowohl kommerzielle, ländliche und landwirtschaftliche Banken als auch staatliche Projekte, NGOs, Kooperativen, spezifische MFI (z. B. dörfliche Kreditgemeinschaften) und teilweise informelle Institutionen (wie die überall in Afrika verbreiteten ROSCAs oder Tontinen²) zum Mikrofinanzsektor hinzugezählt, woran sich diese Darstellung anschließt. Oft werden besonders NGO-gestützte Mikrofinanzprojekte und dörfliche Gemeinschaftsbanken à la Grameen Bank betont. Gerade in Afrika würde sich dieses Erfolgsmodell gut durchsetzen, da es an traditionelle Formen des informellen Kredit-, Spar- und Versicherungswesens anknüpfen könne (z. B. Singleton 2006; Snow/Buss 2001; Basu et al. 2004). Andere Beiträge heben jedoch auch die Bedeutung von Kooperativen und Genossenschaften (besonders in Westafrika) hervor oder zeigen auf, dass sich afrikanische MFI sowohl am „typischen“ Solidargruppenmodell orientiert haben als auch an individuellen Modellen, wie sie besonders in Indonesien Bedeutung erlangt haben (siehe oben). Ferner wird in Bezug auf den afrikanischen Kontext auch die häufige Anwendung von „Linkage-Modellen“ beschrieben, in denen größere Verbände oder Dachinstitutionen mit kleineren MFI vor Ort oder auch traditionellen Institutionen wie den ROSCAs oder anderen informellen Finanzsystemen zusammenarbeiten, die auf der lokalen Ebene über einen engeren Kontakt zur Bevölkerung verfügen.

Der afrikanische Mikrofinanzsektor gilt als vergleichsweise unterentwickelt. Der Anteil afrikanischer MFI-Kunden ist mit ungefähr 3-6 % der Gesamtbevölkerung ungleich geringer als in den beiden Mikrofinanz-„Riesen“ Asien und Lateinamerika.³ Allerdings gibt es global starke Schwerpunktbildungen von MFI. So erreichen weniger als 5 % der MFI weltweit ca. 80 % der Gesamtkunden, darunter vor allem die sehr erfolgreiche Bankya Rakyat Indonesia sowie einige ländliche Banken und NGOs in Bangladesch. In Afrika finden sich die größten und meisten MFI in Ostafrika (Kenia, Uganda), in Sambia und in Län-

1 Obwohl umfassende Daten bisher weder über MFI weltweit noch speziell über solche in Afrika vorliegen, gibt es Datenbanken wie MIX Market, Bestandsaufnahmen des MicroBanking Bulletin und einzelne Umfragen unter MFI. Auf diese wenn auch lückenhaften Informationen bezieht sich dieser Abschnitt. Wichtig ist der Hinweis, dass bei diesen Daten eine nicht unerhebliche Selektionsverzerrung vorliegen kann. Zum Beispiel wurde häufig angemerkt, dass gerade die am besten funktionierenden und größeren MFI Daten zur Verfüg-

ung stellen.

2 Tontinen sind Einrichtungen, die gegen Entgelt Einzahlungen annehmen, unter der Verpflichtung, dieselben mit Zinsen nach Ablauf einer bestimmten Zeit den noch lebenden Einlegern als Kapital oder Rente zurückzugewähren.

3 Alle Zahlen in diesem Abschnitt entstammen den folgenden Quellen: MicroBanking Bulletin (2001, 2008); Centre for the Study of Financial Innovation (1998); MIX Market dataset; Lapenu/Zeller (2001).

Tabelle 1: Indikatoren zur Performance von MFI (2006)

| Dimension | Indikator | Subsaharisches Afrika | Mittlerer Osten und Nordafrika | Asien | Lateinamerika und Karibik |
|---------------------------|--|-----------------------|--------------------------------|----------|---------------------------|
| Wirtschaftlichkeit | Gesamtkapitalrendite, gewichtet nach Vermögensbeständen (in %) | 0 - 2 | 2,1 - 5 | 7,6 - 10 | 2,1 - 7 |
| Reichweite | Aktive Kreditnehmer | 22.416 | 17.267 | 33.711 | 15.613 |
| | Durchschnittliche Kredithöhe : Pro-Kopf-Einkommen (in %) | 85,8 | 15,4 | 19,1 | 35,9 |
| | Sparkontoinhaber | 11.311 | 0 | 758 | 0 |
| | Durchschnittliches Sparguthaben der Kontoinhaber : Pro-Kopf-Einkommen (in %) | 38,75 | k. A. | 22,6 | 29,88 |
| Effizienz | Kosten je Kreditnehmer (in US\$) | 94 | 68 | 40 | 140 |
| Produktivität | Kreditnehmer je Mitarbeiter | 149 | 141 | 129 | 130 |

Quelle: Micro Banking Bulletin, No. 16, 2008; Lafourcade et al. (2005), S. 9.

dern der CFA-Franc-Zone (Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Mali, Togo).

Neben den geringeren Gesamtkundenzahlen sind MFI in Afrika durchschnittlich weniger rentabel als in anderen Weltregionen, sichtbar an einer äußerst geringen Gesamtkapitalrendite, die als Indikator für Wirtschaftlichkeit herangezogen wird (siehe Tabelle 1). Auch die finanziellen Aufwendungen und Betriebskosten sind höher als in anderen Regionen. Einer der Gründe dafür ist eine geringere Effizienz afrikanischer MFI, sichtbar an durchschnittlich sehr geringen Kreditmengen, die nur noch von MFI in einigen asiatischen Ländern unterschritten werden, und damit verbundenen hohen Transaktionskosten (siehe in Tabelle 1 die Kosten je Kreditnehmer). Ferner ist die „Rückzahlungsmoral“ in Afrika schlechter als anderswo, was zum einen auf die schwache Durchsetzung rechtlicher Rahmenbedingungen zurückgeführt wird und zum anderen darauf, dass die Kunden oft stark von Risiken und Schocks bedroht sind. Besonders gravierend sind derartige Probleme in den städtischen MFI, wo der soziale Druck geringer ist als auf dem Land (dies bezieht sich besonders auf Gruppenkredite).

Neben diesen Herausforderungen gibt es jedoch auch Performance-Bereiche, die sich im globalen Vergleich positiv entwickeln. Der Sektor wächst, bestehende MFI vergrößern sich schnell und zunehmend werden innovative Produkte, wie Mikrolebensversicherungen (hauptsächlich in Verbindung mit Kreditaufnahmen), Leasing (z. B. landwirtschaftlicher Geräte) oder Telefon-Banking (besonders in abgechiedenen Regionen von Relevanz) in das Angebot einbezogen. Auch gehören afrikanische MFI zu den weltweit produktivsten, gemessen z. B. an der Zahl von Kreditnehmern und Sparkontoinhabern je Mit-

arbeiter (siehe Tabelle 1). Inzwischen steigen sogar große Banken, wie die Barclays Bank, vermehrt in das Geschäft mit MFD ein, da sie in diesem Sektor großes Potenzial wittern. Eine Besonderheit des Sektors sind außerdem wie angedeutet die hohe Zahl der Sparkontoinhaber und die daraus resultierenden hohen Gesamtspareinlagen. Bei deren effektiverer Nutzung ergäben sich möglicherweise gute Entwicklungschancen, was die Verbesserung der Gesamtperformance der MFI angeht.

Häufig steht jedoch weniger die Wirtschaftlichkeit der Anbieter im Mittelpunkt der Diskussionen um die Bedeutung von Mikrofinanzierung (marktwirtschaftliche Ansätze) als vielmehr ihre Reichweite zur Zielgruppe der „Armen“⁴ (wohlfahrtsorientierte Ansätze). Obwohl Mikrokredite in Afrika durchschnittlich zu den weltweit niedrigsten gehören, sind sie gemessen an ihrem Anteil am Pro-Kopf-Einkommen wiederum die höchsten. Dies kann auch als Indikator für eine geringe Tiefe der Reichweite von Mikrokrediten angesehen werden, das heißt, ärmere Bevölkerungsschichten werden weniger erreicht (siehe Tabelle 1). Der Anteil der Kreditnehmerinnen, ein weiterer verbreiteter Indikator, um die Reichweite zu messen, scheint die Tendenz zu bestätigen: Mit einem Frauenanteil von „nur“ 60 % der Kreditnehmer liegt Afrika nach Osteuropa/Zentralasien auf dem zweitletzten Platz. Des Weiteren wird in Afrika eine geringe Verbreitung von MFI in ländlichen Gegenden beobachtet, obwohl hier der größte und ärmste Teil der Bevölkerung lebt.

⁴ Die Definition dieser Zielgruppe bleibt hierbei im Allgemeinen entweder diffus, oder orientiert sich an dem klassischen Armutsmaß der Weltbank von „weniger als 1 US\$ pro Kopf und Tag“.

Übersicht 1: K-Rep Bank Nairobi: Musterbeispiel der Wirtschaftlichkeit oder des *mission drift*?

Die K-Rep Bank wurde 1984 zunächst als ein von der United States Agency for International Development (USAID) finanziertes Projekt gegründet. Heute kann sie als mustergültiges Beispiel für die Transformation von einer geberfinanzierten NGO hin zu einer rein kommerziellen MFI (die K-Rep Bank Ltd.) gelten – sie ist nicht nur die erste formale Bank in Kenia, die einkommensschwachen Kunden Finanzdienstleistungen anbietet, sondern auch die erste Mikrofinanz-NGO Afrikas, die den Übergang in die völlige wirtschaftliche Selbstständigkeit erfolgreich gemeistert hat.

Nach der Umwandlung von einem gebergeleiteten Projekt in eine indigen geführte NGO in den 1980er Jahren wurden zwischen 1997 und 2001 die heutige K-Rep Bank Ltd. (die ausschließlich das Bankgeschäft durchführt), eine Entwicklungsorganisation und eine Consulting-Firma unter dem Dach der K-Rep-Gruppe gegründet und in eine Holding überführt. Hauptauftrag der MFI bleibt weiterhin, MFD für einkommensschwache Menschen bereitzustellen. Für diese werden sowohl Sparprodukte als auch Kredite angeboten, letztere vor allem in drei gruppenorientierten Programmen: *Juhudi* (an die Grameen Bank angelehnt), *Chikola* (die einheimischen ROSCAs sind Zielgruppe) und *Kati-Kati* (für Unternehmen mit großem Potenzial).

Die Performance von K-Rep ist als vorbildlich zu bezeichnen, was die *Consultative Group to Assist the Poor* (CGAP) denn auch in den Jahren 2004, 2005 und 2006 mit dem *Financial Transparency Award* honorierte. Nach der Kommerzialisierung stieg die Zahl der aktiven Kunden von 13.636 (1999) auf 153.961 (2007) und das Kreditvolumen wuchs von US\$ 3.228 auf US\$ 3.816.639. Die Produktivität, gemessen an den Kreditnehmern je Mitarbeiter, wurde von 122 (2000) auf 232 (2007) gesteigert. Was die Reichweite zur Zielgruppe der Armen betrifft, stieg zwar der Anteil der Kreditnehmerinnen nach der Kommerzialisierung von 52 % auf 64 % (2007), die durchschnittliche Kreditmenge nahm jedoch von 315 US\$ auf stolze 529 US\$ (2007) zu. Sie liegt mit 80 % vom Pro-Kopf-Einkommen zwar noch im afrikanischen Durchschnitt, man kann aber vermuten, dass die MFI vom so genannten *mission drift* hin zu wohlhabenderen Kunden mit höherem Kreditbedarf betroffen ist. So wurden auch nur 6.000 Kunden von 45.000 Kreditnehmern und 62.000 Sparkontoinhabern (2003) als „sehr arm“ klassifiziert.

Quellen: www.mixmarket.org; www.uncdf.org; CGAP/World Bank (2004): *Scaling up poverty reduction. Case studies in Microfinance*, zusammengestellt von Lena Giesbert und Ulrike Engel.

Die Zahlen scheinen also der gängigen Argumentation zu entsprechen, dass Mikrofinanzierung in der Regel nicht die Zielgruppe der Ärmsten in der Bevölkerung erreicht oder unter den einkommensschwachen Gruppen eher die etwas Wohlhabenderen (wobei sich dieser Vorwurf nicht auf Afrika beschränkt). Dies liege z. B. an den hohen Zinsen, oft über 50 %, die den hohen Transaktionskosten bei kleinen Kreditmengen geschuldet sind. Und je ärmer der Kunde desto geringer der Kredit, der benötigt wird und finanziert werden kann. Es gibt also einen relativ starken Zielkonflikt zwischen der Reichweite, genauer der Erreichung von Armen, und der Wirtschaftlichkeit der MFI, eine Problematik, die auch als *mission drift* bezeichnet wird. Bisher ist die Mehrheit afrikanischer MFI noch auf finanzielle Zuwendungen privater und staatlicher Geber angewiesen und steht damit sogar weltweit an der Spitze. Allerdings geht in jüngster Zeit auch in Afrika der Trend zu stärkerer Kommerzialisierung, was sich wohl eher zugunsten der marktwirtschaftlichen Ansätze auswirken wird (siehe Beispiel in Übersicht 1). Die große Zahl stark geberabhängiger NGOs erschwert jedoch auch den Weg in eine höhere wirtschaftliche Unabhängigkeit

des afrikanischen Mikrofinanzsektors, da die NGOs z. B. unterdurchschnittlich niedrige Zinsen anbieten können und somit andere, staatlich regulierte und lokale MFI im Wettbewerb zurückdrängen.

3. Armutseffekte von MFD?

Obwohl Mikrofinanzierung international breite Akzeptanz genießt und als Möglichkeit betrachtet wird, um sowohl Staats- als auch Marktversagen im Bereich finanzieller Märkte zu korrigieren und Armut substanziell zu verringern, ist wenig bekannt, welchen Einfluss Mikrofinanzierung in Afrika tatsächlich hat. Während Vorzeigemodelle wie das der Grameen Bank in Bangladesch häufig auf ihre Auswirkung auf Arme hin evaluiert wurden, gibt es kaum Studien darüber, ob dasselbe oder andere Modelle in Afrika ebenso erfolgreich darin sind, den Wohlstand der Kunden zu mehren. Die Hoffnungen werden eher auf zwar einleuchtende, aber teilweise vage Vermutungen über die positiven Folgen von Mikrofinanzierung im afrikanischen Kontext gestützt:

- MFD werden als Unterstützung von *bottom-up*-Entwicklungsprozessen und sozialem Empowerment von Armen gesehen. Probleme auf höherer Ebene, wie staatliche Korruption, könnten so umgangen werden.
- Der Finanzmarkt in Afrika ist stark unterentwickelt und kann die Bedürfnisse von KMU des informellen Sektors nicht abdecken. Diese Lücke kann durch MFD geschlossen werden, die damit den kleinen Unternehmen zu größerem Wachstum verhelfen können.
- Da gerade Armen in Afrika bis dato der Zugang zu formalen Finanzmärkten verwehrt war, nutzen sie informelle Finanzmechanismen (oft als „Verzweiflungsstrategie“), die, wie im Fall von Kredithaien, sehr teuer und zuweilen ruinös sein können. MFD können hier einen Ausweg darstellen, sie sind sicherer, weniger teuer und können langfristig Einkommen steigern.
- Mit dem Solidargruppenmodell à la Grameen Bank können MFI Risiken abfedern (Sicherung der Rückzahlung durch *peer pressure*) und die Teilnehmer können sozial und finanziell gut ausgebildet werden.

Diese Annahmen stützen sich allerdings vor allem auf geberorientierte Evaluierungen, die darauf abzielen, die finanzielle Unterstützung zu rechtfertigen oder die Angebotspraktiken zu verbessern. Hier wird oft schon die Tatsache, dass die Kredite klein sind und zurückgezahlt werden, als Indikator dafür gesehen, dass Arme sozial unterstützt und Einkommen gesteigert werden. Wissenschaftliche Studien, die tatsächlich den Nachweis von Kausalitäten anstreben, gibt es für Afrika wenige. Meist werden außerdem nur Kredite untersucht, selten Sparprodukte. Die Ergebnisse sind hier deutlich gemischter.

Generell können in der Diskussion um die Wirkung von Mikrofinanzierung (allerdings vorwiegend auf Mikrokredite bezogen) drei Argumentationsstränge identifiziert werden:

1. Die optimistische Sicht geht davon aus, dass Mikrofinanzierung ausschließlich positive wirtschaftliche und soziale Folgen für ihre Nutzer hat.
2. Die pessimistische Sicht besagt, dass Mikrofinanzierung, aber besonders Mikrokredite, hauptsächlich negative Folgen mit sich bringt und man eher von z. B. „Mikroschulden“ sprechen sollte. Es gebe mitunter drastische soziale Folgen – besonders für die ärmeren Kunden, die starken wirtschaftlichen Risiken ausgesetzt sind und die Raten kaum zurückzahlen können. Die „Ausfälle“ unter

den Kunden würden oft sozial ausgeschlossen und von den MFI massiv unter Druck gesetzt. Die Ärmsten in der Bevölkerung würden allerdings ohnehin nicht erreicht.

3. Schließlich gibt es den Mittelweg zwischen diesen Extremen, wo man zwar letztere Ansicht teilt, aber sich einig ist, dass trotzdem positive wirtschaftliche und soziale Auswirkungen durch Mikrofinanzierung zu beobachten sind.

Verschiedene Autoren haben darauf hingewiesen, dass Einfluss-Studien in Afrika u. a. dadurch erschwert werden, dass MFD gerade hier nicht unbedingt für Investitionen in unternehmerische Tätigkeiten genutzt werden, sondern oft in das allgemeine Haushaltsbudget einfließen und dem Konsumausgleich von Haushalten dienen (z. B. Mosley/Rock 2004; Camilleri 2006). Dies führt auch zu der häufigen Argumentation, dass Mikrofinanzierung gerade in Afrika nur selten KMU zu Wachstumssprüngen oder Haushalten zu schnellem Wohlstand verhilft.

Während man sich über die Wirkung von Mikrofinanzierung in Afrika je nach Ziel der Studie eher uneins ist und wenig messbare Daten zur Verfügung stehen, ist man sich aber zumindest darüber einig, dass es so gut wie keine MFI gibt, die auch mit den Ärmsten der Armen arbeiten, also Menschen wie geistig und körperlich Behinderten, Alten, Straßenkindern oder Mittellosen. Dies zeigte sich ja auch deutlich an den im vorhergehenden Abschnitt genannten Zahlen zur Reichweite der MFI. So findet sich selbst in geber- und praxisorientierten Studien oft der Hinweis, dass es sich bei den Kunden der jeweils untersuchten MFI um die Zielgruppe der *economically active poor* handele. Ferner wurde das so erfolgreiche Modell der Grameen Bank von vielen afrikanischen MFI recht kritiklos kopiert, was in manchen Fällen den Bedürfnissen der Zielgruppe überhaupt nicht gerecht wurde. Auch wenn die Ansicht weit verbreitet ist, das Solidargruppenmodell aus Bangladesch könne sehr gut an die traditionellen informellen Finanzsysteme in Afrika anschließen (siehe oben), haben Studien in einigen Fällen gezeigt, dass z. B. die funktionierenden Kleinunternehmen des informellen Sektors mit hohem Wachstumspotenzial oft nicht davon profitieren: Die Geschäftstüchtigeren würden durch die Gruppenhaftung stark behindert.

4. Kleine Erfolge, große Fragezeichen

Wie ist es um die wirtschaftliche Nachhaltigkeit der MFI in Afrika bestellt? Kann die finanzielle Unabhängigkeit von Gebern erreicht werden, ohne die Zielgruppe der armen Bevölkerungsschichten völlig aus den Augen zu verlieren? Diese Fragen sind, wie die Darstellung des Status quo zeigt, noch längst nicht geklärt.

Die Bilanz zur gegenwärtigen Lage des afrikanischen Mikrofinanzsektors zeigt, dass dieser im Vergleich zu Regionen wie Asien und Lateinamerika durchschnittlich noch eine stärkere Geberabhängigkeit und eine schlechtere wirtschaftliche Performance aufweist. Außerdem wird bisher nur ein sehr kleiner Teil der Gesamtbevölkerung überhaupt mit MFD erreicht – abgesehen davon, dass nicht alle, die MFD in Anspruch nehmen, als „arm“ klassifiziert werden können, ist fraglich, wie MFI auf diesem noch sehr niedrigen Niveau Armut in Afrika substanziell verringern können. Als Nachzügler in der Mikrofinanzszene gibt es jedoch noch sehr viel Entwicklungspotenzial für den Sektor. Zur Zeit ist zu beobachten, dass auch afrikanische MFI sich dem allgemeinen Trend hin zu einer stärkeren Kommerzialisierung anschließen. Dabei wird eine zentrale Frage sein, wie sie mit dem so genannten *mission drift* umgehen und es schaffen, sowohl wirtschaftlich effektiver und rentabler zu werden als auch arme oder ehemals von Finanzdienstleistungen ausgeschlossene Zielgruppen zu erreichen. Bei der Beantwortung der Frage, wie der afrikanische Mikrofinanzsektor zu dem anderer Entwicklungsregionen aufschließen kann und wie Mikrofinanzierungsprogramme ausgestaltet sein müssen, um diesbezüglich erfolgreich zu sein, geht es um folgende wichtige Punkte:

- Angesichts der hohen Produktivität des Sektors und der Tatsache, dass Afrika die große „Spar-Ausnahme“ darstellt, scheint die einseitige Konzentration auf Mikrokredite in der Entwicklungszusammenarbeit und auch im Rahmen von Maßnahmen zur Finanzsektorentwicklung unangebracht. Vor dem Hintergrund, dass diese im afrikanischen Kontext besonders oft zweckentfremdet werden und statt in Investitionen in den Ausgleich von Einkommens- oder Konsumschwankungen fließen, sollte die Aufgeschlossenheit gegenüber Sparprodukten auch im Hinblick auf weitere, innovative Finanzdienstleistungen wie Mikroversicherung oder Leasing-Optionen genutzt werden, da diese viel eher als Absicherung für Einkommens-

schwache fungieren oder auf eine investive Tätigkeit festgelegt sind.

- Entscheidend in Bezug auf den Erfolg von MFI ist ihre Zielsetzung und damit auch ihre institutionelle Ausgestaltung. Bei der simplen Formel, kleine Kredite für Arme bereitzustellen, kann es nicht bleiben. Wenn es um die wirtschaftliche Entwicklung von Institutionen geht, sind eher langfristige entwicklungspolitische Maßnahmen gefordert. Dazu gehört, MFI durch rechtliche Regelungen zu unterstützen und ihre finanzielle Selbstständigkeit zu fördern. Wenn es darum geht, Armen möglichst schnell Kapital zuzuführen, hat man es eher mit sozialpolitischen, wohlfahrtsorientierten Maßnahmen zu tun. Die oberste Priorität ist hier die direkte Verbesserung des Lebensstandards.
- Sollen sowohl die Effizienz als auch die Reichweite afrikanischer MFI erhöht werden, scheint eine Mischung aus Angebotsmodellen sinnvoll. Diese sollte gruppenorientierte und gleichzeitig individuelle Elemente enthalten, die an den lokalen Kontext angepasst sind. Kopien des Grameen-Bank-Modells werden oft den Bedürfnissen nicht gerecht. Besonders hilfreich, um arme Bevölkerungsgruppen zu erreichen, scheinen Linkage-Modelle zu sein, in denen sich größere Anbieter mit lokalen, also auch traditionellen, Institutionen zusammentun.

Aber selbst wenn Arme durch Mikrofinanzierung erreicht werden, ergibt sich die Frage, wie wirtschaftlich diese Möglichkeit der Armutsverringerung ist im Vergleich zu anderen Alternativen. Gerade in Afrika, wo es weltweit den höchsten Anteil extrem Armer gibt, könnte Wirtschaftlichkeit nur durch besonders hohe Skaleneffekte (durch Erreichung von Massen) erzielt werden. Effizienter scheinen mittelfristig eher direkte sozialstaatliche Maßnahmen oder die Finanzierung von Grundversorgung. Da über kausale Wirkungen von Mikrofinanzierung in Afrika auf das Wohlstandsniveau außerdem nur wenig bekannt ist, sollte das Potenzial von Mikrofinanzierung in Afrika nicht nur in der direkten Verringerung von Armut gesehen werden. Denkbar ist vielmehr, dass sich dieses auch indirekt auf die ärmere Bevölkerung auswirkt, z. B. durch wirtschaftlich florierende KMU, wo Mikrofinanzierung auf besonders fruchtbaren Boden fällt.

■ Literatur

- Basu et al. (2004): Microfinance in Africa: Experience and Lessons from Selected African Countries, IMF Working Paper, Nr. 4.
- Camilleri, Jean-Luc (2006): Microenterprises and Microfinance in Africa: An Effective Weapon for Poverty Alleviation, in: African Geopolitics, Nr. 24, S. 197-222.
- Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), www.cgap.org.
- European Microfinance Network (2004): Overview of the microfinance sector in Western Europe, EMN Working Paper, Nr. 1.
- Lafourcade et al. (2005): Overview of the Outreach and Financial Performance of Microfinance Institutions in Africa, Microfinance Information eXchange (MIX).
- Lapenu, Cécile/Zeller, Manfred (2001): Distribution, Growth and Performance of Microfinance Institutions in Africa, Asia and Latin America, FCND Discussion Paper Nr. 114, Washington: International Food Policy Research Institute.
- MIX (2008): Micro Banking Bulletin, No. 16.
- MIX (2007): Benchmarking African Microfinance 2006. A report from the Microfinance Information eXchange, Inc.
- Mosley, Paul/Rock, June Rock (2004): Microfinance, Labour Markets and Poverty in Africa: A Study of Six Institutions, in: Journal of International Development, Nr. 16, S. 467-500.
- Snow, Douglas R./Buss, Terry F. (2001): Development and the Role of Microcredit, in: Policy Studies Journal, 29(2), S. 296-307.
- The Mix Market, www.mixmarket.org.
- UN (2005): Microfinance and the Millennium Development Goals. A reader's guide to the Millennium Project Reports and other UN documents.
- United Nations Capital Development Fund (UNCDF), www.uncdf.org.
- Zeller, Manfred/Meyer, Richard L. (Hg.) (2002): The Triangle of Microfinance: Financial Sustainability, Outreach and Impact, IFPRI Series, Baltimore and London.

■ Die Autorin

Lena Giesbert M.A. ist wissenschaftliche Mitarbeiterin am GIGA Institut für Afrika-Studien.
E-Mail: giesbert@giga-hamburg.de, Website: <http://staff.giga-hamburg.de/giesbert>.

■ Gegenwärtige Forschung am GIGA zum Thema

Das von der DZ Bank Stiftung finanzierte Projekt „Determinanten der Nachfrage nach Mikroversicherungen von einkommensschwachen Haushalten in Entwicklungsländern – Der Fall Ghana“ untersucht mit Hilfe von Haushaltsumfragen und qualitativen Fokusgruppendifkussionen die Nachfrage nach Mikroversicherungen in einer ländlichen Region in Ghana. Daneben werden die Nutzung anderer Finanzdienstleistungen sowie informelle Risikomanagementstrategien lokaler Haushalte im Umgang mit den versicherbaren Risiken Tod und Krankheit analysiert.

■ GIGA/DÜI-Publikationen zum Thema

- Dose, Henriette (2007): Securing Household Income among Small-scale Farmers in Kakamega District: Possibilities and Limitations of Diversification, GIGA Working Paper, Nr. 41.
- Giesbert, Lena (2007): Seeking Opportunities: Migration as an Income Diversification Strategy of Households in Kakamega District in Kenya, GIGA Working Paper, Nr. 58.
- Giesbert, Lena (2007): Millennium Development Goals – zu hohe Ziele für Afrika?, GIGA Focus Afrika, Nr. 8.
- Ishengoma, Esther K./Kappel, Robert (2008): Business Constraints and Growth Potential of Micro and Small Manufacturing Enterprises in Uganda, GIGA Working Paper, Nr. 78.
- Kappel, Robert (2006): Über das Wachstum von Kleinunternehmen zu den Millennium Development Goals, GIGA Focus Global, Nr. 3.
- Steiner, Susan (2005): Finanzierung von Kleinunternehmen in Entwicklungsländern – Eine institutionenökonomische Analyse am Beispiel der Grameen Bank, Sept Working Papers, Nr. 18, Universität Leipzig.

Das **GIGA German Institute of Global and Area Studies** – Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien in Hamburg gibt *Focus*-Reihen zu Afrika, Asien, Lateinamerika und Nahost sowie zu globalen Fragen heraus, die jeweils monatlich erscheinen. *GIGA Focus Afrika* wird vom GIGA Institut für Afrika-Studien redaktionell gestaltet. Die Autoren sind für den Inhalt ihrer Beiträge verantwortlich. Das GIGA und die Autoren können für die Richtigkeit und Vollständigkeit sowie für Konsequenzen, die sich aus der Nutzung der bereitgestellten Informationen ergeben, nicht haftbar gemacht werden; die vertretenen Auffassungen stellen die der Autoren und nicht unbedingt die des Instituts dar. Wurde in den Texten für Personen und Funktionen die männliche Form gewählt, ist die weibliche Form stets mitgedacht. Download unter www.giga-hamburg.de/giga-focus.

Redaktion: Gero Erdmann; Gesamtverantwortlicher der Reihe: Andreas Mehler

Lektorat: Vera Rathje; Kontakt: giga-focus@giga-hamburg.de; GIGA, Neuer Jungfernstieg 21, 20354 Hamburg

G I G A *Focus*
German Institute of Global and Area Studies
Institut für Afrika-Studien

IMPRESSUM