



universität  
wien

# Diplomarbeit

Titel der Diplomarbeit

„Mikrokredite als Instrument der Entwicklungspolitik:  
Mikrokreditvergabe durch die venezolanische  
Frauenentwicklungsbank BANMUJER“

Verfasserin

Verena Bauer

angestrebter akademischer Grad

Magistra der Philosophie (Mg.<sup>a</sup> phil)

Wien, 2009

Studienkennzahl lt. Studienblatt: A 307

Studienrichtung lt. Studienblatt: Kultur- und Sozialanthropologie

Betreuerin / Betreuer: Mag. Dr. Ernst Halbmayer



## Danksagung

Mein Dank geht vor allem an die bereitwillige und ausdauernde Unterstützung meines Diplomarbeitsbetreuers Mag. Dr. Ernst Halbmayr, ohne dessen Hilfe ich es nicht geschafft hätte die Arbeit jemals fertig zu stellen.

Für die Motivation und praktische Hilfeleistung danke ich vom ganzen Herzen Bernadette, Magdalena, Maria, Monika, Margit, Irmi, Helene, Kat, Ivan, Domenic und Natalia. Doch ohne die Hilfe und die Unterstützung meiner Familie, vor allem meiner Schwester und meiner Freunde, während meines Studiums, hätte ich es gar nicht erst so weit geschafft.

Besonderer Dank geht auch an „meine venezolanische Familie“, bei der ich während meiner Feldforschung gelebt habe und die mich nicht nur herzlich aufgenommen hat, sondern mich auch in meiner Forschungstätigkeit so weit wie möglich unterstützt hat. An dieser Stelle möchte ich mich ebenfalls für die gute Zusammenarbeit mit der Frauenbank BANMUJER bedanken, speziell bei Marta Alvaraz und Mario Morales. Speziellen Dank auch an alle meine InterviewpartnerInnen, dass sie sich Zeit für mich genommen haben und bereitwillig auf meine Fragen antworteten.



## **Tabellenverzeichnis**

Tabelle 1: Anzahl der Mikrofinanzinstitute von 1997 bis 2006 und deren Kunden/ Kundinnen...	S. 33
Tabelle 2: Unterscheidung der Mikrofinanzinstitute.....	S. 49
Tabelle 3: Prioritäten der KreditgeberInnen.....	S. 49
Tabelle 4: Verteilung der KreditnehmerInnen je nach höchster abgeschlossener Schulbildung.....	S. 136

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Bruttoinlandsprodukt von Venezuela (Preisbasis 1997) in Millionen Bolívares.....	S. 91
Abbildung 2: Höhe der Importe und Exporte Venezuelas in Millionen US\$ im Zeitraum von 2004 bis 2007.....	S. 94
Abbildung 3: Wandtafel der Studenten in Chacao (Caracas).....	S. 102
Abbildung 4: Beschriftung der Wandtafel in Chacao.....	S. 102
Abbildung 5: Barrio Hermosa Vista in Caracas.....	S. 103
Abbildung 6: Ablauf der Kreditvergabe bei der BANMUJER.....	S. 128
Abbildung 7: Anzahl und Summe der gewährten Kleinkredite in Millionen Bs.....	S. 133
Abbildung 8: Bereiche in denen das erhaltene Geld investiert wurde zwischen September 2001 und Juni 2007.....	S. 134
Abbildung 9: Verteilung der Kredite nach Bevölkerungsgruppen.....	S.135
Abbildung 10: Familienstand der KeditnehmerInnen 2005.....	S. 137
Abbildung 11: Höhe des Familieneinkommens vor Erhalt des Kredits.....	S. 141
Abbildung 12: Höhe des Familieneinkommens nach Erhalt des Kredits.....	S. 141
Abbildung 13: Gründe warum sich das Leben der Frauen durch das Kleinunternehmertum verbessert hat.....	S. 145
Abbildung 14: Anzahl der zurückbezahlten Kredite zwischen 2001 und 2004.....	S. 150
Abbildung 15: Nachhaltigkeit der Mikrounternehmen.....	S. 151
Abbildung 16: Ausmaß in dem die bei der Kreditansuche angegebene Unternehmertätigkeit ausgeübt wurde.....	S. 152
Abbildung 17: Maria Bastardo von der Kooperative Calzamar (links) und Marta Alvaraz von der BANMUJER.....	S. 158
Abbildung 18: Ehemann von Maria Bastardo von der Cooperativa Calzamar.....	S. 159
Abbildung 19: Hergestellte Schuhe der Cooperativa Calzamar.....	S. 159
Abbildung 20: Mitglieder der Kooperative Prolimpieza.....	S. 160
Abbildung 21: Mitglieder der Kooperative Alta Peluquería und die Promotorin Elvira Silverias.....	S. 163
Abbildung 22 :Lokal der Kooperative Alta Perluquería.....	S. 167
Abbildung 23: Cooperativa Grace Kelly in Maracaibo.....	S. 167
Abbildung 24: Von links: Natalia, Cándida und Olga von der UEA in Maracaibo.....	S. 170

# Inhaltsverzeichnis

<b>I Einleitung .....</b>	<b>9</b>
<b>II Theoretischer Teil.....</b>	<b>13</b>
1 Der Traum von der Ausrottung der Armut mit Hilfe von Mikrokrediten .....	13
1.1 Das Projekt des Muhammad Yunus: Die Grameen Bank.....	13
1.2 Kurzer geschichtlicher Abriss der Grameen Bank .....	15
1.3 Die Philosophie der Grameen Bank .....	17
1.3.1 Vorteile der Selbständigkeit.....	19
1.4 Die Kreditvergabe bei der Grameen Bank .....	22
1.4.1 Die Sicherheiten der Armen .....	22
1.4.2 Der konkrete Ablauf der Kreditvergabe .....	24
1.5 Erzielte Erfolge .....	26
1.6 Die Übertragung des Bankenmodells auf andere Länder.....	27
2 Eine allgemeine Einführung in den Bereich Mikrofinanzierung.....	29
2.1 Mikrofinanzierung ein Entwicklungsinstrument?.....	35
2.2 Arten von Mikrofinanzangeboten.....	36
2.2.1 Kleinkredite .....	37
2.2.2 Sparen .....	39
2.2.3 Versicherungen .....	40
2.3 Mikrokreditvergabe ein Teilbereich der Mikrofinanzierung.....	40
2.4 Ursprünge der Mikrokredite.....	41
2.5 Wer sind die KreditnehmerInnen?.....	43
2.5.1 Charakterisierung der Kleinstunternehmen.....	44
2.5.1.1 Abgrenzung zu anderen Wirtschaftsformen .....	44
2.5.1.2 Differenzierung des kleinbetrieblichen Sektors.....	46
2.6 Wer sind die KreditgeberInnen?.....	47
2.6.1 Unterscheidung zwischen formellen, semiformellen und informellen Institutionen .....	49
2.6.2 Öffentliche GeldgeberInnen versus private GeldgeberInnen .....	50
2.6.3 Sollen Kleinkredite subventioniert werden?.....	51
2.7 Auftretende Probleme und Gefahren der Mikrokreditvergabe.....	53
2.7.1 Angemessene Höhe des Zinssatzes .....	53
2.7.2 Moral-Hazard.....	53
2.7.3 Hohe Kosten .....	54
2.8 Eine mögliche Evaluierung der Mikrofinanzinstitute .....	54
2.9 Kritik an der Mikrokreditvergabe.....	55
3 Empowerment durch Mikrokredite.....	58
3.1 Empowerment: Eine Begriffsdefinition .....	58
3.2 Die Frau in der Entwicklungszusammenarbeit .....	62
3.3 Warum ein Empowerment der Frau?.....	67
3.4 Frauen und Mikrokredite.....	71
<b>III Empirischer Teil: Kleinkreditvergabe an Frauen in Venezuela.....</b>	<b>79</b>
1 Das Land Venezuela.....	79
1.1 Venezuela, reiches Land mit armen Menschen .....	79
1.2 Politik und Wirtschaft – In Venezuela nicht voneinander trennbar.....	81
1.3 „Die Bolivarische Revolution“.....	89

1.4 Armutsbekämpfung in Venezuela.....	96
2 Feldforschung in Venezuela .....	105
3 Die Frau in der boliviarischen Republik .....	107
4 Die Frauenbank Banco de Desarrollo de La Mujer – BANMUJER.....	118
4.1 Geschichtlicher Hintergrund der Bank.....	119
4.2 Struktureller Aufbau der BANMUJER .....	121
4.3 Aufgabenbereiche der Bank .....	125
4.3.1 Finanzielle Dienstleistungen.....	125
4.3.1.1 Konkreter Ablauf der Kreditvergabe .....	126
4.3.1.2 Benötigte Utensilien .....	129
4.3.1.3 Spezielle Kreditprogramme .....	131
4.3.2 Nicht Finanzielle Dienstleistungen.....	132
4.4 Die Mikrokreditvergabe durch die BANMUJER.....	133
4.4.1 Wer sind die KreditnehmerInnen?.....	135
4.4.1.1 Ausweitung der Programme .....	138
4.5 Auswirkungen auf die Kreditnehmerinnen .....	139
4.5.1 Wie hat sich die ökonomische Situation der Frau durch die Kleinkreditvergabe verändert? .....	139
4.5.2 Wie sehen die Kreditnehmerinnen ihre Situation nach der Kreditvergabe?.....	142
4.5.3 Wie veränderte sich das Leben als Microempresaria?.....	144
4.5.4 Vernetzung unter den Kreditnehmerinnen .....	146
4.5.5 Empowerment der Frauen durch die Kreditvergabe?.....	147
4.6 Nachhaltigkeit der BANMUJER.....	149
4.6.1 Nachhaltigkeit der unterstützten Mikrounternehmen .....	151
4.7 Fallstudien .....	154
4.7.1 Eine Einführung in Case Studies .....	154
4.7.2 Datenauswertung .....	155
4.7.3 Beschreibung der Fälle .....	156
4.7.4 Teilergebnisse in Bezug auf meine Forschungsfragen .....	173
4.8 Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen BANMUJER und Muhammad Yunus Grameen Bank.....	176
<b>IV Fazit.....</b>	<b>178</b>
<b>V Bibliographie.....</b>	<b>187</b>
<b>VI Auflistung der InterviewpartnerInnen .....</b>	<b>200</b>
<b>VII Abstract .....</b>	<b>201</b>
<b>VIII Lebenslauf .....</b>	<b>203</b>

# I Einleitung

In der vorliegenden Diplomarbeit will ich aufzeigen, wie sich die Vergabe von Mikrokrediten durch die Frauenentwicklungsbank Banco de la mujer (BANMUJER) in Caracas auf die wirtschaftliche Situation, sowie auf die soziale Lage der Kreditnehmerinnen auswirkt. Findet durch die Inanspruchnahme eines Kleinkredits überhaupt eine Veränderung im Leben dieser Frauen statt? Wenn ja, inwieweit führt sie wirklich zu einer spürbaren Verbesserung der Lebenssituation?

Ich habe das Thema Mikrokredite für meine Diplomarbeit ausgewählt, da ich der Auffassung bin, dass diese Art von Unterstützung, den armen Menschen ermöglicht, ihr Leben mit Hilfe ihrer eigenen Kraft und Kreativität zu verbessern. Im Gegensatz zur herkömmlichen Entwicklungszusammenarbeit gibt es den Menschen die Chance, selbst aktiv zu werden und macht sie zu den Hauptakteuren. Dabei soll die Mikrofinanzierung nicht als alleiniger Ersatz für Entwicklungszusammenarbeit dienen, sondern als zusätzliche Methode der Armutsbekämpfung.

Die Frauenbank BANMUJER als Mikrokreditvergabeinstitut hat mich deswegen interessiert, da es eine der ersten staatlichen Frauenbanken weltweit war, die Mikrokredite vergab. Natürlich sind dabei auch die politischen Rahmenbedingungen der „bolivarischen Revolution“ nicht ganz uninteressant. Wieweit beeinflusst die venezolanische Politik die Tätigkeit der Bank? Welche Stellung nimmt die staatliche Institution in der „Bolivarischen Revolution“ ein?

Meine Arbeit ist in zwei zentrale Bereiche aufgeteilt, in einem theoretischen und einem empirischen Teil.

Im ersten Kapitel im theoretischen Teil beschäftige ich mich mit den theoretischen Ansätzen des Friedensnobelpreisträgers Muhammad Yunus, der mich sehr in meiner Forschung beeinflusst hat. Der Begründer einer Kleinkreditbank in Bangladesch, ist einer der ersten Verfechter der Mikrofinanzierung. Mit enormem Engagement setzt er sich für die weltweite Vergabe von Mikrokrediten ein und hat mit seinem Projekt der Grameen Bank bewiesen, dass diese Finanzierungsart gefördert werden sollte. Dadurch wurde eine Welle der Mikrofinanzierung ausgelöst. Im Kapitel 1 meines theoretischen Teils, werde ich deswegen explizit auf die Grameen Bank eingehen, auf deren Ursprung und auf die Philosophie die dahinter steht. Welche Vorteile hat dieses Bankenmodell, was sind dessen Ziele? Was muss beachtet werden, damit das Modell erfolgreich ist? Neben den erreichten Erfolgen wird auch die Übertragbarkeit dieses Modells auf andere Länder behandelt werden.

Damit ich in meinem empirischen Teil mit verschiedenen Fachtermini der Mikrofinanzierung arbeiten kann und damit klar ist, wie dieses Finanzierungssystem aufgebaut ist, werde ich im darauffolgenden Kapitel eine genaue Beschreibung liefern. Dabei werde ich aufzeigen, dass es sich bei der Vergabe von Kleinkrediten nur um einen Teilbereich der Mikrofinanzierung handelt und dessen Ursprünge aufzeigen.

In diesem Kapitel werde ich auch auf die Frage eingehen, ob sich Mikrofinanzierung zum Entwicklungsinstrument eignet und was dabei beachtet werden muss. Welche Trends gibt es? Ebenfalls wird thematisiert, wer die eigentlichen Kreditnehmer der Kleinkreditvergabe sind und wer die Geldgeber. Auch die Kritik gegenüber diesem Finanzierungsmittel wird behandelt werden.

Da es sich bei der BANMUJER um eine Frauenbank handelt und das Hauptinteresse meiner Forschungsarbeit darin liegt, ob es durch die Vergabe der Kleinkredite zu einer Erstärkung der Kreditnehmerinnen kommt, werde ich auch dem Thema Empowerment ein eigenes Kapitel widmen. Was genau versteht man unter Empowerment der Frau und in welchem Ausmaß floss dieser Ansatz in die Entwicklungszusammenarbeit ein? Warum soll überhaupt eine spezielle Förderung der Frauen erfolgen?

Die bekannte dänische Ökonomin Ester Boserup hat sich bereits in den 80er Jahren mit der Thematik Frauen in der Entwicklungszusammenarbeit beschäftigt und gilt als Begründerin einer genderorientierten Entwicklungsforschung. Welche Vor- und Nachteile ergeben sich, wenn man die „Entwicklungshilfe“ vor allem auf die Frauen konzentriert? Welches Ergebnis erhofft man sich damit?

Der Großteil der Mikrokredite wird an Frauen vergeben, diesem Phänomen werde ich in meiner Arbeit spezielle Aufmerksamkeit widmen. In einem eigenen Unterkapitel werde ich speziell auf das Thema Empowerment durch Mikrokredite eingehen und die verschiedenen Meinungen diesbezüglich aufzeigen.

Im empirischen Teil meiner Arbeit, werde ich zu Beginn kurz das Land Venezuela selbst vorstellen und ein wenig seine Geschichte umreißen. Ebenso werden Politik und Wirtschaft besonderes Augenmerk geschenkt, die beiden Bereiche sind in diesem Land eng miteinander verbunden, und dürfen nicht unabhängig voneinander betrachtet werden. Genauer werde ich auf die gegenwärtige bolivarianische Regierung unter Präsident Hugo Chávez eingehen. Unter seiner Regierung wurde die von mir untersuchte BANMUJER gegründet.

Die Bank entstand im Rahmen eines Entwicklungsprogramms und ist darin eng verwoben, deswegen werde ich ebenfalls explizit die Armutsbekämpfung in der bolivarianischen Republik beschreiben.

Im darauffolgenden Kapitel, werde ich meine Feldforschung darstellen. Darin werde ich die verwendeten Methoden vorstellen und mein Forschungsinteresse offen legen. Auch die sich dadurch ergebenden Forschungsebenen werden präsentiert.

In Kapitel 3 meines empirischen Teils, werde ich genauer auf das Leben der Frauen in Venezuela eingehen. Einen besonderen Einblick in die Problemfelder der Frauen in Venezuela erhielt ich durch Gespräche mit Angestellten des nationalen Fraueninstituts (INAMUJER) und einer Kreditnehmerin auf der Karibikinsel Margarita, sowie durch Daten des nationalen Statistikinstituts (INE). Es interessierte mich vor allem, mit welchen Problemen Venezolanerinnen zu kämpfen haben und wie sich ihr Leben seit dem Regierungswechsel 1999 verändert hat. Wie sieht die Frauenpolitik in der Regierung Chávez aus? Diesbezüglich sind vor allem die Gesetzesbildung und die Verfassungsänderung aussagekräftig.

Im 4. Kapitel des empirischen Teils, werde ich schließlich die BANMUJER näher beschreiben, deren Aufbau und Struktur und meine gesammelten Daten präsentieren. Dabei werde ich auf meine Forschungsebenen näher eingehen und die Unterschiede und Gemeinsamkeiten zur Grameen Bank verdeutlichen.

Untersucht wird unter anderem, welche Kleinstbetriebe gefördert werden, den Ablauf der Kreditvergabe, welche sozialen und wirtschaftlichen Auswirkungen durch die Kreditvergabe entstehen, ob die Familie der Kreditnehmerin ebenfalls von der Kreditvergabe profitiert, wie nachhaltig die Tätigkeit der Bank ist, usw.. Dabei werde ich mich auf die von der BANMUJER erhaltenen quantitativen Daten beziehen, welche 2006 veröffentlicht und 2007 aktualisiert wurden. Bei diesen Untersuchungen durch die BANMUJER, in Zusammenarbeit mit dem nationalen Statistikinstitut, wurde nicht nur auf die ökonomischen Auswirkungen der Mikrokreditvergabe eingegangen, sondern auch auf die hervorgerufenen sozialen Veränderungen. Wie weit führt die Kleinkreditvergabe nach Ansicht der BANMUJER und den Angestellten der INAMUJER zu einem Empowerment bei Frauen? Wie sieht die Nachhaltigkeit des Bankinstituts, sowie der durch die Kleinkreditvergabe geförderten ökonomischen Tätigkeit aus? Die Nachhaltigkeit der Mikrofinanzierung spielt sowohl bei der von Yunus geführten Grameen Bank und auch bei den meisten von mir zitierten Autoren im 2. Kapitel des theoretischen Teils eine wesentliche Rolle. Arbeitet die BANMUJER nachhaltig? Welchen Stellenwert hat nachhaltiges Arbeiten bei der venezolanischen Frauenentwicklungsbank? Welche Ziele sind bei der staatlichen Bank vorrangig?

Im nächsten Unterkapitel werde ich auf die - im Rahmen der Feldforschung – durchgeführten, Case Studies eingehen. Bevor ich die erhaltenen Informationen präsentiere, werde ich die Methode der Case Studies tiefergehend erläutern.

Die Case Studies werden so dargestellt werden, dass ich meine Gesprächspartnerinnen vorstellen und ihre Kooperativen beschreiben werde. In diesem Rahmen werde ich die zentralsten Untersuchungsergebnisse auflisten, welche in einem darauffolgenden Unterkapitel als Teilergebnisse zusammengefasst werden. Die Fallstudien beruhen auf Interviews und auf Teilnehmende Beobachtung.

In einem eigenen Unterkapitel werde ich die BANMUJER und die Grameen Bank gegenüberstellen und die zentralsten Unterschiede und Gemeinsamkeiten herausarbeiten.

Das Fazit wird die Forschungsergebnisse zusammenfassen und den theoretischen mit dem empirischen Teil verbinden. Ein Ausblick auf mögliche Forschungen wird gegeben und bildet das Ende der dar liegenden Arbeit.

## II Theoretischer Teil

### 1 Der Traum von der Ausrottung der Armut mit Hilfe von Mikrokrediten

#### 1.1 Das Projekt des Muhammad Yunus: Die Grameen Bank

*"If you think you can, you can.*

*If you think you can't, you're right"*

(Motivationspruch einer Kreditnehmerin der Grameen Bank, Spiegel 2006:28).

Armen Menschen mangelt es nicht an Geschäftsideen, sondern an der nicht vorhandenen Finanzspritze. Die Grameen Bank in Bangladesch bietet mit ihren Kleinkrediten mittellosen Menschen die Möglichkeit ihre Ideen in die Tat umzusetzen. Einen Weg, sich aus eigener Kraft aus dem Teufelskreis der Armut zu befreien.

Im Gegensatz zu herkömmlichen Banken, stehen bei der Grameen Bank die KreditnehmerInnen<sup>1</sup> und deren Wohlergehen im Zentrum des Interesses. Die Bank ist nicht auf Gewinne aus, sondern ihr Ziel ist es in erster Linie, Menschen mit Hilfe von Finanzdienstleistungen, aus der Armut zu helfen.

Der Begründer der Bank ist der bekannte Volkswirtschaftsprofessor Muhammad Yunus, der im Jahre 2006 für seinen Einsatz gegen die Armut den Friedensnobelpreis erhalten hat. Mit der Gründung der Grameen Bank hat er den ärmsten der Armen in Bangladesh einen Zugang zu Krediten ermöglicht. Diese erhielten dadurch die Chance, ihre Zukunft selbst in die Hand zu nehmen und positiv zu verändern: *„Auch heute noch verfolgen meine Kollegen von der Grameen-Bank und ich nur das einzige Ziel: die Abschaffung der Armut, jener Plage, die die Menschen bis in ihr tiefstes Inneres demütigt“* (Yunus 1997:27).

Die Grameen Bank versucht durch ihre Tätigkeit die *„Kaste der 'nicht Kreditwürdigen', der 'Unberührbaren'„* (ebd. 112) zu erreichen und gegen das Prinzip vieler Banken: *„Je mehr du hast, desto mehr bekommst du. Und umgekehrt gilt: Hast du nichts, bekommst du nichts“* (ebd. 111). anzukämpfen. Yunus zeigte auf, dass in Bangladesh den Reichen immer wieder Geld geliehen

---

<sup>1</sup> In meiner Arbeit werde ich versuchen einen gendergerechten Schreibstil einzuhalten, wobei ich die Kurzform „-Innen“, wenn möglich verwenden werde. Ist das „i“ bei Kreditnehmerinnen klein, sind ausschließlich weibliche Kreditbezieherinnen gemeint.

wurde, obwohl die Rückzahlungsrate sehr gering war, den Armen aber aufgrund von fehlenden Sicherheiten der Zugang zu Krediten verwehrt wurde.

Die Grameen-Bank war eine der ersten Banken die begann, die zentrale Voraussetzung aller Bankgeschäfte 'vorhandene Sicherheit' zu hinterfragen. Es stellte sich heraus, dass sie nicht notwendig ist, da Personen ohne Sicherheiten, bei der Grameen Bank ihre Kredite zu 98% zurückzahlen. Muhammad Yunus führt diese hohe Rückzahlungsmoral darauf zurück, dass die Kreditvergabe für diese Menschen der einzige Ausweg aus der Armut ist (vgl. ebd. 112).

Die Bank konzentriert sich bei ihrer Suche nach Kunden auf den ländlichen Bereich. Das Ziel von Yunus und seinen MitarbeiterInnen war es, ein funktionierendes Bankensystem in die Dörfer zu bringen. Der Name Grameen bedeutet in Bengali nichts anderes als „Dorf“ oder „ländlich“ (vgl. Grameen Bank 2008:1).

Die Bank unterscheidet sich nicht nur durch ihr Klientel von anderen Kreditinstituten, sondern auch in ihren Praktiken. Im Gegensatz zu anderen Banken, geht die Grameen Bank auf die Leute zu. Angestellte der Bank kommen zu den Armen in die Dörfer und stellen das Konzept dieses alternativen Geldinstituts und dessen Funktionsweise vor. Dabei werden alle wichtigen Persönlichkeiten des Ortes miteinbezogen. Auch die Kreditvergabe, die Auszahlung des Geldbetrages und die Rückzahlungen erfolgen vor Ort. Meist werden diese Geschäft und die Beratungsgespräche unter freiem Himmel abgehalten. Das Prinzip der gleichen Augenhöhe fließt in alle Bereiche dieser Kreditbank mit ein. Auch die Ausbildung der neuen Grameen MitarbeiterInnen läuft im engen Kontakt mit den KundInnen ab, da Yunus der Meinung ist, dass das reale Leben einer der besten Lehrmeister ist (vgl. Spiegel 2006:56). Dass diese Praxis nicht abschreckend wirkt, zeigt die hohe Anzahl der Beschäftigten: Im Jahr 2006 waren es insgesamt 12.000 Personen (vgl. Yunus 2006:206).

Als Kreditbank konzentriert sich die Grameen Bank vor allem auf das weibliche Klientel. Eigentlich kann man insgesamt von einer „weiblichen“ Bank sprechen, da das Institut mittlerweile zu 90 Prozent den Kreditnehmerinnen selbst gehört. Auch im Vorstand überwiegt der Frauenanteil: neun der dreizehn Mitglieder sind Frauen. Somit hat es die Grameen Bank geschafft, in einer männerdominierten muslimischen Gesellschaft ein funktionierendes System weiblicher Selbstbestimmung aufzubauen (vgl. Spiegel 2006:33f; siehe Yunus 1997:130).

Mit seiner Kreditbank hat Muhammad Yunus vor allem eines gezeigt, dass „Banking for the poor“ unter rein wirtschaftlichen Gesichtspunkten funktionieren kann und das, wie wir sehen werden bereits seit 1977.

## 1.2 Kurzer geschichtlicher Abriss der Grameen Bank

Der Hintergrund für die Gründung der Bank, war eine schreckliche Hungersnot in Bangladesch im Jahr 1974. Zu diesem Zeitpunkt war Muhammad Yunus Dekan der Wirtschaftsfakultät an der Universität Chittagong. Zuerst war die Stadt, die sich im Südosten des Landes befindet nicht betroffen, doch mit der andauernden Notsituation häufte sich auch dort die Zahl der hungernden Menschen. Der Hunger trieb sie in die Städte, in der Hoffnung dort etwas Essbares zu bekommen. Die prekäre Situation, in der ein Großteil der Bevölkerung Bangladeschs lebte, konnte nicht mehr geleugnet werden (siehe Yunus 2006:16).

Geschockt durch diese Not, führte Yunus zwischen 1976 und 1979 mit einigen seiner StudentInnen ein Forschungsprojekt im nahe gelegenen Dorf Jobra durch. Ziel der Forschung war es, die Gründe für die Armut herauszufinden: *„Ich versuchte Bangladesch zu begreifen, indem ich Jobra begriff. Jobra wurde zu meinem Bangladesch“* (ebd. 89).

Einen Grund für die Armut und den Hunger sah Yunus in der ungerechten Verteilung der Güter und der Rechtlosigkeit der Armen. So hatten selbst in Zeiten der Hungersnot, die Armen keinen Zugang zu üppig vorhanden Getreidevorräten. Diesen Zustand konnte er moralisch nicht mehr rechtfertigen (Yunus 2006:89).

Der erste Kredit der vergeben wurde, stammte von Muhammad Yunus selbst. Er betrug 856 Taka (27 US-Dollar) und wurde an insgesamt 42 Leuten vergeben. Mit so einem geringen Betrag konnte also einer Gruppe von relativ vielen Leuten geholfen werden. Dieses Darlehen kann als Grundstein für die spätere Grameen Bank gesehen werden (vgl. Spiegel 2006: 5f).

Anfangs erfolgte die Vergabe der Kleinkredite über die Janata Bank. Muhammad Yunus trat als Bürge für alle Kreditnehmer auf. Diese Situation war sehr umständlich, da er alle Kreditanträge persönlich unterschreiben musste (vgl. Yunus 2006:158 und siehe Yunus/Jolis 1998:19-21). Erst im Jahre 1977 begann die Grameen Bank ihre Tätigkeit als Zweigstelle der Landwirtschaftsbank Krishi. Die Belegschaft setzte sich nur aus den Studenten von Yunus zusammen (vgl. Yunus 2006: 165). Bei den ersten Krediten handelte es sich um Beträge zwischen 20 bis 30 US-Dollar (vgl. Spiegel 2006:27).

Mit Hilfe der Zentralbank war es der Grameen Bank 1979 möglich, ihre Aktivitäten auf nationaler Ebene auszubauen. Die ersten Zweigstellen wurden in der Region Tangail eröffnet. Im Jahre 1982 zählte die Grameen Bank 28.000 Mitglieder. Die Hälfte davon waren Frauen. Dies war ein großer Erfolg, denn im Jahr 1979 waren es noch 500 Mitglieder gewesen (vgl. Yunus 2006:174-178).

1982 erhält die Grameen Bank erstmals finanzielle Unterstützung durch eine internationale Organisation: der Ford Foundation. Dank dieser Gelder, war es ihr neben der Unterstützung durch die Zentralbank von Bangladesch, möglich, ihr Programm auf noch mehr Regionen im Land auszudehnen. So stieg innerhalb eines Jahres die vergebene Kreditsumme von 13,4 Millionen Dollar, um weitere 10,5 Millionen Dollar an (vgl. ebd. 184f).

Im Oktober 1983 wurde die Grameen Bank unter der Leitung von Muhammad Yunus zu einem offiziellen Finanzinstitut, allerdings blieb sie eine Staatsbank, da sich 60 Prozent der Aktien in der Hand der Regierung befanden. Erst im Jahre 1986 wurde Grameen eine selbständige Bank, da die Zusammensetzung des Board of Directors zugunsten der Kreditnehmer- Aktionäre geändert wurde. Muhammad Yunus wurde zum Managing Direktor ernannt (vgl. ebd. 211-219).

Ein großes Erfolgserlebnis für die Bank war 1994/ 95, als die ersten Bonds ausgegeben wurden (vgl. ebd. 335). Im Jahr 1995 war es dann soweit, die Grameen Bank stellte ihre Verhandlungen über neue Zuschüsse und zinsvergünstigte Kredite ein. Seither werden weder von Stiftungen, noch von privaten oder staatlichen Förderorganisationen Gelder angenommen. Es wurde beschlossen, sich bei Geldmitteln nur mehr auf kommerzielle Quellen zu stützen. Bis 1996 und 1997 erhielt die Bank allerdings noch Zuschüsse und zinsvergünstigte Kredite, da diese auf Vereinbarungen vor 1996 zurückgingen. Sie liefen schließlich im Jahr 1998 aus (vgl. ebd. 335 und Spiegel 2006:82).

Die Grameen Bank erweiterte ihr Finanzangebot und begann auch Kleinkredite für den Bau von Brunnen, Wasserklosetts und Häuser zu vergeben, um die Lebensqualität der Kreditnehmerinnen zu verbessern. Außerdem wurden eigenfinanzierte Genossenschaften gegründet, welche sich mit der Gesundheitsfürsorge, dem Ruhestand und der Ausbildung befassen (vgl. Yunus 2006:288).

Die Bank streckte ihre Fühler noch weiter aus: 1995 kaufte sie zusammen mit privaten Investoren ein ganzes Mobilfunknetz auf. Das Unternehmen nennt sich Grameen Phone und ist heute der größte Mobilfunkanbieter von Bangladesch. Doch das ist noch lange nicht alles. Weiter gibt es den Energiekonzern Shakti (Energie), der seit 1996 mit seinen 100 Filialen landesweit Solar Home

Systeme verkauft (arbeitet mit Solarenergie)<sup>2</sup>. Mittlerweile gibt es auch Grameen Cybernets und Grameen Software. Ebenfalls in der Textilherstellung hat Grameen Fuß gefasst. So gibt es das Textilunternehmen Grameen Knitwear, das 1997 gegründet wurde und rein exportorientiert arbeitet. Das Ziel dieses Unternehmens ist nicht Billigprodukte für den Weltmarkt zu produzieren, sondern es wird auf Qualität gesetzt (siehe Spiegel 2006:137-146).

Eine der einschneidendsten Veränderungen fand im Jahr 2002 statt, der Wandel der Grameen Bank in die Grameen Bank II. Aufgrund der sinkenden Rückzahlungsquote<sup>3</sup> entwarf Yunus mit Hilfe seiner Mitarbeitern ein neues System: „The Grameen Generalised System“ (GGS), das starke Resonanz bei den KreditnehmerInnen erhielt: *„The new Grameen Bank II is now a real and functioning institution. This second generation microcredit institution appears to be much better equipped than it was in its earlier version“* (Yunus 2002:2).

Betrachtet man die Geschichte des „Grameen Imperiums“, stellt sich die Frage, welche Ideologien und welche Motivation hinter dieser weltbekannten Bank stehen, die der Armut den Krieg erklärt hat. Der folgende Teil dieses Kapitels befasst sich mit den Vorstellungen und Überzeugungen des Friedensnobelpreisträgers Yunus und der Philosophie der Bank.

### **1.3 Die Philosophie der Grameen Bank**

Nach den Vorstellungen von Muhammad Yunus werden die Menschen nicht geboren, um Hunger und Elend kennen zu lernen. Den Grund dafür, dass Menschen heute immer noch unter Armut leiden, sieht er darin, dass diesem Phänomen nicht genügend Aufmerksamkeit geschenkt wird. Armut und Hunger sind deswegen seiner Meinung nach ein Produkt der Gesellschaft (siehe 2006:13, 262).

Er kritisiert, dass sich die besten WirtschaftstheoretikerInnen nicht die Zeit nehmen, zu erforschen, warum es immer noch so viel Armut und Hunger auf der Welt gibt. Yunus wirft den ÖkonomInnen vor, ihr Talent nur zu nutzen um Prozesse der Entwicklung und des Wohlstands zu analysieren, aber keine Energie in die Bekämpfung von Armut und Hunger investieren (vgl. ebd. 89).

In seinen Augen bietet der Mikrokredit einen realistischen Ausweg aus Hunger und Armut. Generell ist er der Auffassung, dass der Kredit: *„[...] als ein Menschenrecht anerkannt werden sollte“* (ebd.

---

<sup>2</sup> Grameen Shakti gehört zu den weltweit erfolgreichsten Unternehmen im Bereich ländlicher Energieversorgung (vgl. Spiegel 2006:140).

<sup>3</sup> Ein Grund dafür, war das schwere Unwetter im Jahr 1998, das viele Leute stark getroffen hat (vgl. Yunus 2002:1).

29). Finanzielle Mittel sollten also für jedermann/frau zugänglich gemacht werden, unabhängig von Religion, Hautfarbe oder sozialer Stellung.

Der Teufelskreis niedriges Einkommen, niedrige Ersparnisse und niedrige Investitionen soll durch die Vergabe von Kleinkrediten unterbrochen werden. Mit dem geliehenen Geld werden Investitionen vorgenommen, welche zu einer Einkommenssteigerung führen. Der zusätzliche Gewinn wird wiederum in das Unternehmen investiert, usw. (Yunus 2002:1).

Als Muhammad Yunus die Grameen Bank gründete, wollte er trotz des vorhandenen Angebots nicht mit der Weltbank zusammenarbeiten, da er nicht deren Kontrolle unterliegen wollte. Sein Ziel war es, ein unabhängiges Kreditsystem für Arme zu errichten, das langfristig nachhaltig tätig ist.

Er kritisiert, dass durch die gegenwärtige Art der Entwicklungszusammenarbeit, die "3. Weltländer" von Spendengeldern der "Industrieländer" abhängig und die Menschen dort zu Unmündigen gemacht werden. Außerdem würden die BeraterInnen und Bürokratien viel zu viele Gelder der Entwicklungshilfe schlucken. Die Spenderorganisationen würden dabei von den Beratern und Beraterinnen beeinflusst werden, die auf diese Weise viel zu viel Einfluss erhalten. Die Meinung der HilfeempfängerInnen dagegen bliebe meist unberücksichtigt. Außerdem würden die Entwicklungsgelder oft dazu führen, dass die Regierungsbürokratie dieser armen Länder aufgepumpt, korrupt und ineffizient wird. Dabei verliere man das eigentliche Ziel, nämlich den Armen zu helfen, oft aus den Augen (vgl. Yunus 2006:29-35, siehe auch Spiegel 2006:58f).

Weiter kritisiert der Professor an der traditionellen Entwicklungszusammenarbeit, dass die Unterstützung in den Ländern oft auf langfristige Veränderungen hinarbeite. Was ist aber kurzfristig? Was ist mit den Menschen, die ohne sofortige Hilfe nicht überleben? Aufgrund dessen meint Yunus: "*Die Hilfe muss meiner Meinung nach völlig neu überdacht und ihr Ziel neu definiert werden*" (Yunus 2006: 36).

Die Grameen Bank vergibt Kredite, ohne irgendeine begleitende Ausbildung anzubieten. Nach Ansicht des Professors, ist dies nicht nötig, da alle Menschen über einen Überlebensinstinkt verfügen und der ist in seinen Augen für die Unternehmenstätigkeit ausreichend. Außerdem meint er, dass ein Kurs in Unternehmenstätigkeit bei den Frauen abschreckend wirken würde. Seiner Meinung nach dürfe man den Leuten keine Ausbildung aufzwingen (vgl. Yunus 2006:272-274).

Ideologisch lässt sich der Wirtschaftsprofessor den Befürwortern der freien Marktwirtschaft zuordnen. Hohe Regierungsausgaben sollen vermieden und der Staat klein gehalten werden. Er kritisiert die gegenwärtige Politik Bangladeschs: „[...] *Vernachlässigung von sozialen Bereichen wie*

*den wirtschaftlichen Chancen, der Gesundheitsversorgung und Ausbildung der Armen sowie dem Wohlergehen alter und behinderter Menschen [...]. Jedenfalls bin ich der Ansicht, daß sich der Staat in seiner jetzigen Form hier völlig zurückziehen – die Gesetzgebung und Rechtsprechung, die Landesverteidigung und die Außenpolitik ausgenommen – und alles nach dem von sozialer Verantwortung getragenen Modell von Grameen privatisieren sollte“ (Yunus/Jolis 1998:261).*

Muhammad Yunus selbst beschreibt seine Position so: *„Grameen vertritt kein Laissez-fair. Wir glauben an die soziale Intervention, jedoch nicht durch den Staat. Die soziale Intervention durch den Staat sollte sich auf politische Maßnahmen beschränken, die die Unternehmen zum sozialen Engagement animieren“* (ebd. 264). Er deklariert sich selbst als Pragmatiker, der nach sozialen Überlegungen handelt und versucht praxisnah zu handeln. Er setzt auf ein 'Learning by doing' und versucht ein gesetztes soziales Ziel auch zu erreichen (vgl. Yunus/Jolis 1998:262).

Der ehemalige CDU-Politiker Lothar Späth unterstützt Yunus Ansicht mit der Aussage, dass die Macht der Politiker, während die Wirtschaft erstärkt, durch die Globalisierung weltweit immer mehr eingeschränkt wird. Bei der Armutsbekämpfung würde somit den zivilgesellschaftlichen Nichtregierungsorganisationen und der Wirtschaft mehr Bedeutung und Verantwortung zufallen. Die Wirtschaft würde über die benötigten finanziellen Mittel verfügen.<sup>4</sup>

Dem Kleinkredit misst er eine Schlüsselrolle bei der Gestaltung eines besseren sozialen Rahmens, in einer globalisierten Wirtschaftswelt, zu. Er bezeichnet den Kleinkredit als das fehlende Glied zwischen Kapitalmarkt und Grundbedürfnissen von wachsenden Ökonomien (vgl. Späth in Spiegel 2006:13-15).

Die Vergabe von Kleinkrediten führt zu einer Verbreitung der selbständigen Tätigkeit. Dies sieht Yunus durchaus positiv. Welche Vorteile sich nach Ansicht des Professors aus einer Selbständigkeit ergeben, werde ich im folgenden Unterkapitel darlegen.

### **1.3.1 Vorteile der Selbständigkeit**

Yunus weist darauf hin, dass die Staaten heute nicht mehr in der Lage sind, allen Menschen einen Arbeitsplatz anzubieten. Durch die Vergabe eines Kredits, erhalten die Menschen die Chance, sich ihr eigenes Unternehmen aufzubauen. Dadurch wären sie nicht gezwungen, auf der Suche nach Beschäftigung in ein anderes Land abzuwandern. Der Gewinn ihrer Tätigkeit würde also im Land

---

<sup>4</sup> Diese Aussage ist in Anbetracht der gegenwärtigen Finanzkrise allerdings kritisch zu betrachten. Hat uns doch die Krise gezeigt, wie anfällig unser Wirtschaftssystem ist. In vielen Ländern muss der Staat Banken und Unternehmen finanziell unterstützen, um deren Bankrott zu verhindern.

bleiben und so zu einer Steigerung des Bruttonationalprodukts beitragen (vgl. Yunus 2006:268).

Zusätzliche Vorteile einer selbständigen Tätigkeit nach Yunus sind:

1. Flexible Arbeitszeiten: Die KreditnehmerInnen können sich an die Familiensituation je nach Bedarf anpassen und wenn sie wollen sogar neben der selbständigen eine unselbständige Tätigkeit ausüben.
2. Eine selbständige Tätigkeit kommt besonders Menschen mit praktischen Fähigkeiten zu Gute. Dies besitzen meist Personen die gelernt haben, sich auf der Straße durchzusetzen. Fehlendes Wissen, wie Analphabetentum kann so durch vorhandene Stärken ausgeglichen werden.
3. Das Hobby kann zum Beruf gemacht werden.
4. Kommt vor allem jenen Menschen zugute, die sich nicht gerne von Anderen unterordnen lassen. In ihrem Betrieb sind sie ihr eigener Chef.
5. Durch die Eröffnung eines kleinen Betriebes, wie einem Laden oder einer Werkstatt, ist man unabhängig von der Sozialhilfe.
6. Wenn man trotz Arbeit immer noch arm ist, bietet die Selbständigkeit einen möglichen Ausweg.
7. Die Selbständigkeit bietet Arbeitslosen einen Neustart an, der aus der Isolation und Depression führt.
8. Dank ihr haben Menschen die aufgrund von diskriminierenden und rassistischen Vorurteilen keine Arbeit bekommen, doch die Chance Geld zu verdienen.
9. Die Kosten für die Schaffung einer selbständigen Tätigkeit sind viel geringer, als die einer unselbständigen.
10. Durch die Selbständigkeit erhält eine arme Person in der Isolation wieder eine Portion Selbstvertrauen (vgl. ebd. 268f).

Muhammad Yunus hält zwar fest, dass auch die selbständige Arbeit ihre Grenzen hat: „[...]Jaber in vielen Fällen bietet sie die einzige Möglichkeit, das Los jener zu verbessern, denen unsere Wirtschaft eine Anstellung verweigert und deren Last die Steuerzahler zu übernehmen sich weigern“ (ebd. 270).

Durch die gesteigerte Selbständigkeit reduziert sich die Arbeitskraft am Markt. Dies hat zur Folge, dass das knapper werdende Gut Arbeit teurer wird. Effektiv wurde in Bangladesch eine Steigerung der Löhne festgestellt, sogar bei der am wenigsten geschützten Gruppe der TagelöhnerInnen (vgl. Spiegel 2006:96). Somit profitieren also auch Nicht-Selbständige vom Wachstum des Kleinunternehmerbereiches: Durch Lohnerhöhungen und einem größeren Angebot an Arbeitsplätzen. Einerseits wechseln Angestellte in die Selbständigkeit, andererseits werden durch Unternehmensgründungen Arbeitsplätze geschaffen.

Mit seiner Tätigkeit versucht Yunus auch die falschen Vorurteile gegenüber armen Menschen zu bekämpfen und die bestehenden Mythen und Klischees aus der Welt zu schaffen. In seinen Augen sind solche falschen Klischees *„Die Armen müssen erst einmal eine Ausbildung absolvieren, bevor sie sich an eine einkommenssichernde Tätigkeit heran wagen können. [...] Die Armen können nicht sparen. [...] Die Armen können nicht zusammenarbeiten. [...] Die Armen haben die Angewohnheit, alles zu konsumieren, was ihnen in die Hände gerät, weil ihr Konsumbedürfnis so dringend ist“* (Yunus 2006:107). Doch auch innerhalb der Armen gibt es Unterschiede, so gibt es arme und weniger arme Menschen. Yunus hält fest, dass es bei der Kreditvergabe wichtig ist, dass man vor allem die ärmsten der Armen erreicht<sup>5</sup>. Er warnt davor, dass die weniger armen die wirklich Mittellosen aus dem Programm verdrängen könnten (vgl. ebd. 101).

Bei der Kreditvergabe konzentriert sich die Grameen Bank also auf die ärmsten der Armen. Warum aber gerade diese Gruppe ohne vermeintliche Sicherheiten? Zum einen fordert Muhammad Yunus, dass diesen Menschen direkt geholfen wird, da er dem Modell des 'Trickle-down-effect'<sup>6</sup> sehr skeptisch gegenüber steht. Seiner Meinung nach werden die wirklich armen damit nicht erreicht (siehe Spiegel 2006:25). Außerdem besteht Muhammad Yunus darauf, dass auch mittellose Menschen über Sicherheiten verfügen. Diese unterscheiden sich zwar von denen der Reichen, garantieren aber ebenso die Rückzahlung. Um welche Arten von Sicherheiten es sich genau handelt, werde ich nun im folgenden Teil meiner Arbeit aufzeigen. Zusätzlich werde ich mich mit den Vergabemodalitäten der Kleinkredite bei der Grameen Bank auseinandersetzen.

---

<sup>5</sup> Yunus unterscheidet drei Definitionen von Armut in Bangladesch: 1. Menschen die beständig und absolut arm sind, das sind die unteren 20 Prozent der Bevölkerung von Bangladesch, 2. die unteren 35 Prozent der Bevölkerung und 3. die unteren 50 Prozent der Bevölkerung (vgl. Yunus/ Jolis 1998:100).

<sup>6</sup> Die so genannte „Durchsicker- Theorie“ nimmt an, dass das, durch den Kapitaltransfers in die Entwicklungsländer ausgelöste Wirtschaftswachstum, nicht nur den Lebensstandard der dort lebenden Eliten erhöht, sondern sich auch positiv auf den Rest der Gesellschaft auswirkt und bis zur armen Bevölkerung „durchsickert“ (vgl. Nohlen 2002:803).

## 1.4 Die Kreditvergabe bei der Grameen Bank

### 1.4.1 Die Sicherheiten der Armen

*„Bei Grameen [...] gehen wir von der Grundannahme aus, dass die Kreditnehmer ehrlich sind. Man kann uns vorwerfen wir seien naiv, aber das erspart uns die Arbeit allerlei Dokumente ausfüllen zu müssen. Und in 99 Prozent aller Fälle wird unser Vertrauen belohnt. Die schlechten Zahlen machen nicht mehr als ein Prozent unsere Kunden aus. Und selbst in einem solchen Fall schließt Grameen daraus noch nicht, daß die Kreditnehmerin, die nicht zahlt, ein unehrlicher Mensch ist. Vielmehr nehmen wir an, daß ihre persönliche Lage sehr schwierig ist, da sie nicht einmal ihren winzigen Kredit zurückzahlen kann“ (Yunus 2006:143).*

Nach Ansicht von Muhammad Yunus wird die sichere Rückzahlung der Kredite der Armen durch unterschiedliche Faktoren gewährleistet. Die sich zwar von den Sicherheiten der reichen KreditnehmerInnen sehr stark unterscheiden, aber dennoch als solche gelten. Einer dieser Faktoren ist der Überlebenswille der KreditbezieherInnen. Für viele bedeutet ein Kredit die letzte Möglichkeit sich aus dem Elend zu befreien, wer den Kredit nicht zurückzahlt, verbaut sich so auch diesen Weg (vgl. Spiegel 2006:32). Außerdem zeugen arme Menschen im Kampf ums Überleben über sehr viel Kreativität. Diese ist in einem Unternehmen und bei der Rückzahlung eines Kredits sehr nützlich (ebd. 12). Weitere Sicherheitsfaktoren bei der Grameen Bank sind Transparenz und Vertrauen, sowie Einfachheit des Ablaufs, denn dadurch wird das System weniger für Störungen anfällig. Ein weiterer wichtiger Faktor der Sicherheit ist die Ethik. Diesbezüglich wurden 16 Regeln festgelegt, die den Menschen in ihrem alltäglichen Leben und der Rückzahlung des Kredits helfen sollen<sup>7</sup> (siehe ebd. 40-47).

---

<sup>7</sup> Die „Sechzehn Regeln“ die von der Grameen Bank für seine/ ihre KundInnen erstellt wurden:

1. Wir werden die vier Prinzipien der Grameen Bank respektieren und anwenden: Disziplin, Einheit, Mut und harte Arbeit in allen Bereichen unseres Lebens.
2. Wir werden unseren Familien zu Wohlstand verhelfen.
3. Wir wollen nicht in einer verfallenen Unterkunft wohnen. Wir werden unsere Häuser in standhalten und bestrebt sein, so schnell wie möglich neue zu bauen.
4. Wir werden das ganze Jahr über Gemüse anbauen. Wir werden viel davon essen und die Überschüsse verkaufen.
5. Während der Pflanzenperiode wollen wir so viele Setzlinge wie möglich pflanzen.
6. Wir werden darauf achten, wenige Kinder zu haben. Wir wollen unsere Ausgaben einschränken und auf unsere Gesundheit achten.
7. Wir wollen für eine schulische Ausbildung unserer Kinder sorgen und die Mittel bereitstellen, um eine solche Ausbildung zu ermöglichen.
8. Wir werden auf die Sauberkeit unserer Kinder wie auch der Umwelt achten.
9. Wir werden Abortgruben ausheben und benutzen.
10. Wir werden Wasser aus sauberen Brunnen trinken. Ansonsten werden wir das Wasser abkochen oder mit Alaun desinfizieren.

Die Kreditvergabe der Grameen Bank sah bis zur Umwandlung in die Grameen Bank II, die Bildung eines Kredit-Teams vor.<sup>8</sup> Auch diese Teams dienten als Absicherung für den Kreditbetrag, da man von der Rückzahlung des anderen Teammitglieds abhängig war, erfolgte ein wechselseitiges Controlling. Außerdem trafen sich die Mitglieder zu einer gegenseitigen Beratung, die ähnlich wie moderne Consultings in den Industrieländern abliefen. Oft wurden auch untereinander Geschäfte abgewickelt (siehe ebd. 37f).

Ein „Zentrum“ das aus 8 Kredit-Teams bestand, verfügte zusätzlich über eine Art Sicherheitsfonds (die KreditnehmerInnen zahlten fünf Prozent ihres Kreditbetrages ein), der in Notfällen Hilfe leistete (vgl. ebd. 39).

Ein weiterer Sicherheitsfaktor ist die Vielfalt der geförderten Unternehmen und die dazugehörige Kreativität der KreditnehmerInnen. Eine solche Mannigfaltigkeit wird von Seiten der Bank sogar gefördert. Die Bank sieht diese Diversität positiv, da sie zu neuen Praktiken und zu mehr Flexibilität bei Problemüberwindungen führt (vgl. ebd. 45-47). Mittlerweile werden über 17.000 unterschiedliche Unternehmen unterstützt, manche bauen Gemüse an, andere produzieren Kosmetika, Spielzeug, Parfum, Schuhe, Kerzen, usw. Durch diese Vielschichtigkeit verringert man die Anfälligkeit im Gegensatz zu einer Ein-Produkt-Ökonomie (vgl. ebd. 60).

Ein besonders wichtiger Sicherheitsfaktor ist das Bestehen auf die Rückzahlung des Kleinkredits. Es dürfen keine Schulden erlassen werden. Die Rückzahlungen müssen laufend fortgesetzt und die unternehmerische Tätigkeit ausgeübt werden. Begründet wird diese Strenge durch die Gleichbehandlung aller Kunden und Kundinnen durch die Aufrechterhaltung der Rückzahlungsmoral. Die KreditnehmerInnen selbst sind für die konsequente Umsetzung dieses Konzepts. Würde man sich nicht danach halten, würden sie sich wie BettlerInnen fühlen (vgl. ebd. 51-53).

- 
11. Wir werden für unsere Söhne keine Mitgift verlangen, so wie wir unseren Töchtern auch keine mitgeben werden. Die Mitgift ist in unseren Zentren verboten. Wir widersetzen uns der Verheiratung von kleinen Kindern.
  12. Wir werden keine Ungerechtigkeiten begehen und uns denen widersetzen, die welche begehen wollen.
  13. Wir werden gemeinsam höhere Investitionen vornehmen, um größere Einkommen zu erzielen.
  14. Wir werden immer bereit sein, einander zu helfen. Wenn jemand in Schwierigkeiten gerät, wollen wir ihm alle gemeinsam helfen.
  15. Wenn wir erfahren, dass die Disziplin in einem Zentrum missachtet wird, wo werden wir hingehen, um sie wiederherzustellen.
  16. Wir werden körperliche Ertüchtigung in unseren Zentren einführen. Wir werden gemeinsam an allen gesellschaftlichen Aktivitäten teilnehmen (Yunus 2006:147).

<sup>8</sup> Diese Vergabemethode wird auch bei der von mir untersuchten BANMUJER benutzt und deswegen wird sie hier auch beschrieben, obwohl sie bei der Grameen Bank II nicht mehr Anwendung findet.

Bei der Grameen Bank handelt es sich um eine Kreditbank die in erster Linie Kredite an Frauen vergibt. Im Oktober 2008 waren 97 Prozent der KundInnen weiblich (vgl. Grameen Bank 2008a) Dies bildet ebenfalls einen Sicherheitsfaktor: *"Die Erfahrungen zeigen, dass Männer bei sonst gleichen Rahmenbedingungen ihre Kredite zu 85 Prozent zurückzahlten. Die Frauen kamen nahezu auf 100 Prozent"*(ebd. 32) und *"Sobald die Frauen auch nur die allerbescheidenste Möglichkeit erkennen, sich aus der Armut zu befreien, erweisen sie sich als kämpferischer als die Männer"* (Yunus/Jolis 1998: 117). Außerdem sind sie: *„[...] intensiver darum bemüht, die Zukunft ihrer Kinder sicherzustellen, und zeigen eine größere Beständigkeit bei der Arbeit“* (ebd. 118). Männern wird dagegen vorgeworfen, dass sie eher dazu neigen, das erworbene Geld für schnellen und vergänglichen Konsum auszugeben (vgl. Spiegel 2006:35).

Auf die besondere Konzentration der Grameen Bank auf Frauen als Kreditnehmerinnen, werde ich in einem eigenen Kapitel eingehen. Im folgenden Unterkapitel werde ich den Ablauf der Vergabe der Kredite näher beschreiben.

#### **1.4.2 Der konkrete Ablauf der Kreditvergabe**

*„Im Januar 1977, zur Zeit unserer Anfänge, analysierte ich, wie die anderen Geldinstitute geführt wurden, und lernte aus ihren Fehlern“* (Yunus 2006:135).

Die Grameen- Bank unterscheidet sich in ihrem Ablauf sehr von den üblichen Banken. Ihre Arbeitsmethoden sind der Alptraum jedes Bankers. Im Kreditwesen sind einmalige, langfristige Darlehen gängig, nicht so beim Kreditinstitut von Muhammad Yunus, dort werden mehrmals, kurzfristige Kredite verliehen.

Weiter kontrolliert eine herkömmliche Bank vor einer Kreditvergabe die Bilanzen des Antragstellers und gründet ihre Entscheidungen auf Kriterien wie Verschuldungsrate, Rentabilität, aktueller Nettowert oder Ausschüttungspläne. Die Grameen Bank nicht. Ganz im Gegenteil, die Kundinnen und Kunden müssen nicht beweisen, dass sie Vermögen haben, sondern, das zentrale Ziel der Bank ist es, den Ärmsten der Armen zu helfen.

Yunus wirft den anderen Banken vor, dass sie nur versuchen die Gewinne ihrer Aktionäre und Aktionärinnen zu maximieren. Die Grameen Bank fühlt sich ebenfalls ihren Aktionären und Aktionärinnen gegenüber verpflichtet, doch abgesehen von 8 Prozent die sich in Regierungshand befinden, halten die KreditnehmerInnen selbst die Aktien in der Hand (vgl. Yunus 2006:152, 183).

In den letzten Jahren hat sich die Kreditvergabe der Bank wesentlich verändert. Die alte Grameen Bank vergab nur an eine Gruppe von 5 Personen Kredite, diese traten als wechselseitige Bürgen auf. Da niemand über dingliche Werte verfügt, ging es nur darum für die Anderen Verantwortung zu übernehmen. Der Kredit selbst wurde immer nur an Einzelpersonen verliehen und natürlich war jede/r KreditnehmerIn für seinen Kredit selbst verantwortlich. Die Bildung einer Kreditgruppe sollte mehr Sicherheit bieten, durch den sich bildenden Gruppenzwang. Es sollte das Verhalten kalkulierbarer gemacht werden und die Kreditrückzahlungen zuverlässiger. Was vor allem zählte, war die entstehende Gruppendynamik (vgl. Spiegel 2006:36, Yunus 2006:136f). Dabei war es laut Yunus von Vorteil, wenn sich eine Gruppe aus eigenem Antrieb heraus entwickelte, da dadurch die Solidarität stärker sei (vgl. Yunus/Jolis 1998: 137)<sup>9</sup>.

Bei der Grameen Bank II gibt es keine Kreditgruppen und Gruppenfonds mehr. Das neue „Grameen Generalised System“ (GGS) sieht ein primäres Kreditprodukt vor, den sogenannten *basic loan*. Zusätzlich gibt es zwei andere Kreditprodukte, den *housing loan* und den *higher education loan*. Diese laufen parallel zum *basic loan*.

Alle KreditnehmerInnen starten mit dem *basic loan*. Da aber das Leben nicht vorhersehbar ist und die Gefahr besteht, dass die Kunden und Kundinnen schwerwiegende Probleme haben und so den *basic loan* nicht zurückzahlen können, gibt es die sogenannte *exit option*, den flexiblen Kredit: „*the bank, the group, and the borrower have to go through a process of renegotiation to arrive at a new contract with a fresh repayment schedule for a borrower entering into the flexible loan*“ (ebd.). Ein Wechsel zurück zum *basic loan* ist jederzeit möglich.

Eines ist jedoch geblieben: der Glaube daran, dass arme KreditnehmerInnen immer ihren Kredit zurückzahlen.

Die Rückzahlungsraten sollen so gering sein, dass sie vom/ von der KreditnehmerIn kaum bemerkt werden. Dadurch sollen die Personen an eine bestimmte Rückzahlungsdisziplin gewöhnt werden und erfahren, wie leicht es ist, den Kredit zurückzuzahlen. Allerdings beschloss man, dass die Beträge im Laufe eines Jahres zurückgezahlt werden müssen (vgl. ebd. 135). Seit der Grameen Bank II ist es auch möglich unterschiedlich hohe Raten zu zahlen: „*In an extreme case, each installment can be of different size. In the other extreme, all installments can be exactly equal, like in GCS [Grameen Classic System, Anm. der Verfasserin]*“ (ebd.).

---

<sup>9</sup> Ich beschreibe hier die alten Vergabemethoden, da sie ein wesentlicher Bestandteil der Grameen Bank waren und von vielen anderen Kleinkreditbanken übernommen wurden. Siehe Kapitel 1.6. dieser Arbeit: Die Übertragung des Bankenmodells auf andere Länder im Teil II dieser Arbeit

Um sicher zu gehen, dass es der/ dem KreditnehmerIn und deren/ dessen Familie gut geht und dass sie/ er den Kredit zurück bezahlen kann, werden von den Grameen Angestellten Kontrollbesuche durchgeführt (vgl. ebd. 153).

## 1.5 Erzielte Erfolge

Der Begründer der internationalen Nichtregierungsorganisation „Terra One World Network“ Peter Spiegel hält es in seinem Buch „Muhammad Yunus – Banker der Armen“ für möglich, dass das Millenniumsziel, die Zahl der absolut in Armut lebenden Menschen bis 2015 zu halbieren, allein mit der Umsetzung des Konzepts der Kleinkredite möglich ist (vgl. 2006:62f). Bereits innerhalb von 10 Jahren ist es der Grameen Bank gelungen, ein Drittel ihrer KreditnehmerInnen aus der Armut zu führen. Im Jahr 2006 war die Bank in 36.000 Dörfern und somit in der Hälfte der Landgemeinden Bangladeschs vertreten, mit insgesamt 12.000 MitarbeiterInnen und 1.079 Filialen (vgl. Yunus 2006:44f).

1993 erkannte die Weltbank offiziell an, dass die Grameen Bank existenzfähig sei, und der Mikrokredit ein wirkungsvolles Mittel gegen die Armut ist (vgl. Yunus 2006:46). Wie im Kapitel über die Geschichte der Grameen Bank ersichtlich, arbeitet die Bank seit 1995 profitabel. Sie ist also auf keine Gelder von Stiftungen oder von privaten oder staatlichen Förderorganisationen angewiesen. Selbst die katastrophale Überflutung im Jahre 1998 in Bangladesch, überstand die Bank (vgl. Spiegel 2006:75).

Die Erfolge der Grameen Bank sind nicht nur auf der wirtschaftlichen Ebene angesiedelt, sondern auch auf der sozialen. So nahm zum Beispiel die häusliche Gewalt durch die Vergabe von Kleinkrediten an die Ehefrauen ab, da die Männer fürchteten, dass ihre Gewalttaten an die Öffentlichkeit kommen (vgl. Spiegel 2006:69). Von vielen werden Yunus und seine MitarbeiterInnen als AnstifterInnen zu einer Sozialrevolution bezeichnet: *„Der Kleinstkredit entspricht nicht nur nicht der herrschenden Kultur unseres Landes, er bewirkt sogar unmittelbar die Abschaffung besonders unmenschlicher Traditionen, wie der Unsitte der Mitgift, der Verheiratung von Minderjährigen oder der Mißhandlung von Frauen. Wir helfen notleidenden Frauen in einer Weise, sich eigene Einkommensquellen zu erschließen und selbst über ihr Leben zu bestimmen, wie dies ohne die Existenz der Grameen-Bank in einer Gesellschaft wie der unseren undenkbar wäre“* (Yunus 2006:186).

Der Professor erklärt in seiner Autobiographie, dass er durch seine Arbeit mit Grameen, vor allem

zwei Dinge erkannt hat: *„Zum einen ist unser Wissen von den Menschen und ihren Beziehungen zueinander noch sehr unvollkommen; zum anderen kommt es auf jede Einzelperson an“* (Yunus 2006:13). Ob ein Mikrokredit die geeignete Lösung ist um sich aus der Armut zu ziehen, hängt also von der Person selbst ab. Wichtig ist es ein günstiges Umfeld zu schaffen (vgl. Yunus ebd. 13).

*„Der Kleinstkredit ist möglicherweise kein Allheilmittel, aber es ist eine Kraft, die Veränderungen bewirkt“* (ebd. 194).

## **1.6 Die Übertragung des Bankenmodells auf andere Länder**

Die Kunde, dass das Kleinkreditprojekt der Grameen Bank erfolgreich ist, hat sich sehr schnell verbreitet. Aufgrund dessen haben viele Hilfswerke, staatliche Einrichtungen, internationale Organisationen und Privatinitiativen angefangen, dem Beispiel der erfolgreichen Kleinkreditbank nachzueifern oder ein ähnliches Konzept zu entwickeln. Viele Geldgeberorganisationen sind dazu übergegangen, Projektförderungen mit dem Einbau von Kleinkreditkomponenten zu verknüpfen.

So entwickelten sich seit Anfang der 90er Jahren in immer mehr Ländern Kleinkreditprojekte nach dem Vorbild der Grameen Bank: *„[...] von Ecuador bis nach Eritrea, von den Lofoten bis nach Papua- Neuguinea, von den Slums in Chicago bis zu den abgelegensten Bergdörfern in Nepal“* (Yunus 2006:28). Allerdings unterscheiden sie sich von ihrem Vorbild in Bangladesch und auch untereinander sehr stark, wenn es um die Vorstellung der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung geht (vgl. Spiegel 2006:61).

Dabei stellt sich oft die Frage: *„Gut gemeint oder gut gemacht?“* (Spiegel 2006:63). Oft wird das Konzept der Grameen Bank oder die Ideen von Muhammad Yunus nur teilweise umgesetzt. So werden oft zu niedere Zinsen verlangt und mit der Rückzahlungsverpflichtung wird es auch nicht so ernst genommen. Zahlt man gar nichts zurück, bleibt dies folgenlos, schließlich kommt es ja Menschen zu Hilfe, die Hilfe benötigen. Yunus betont dagegen immer wieder, dass seine Bank kein Hilfswerk ist.

Oft liegen die Rückzahlungsquoten bei einigen Projekten nicht bei den erhofften 99 Prozent, sondern bei 70, 60 oder sogar nur bei 30 Prozent. Schlussendlich, so Muhammad Yunus, schadet so eine geringe Rückzahlungsquote den KreditnehmerInnen, da die Bank auf lange Dauer nicht überlebt und die Leute dann auf die Kleinkreditbank verzichten müssen. Werden die Kredite zurückbezahlt, ist Geld für neue Kredite vorhanden (siehe Spiegel 2006:63-67). Yunus warnt vor zinsverbilligte oder zinslosen Krediten, denn dadurch sei es für Banken unmöglich zur gleichen Zeit sich selbst tragende Kleinstkredit-Programme durchzuführen. Unabhängige Einrichtungen, wie die

Grameen Bank, haben deshalb große Schwierigkeiten ihre Tätigkeit aufrecht zu erhalten. Kommt dann auch noch ein Schuldenerlass von den nationalen Banken dazu, haben die selbständigen Kreditinstitute die größten Schwierigkeiten, ihre Außenstände einzutreiben (siehe ebd. 198). Dies hat dann zur Folge, dass diese Kreditinstitute schließen müssen und sich das Angebot an Kleinkrediten verringert. Aber gerade diese Institute würden langfristig gesehen, nachhaltig Mikrokredite vergeben.

Ein weiteres unverzichtbares Puzzle-Teil des Grameen Konzepts ist das Anvisieren einer Zielgruppe. Yunus hält fest, dass alle Länder die das Grameen System übernehmen wollen, sich auf den weiblichen Teil der ärmsten 25 Prozent der Bevölkerung konzentrieren sollen. Außerdem sei die umfassende Kenntnis der Arbeitsweise der bekanntesten Kleinkreditbank erforderlich, sowie deren Philosophie und Methodik. Nur durch einen intensiven Gedankenaustausch kann dies erreicht werden. Ein Besuch des Grameen Trainingsprogramms ist empfehlenswert, da man sich dadurch auf eventuelle Probleme vorbereiten kann (vgl. ebd. 222f).

Zurzeit laufen in 58 Ländern Kleinstkreditprogramme nach dem Prinzip der Grameen Bank. Vor allem in Zentral- und Lateinamerika sind viele Kleinkredit-Anbieter vertreten. Diese Programme konzentrieren sich aber nicht immer auf die Ärmsten der Bevölkerung. Trotzdem sieht Yunus diese Bewegung positiv. Auch in Nordamerika und Europa hat das Konzept von Yunus Nachahmer gefunden (vgl. Yunus 2006:226). In Norwegen erreichte man mit Hilfe der Kleinstkredite, dass Inseln in der Polargegend neu besiedelt wurden. In Chicago und Arkansas schafften es Frauen, die bereits in der dritten Generation von Sozialhilfe lebten, durch die Annahme eines Mikrokredits darauf zu verzichten. Und in nordamerikanischen Indianerreservaten half dieses alternative Kreditsystem Alkoholikern aus der Sucht und zu einem Einkommen (vgl. Yunus 2006:194).

Muhammad Yunus ist der festen Überzeugung, dass das Grameen Konzept weltweit anwendbar ist. Dies begründet er darauf, dass die Armen abgesehen von kulturellen, klimatischen und geographischen Unterschieden doch stets die gleichen Probleme haben. Die Initiativen müssten allerdings auf die jeweilig vorherrschenden Bedingungen eingehen (vgl. Yunus 2006:235f).

Im empirischen Teil meiner Diplomarbeit werde ich darauf Bezug nehmen, wie weit die venezolanische BANMUJER sich in ihrer Banktätigkeit ans Konzept der Grameen Bank orientiert und in welchen Bereichen sie in ihren Arbeitspraxen voneinander abweichen.

## 2 Eine allgemeine Einführung in den Bereich Mikrofinanzierung

Allgemein bedeutet Mikrofinanzierung die Bereitstellung von Finanzdienstleistungen wie Kredite, Sparmodelle, Kapitaltransfer und Versicherungen auf kommerzieller Basis an jene Menschen, welche vom traditionellen Bankensektor nicht bedient werden (vgl. Felder-Kuzu 2005:7, 20). Felder-Kuzu<sup>10</sup> fasst den Bereich zusammen als: „*Bankdienste für die Armen*“ (2005:21).

Die Sozialanthropologin und weltweit anerkannte Expertin für Mikrofinanzierung Marguerite S. Robinson definiert Mikrofinanzierung so: „*Microfinance refers to small-scale financial services – primarily credit and savings- provided to people who farm or fish or herd; who operate small enterprises or microenterprises where goods are produced, recycled, repaired, or sold; who provide services; who work for wages or commissions; who gain income from renting out small amounts of land, vehicles, draft animals, or machinery and tools; and to other individuals and groups at the local levels of developing countries, both rural and urban. Many such households have multiple sources of income*“ (Robinson 2001:9).

Dank der Mikrofinanzinstitute ist es nun auch Menschen mit geringem Einkommen möglich ihre kleinen ersparten Beträge auf einem Bankkonto zu horten, sich und ihre Familie gegen verschiedene Risiken zu versichern oder Geldüberweisungen von im Ausland lebenden Verwandten zu erhalten (vgl. Felder-Kuzu 2005:8).

Ein grundlegender Baustein, auf der Mikrofinanzierung aufbaut, ist das Vertrauen. Dies muss sowohl zwischen FinanzdienstleistungsanbieterIn und Kunde/ Kundin vorhanden sein, aber auch innerhalb des Mikrofinanzinstituts - zwischen den einzelnen Bereichen - ist es essentiell, damit das Institut gut arbeiten kann: „*One value that deserves particular attention however, is trust. Microfinance is built on trust. Loan officers have to trust that clients will repay their loans; clients have to trust that the MFI will safeguard their savings and return it to them when they want it. The trust relations between management and staff, and between the head office and field office, are just as important. Managers have to trust that their self-managed employees are really doing what they are supposed to do; employers have to trust that the head and senior management are making decisions in the best interests of the MFI and its staff members. If these internal bonds of trust are broken, the MFI will find it difficult to operate*“ (Churchill/ Frankiewicz 2006:230).

Die Wurzeln der Mikrofinanzierung können in verschiedenen Orten gesehen werden: „...*but the*

---

<sup>10</sup> Naoko Felder-Kuzu ist Finanzberaterin und hat sich zwei Jahre lang ausschließlich mit Mikrofinanz beschäftigt. Sie tritt vehement für ein verstärktes Einbinden von privaten und institutionellen AnlegerInnen bei so genannten Mikrofinanz-Fonds ein (siehe Felder-Kuzu 2005:8).

*best-known story is that of Muhammad Yunus and the founding of Bangladesh's Grameen Bank*“ (Almendáriz de Aghion/ Morduch 2005:11).

Doch Muhammad Yunus hat Mikrofinanzierung nicht erfunden: *„Schon früh in der Geschichte und in allen möglichen Regionen weltweit haben sich Menschen zum Zweck der Verbesserung des Gemeinwohls zusammengetan. Oder wie man heute sagen würde: Sie haben eine Selbsthilfeorganisation gegründet. Und zwar eine, die all jene Dienstleistungen erbringt, die heutzutage Banken, Versicherungen und andere Unternehmen 'guten' Kunden anbieten: Sei es, dass die Mitglieder überschüssiges Geld in einen gemeinsamen Topf legten, um demjenigen, der es gerade am nötigsten hatte, eine größere Summe zur Verfügung stellen zu können - also Kredit zu vergeben. Sei es, dass sie mit dem angehäuften Kapital für Alter, Krankheit, Katastrophen oder Notzeiten vorsorgten – also Sparkonten anlegten oder eine Art Versicherung abschlossen“* (Venro 2007:39).

Nennenswert sind hier die weltweit verbreiteten *Rotating Savings And Credit Associations* (ROSCAs) und Kreditkooperativen. Während es sich bei ROSCAs<sup>11</sup> um eine informelle Spargemeinschaft unter Bekannten handelt, sind Kreditkooperativen formale Konstitutionen mit einem legalen Status, welche das „peer monitoring“<sup>12</sup> zusätzlich verstärkt<sup>13</sup> (vgl. Armendáriz de Aghion/ Morduch 2005:58).

Auch die moderne Mikrofinanzierung basiert wie die Kreditkooperativen und die Spargemeinschaften auf die positiven Effekte von Gruppendynamik, Gemeinschaftssinn,

---

<sup>11</sup> ROSCAs haben verschiedene Namen, so sind sie z.B. in Mexiko und Chile unter den Namen *tanda* und *polla* bekannt und unter *hui* in Taipeh. Sie existieren auch neben der offiziellen Mikrofinanzierung. Sie besitzen eine simple Struktur: Eine Gruppe von Menschen vereinbart, regelmäßig einen Geldbetrag in einem Gemeinschafts-Pot einzuzahlen. Dieser Betrag wird jeweils einem Mitglied der Gruppe pro Periode zugeteilt. Beispiel: 20 Personen schließen sich zu einer ROSCA zusammen. Es wird beschlossen, dass monatlich jedes Mitglied 15\$ in den Topf einzahlt und das über die Dauer von 20 Monaten. So enthält der Pot jedes Monat den Betrag von 300\$, der jedes Monat einem anderen Mitglied ausgehändigt wird. Das geht so lange, bis die 20 Monate um sind und alle Mitglieder zum Zug gekommen sind. Ein großer Vorteil dieser Spargemeinschaft ist, dass das Geld direkt von einer Person zur anderen geht und so keine Lagerung, also keine Institution benötigt wird. ROSCA ist besser als alleine sparen, außer für das Mitglied, das zum Schluss den Betrag erhält, für diese Person hätte es keinen Unterschied gemacht, wenn sie allein gespart hätte. Neben dem positiven Faktum, dass die Mitglieder früher über das Geld verfügen, als wenn sie alleine sparen, gibt es noch andere Vorteile: „household conflict motive“ meist Frauen versuchen das Geld aus dem Haus zu bekommen, um es vor dem Zugriff des Ehemannes zu schützen und „commitment savings“ die Menschen werden durch den Eintritt in eine ROSCA zum Sparen „gezwungen“ (vgl. Armendáriz de Aghion/ Morduch 2005:59-62).

<sup>12</sup> „Peer monitoring“ bedeutet, dass sich die Mitglieder einer Kreditgruppe gegenseitig überwachen. Dadurch übernehmen sie eine Aufgabe, welche normalerweise der/ die KreditgeberIn durchführt. Damit das „peer monitoring“ erfolgreich ist, müssen die Gruppenmitglieder in der Lage sein, sich gegenseitig in ihrem Verhalten zu beeinflussen (siehe Gangopadhyay/ Lensink 2005:2).

<sup>13</sup> Dieses Konzept floss in die moderne MF ein.

gegenseitiger Kontrolle, Gruppenzwang und der Androhung von sozialen Sanktionen.<sup>14</sup> Armendáriz und Morduch sehen den Unterschied zwischen der modernen und den traditionellen Finanzierungsmethoden darin, dass: „...*microfinance not only is a device for pooling risk and cross-subsidizing borrowers in order to improve efficiency, it also increases their access to outside sources of finance and institutes a professional management structure from the start. Microfinance institutions typically borrow (or otherwise obtain funds) from outside the locality (and often outside the country) to fund borrowers' needs, whereas both ROSCAs and credit unions rely mainly on local savings*“ (ebd. 75).

Obwohl, wie wir gerade gesehen haben, von Seiten der Mittellosen, eine Nachfrage an Finanzdienstleistungen vorhanden war, war das Angebot von Seiten der Finanzinstitute sehr gering. Der Grund dafür war das erhöhte Risiko bei Investitionen in Entwicklungsländern. Im Gegensatz zu zum Beispiel den Vereinigten Staaten oder Europa wird viel Zeit und Ressourcen benötigt um die Lage der jeweiligen Entwicklungsländer einzuschätzen bzw. zu kontrollieren. Dies ist aber nur das Umfeld in dem sich die KreditnehmerInnen befinden. Noch schwieriger für die Banken wird es, das Risiko der einzelnen KreditanwärterInnen einzuschätzen. Um sich abzusichern, müsste die Bank überhöhte Zinsen verlangen. Zu hohe Zinsen schrecken aber die meisten Kunden/ Kundinnen ab. Auch der Moral-Hazard spielte eine große Rolle: Die Banken hatten nicht die Möglichkeit zu kontrollieren, ob der Kunde oder die Kundin wirklich sein/ ihr Bestes gibt, damit sein/ ihr Unternehmen erfolgreich ist oder ob er/ sie einfach mit dem Geld abhaut. Oft verfügen die Entwicklungsländer nur über eine schwache Jurisdiktion, was bedeutet, dass die Chance, das Geld wieder zu bekommen sehr gering ist (vgl. Armendáriz de Aghion/ Morduch 2005:7, 36).

Außerdem sind die Transaktionskosten für viele kleine Transaktionen viel höher, als bei wenigen mit hohen Geldbeträgen. So produzierte lange Zeit Armut wiederum Armut. Mikrofinanzierung versucht diesen Kreislauf zu durchbrechen, indem sie das Informationsproblem löst oder alternative Mechanismen anbietet (vgl. ebd. 8, 36). Ob Mikrofinanzierung nun die Lösung dieser Probleme ist, muss sich erst herausstellen.

Bereits nach dem 2. Weltkrieg finanzierte man die Landwirtschaft in Entwicklungsländern mit Hilfe von subventionierten Krediten. Die Bauern (die Kredite wurden hauptsächlich an Männern vergeben) sollten sich mit diesen Geldern Dünger, neue Getreidesorten und Technologien kaufen, um die Produktivität ihrer Länder zu steigern und somit insgesamt den landwirtschaftlichen Ertrag zu erhöhen. Es wurden auch jene Entwicklungsbanken subventioniert, welche in diesem Bereich

---

<sup>14</sup> Dies war auch bei der Grameen Bank der Fall, siehe Kapitel 1.4.2 dieser Arbeit: Der konkrete Ablauf der Kreditvergabe im Teil II dieser Arbeit.

investiert haben, obwohl Verluste erwartet wurden. Diese wurden erwartet, aufgrund von hohen Transaktionskosten und dem bestehenden hohen Risiko. Mit Hilfe der Subventionen konnten die Zinsen für die Kunden niedrig gehalten werden. Langfristig war dieses Finanzierungssystem aber nicht tragbar.

Da es sich bei den Banken um Staatsbanken handelte, standen diese vor den Wahlen unter Druck Schulden zu erlassen und Personen mit Einfluss, mit dem Zugang zu billigen Fonds zu privilegieren, welche eigentlich für die Armen vorgesehen waren. Es kam zu Ausfallquoten zwischen 40 und 50 Prozent. Ein Großteil der Gelder die eigentlich für die Armen vorhergesehen waren, versickerte irgendwo oder kam in die falschen Hände. Die Kosten für die Regierung wurden so hoch, dass fast der gesamte wirtschaftliche Gewinn verschluckt wurde. Deshalb bewegt sich die Mikrofinanzierung hin zur Privatwirtschaft (vgl. ebd. 8-11, siehe Steinwand 2004:2).

Nach dem Kalten Krieg, speziell nach den positiven Erfahrungen durch die Grameen Bank, entstand ein neues Interesse an Mikrokrediten im Rahmen von Entwicklungszusammenarbeit und sozialer Transformation (vgl. Fernando 2006:9).

Zur gleichen Zeit, wie die Grameen Bank in Bangladesch tätig wurde, fand auch in Lateinamerika und Indonesien das alte Konzept der Mikrokredite neues Interesse. So hat die Mikrofinanzorganisation ACCION<sup>15</sup> im Jahre 1973 in der brasilianischen Stadt Recife mit der Verteilung der ersten Solidaritätskredite begonnen (vgl. Venro 2007:46).

Die weltweit erste Bank, die ausschließlich für arme Kunden/ Kundinnen Finanzdienstleistungen anbot<sup>16</sup>, (neben Mikrokrediten also noch andere Finanzservices) war Banco Solidario im Jahr 1992 (kurz BancoSol) (vgl. ebd. 48). Sie war es auch, die als erstes Mikrofinanzinstitut an die Börse ging (vgl. Felder-Kuzu 2005:70).<sup>17</sup>

Ein komplett anderes Modell, als die Grameen Bank und die BancoSol war in Indonesien erfolgreich: Dort wurde die bereits seit 1895 von den holländischen Kolonialherren gegründete „Bank Rakyat Indonesia“ (BRI) umgekrempelt und in eine gut funktionierende Mikrokreditbank

---

<sup>15</sup> Schon 1961 wurden die so genannten Accionistas (nach der Organisation ACCION = span. für Handlung) in den „shantytowns“ von Venezuela tätig. Dabei handelte es sich um eine ehrenamtliche Studentengruppe, welche zu Beginn ihrer Tätigkeit gemeinsam mit den Bewohnern/ Bewohnerinnen der Elendsviertel Stromleitungen und Abwasserrohre verlegten, Schulen und Gemeindezentren bauten, sowie Kurse zum Beispiel über Ernährung, organisierten. Innerhalb von 10 Jahren sprossen auch in Brasilien, Peru und Kolumbien Ableger der Organisation aus dem Boden. Schon bald bemerkten die Organisatoren von ACCION, dass sie mit dem Bau von Schulen und Wasserversorgungen nicht wirklich an die Wurzeln des Elends vordrangen und deshalb begann man, kleinen Unternehmen geringe Geldbeträge zu leihen. Mittlerweile ist ACCION eines der bedeutendsten Mikrofinanzinstitute der Welt, mit einem Netzwerk, das Lateinamerika, Asien, Afrika und Nordamerika umfasst (siehe ACCION 2008).

<sup>16</sup> Es wurden neben den Mikrokrediten also noch andere Finanzservices angeboten, wie Versicherungen, Sparmöglichkeiten, usw.

<sup>17</sup> Siehe ebenfalls BancoSol 2008

verwandelt. Dabei wurde das bereits bestehende Netzwerk von rund 3.600 Dorfbanken genutzt (vgl. ebd. 49f, siehe ebenfalls Bank Rakya Indonesia 2008).

In den letzten Jahren wuchs die Anzahl der Mikrofinanzinstitute rasant an. Robinson spricht von einer Mikrofinanzrevolution, die in vielen Ländern rund um die Welt ausbrach (vgl. Robinson 2001:10). In der Tabelle 1 ist ersichtlich, wie die Zahl der Mikrofinanzinstitute in den letzten Jahren zugenommen hat und wie viele Menschen mit Kleinkrediten versorgt wurden. Dabei wird speziell auf den Anteil der „ärmsten“ Kreditnehmer Bezug genommen.

*Tabelle 1: Anzahl der Mikrofinanzinstitute von 1997 bis 2006 und deren Kunden/ Kundinnen (vgl. Daley-Harris 2007: Tabelle 7)*

End of year	Total number of institutions	Total number of clients reached (millions)	Number „poorest“ <sup>18</sup> reported (millions)	of clients reported
1997	618	13,5	7,6	
1998	925	20,9	12,2	
1999	1.065	23,6	13,8	
2000	1.567	30,7	19,3	
2001	2.186	54,9	26,8	
2002	2.572	67,6	41,6	
2003	2.931	80,9	54,8	
2004	3.164	92,2	66,6	
2005	3.133	113,3	81,9	
2006	3.316	133,0	92,9	

Anhand der Tabelle ist ersichtlich, dass die Präsenz von Mikrofinanzinstitutionen zwischen 1997 und 2006 stark zugenommen hat. Im Jahr 2006 erhielten bereits über 133 Millionen Menschen von insgesamt 3.316 MFIs Kredite. Davon wurden mehr als 92,9 Millionen zu den ärmsten der Armen gezählt (vgl. Daley-Harris 2007:2).

<sup>18</sup> Als „Ärmste“ werden laut Microcredit Summit jene Menschen eingestuft, die sich in der unteren Hälfte jener Gruppe von Menschen befinden, welche unter die nationale Armutsgrenze fallen oder von weniger als 1 US-Dollar pro Tag leben müssen (siehe Daley-Harris 2007:1).

Zu diesem Wachstum, hat sicherlich das 1995 von der Weltbank ins Leben gerufene Konsortium *Consultive Group to Assist the Poor (CGAP)*<sup>19</sup> beigetragen. Dieses setzt sich aus insgesamt 33 großen privaten, staatlichen und multilateralen Entwicklungsorganisationen zusammen. Dieses Konsortium berief 1997 den ersten Mikrokreditgipfel ein, der ein enormes Armutsbekämpfungsprogramm mit Hilfe von Mikrokrediten plante. Speziell für das Modell der Kleinkredite hatte dieser Gipfel ausschlaggebende Folgen: *„Der Gipfel verschaffte dem Mikrofinanzwesen nicht nur die allgemeine Anerkennung als wichtiges Instrument der Entwicklungszusammenarbeit, er etablierte es auch endgültig auf dem freiem Weltmarkt. Dass Bankgeschäfte mit Armen sogar profitabel sein können, hatte sich schnell herumgesprochen. Mikrofinanzierungen gelten als 'Wachstumsmarkt'“* (Venro 2007:51).

In den letzten 30 Jahren erhielten mit Hilfe von Mikrokreditprogrammen bis zu 3 Milliarden armer Menschen Zugang zu Finanzdienstleistungen, allerdings, so kritisiert die Finanzwissenschaftlerin Naoko Felder-Kuzu, sind eine Milliarde immer noch davon ausgeschlossen (vgl. 2005:17).

Im Jahr 2006 betrugen laut Regula Schegg, Direktorin der Grameen Stiftung in den USA, die aktuellen Investitionen aller Mikrofinanz-Institutionen 15 Milliarden US-Dollar. Allerdings schätzt sie den Betrag für eine weltweite Bedarfsdeckung auf 400 Milliarden US-Dollar (vgl. Dreher 2006). Von den 92,2 Millionen MikrokreditnehmerInnen im Jahre 2006 wurden 80,3 Millionen (86,4 Prozent) durch 67 der größten individuellen Mikrofinanzinstitutionen und Netzwerke bedient (siehe Daley-Harris 2007:24).

Ich möchte darauf hinweisen, dass Mikrofinanzierung zwar die Möglichkeit bietet Armut zu verringern, Märkte zu erweitern und einen sozialen Wandel herbeizuführen, dieses Finanzierungssystem setzt sich aber aus verschiedenen Puzzleteilen zusammen, welche bis jetzt weder betrachtet noch diskutiert und teilweise sogar übersehen worden sind. So stellt sich die Frage ob: *„...the poorest are best served by loans or by better ways to save, whether subsidies are a help or a hindrance, whether providing credit without training and other complements is enough, and which aspects of lending mechanisms have driven successful performances“* (Armendáriz de Aghion/ Morduch 2005:3).

Ein besonderes Kennzeichen der Mikrofinanzierung ist die große Vielzahl an unterschiedlichen Programmen die innerhalb ihres Rahmens stattfinden: *„...some large and many small, some urban and some rural, some more focused on social change and others more focused on financial development“* (ebd. 20).

---

<sup>19</sup> Deutsch: Beratungsgruppe für die Unterstützung der Armen

Die Vielfalt der Finanzdienstleistungen im Sektor Mikrofinanzierung werde ich im übernächsten Kapitel beschreiben. Nun erörtere ich kurz die Bedeutung der Mikrofinanzierung im Entwicklungsbereich. Welche Möglichkeiten ergeben sich durch dieses alternative Entwicklungsinstrument? Kann es als solches überhaupt bezeichnet werden?

## 2.1 Mikrofinanzierung ein Entwicklungsinstrument?

Viele Menschen würden gerne ein Geschäft/ Betrieb eröffnen oder erweitern, aber es fehlt ihnen das benötigte Kapital. Durch Mikrokredite erhalten diese Menschen die Möglichkeit ihre Ideen in die Tat umzusetzen. Dabei wirkt sich diese Alternative nicht nur auf das wirtschaftliche, sondern auch auf das soziale Leben der KreditnehmerInnen und deren Mitmenschen aus, wie wir bereits im Kapitel zur Grameen Bank gesehen haben.<sup>20</sup>

Laut Yunus stellt Armut eine Gefahr für den Weltfrieden dar: *„40 Prozent der Weltbevölkerung profitieren von 94 Prozent des globalen Einkommens, während 60 Prozent der Weltbevölkerung mit den restlichen sechs Prozent zurechtkommen müssen. Die Hälfte der Menschheit lebt von zwei Dollar am Tag. Über eine Milliarde Menschen haben weniger als einen Dollar am Tag zur Verfügung“* (Yunus in Venro 2007:9). Dies ist für den bekannten Volkswirtschaftler nicht die richtige Formel für Frieden. Nach ihm sollte Frieden auf humane Weise verstanden werden und zwar in einem sozialen, politischen und ökonomischen Hinblick. Es muss also ein Weg gefunden werden, den Menschen ein menschenwürdiges Leben zu ermöglichen (vgl. Yunus in Venro 2007:9). Wie wir im Kapitel über die Grameen Bank gesehen haben, ist seiner Auffassung nach, Mikrofinanzierung der erste Schritt zum Erreichen dieses Ziels.

Im Gegensatz zu der klassischen Kreditvergabe in den 60er und 70er Jahren, welche durch hohe Subventionen und niedrigen Rückzahlungsraten gekennzeichnet war, hat ein Paradigmenwechsel der Entwicklungszusammenarbeit im Finanzsektor dazu geführt, dass mit kostendeckenden Zinsen gearbeitet wird und so ausgezeichnete Rückzahlungsquoten bis zu mehr als 90 Prozent erzielt werden (siehe Steinwand 2004:2).

Weiter - ist nach Meinung von Jude L. Fernando - die Mikrofinanzierung für eine neue Herausforderung im Bereich Entwicklungszusammenarbeit sehr gut gerüstet: *„One important challenge is that development now has to accomodate the demands of multiple interest groups (e.g. feminists, environmentalists, human rights activists, cultural relativists, indigenous communities*

---

<sup>20</sup> Siehe Kapitel 1.5 dieser Arbeit: Erzielte Erfolge im Teil II dieser Arbeit.

*etc.*), collectively known as new social movements” (2006: 10).

Der zentrale und innovative Vorteil von Mikrofinanzierung in armen Ländern ist jedoch der, dass nicht „nur“ armen Menschen geholfen wird, sondern dass auch die Geberseite davon profitieren kann. Armendáriz und Murdoch begründen diese These in ihrer „Bibel“ über die Mikrofinanzierung damit, dass laut Grundsatz der *Basic economic*, bei kapitalschwachen Unternehmen durch Investitionen höhere Gewinne entstehen, als bei reichen Unternehmen. Sie beziehen sich dabei auf das Prinzip der abnehmenden Grenzerlöse (vgl. Armendáriz de Aghion/ Murdoch 2005:5, siehe Varian 1991:256-259). Deswegen wäre es laut der beiden Volkswirtschaftler sinnvoll in arme Länder zu investieren. Da die armen Unternehmen aufgrund der hohen Grenzerlöse fähig sind hohe Zinsraten zu zahlen. Um ihre Aussage zu untermauern führen sie ein Beispiel an: Dank eines Kleinkredits kann sich der Schneider bzw. die Schneiderin eine Nähmaschine kaufen. Durch diese Firmeninvestition lässt sich seine Produktivität um ein vielfaches erhöhen und seine Erträge nehmen dementsprechend stark zu. Ein Kapitalfluss vom „Norden“ nach „Süden“ wäre also unterstützenswert, sowohl für die „armen Entwicklungsländer“, als auch für die „reichen Industrieländer“ (vgl. ebd. 6).

Allerdings stellt sich die moralisch bedenkliche Frage, ob es sich hierbei nicht wieder um eine Art imperialistischen Eingriff vom „reichen“ Norden in den „armen“ Süden handelt. Durch geringe Geldinvestitionen könnte ein großer Teil des entstehenden Surplus in einem wirtschaftlich schwachen Land abgeschöpft werden. So würden die entstehenden Erträge nicht im eigenen Land bleiben, wo es vielleicht für weitere Investitionen verwendet werden könnte, sondern ins Ausland abfließen.

Außerdem stellt sich die Frage, ob es ethisch vertretbar ist, dass große Geldinstitute wie zum Beispiel die Deutsche Bank in die Mikrokreditbranche einsteigen aus reiner Gewinnorientierung.

## **2.2 Arten von Mikrofinanzangeboten**

Mikrofinanzierung bietet neben Kleinkrediten noch viele andere Finanzprodukte an. So werden neben Sparangeboten und Versicherungen auch inländische und ausländische Geldtransfers oder Kredit- und Debitkarten angeboten. Jedoch ist das Angebot je nach Land und Finanzmarkt spezifisch zu unterscheiden (vgl. Popovic 2006:17). Im folgenden Teil meiner Arbeit werde ich die grundlegenden Angebote erläutern.

## 2.2.1 Kleinkredite

Diese stellen das Hauptprodukt der Mikrofinanzierung dar. Durch profitable Investitionen können Gewinne erwirtschaftet und neue und produktivere Technologien in den Betrieb eingeführt werden. Dadurch wird es den Kreditnehmern und Kreditnehmerinnen ermöglicht ihr Unternehmen zu erweitern bzw. zu vergrößern und vor eventuelle Schocks besser gefeit zu sein. Ihre Risikoanfälligkeit wird gesenkt (vgl. Popovic 2006:17f).

Die Kleinkreditvergabe lässt sich in zwei Verfahren unterteilen: die im Westeuropa gängige individuelle Kreditvergabe und die Vergabe von einem Kredit an eine Gruppe, dem so genannten gruppenorientierten Verfahren (vgl. ebd. 18).

Die individuelle Kreditvergabe unterscheidet sich wiederum nach dem konventionellen und dem unkonventionelle Verfahren:

Das konventionelle Verfahren ist das gängige Verfahren des Finanzsektors. Grundvoraussetzung für die Zusage für einen Kredit ist das Vorhandensein von Sicherheiten von Seiten des Antragstellers/der Antragstellerin. Seine/ Ihre Bonität wird durch eine Analyse seines/ ihres Vermögens ermittelt. Wie bereits Yunus hingewiesen hat, ist diese Art von Kreditvergabe für den Großteil der in Entwicklungsländer lebenden Menschen ungeeignet, da diese über kein Vermögen und deswegen auch über keine Sicherheiten in Sinne der konventionellen Vergabekriterien verfügen. Jedoch besteht Yunus darauf, dass Arme über andere Sicherheiten verfügen, welche im unkonventionellen Ansatz berücksichtigt werden.<sup>21</sup> Allerdings werden auch hier teilweise quantitative Aspekte bei der Bewertung für die Kreditfähigkeit eines Antragstellers miteinbezogen, soweit diese vorhanden sind. So dienen neben Schmuck auch Wohnungseinrichtungsgegenstände (wie z.B. Fernseher oder Couch) als Sicherheiten.<sup>22</sup> Es erfolgt eine Kreditprüfung vor Ort, also eine Besichtigung der Geschäftsräume und teilweise auch des privaten Wohnbereichs des/ der möglichen Kreditnehmers/ Kreditnehmerin, um eine Bestandsaufnahme der angegebenen Sicherheiten zu erhalten, sowie, was sogar wichtiger ist, sich ein Bild über die Lebensumstände des Kreditnehmers bzw. der Kreditnehmerin zu machen. Basierend auf diesen Besichtigungen lassen sich Rückschlüsse auf das soziale Verhalten und die Vertrauenswürdigkeit des Antragstellers bzw. der Antragstellerin gewinnen. Durch dem der/ die KreditnehmerIn diese unangenehme Überprüfung seines/ ihres

---

<sup>21</sup> Vgl. Kapitel 1.4.1 dieser Arbeit: „Die Sicherheiten der Armen“ im theoretischen Teil.

<sup>22</sup> Diese Gegenstände haben keine ausreichenden monetären Wert um den Kredit zu sicher und dienen mehr einem psychologischen Erziehungszweck: Dem Kreditnehmer bzw. der Kreditnehmerin wird bewusst, dass er/ sie bei nicht Zurückzahlen des Kredits auch etwas zu verlieren hat. Dadurch wird eine Verringerung des Moral-Hazard nach Vertragsabschluss erreicht (vgl. Popovic 2006:20f).

Lebens bis in die intimen Bereiche seines/ ihres Lebens zulässt, zeigt er/ sie außerdem seine/ ihre Bereitschaft ein/ e gute/ r KreditnehmerIn zu werden (vgl. Popovic 2006:20f). Beim unkonventionellen Kreditverfahren überwiegen also die qualitativen Aspekte für die Kreditvergabe. Bei diesem Ansatz werden normale Strafmaßnahmen bei Nichteinhaltung der Kreditverpflichtung mit regelmäßigen Kontrollen der KreditnehmerInnen verbunden und so das Moral-Hazard Risiko gesenkt (vgl. ebd. 21). Eine genaue Erklärung des Moral-Hazard werde ich im Kapitel „Probleme und Gefahren bei der Mikrokreditvergabe“ geben.

Bei der unkonventionellen Kreditvergabe wird die Kreditgeschichte des Kunden/ der Kundin berücksichtigt und fließt bei Entscheidung für die Vergabe weiterer Kredite mit ein. Für das Mikrofinanzinstitut bedeutet ein/ e als gute/ r Kunde/ Kundin akkreditierte/ r KreditnehmerIn, dass die Kosten für die Analyse und Überwachung des/ der Kunden/ Kundin, sowie das Kreditausfallrisiko sinkt (vgl. Popovic 2006:23).

Bei der gruppenorientierten Kreditvergabe wird der Kredit nicht an eine einzelne Person vergeben, sondern wie der Name bereits sagt, an eine Gruppe. Als Vorreiterin dieser alternativen Kreditvergabe gilt die Grameen Bank, dort diente sie als zentrale Vergabemethode<sup>23</sup> (vgl. ebd. 23, 25).

Es lassen sich bei der Kreditvergabe an Gruppen im Wesentlichen drei Varianten unterscheiden. Einmal verhält sich die Gruppe als finanzieller Intermediär, das heißt, alle elementaren Bankverpflichtungen werden an die Gruppe übertragen. Der Geldbetrag geht an die Gruppe und wird eigenverantwortlich an die Mitglieder weiter verteilt, es wird als Gruppe gegenüber der Bank haftet (Popovic 2006:4).

Bei der zweiten Variante, dienen die Mitglieder der Kreditgruppe als Absicherung für die Rückzahlung des Kredits: „[...] falls einzelne Gruppenmitglieder ihre Kredite nicht zurückzahlen, die anderen Gruppenmitglieder diese Kredite bezahlen müssen oder in abgeschwächter Form das Recht auf zukünftige Kredite verlieren“ (Popovic 2006:24). Dies führt zu einer stärkeren gegenseitigen Kontrolle zwischen den Gruppenmitgliedern, was wiederum die Informationssymmetrie und das Ausfallrisiko der Bank senken (vgl. ebd. 24).

In der dritten Form der gruppenorientierten Kreditvergabe „übernimmt die Gruppe die Funktion eines sozialen Netzwerkes“ (Popovic 2006:24). Durch ähnliche Ziele und Interessen soll ein Zusammengehörigkeitsgefühl entstehen, ein so genannter *Team spirit*. Durch dieses Zusammengehörigkeitsgefühl entsteht der Gruppenzwang, den Verpflichtungen gegenüber dem

---

<sup>23</sup> Seit der Umwandlung in die Grameen Bank II, werden auch an einzelne Personen Kredite vergeben. Siehe Kapitel 1.4.2. „Der konkrete Ablauf der Kreditvergabe“ im Teil II dieser Arbeit.

Mikrokreditinstitut nachzukommen. Kommt ein Gruppenmitglied diesen Forderungen nicht nach, ist ein Imageverlust die Folge und ein Ausschluss aus der Gruppe ist wahrscheinlich (vgl. Fernando 2006:26).

Popovic weist in seinem Standardwerk über Mikrofinanzierung darauf hin, dass das Verfahren der Gruppenkreditvergabe in den Großstädten Südamerikas oft nicht erfolgreich ist, da durch die Anonymität der Menschen der soziale Sanktionsmechanismus nicht zum tragen kommt (vgl. Popovic 2006:26). Diese Tatsache ist für diese Arbeit deswegen interessant, da sich die von mir interviewten Kreditnehmerinnen in südamerikanischen Großstädten befinden. Eine meiner Interviewpartnerinnen führte gerade diesen Mangel an sozialen Zusammenhalt, als Hauptgrund für die Nichterfüllung der Kreditverpflichtung an.

### **2.2.2 Sparen**

*„Ob arme Menschen überhaupt sparen können und wollen, wurde lange Zeit kontrovers diskutiert. Die Praxis zeigt jedoch eindeutig, dass Arme sparen wollen und dies auch können. Man muss sich bewusst machen, dass einseitig nur Kreditangebote nicht ausreichen, um den Wohlstand der Armen zu erhöhen“* (Popovic 2006:26). Sparen ist also eine wesentliche Voraussetzung um die Situation der Armen langfristig zu verbessern. Auch bei der Grameen Bank nimmt Sparen einen hohen Stellenwert ein.

Sparen erfüllt nicht nur den Sinn der Wertaufbewahrung, sondern führt durch eine positive Verzinsung auch zu einem Wachstum des Vermögens. Das erspart Geld kann in dem Betrieb investiert werden und verringert so die Abhängigkeit von Kreditinstitutionen. Außerdem wird die Anfälligkeit durch externe Schocks verringert. Der elementare Vorteil von Sparangeboten gegenüber Kreditangeboten ist, dass jeder Mensch als „sparwürdig“ gilt. Die Nachfrage für Sparmöglichkeiten ist darüber hinaus größer, da nicht alle Armen Unternehmer sein wollen, aber Sparer hingegen schon (vgl. Popovic 2006:26f).

Beim Sparen wird unterschieden zwischen verpflichtenden und freiwilligen Sparen. Das verpflichtende Sparen hängt mit einer Kreditvergabe zusammen. Es hat den Sinn, dass bei nicht oder nicht vollständiger Zurückzahlung des Kredits, das Sparguthaben als Sicherheit bei der Bank verbleibt. Weiter dient es als eine Art Erziehung zum Sparen. Es wird entweder ein fixer Betrag oder ein prozentualer Anteil des Kredits nicht ausbezahlt und automatisch auf ein Sparbuch eingezahlt und verzinst. Es kommt also durch die Verzinsung auch zu einem kleinen

Vermögenszuwachs (vgl. ebd. 28).

Wie bereits die Bezeichnung freiwilliges Sparen besagt, handelt es sich bei dieser Sparvariante um ein Sparen ohne jegliche Verpflichtung. Der Grundsatz der dahinter steht ist der, dass wenn jemand sparen möchte, solle er auch die Möglichkeit dazu erhalten. Es werden unterschiedliche Spararten unterschieden: die altbekannten Sparbücher, zielorientierte Sparverträge oder einfach ein Schließfach. Ziel des Sparens ist das Geld vor Raub und Verlust zu schützen und durch eine positive Verzinsung einen Vermögenszuwachs zu erhalten (vgl. ebd. 2006: 29).

### **2.2.3 Versicherungen**

Die Grameen Bank bietet neben der Kreditvergabe, Baudarlehen, Pensionsfonds und weiteren Finanzierungsprodukten auch zwei Arten von Lebensversicherungen an. Auch in Südamerika bieten verschiedene Mikrofinanzinstitute Versicherungsmöglichkeiten an, wie zum Beispiel das Mikrofinanznetzwerk ACCION (siehe Accion 2008).

Der Versicherungsbereich gilt jedoch als junges Feld im Mikrofinanzangebot, der sich allerdings an einer starken Resonanz unter der armen Bevölkerung erfreut. Da Versicherungen eine Möglichkeit bieten sich gegen Schocks und Verlust zu schützen und somit eine Reduzierung von Risiko bedeuten. Allerdings müssen im Rahmen der Mikrofinanzierung Versicherungen an die Bedürfnisse angepasst werden. Ein Beispiel ist die Versicherung der Kreditrückzahlungsforderungen bei Ableben des/ der Kreditnehmers/ Kreditnehmerin, wodurch die Rückzahlungspflicht nicht auf die Familie übergeht (vgl. Popovic 2006:29f).

## **2.3 Mikrokreditvergabe ein Teilbereich der Mikrofinanzierung**

Mikrokredite bilden einen Grundstein der Mikrofinanz. Aufbauend auf diesem konnte sich der Mikrofinanzierungssektor erst entwickeln: „*The transition from microcredit to microfinance has brought a change of outlook, a growing realization that low-income households can profit through access to a broader set of financial services than just credit*“ (Armendáriz de Aghion/ Morduch 2005:147).

Während also Mikrokredite die Vergabe von kleinen Kreditbeträgen beinhalten, ist Mikrofinanzierung, wie wir gerade gesehen haben, viel breitfächeriger: „*The broader term embraces efforts to collect savings from low-income households, to provide insurance („microinsurance“), and, in some places (BRAC in Bangladesh has pioneered here), to also help in distributing and*

*marketing clients' output*“ (ebd. 14).

Bei dem Begriff Mikrofinanz handelt es sich um eine relativ neue Definition. Sie wurde geprägt als der Begriff Mikrokredite, nicht mehr ausreichte um alle angebotenen Finanzdienstleistungen abzudecken (Felder-Kuzu 2005:21).

Mikrokreditinstitutionen legen ihren Fokus auf die Vergabe von Krediten an ganz arme Leute, wie zum Beispiel die Grameen Bank. Ihr Hauptziel ist die Armut zu verringern und einen sozialen Wandel herbeizuführen. Dabei sind NROs neben spezialisierten Mikrofinanzinstitutionen die zentralen Akteure (siehe Mersland/ Strøm 2007:2).

Die Bewegung hin zur umfassenderen Mikrofinanzierung entwickelte sich mit der Erkenntnis, dass Haushalte durch den Zugang zu Finanzmitteln profitieren können und zwar von mehreren Produktangeboten und nicht nur durch die Kleinkreditvergabe. Mit der Erweiterung der Definition von Mikrokredite auf Mikrofinanzierung, änderte sich auch die Orientierung zu weniger armen Kunden/ Kundinnen und zu kommerziell orientierten, voll regulierten Finanzinstituten (vgl. ebd. 14f).

Bei dem von mir untersuchten Bankinstitut BANMUJER in Venezuela, werden nur Kleinkredite vergeben.

## **2.4 Ursprünge der Mikrokredite**

Bereits Anfang des 18. Jahrhunderts wurden in Irland anlässlich der großen Not in den Armenviertel von Dublin kleine zinsfreie Leihbeträge vergeben. Die Idee dazu stammte vom Satiriker und Schriftsteller Jonathan Swift (Autor des Klassikers „Gullivers Reisen“). Da dieses Konzept gute Erfolge erzielte, entstanden bald überall auf der Insel solche „Loan Funds“. 1840 gab es schon 300 Kreditkassen, welche diese Urform von Kleinkrediten vergaben. Sie waren eigenständig und wurden von einem eigen gegründeten „Loan Fund Board“ reguliert (vgl. Venro 2007:40).

Die Gelder für die Kredite stammten zunächst von wohlthätigen Spendern, später kam das Kapital vom freien Markt. Die Einleger erhielten sogar höhere Zinsen als in einer herkömmlichen kommerziellen Bank. Das ließen sich die kommerziellen Banken jedoch nicht gefallen und „überzeugten“ die Regierung, 1843 eine Regelung einzuführen, welche sowohl die Kreditzinsen als auch die Zinsen für Kapitaleinlagen begrenzte. Die Einführung dieser Regelung, aber mehr noch einer der größten Hungerkatastrophen der Neuzeit, bei der etwa 13 Prozent der irischen Bevölkerung starben und 12 Prozent auswanderten, führten zum Aus für die „Loan Funds“ (vgl. ebd. 40f).

In Europa war es der junge Bürgermeister von Weyerbusch, Friedrich Wilhelm Raiffeisen, der als Begründer der Mikrokredite gesehen wird. Das Ziel des Begründer der späteren Raiffeisenkassen war: „to spread new group-based ways to provide financial services to the poor“<sup>24</sup> (Armendáriz de Aghion/ Morduch 2005:68).

Neben der Raiffeisenkasse, waren es noch die ebenfalls in Deutschland um die Zeit entstandenen genossenschaftlich organisierte Volksbank und die kommunale Sparkasse, welche als Mikrofinanz Einrichtungen begannen und die informellen Geldverleiher verdrängten, was auch heute durch die Gründung von MFIs passiert.

Sparkasse, Raiffeisenkasse und Volksbank bilden heute einen wichtigen Bestandteil des Finanzwesens in Deutschland und Österreich und dies nicht nur in wirtschaftlichen Zentren, sondern auch in dünn besiedelten Gebieten (siehe Seibel 2005:2-4).

Wie wir bereits zu Beginn dieses Kapitels gesehen haben, wurden während des Kalten Krieges im Rahmen der „Grünen Revolution“<sup>25</sup> innerhalb von Entwicklungsprogrammen subventionierte Kredite verliehen, welche vor allem für die Investition in die Landwirtschaft vorgesehen waren. Der Grund für das Versagen dieser Kreditprogramme wird heute den Entwicklungstheoretikern/ Entwicklungstheoretikerinnen und den Fachmännern/ frauen zugeschrieben, welche es nicht geschafft haben, die Armen zu erreichen. Sie nahmen zu wenig Rücksicht auf die vorherrschenden Umweltbedingungen und haben das Potenzial einer aktiven Partizipation der Zielgruppe bei der Programmentwicklung nicht erkannt. Im Gegensatz zu früher, werden kulturelle Variablen nicht mehr als Ursache für Marktversagen gesehen, sondern sogar als höchst vertrauenswürdigen Bezugspunkt für die Sicherheit der Effizienz eines Kreditmarktes und als Mittel für die Erreichung von breit gefächerten sozialen Zielen (vgl. Fernando 2006:9; vgl. Kapitel 1.4.1 im theoretischen Teil dieser Arbeit: Die Sicherheiten der Armen).

Die ersten Mikrokredite in den späten 70er und frühen 80er Jahren wurden im Rahmen von subventionierten Kreditprogrammen vergeben. Regierungen und internationale Geberorganisationen verliehen in Bangladesch und einigen lateinamerikanischen Ländern, basierend auf dem Modell der Solidaritätsgruppen kleine Kredite an Frauen (Felder-Kuzu 2005:30).

---

<sup>24</sup> Typisch für die Kredite der Raiffeisengenossenschaft war eine Laufzeit von 10 Jahren. Vorgesehen waren die Darlehen für die Landwirtschaft. Die Raiffeisen-Bewegung begann in den 1850er Jahren und bereits um die Jahrhundertwende hatte sie sich nach Irland, Italien und Japan ausgebreitet (später auch in Korea, Taiwan, Kanada, U.S.A. und Teilen Lateinamerikas) (vgl. Armendáriz de Aghion/ Morduch 2005:68f; siehe auch Seibel 2005:2-4).

<sup>25</sup> Im Rahmen der „Grünen Revolution“ wurde versucht mit HochleistungsSaatgut, mit dem Bau von Bewässerungssystemen und dem gleichzeitigen Einsatz von Maschinen, Dünge- und Pflanzenschutzmitteln gegen das Problem Hunger anzukämpfen. In einigen Ländern Asiens kam es zwar zu einer schnellen Ertragssteigerung. Jedoch werden der „Grüne Revolution“ negative sozioökonomische und ökologische Auswirkungen vorgeworfen (siehe Nuscheler 2004:267f).

In den 80er, 90er Jahren wurden die Vergabemethoden für die Kredite verbessert und die ständige zunehmenden Programme wiesen gute Resultate auf: *„Sie zeigten erstens, dass arme Menschen, und insbesondere Frauen, ausgezeichnete Rückzahlungsquoten haben. Diese Quoten waren besser als vergleichbare Quoten, wie sie formelle Finanzinstitutionen sowohl in den Entwicklungsländern als auch in den Industrienationen erzielten. Sie bewiesen zweitens, dass die Armen in der Lage und gewillt waren, Zinsen zu zahlen, die den MFIs ein kostendeckendes Wirtschaften ermöglichten“* (Felder-Kuzu 2005:30).

Mittlerweile ist die Mikrokreditbranche nicht nur in Afrika und Lateinamerika tätig, sondern bietet ihre Dienste auch in den so genannten „Industrieländern“ wie zum Beispiel Europa und den U.S.A. an. So wurde das Modell Grameen Bank, wie ich bereits im vorderen Kapitel hinwies, auch in europäischen Ländern und in den U.S.A. übernommen (siehe Kapitel 1.6: Die Übertragung des Bankenmodells auf andere Länder im Teil II dieser Arbeit).

Die Situation vor der Mikrokreditvergabe sah und sieht so aus, dass Arme Geld von informellen Geldverleihern, Nachbarn oder lokalen Händlern liehen. Das neue bei den Mikrokreditinstitutionen ist, dass Gelder von außen, also außerhalb des Dorfes bzw. vom Ausland, in die Community fließen (vgl. Armendáriz de Aghion/ Morduch 2005:8).

Ungefähr 80 Prozent der auf der Welt lebenden 6,4 Milliarden Menschen, leben in Ländern mit niedrigen oder mittel-niedrigen Einkommen und haben keinen Zugang zu formalen Krediten. Die Kluft zwischen der Nachfrage und dem Angebot von Krediten wird als „absurde Gap“ bezeichnet (siehe Chu 1996:17).

## **2.5 Wer sind die KreditnehmerInnen?**

Die typischen Kunden der Mikrofinanzinstitute sind hauptsächlich weibliche Haushaltsvorstände. Die KreditnehmerInnen sind größtenteils kleine Bauern/ Bäuerinnen, RentnerInnen, Indigene, KleinstunternehmerInnen und Personen mit niedrigem Einkommen (vgl. Ledgerwood 1999:11; Felder-Kuzu 2005:21).

Da ich bei meiner Untersuchung ausschließlich mit Kleinstunternehmerinnen zu tun hatte, werde ich mich im folgenden Unterkapitel genauer mit diesem Wirtschaftsbereich befassen. Ich werde versuchen ein Bild der Kleinstunternehmertätigkeit wiederzugeben und diesen Sektor so gut wie möglich zu beschreiben.

## 2.5.1 Charakterisierung der Kleinstunternehmen

Martina Roßbacher weist in ihrer Analyse von Kleinstunternehmen darauf hin, dass es eigentlich keine genaue Begriffseingrenzung dieses Wirtschaftssektors gibt: *„Konzeptionelle Klarheit und Einheitlichkeit dessen, was man in Entwicklungskreisen unter kleinen, sehr kleinen und informellen Produktionseinheiten versteht, ist nicht gegeben. Nahezu jede Studie definiert Kleinstunternehmen unterschiedlich, zugeschnitten auf das jeweilige Untersuchungsfeld“* (2001:28).

Trotzdem werde ich in diesem Kapitel versuchen den Begriff einzugrenzen und die wesentlichen Charakteristika herauszuarbeiten.

Roßbacher bezieht sich in ihrem Buch auf die spanische Begriffserklärung von Kleinstunternehmen nach Quintero, den so genannten *microempresas*. Diese beziehen sich auf sehr kleine Betriebseinheiten. Dieser Ausdruck ist im lateinamerikanischen Sprachgebrauch zwar neu, allerdings schon sehr weit verbreitet. Das Phänomen der kleinen Wirtschaftseinheiten (*pequeñas empresas*) ist dagegen nicht neu, durch das Konzept der *microempresas* fand so eine Art Wiederentdeckung statt, die im gegenwärtigen lateinamerikanischen Entwicklungsbereich einen zentralen Platz einnimmt (vgl. Roßbacher 2001:28; siehe Quintero 1986:14).

Im Deutschen werden neben Kleinstunternehmen noch die Begriffe Kleinbetriebe, Kleinstbetrieb, Mikrounternehmen verwendet. Kleinbetriebe unterscheiden sich von den anderen Wirtschaftsformen nicht einfach nur dadurch, dass sie kleiner sind oder weniger produzieren, sondern anders produzieren (vgl. Parra 1984:12).

### 2.5.1.1 Abgrenzung zu anderen Wirtschaftsformen

Kleinstunternehmen sind eine eigene Wirtschaftsform. Für die Abgrenzung von Kleinstbetrieben zu anderen Wirtschaftseinheiten (wie z.B. Klein- und Mittelbetriebe, Straßenverkäufern) eignen sich vor allem qualitative Kriterien, da quantitative nur wenig über die eigentliche Größe eines Unternehmens aussagen. So sagt die Anzahl der Beschäftigten seit Erfindung des Computers nicht wesentlich über die Produktionsstärke eines Betriebes aus. Für die Führung eines Atomkraftwerks werden zum Beispiel nur wenige Menschen benötigt (vgl. Roßbacher 2001:34).

Laut Roßbacher sind den Kleinstunternehmen fünf grundlegende qualitative Merkmale zuzuordnen, welche ein gutes Bild über das breite Spektrum dieser Wirtschaftsform bietet:

- Bei Mikrounternehmen handelt es sich um sozio-ökonomische Einheiten, welche entweder Güter produziert oder Dienstleistungen anbietet. Es handelt sich dabei um eine Betriebsform, bei der immer zumindest zwei Produktionsformen kombiniert werden: Entweder Kapital und Arbeit, Arbeit und eine betriebsähnliche Organisationsform oder Arbeit kombiniert mit natürlichen Ressourcen. Somit werden ArbeiterInnen, welche auf dem Arbeitsmarkt allein ihre Arbeitskraft anbieten, vom Konzept der KleinstunternehmerInnen ausgeschlossen. Das bedeutet aber nicht, dass ein Mikrounternehmen nicht aus nur einer Person bestehen darf.

Neben den wirtschaftlichen Aspekten spielen bei den Kleinstunternehmen auch die sozialen Gesichtspunkte eine ebenso wesentliche Rolle. Ein besonderes Kennzeichen dieser Wirtschaftsformen sind die engen, oft sogar familiären Beziehungen zwischen den Beschäftigten des Unternehmens und den persönlichen Kundenbeziehungen.

- Kleinstunternehmen sind als erwerbsmäßige und marktoffene Unternehmen zu betrachten, welche an das gesamtwirtschaftliche Geschehen gebunden sind. Diese beiden Charaktereigenschaften bindet sie stärker an die Gesamtwirtschaft und lässt sie weniger als eine ökonomische Randerscheinung aussehen.
- Um in den mikrobetrieblichen Bereich zu fallen, muss die unternehmerische Tätigkeit dauerhaft und regelmäßig ausgeübt werden, wobei saisonal bedingte und regelmäßige Nebenerwerbstätigkeiten auch miteinbezogen werden.
- Bei Kleinstbetrieben handelt es sich um eine arbeitsintensive Produktionsweise, da allgemein einfache Technologieformen angewendet werden.
- Im Bereich der Mikrounternehmen sind administrative und handwerkliche Betriebsfunktionen vereint. Der Arbeitsorganisationsgrad ist generell niedrig, die innerbetrieblichen Organisationsformen einfach und die Arbeitsteilung meist minimal (siehe Roßbacher 2001:32-34).

Fachkreise sind sich einig, dass Kleinstbetriebe Gefahr laufen, es nicht zu schaffen Kapital in signifikanter Weise anzusammeln: *„Solche statischen Kleinunternehmen haben über Jahre hindurch die gleiche Größe, verwenden die gleichen Maschinen und stellen im allgemeinen die gleichen*

*Produkte her*“ (ebd. 44). Manchen Unternehmen gelingt es jedoch diesen Kreis zu durchbrechen und Überschüsse zu produzieren. Dieses überschüssige Geld kann dann für das Reinvestieren in den Betrieb verwendet werden (vgl. ebd. 44).

### **2.5.1.2 Differenzierung des kleinbetrieblichen Sektors**

Es gibt Hinweise für eine weit verbreitete Existenz von Kleinstbetrieben im informellen Sektor. Wobei der informelle Tätigkeitsbereich sehr vielfältig ist und sich nicht ausschließlich aus Mikrounternehmen zusammensetzt. Einem kleinstbetrieblichem Unternehmen kann auch nicht automatisch eine informelle Aktivität zugeordnet werden. Wobei der Übergang zwischen formellen und informellen Sektor fließend ist (vgl. Roßbacher 2001:44).

Laut dem Globalisierungskritiker H. Langthaler, dient der informelle Sektor für die kapitalistischen Unternehmen des formellen Sektors, als kräftige Subventionierung, da die Arbeitskosten ohne diese Versorgungsquellen weitaus höher wären (vgl. 1997:224). Auch Roßbacher sieht das Verhältnis vom informellen zum formellen Sektor hierarchisch und ausbeuterisch, der einen integralen Bestandteil des kapitalistischen Systems darstellt (vgl. 2001:44).

Der Ausdruck Kleinstunternehmen beinhaltet unterschiedliche Typen von kleinen produktiven Wirtschaftsformen, die nach unterschiedlichen Kriterien klassifiziert werden können:

Zum einen werden Kleinstbetriebe je nach Standort in rurale oder urbane Mikrounternehmen eingeteilt. Die größeren Vorteile bietet der urbane Bereich, da sich dort kaufkräftige und differenziertere Arbeitsmärkte befinden, sowie ein überschüssiges Arbeitskräfteangebot von sowohl ausgebildeten, als auch unqualifizierten Arbeitskräften. Weitere Vorzüge des urbanen Raums sind die Nähe zu Zulieferfirmen und modernen Technologien, sowie vorhandene Infrastruktureinrichtungen. Insgesamt lässt sich ein günstigeres Wachstumspotential und größere Entwicklungschancen gegenüber dem ruralen Raum erkennen. Ein Grund dafür ist sicher, dass vor allem junge und initiative Menschen in die Großstädte abwandern.

Unter rural wird der weniger günstige Raum, im ländlichen und landwirtschaftlichen Umfeld verstanden (vgl. Roßbacher 2001:45).

Eine weitere Klassifizierung stellt die Einteilung in informellen und formellen Sektor dar. Während formelle Mikrounternehmen überwiegend in Städten vorzufinden sind, treten informelle vor allem

in abgelegenen und ländlichen Gebieten auf. Den Grund dafür sieht Roßbacher in der rechtlichen Natur des informellen Sektors, je abgelegener, desto geringer die Gefahr von staatlichen Kontrollen (ebd. 46).

Der Akkumulationsgrad bietet ebenfalls eine Möglichkeit der Unterscheidung. Dabei kann der Akkumulationsgrad mit dem Betriebswachstum gleich gesetzt werden: „...zumal sich der Akkumulationsgrad eines Unternehmens in der Fähigkeit, Überschüsse aus der betrieblichen Tätigkeit zu erwirtschaften und zurückzubehalten, äußert“ (ebd. 46). Demzufolge, so Roßbacher, muss auch ein Markt vorhanden sein, der eine Gewinnmaximierung der Mikrobetriebe ermöglicht. Im Verhältnis zu wachsenden Kleinstbetrieben können jene Betriebe mit gleich bleibenden Akkumulationsgrad, als subsistenzorientiert bezeichnet werden. Sie sind vor allem im ruralen Gebieten anzutreffen (vgl. Roßbacher 2001:46).

Eine letzte Klassifizierung der Mikrobetriebe kann nach der Art der Erwerbstätigkeit vorgenommen werden: Handelt es sich bei dem Kleinstunternehmen um eine Haupterwerbs- oder Nebenerwerbstätigkeit? Während die nebenerwerbstätigen Mikrounternehmen häufig mit einer landwirtschaftlichen Tätigkeit verbunden sind und sich in einem subsistenzgeprägten Kontext befinden, hängt die hauptberuflich ausgeübte mikrobetriebliche Tätigkeit von der ernteunabhängigen, stabilen Kaufkraft seiner Kunden ab, welche eher in einem urbanen Umfeld garantiert wird. Aufgrund dessen wird daraus geschlossen, dass es sich bei städtischen Unternehmen häufiger um Haupterwerbstätigkeiten handelt als bei ruralen (ebd. 46).

Zusammenfassend lässt sich erkennen, dass die Entwicklungsmöglichkeiten und das Wachstumspotential der Kleinstunternehmen sich je nach Sektor, Kontext, Akkumulationsgrad und Beschäftigungsart unterscheidet. Generell kann jedoch gesagt werden, dass urbane, formelle, dynamische und haupterwerbliche Mikrobetriebe über mehr Wachstumspotential verfügen als rurale, informelle, statische und nebenerwerbliche. Roßbacher fordert deswegen auch eine angepasste und dementsprechende differenziertere Förderung (vgl. ebd. 46f).

## **2.6 Wer sind die KreditgeberInnen?**

Zu Beginn waren es fast ausschließlich Nichtregierungsorganisation die Kleinkredite anboten. Als die Vergabe von Mikrokrediten jedoch immer mehr an Bekanntheitsgrad gewann, begannen auch staatliche Entwicklungsbanken und internationale Organisationen Darlehen an Arme zu vergeben. Neben regionalen Entwicklungsbanken und der Europäischen Union, gelten UNDP und

Weltbank als wichtigste Geldgeberinnen für die Vergabe von Mikrokrediten.<sup>26</sup> Doch auch herkömmliche große Banken und Investoren sind seit Längerem im Mikrokreditbusiness tätig (vgl. Venro 2007: 50f; Rosenberg 2006: 2).

Das Kapital wird auf unterschiedliche Weise zur Verfügung gestellt in Form von Spenden, subventionierten Krediten, direkten Investitionen oder Investitionsfonds (vgl. Felder-Kuzu 2005:68).

Das Spektrum der Geschäftsmodelle ist groß. Da gibt es zum Beispiel die niederländische Genossenschaft *Oikokredit*, welche 1975 auf eine Initiative des Ökumenischen Rates der Kirche gegründet wurde. Die Genossenschaft sammelt über Förderkreise Einlagen in Europa, wobei auch private AnlegerInnen herzlich willkommen sind. Das so erhaltene Geld wird an Partnerorganisationen in aller Welt vergeben, welche es seit 1987 in Form von Kleinkrediten an ihre armen Kunden/ Kundinnen weitergeben (vgl. Venro 2007:51).

Ein anderes Modell bietet die Procredit Holding des ehemaligen Entwicklungshelfer Claus-Peter-Zeitinger an. Hier fließt das Geld der Investoren und Investorinnen in den Bau von eigenen Banken in „Entwicklungsländern“ (vgl. ebd. 51).

Mittlerweile können PrivatanlegerInnen schon über Internet in Mikrokreditprojekte investieren. Die Vermittlungsplattform Kiva macht dies zum Beispiel möglich. Per Mausclick kann man sich ein Unternehmen aussuchen, das man gerne mit einem Kredit unterstützen möchte. Ab einem Mindestbetrag von 25 US-Dollar ist man dabei (siehe Kiva 2008).

Nach Ledgerwood sollte ein Mikrofinanzinstitut folgende Attribute erfüllen:

1. Es werden passende Dienstleistungen der relevanten Zielgruppe angeboten, also den mittellosen Menschen. „*The scope of services must be consistent with the situation of the clientele*“.
2. Die Aktivitäten und angebotenen Dienstleistungen des MFI werden nicht nur nachgefragt, sondern führen auch zu einer bedeutenden nachhaltigen Verbesserung der Lebenssituation der Kunden und Kundinnen.
3. Das Institut ist „stark“, *financially sound* und stabil (vgl. 1999:94).

---

<sup>26</sup> Zwischen 2002 und 03 hat das Konsortium Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) eine Evaluierung der Mikrokreditprojekt von Weltbank und UNDP durchgeführt. Das Ergebnis der Untersuchung war aus Sicht von marktwirtschaftlichen Kriterien erschreckend, weniger als ein Viertel der Projekte wurde als erfolgreich eingestuft. Der Rest war entweder erfolglos oder konnte langfristig gesehen ohne Subventionen die Bereitstellung von finanziellen Dienstleistungen nicht garantieren (vgl. Rosenberg 2006:2).

## 2.6.1 Unterscheidung zwischen formellen, semiformellen und informellen Institutionen

Im Wesentlichen können Mikrofinanzinstitute drei Bereichen zugeordnet werden: dem formellen, semiformellen und informellen Sektor (siehe Tabelle 2).

Tabelle 2: Unterscheidung der Mikrofinanzinstitute (vgl. Ledgerwood 1999:97)

<b>Formelle Institutionen</b>	<b>Semiformelle Institutionen</b>	<b>Informelle Institutionen</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>● Öffentliche Entwicklungsbanken</li> <li>● Private Entwicklungsbanken</li> <li>● Sparkassen und Postsparkassen</li> <li>● Kommerzielle Banken</li> <li>● Nichtbankliche finanzielle VermittlerInnen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Krediteinheiten</li> <li>● Mehrzweck-Kooperativen</li> <li>● NGOs</li> <li>● (einige) Selbsthilfegruppen</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● (reine) GeldverleiherInnen</li> <li>● HändlerInnen, GrundbesitzerInnen</li> <li>● (die meisten) Selbsthilfegruppen</li> <li>● Rotating savings and credit associations (ROSCAs)</li> <li>● Familie und Freunde</li> </ul>

Die „BesitzerInnen“ der formalen Mikrofinanzinstitutionen können generell folgenden Gruppen zugeordnet werden: NGOs, privaten Investoren und Investorinnen, öffentlichen Ämtern und spezialisierten Aktienfonds (vgl. Ledgerwood 1999:112). Dabei unterscheiden sich die Prioritäten je nach Gruppe (siehe Tabelle 3).

Tabelle 3: Prioritäten der KreditgeberInnen (Otero 1998 zit. n. Ledgerwood 1999:112)

<b>Nongovernmental organization</b>	<b>Private investors</b>	<b>Public entities</b>	<b>Specialized equity funds</b>
-Moral responsibility	-Return on investment	-Political concern	-Return on investment
-Institutional mission	-Capital preservation	-Entry into the field	-Institutional mission
	-Sense of social		

-Return on investment	responsibility	-Return on investment	-Long-term concern
-Long-term concern		-Good project	
-Institutional creditability or image			

Auffällig ist, dass allen vier Gruppen der Ertrag durch die Investition wichtig ist. Während bei NGOs und öffentlichen Institutionen vor allem soziale und politische Faktoren im Vordergrund stehen, ist bei privaten Investoren/ Investorinnen und spezialisierten Investmentfonds die finanzielle Absicherung wichtiger.

In ihrem Mikrofinanz Handbuch macht Joanna Ledgerwood darauf aufmerksam, dass das politische und wirtschaftliche Umfeld eines Landes, das Mikrofinanzsystem beeinflusst: *„Government economic and social policies, as well as the development level of the financial sector, influence microfinance organizations in the delivery of financial services to the poor“* (1999:1).

Sie weist darauf hin, dass *„The decision of governments to become actively involved in microenterprise development through credit programs or other enterprise development services can affect the environment for microfinance providers, either by negatively distorting the market or by positively contributing to the supply of services“* (ebd. 29).

## 2.6.2 Öffentliche GeldgeberInnen versus private GeldgeberInnen

Die Meinungen sind sehr geteilt darüber, ob sich Regierungen in den Bereich der Kleinkreditvergabe einmischen sollen bzw. „dürfen“. Wie wir im Kapitel 1.3 im theoretischen Teil dieser Arbeit gesehen haben, ist Muhammad Yunus der Überzeugung, dass Kleinkredite von Privatbanken vergeben werden sollten. Der Staat solle nur das passende Umfeld schaffen, für den sozialen Ausgleich soll die Wirtschaft sorgen.

Auch das Konsortium CGAP ist gegen eine Einmischung des Staates: *„UNDP prides itself on its close partnership with local governments. The World Bank's main funding instrument is lending to governments. Both of these factors seem to be a comparative disadvantage when it comes to microcredit funding“*<sup>27</sup> (Rosenberg 2006:6). Die Gründe dafür sieht das Konsortium darin, dass:

<sup>27</sup> Bei der Evaluierung von Mikrokreditprogrammen durch die CGAP, wurde festgestellt, dass von 25 Programmen bei denen Regierungen intensiven Einfluss hatten, nur ein Programm nachhaltige Rückzahlungsquoten und Kostendeckung aufwies (vgl. Rosenberg 2006:6).

*„Designing, delivering or supervising good retail lending is hard for governments. Sound credit delivery involves time-consuming pilot tests before moving large numbers of loans, exclusion of highrisk borrowers, interest rates that cover costs [...], and vigorous loan collection. None of these things is politically popular. They all run counter to the practical incentives of even the sincerest working politician, who has to maintain support in order to govern“ (ebd. 6).*

Die Rating Agentur für Mikrofinanzierung MicroRate wirft den Regierungen sogar vor, dass sie privaten Anbietern/ Anbieterinnen den Zugang zu sicheren Mikrofinanzinstituten versperren: *„The rapid growth of foreign private lending to microfinance institutions (MFIs) in the last several years has led to a surprising reversal of roles between government-owned development institutions and private lenders. Development institutions [...] are concentrating their loans in the strongest MFIs, leaving private lenders to look for opportunities among smaller, riskier borrowers. Development institutions are 'crowding' private lenders out of the best MFIs“ (Abrams/ Von Stauffenberg 2007:1).*

Diese Vorwürfe sind deshalb für diese Arbeit von Interesse, da es sich bei der von mir untersuchten Kreditbank BANMUJER um eine staatliche Entwicklungsbank handelt. Wie sich diese Tatsache auf die Mikrokreditvergabe auswirkt, wird im empirischen Teil dieser Arbeit erörtert werden.

### **2.6.3 Sollen Kleinkredite subventioniert werden?**

Immer noch wird die Vergabe von Kleinkrediten mit hunderten von Millionen subventioniert, allerdings nicht ohne hinterfragt zu werden. Es wird gehofft, dass die finanzielle Unterstützung nur in der Anfangsphase nötig ist und das Institut mit der Zeit ohne fremde Gelder überleben kann. Dies ist der Grund, warum viele Mikrofinanzinstitute Spareinlagen fordern oder Bonds ausgeben, darunter auch die Grameen Bank (siehe Kapitel 1.2 „Kurzer geschichtlicher Abriss der Grameen Bank“ im Teil II dieser Arbeit). Ein weiteres Beispiel ist das MFI Financiera Compartamos in Mexiko, hierbei handelt es sich um das größte kleinkreditvergebende Institut Lateinamerikas: Im Juli 2002 wurden Bonds in Höhe von 100 Millionen Pesos (ca. 6.100.000 Euro) ausgegeben (ebd. 17).

Laut Armendáriz und Morduch bietet die Mikrokreditvergabe eine neue marktorientierte Strategie um die Armut zu bekämpfen. Sie sind der Überzeugung, dass dieser Weg der Finanzierung der armen Menschen zu einer „win-win“ Situation führt, sowohl für die KreditnehmerInnen, als auch für die KreditgeberInnen. Dies sollte ihrer Meinung nach ohne Subventionen passieren (vgl.

Armendáriz de Aghion/ Morduch 2005:15).

Auch Marguerite S. Robinson ist der Auffassung, dass die Vergabe von Mikrokrediten auf einer globalen Ebenen, nur durch die Bereitstellung von Finanzservices durch eigenständige Finanzinstitute möglich ist. Sie verweist auf die bekannten Banken *Bank Rakyat Indonesia* und *BancoSol*, welche beide ein erfolgreiches Beispiel für profitable Mikrofinanzierung darstellen: „*Their records show that comercial financial instituions can attain nationwide outreach among the economically active poor, providing microfinance extensively and profitably*“ (2001:8).

Wie wir im ersten Kapitel des theoretischen Teils dieser Arbeit gesehen haben, ist auch Begründer der modernen Mikrofinanzinstitute, Muhammad Yunus, der Ansicht, dass, obwohl die Grameen Bank selbst lange Subventionen erhalten hat, die Bereitstellung von Kleinkrediten nicht subventioniert werden soll, dies würde den Markt nur verfälschen. Er unterstützt zwar eine Förderung in der Anfangsphase, langfristig gesehen sollte ein MFI aber selbständig tätig sein können (siehe Kapitel 1.6 „Übertragung des Bankenmodells auf andere Länder“ im Teil II dieser Arbeit).

Fernando sieht bei der Subventionierung durch öffentliche Gelder die Gefahr, dass es zu einer gestärkten Einmischung von Regierungen und Internationalen Geldgebern in NRO-Angelegenheiten kommt. Eine entstehende Reproduktion von Staat-Markt-NRO Abhängigkeit wäre seiner Meinung nach die Folge (siehe 2006:34-35).

Laut Houghton ist die nach Profit ausgerichtete Kreditvergabe und Informationsdienstleistung außerdem viel durchsetzungsfähiger als subventionierte Kredite und Informationsservices: „*Soft money has weak accountability mechanism that work against sound business decisions. For-profit credit providers are permanent institutions and have the ability to act methodically over many years to reach „scale“.* People will pay for services they value, and these payments increase the relevance and permanence of the service provided“ (2002:126). Allerdings fügt auch er hinzu, dass die Subventionierung von Kredit und Informationsdienstleistungen essentiell ist, um den verschiedenen Institutionen einen Start überhaupt erst zu ermöglichen.

Ina Kota dagegen warnt vor einer Kommerzialisierung der Mikrofinanzbewegung, da dies dazu führen könnte, dass sich die MFI nicht mehr auf die ärmsten der Armen, sondern aus Gründen der Sicherheit auf die „besser gestellten“ konzentrieren: „*MFI's may evolve into direct competitors with conventional banks, and the special benefit for the poorest may be lost in the search for commercial sustainability*“ (2007). Auf der anderen Seite jedoch gibt auch sie - wie die wie CGAP zu bedenken,

dass subventionierte Institutionen profitabel arbeitende Mikrofinanzinstitute vom Markt drängen können.

Die bisherigen Meinungen stehen der Subventionierung von Mikrokrediten also eher negativ gegenüber. Jonathan J. Morduch dagegen ist der Auffassung, dass es intelligente finanzielle Unterstützung gibt, die durchaus von Vorteil sein kann und dies nicht nur in der Anfangsphase eines Mikrofinanzinstitutes: *„If deployed well, there are circumstances in which subsidies can increase the scale of microfinance outreach, access to commercial finance, and depth of outreach to the poor“* (2006:10).

Allerdings müssen sich die GeldgeberInnen und der/ die BezieherIn über die Möglichkeiten und Grenzen der Subventionen im Klaren sein: *„By the same token, over reliance on subsidies and poorly designed subsidies can limit scale and undermine incentives critical to building strong institutions“* (ebd. 11).

Die Annahme, dass es intelligente Subventionierung gibt, beruht auf der Prämisse, dass sie weder essentiell sind, noch unproduktiv. Ihre Effektivität hängt von ihrem Design und der Umsetzung ab: *„Smart subsidies maximize social benefits while minimizing distortions and misplaced targeting“* (ebd. 11).

## **2.7 Auftretende Probleme und Gefahren der Mikrokreditvergabe**

### **2.7.1 Angemessene Höhe des Zinssatzes**

Ein wesentliches Problem der Mikrokreditvergabe ist die Festsetzung des Zinssatzes. Dieser darf weder zu hoch noch zu niedrig sein. Beides führt zu negativen Folgen. Ist der Zinssatz zu hoch, ziehen sich die sicheren KreditnehmerInnen zurück und es bleiben laut Armendáriz und Morduch hauptsächlich unsichere Kunden und Kundinnen übrig. Wird allerdings ein zu niedriger Zinssatz verlangt, läuft die Kreditbank Gefahr ihre laufenden Kosten nicht decken zu können. Es muss also eine passende Zinssatzhöhe gefunden werden (vgl. Armendáriz de Aghion/ Morduch 2005:39).

### **2.7.2 Moral-Hazard**

Moral Hazard - auf Deutsch sorgloses Verhalten – bedeutet: *„the incentive by someone (an agent) who holds an asset belonging to another person (the principle) to endanger the value of that asset*

*because the agent bears less than the full consequence of any loss“ (Chavez/ Gonzalez-Vega 1994 zit. n. Ledgerwood 1999:36).*

Laut Robinson tritt das Problem des Moral Hazard auch im Kreditmarkt auf: *„The limited liability to borrowers (agents) – especially when found in conjunction with the higher interest rates charged by bank (principals) – may result in high-risk investments (moral hazard) by borrowers. Both adverse selection and moral hazard can increase the likelihood of default in a bank's loan portfolio“ (2001:129).*

Es werden zwei Arten von sorglosem Verhalten unterschieden:

- *ex ante Moral Hazard*: Bedenken vor der Vergabe des Kredits. Das Unternehmen des/ der Kreditnehmers/ Kreditnehmerin ist erfolglos und geht bankrott, somit kann der Kredit nicht zurückbezahlt werden.
- *Ex post Moral Hazard*: Bedenken nach der Vergabe des Geldes. Die Befürchtung, dass der/ die KreditnehmerIn nach Erhalt des Geldbetrages mit diesem spurlos verschwindet: *„take the money and run“ (vgl. Ledgerwood 1999:45).*

### **2.7.3 Hohe Kosten**

Die negative Seite des „unkonventionellen“ Verfahrens der Mikrofinanzbranche sind die hohen Kosten, die für das Mikrofinanzinstitut entstehen. Diese sind vor allem auf die, im Gegensatz zu den konventionellen Kreditverfahren, hohen Transaktionskosten zurückzuführen. Um die finanzielle Vitalität der Bank nicht zu gefährden, werden die hohen Kosten auf die Kunden und Kundinnen in Form von hohen Zinsen und/ oder hohen Gebühren übertragen. Djordje Popovic sieht hier jedoch eine positive Entwicklung. Durch die in den vergangenen Jahren eingesetzte Technologierevolution ist eine Senkung der Transaktionskosten durchaus möglich (vgl. 2006:21).

## **2.8 Eine mögliche Evaluierung der Mikrofinanzinstitute**

Eine Evaluierung der Effektivität der Mikrokredite ist sehr schwer. Nach welchen Kriterien soll gemessen werden? Wird nur darauf Wert gelegt hohe Gewinne zu erzielen? Wird die Tätigkeit eines MFI nach reinen finanzwissenschaftlichen Bemessungsgrundlagen bewertet oder werden auch positive soziale Veränderungen als wichtig erachtet?

Eine mögliche Evaluierungsmethode wäre die, dass die Auswirkungen der Vergabe von Mikrokrediten an Haushalten näher betrachtet werden. Wie würde die Situation dieser Haushalte aussehen, hätten sie keine Kleinkredite erhalten<sup>28</sup> (siehe Armendáriz de Aghion/ Morduch 2005:200)?

Ableitend von dieser Evaluierungsmethode könnte eine einfache Kosten-Nutzen-Analyse Klarheit über die Profitabilität der Mikrokreditvergabe liefern. Wobei aber immer auch der soziale Faktor berücksichtigt werden sollte (vgl. ebd. 242). So ist die Erhöhung des Einkommens nicht der einzige Vorteil der Mikrokreditvergabe, die Haushalte werden auf verschiedene Weise beeinflusst: *„Increasing incomes is, of course, not the only metric by which to judge microfinance. Microfinance participation can affect households in many ways. [...] a range of social and economic outcomes beyond household income and consumption – including business profits, nutrition, schooling, fertility, contraception, risk, asset holdings – and a range of measures of empowerment and changes in social consciousness“* (ebd. 200).

Armendáriz de Aghion und Morduch machen darauf aufmerksam, dass die positiven Ergebnisse der Mikrokreditvergabe bzw. der Mikrofinanzierung allgemein auch mit organisierten Gesundheitsprogrammen und dem Ausbau von Infrastrukturen zusammenhängen können, welche die Krankheiten innerhalb der Bevölkerung verringern und den Zugang zu Verkehrswegen erleichtern bzw. ermöglichen, beides würde sich positiv auf die Produktivität auswirken.

Ebenfalls könnte der Erfolg der Unternehmen auf andere Attribute zurückgeführt werden, wie das Alter des Unternehmers bzw. der Unternehmerin, seine/ ihre Ausbildung, gesammelte Erfahrungen, vorhandene Infrastrukturen usw.. Um den reinen Erfolg der Mikrokredite zu erfassen müssten die Studien ohne diese Attribute gemacht werden (vgl. ebd. 203, 223).

## 2.9 Kritik an der Mikrokreditvergabe

Die Bewegung der Mikrokreditvergabe wird nicht nur positiv gesehen, sondern es gibt auch viele kritische Stimmen. Nicht alle Menschen hilft dieses Finanzwerkzeug aus der Armut. Es ist sicher auch nicht als Allheilmittel gegen die Armut zu betrachten, aber dies postulieren die VertreterInnen dieser Bewegung auch gar nicht. Mehr ist sie ein wichtiger Aspekt im Kampf gegen die Armut und

---

<sup>28</sup> Allerdings geben Armendáriz de Aghion und Morduch zu bedenken, profitieren bereits die Nachbarn und Nachbarinnen von mikrokreditunterstützten Unternehmen, da sich dadurch für diese neue Geschäftsmöglichkeiten anbieten oder neue kaufkräftige Kunden und Kundinnen entstehen. Dies müsste dann bei dieser Untersuchung mitberücksichtigt werden (vgl. 2005:200).

sollte der Zugang zu Finanzmittel nicht ein Grundrecht für alle Menschen sein, unabhängig ihrer finanziellen Situation?

Ich habe mich entschlossen in meine Arbeit auch kritische Stimmen mit einzubauen, da ich es für wichtig erachte, auch die negativen Seiten dieses möglichen Entwicklungswerkzeugs aufzuzeigen. Viele BefürworterInnen der Mikrofinanzbranche stehen diesem Finanzmittel pragmatisch gegenüber und sehen durchaus auch seine Mängel.

So kritisieren Armendáriz und Morduch, dass die Vergabe von Mikrokrediten eigentlich vorsieht, dass sich das Einkommen der Haushalte erhöht, was allerdings nicht überall der Fall ist. So haben Studien über die Kleinkreditvergabe durch die Bank SEWA in Indien, Zambuko Trust in Simbabwe und Mibanco in Peru, welche allesamt durch die USAID gesponsert wurden ergeben, dass eine Verbesserung des Einkommens nur in Indien und Peru statt gefunden hat. In Simbabwe war aber keine messbare Erhöhung des durchschnittlichen Einkommens erkennbar (vgl. 2005:201).

Oft werden nicht die Allerärmsten erreicht (siehe ebd. 231, 235, 238). Expertenanalysen haben gezeigt, dass Mikrokredite nicht den ganz Armen zu Gute kommen, sondern nur den „*average poor*“. Oft befinden sich nämlich die ganz Armen mit einer Situation der Ablehnung und sogar des Selbst-Ausschlusses, was sie daran hindert bei einem Mikrokreditprogramm mitzumachen. Viele Mikrofinanzinstitute schrecken auch davor zurück, die Ärmsten der Armen als KreditnehmerInnen aufzunehmen, da sie um ihre finanzielle Rentabilität fürchten (vgl. Hofmann/ Marius-Gnanou 2007:7, 9).

„*Credit does not reach the poorest of the poor women due to self-selection of credit-worthy borrowers, determined according to their likely ability to repay*“, kritisiert ebenfalls Fernando (2006:26). Außerdem weist er darauf hin, dass „*High repayment rates do not necessarily mean that there is an increase in the borrowers' incomes. The nominal identity of the borrower and the repayment rates do not reveal how and where the credit is invested, the sources of repayment, and the final beneficiaries of credit*“ (ebd.). Hohe Rückzahlungsraten spiegeln also nicht wirklich die Effektivität der Mikrokreditvergabe wider, da der Aufwand und die Quelle des Geldes nicht berücksichtigt werden.

Ein weiterer Kritikpunkt ist, dass nicht alle Mikrokreditinstitute profitabel arbeiten, selbst die Grameen Bank wurde lange Zeit subventioniert, bis sie ohne fremde Finanzquellen bestehen konnte. Viele Banken bekommen Subventionen entweder als Geschenke oder günstigere Konditionen durch Regierungen, Wohlfahrtsorganisationen oder besorgten Einzelpersonen (vgl. ebd. 232).

Heloise Weber sieht in der Mikrokreditbewegung einen Teilbereich eines weltweiten Trends, nämlich der Verbreitung des Kapitalismus auf einer globalen Ebene: *„The context of the origins of microcredit schemes within key global institutions in terms of a targeted poverty reduction strategy, and their relatively advanced institutionalisation across levels from the global to the local, makes them a good example for the study of ways in which livelihoods are increasingly enmeshed within objectives of emerging global governance in the logic of efforts to construct a 'global constitution' for capitalism“* (Weber 2006:46).

Weber weist darauf hin, dass neben der kommerziellen Orientierung, Mikrokreditsysteme vor allem aus finanziellen Gesichtspunkten geleitet werden. Sie haben die Möglichkeit eines der zentralen Ziele der neoliberalen Restrukturierung, die Liberalisierung des Finanzsektors und die Entwicklung eines finanziellen Dienstleistungsmarktes, durchzusetzen (vgl. Weber 2006:49).

Sie warnt davor, dass Menschen einen Kleinkredit aufnehmen, um die unwillkürlichen Grundbedürfnisse decken zu können und sich dann abstrampeln um diese zurückzahlen zu können oder sich verzweifelt an andere NROs oder MFIs für einen weiteren Kredit wenden. Weber schreibt von sozialem Druck und sogar physischer Gewalt gegenüber den Kreditnehmern und Kreditnehmerinnen um die Rückzahlung zu garantieren (vgl. ebd. 53f).

Häufiger Kritikpunkt sind die hohen Zinsen die von den „armen“ Kreditbeziehern und Kreditbezieherinnen verlangt werden. Diese sind in der Mikrokreditbranche Gang und Gebe (vgl. Hofmann/ Marius-Guano 2007:7). Die Gründe für die verhältnismäßig hohen Zinsen wurden bereits im Kapitel 2.7 „Auf tretende Probleme und Gefahren der Mikrokreditvergabe“ dieser Arbeit aufgelistet.

Auch die von Yunus so angepriesene Selbständigkeit, hat durchaus ihre negativen Seiten. So erhält der/ die Selbständige kein regelmäßiges Gehalt wie der/ die Angestellte. Dazu kommen oft unsichere Beschäftigung, niederes Einkommen, keinen Zugang zu institutioneller Unterstützung und keine sozialen Sicherheitsvorteile. Diese Arbeitsweise kann zu einer extremen Situation von Armut und Verletzlichkeit führen (vgl. Dyas 2002:145).

Im Rahmen der Vergabe von Mikrokrediten ist es essentiell, dass den Politikern und Politikerinnen eines Landes klar ist, dass die Last für eine positive Entwicklung nicht nur den MFIs übertragen werden kann. Die Mikrokreditvergabe sollte nicht als Ersatz für andere Entwicklungsprojekte dienen (vgl. Haase 2007:4).

Mikrokredite sollten im Rahmen eines Entwicklungsplans in Kooperation mit anderen Projekten im Bildungs-, Gesundheits- und Verkehrswesen, usw. vergeben werden. Im Gegensatz zu Muhammad

Yunus bin ich der Ansicht, dass der Staat, dabei eine wesentliche Rolle einnehmen sollte. Es muss ein geeignetes Umfeld geschaffen werden, in dem kleine Unternehmen die durch Mikrokredite finanziert werden, florieren können.

### 3 Empowerment durch Mikrokredite

Empowerment ist ein viel diskutierter Begriff, der vor allem im Bereich der Frauenbewegungen eine wichtige Rolle spielt. Da es sich bei der Kreditvergabe an arme Frauen, um eine Empowermentbewegung handelt, habe ich mich entschlossen, mich in meiner Diplomarbeit dezidiert mit diesem Konzept auseinanderzusetzen.

In diesem Kapitel werde ich eine detaillierte Begriffserklärung von Empowerment liefern und Gründe für eine spezielle Förderung der Frau anführen. Viele WissenschaftlerInnen haben sich mit diesem Thema beschäftigt und liefern Argumente für eine Stärkung des weiblichen Geschlechts im wirtschaftlichen, politischen und sozialen Raum. Ich werde auch die Rolle der Frau innerhalb der Entwicklungszusammenarbeit behandeln, sowie die Auswirkung der Kleinkreditvergabe auf das Empowerment von Frauen.

#### 3.1 Empowerment: Eine Begriffsdefinition

Uwe Kievelitz liefert eine sehr gute Begriffsdefinition von Empowerment. Nach ihm bedeutet Empowerment die Unterstützung von Armen und Marginalisierten im gesellschaftspolitischen Raum: Sie „*sprachfähig*“ zu machen und ihnen zu helfen, „*ihre gesellschaftliche Situation jenseits ihrer lokalen Umwelt besser zu verstehen*“ (Kievelitz 1996:48). Er meint damit, dass wenn sich Menschen ihrer gemeinsamen Lage bewusst werden, es zu einer sozialen Mobilisierung kommen kann, die zu einer Entwicklung von Handelsschritten führt.

Das spezielle Konzept des Frauen Empowerment geht auf die weltweite Kritik und Debatte von Frauenbewegungen in den 1970er Jahren zurück, welche besonders stark von Frauen der so genannten „Dritten Welt“ angeheizt wurden (vgl. Shaya 1998:201). Nach der Inderin Shaya beschreibt Empowerment einen Prozess der Bewusstseins- und Möglichkeitenbildung, welcher zu einer größeren Partizipation, einer größeren Entscheidungsmacht, Kontrolle und zu transformativen Aktionen führt (vgl. Shaya 1998:202, siehe auch Fernando 2006:189f). Sie weist darauf hin, welchen wesentlichen Bestandteil der Zugang und die Kontrolle von Eigentum (Land und

Rohstoffe), sowie Wissen dabei bildet: „...*manifestation of redistribution of power that challenges patriarchal ideology and the male dominance. It is both a process and the result of the process. It is transformation of the structures or institutions that reinforces and perpetuates gender discrimination. It is a process that enables women to gain access to and control of, material as well as information resources*“ (1998:201).

Dabei handelt es sich nach ihr um einen Prozess, der sowohl individuell als auch kollektiv durch den Einbezug in eine Gruppe vonstatten gehen kann.

Die Stärkung der Frau kann also als ein fortwährender Vorgang gesehen werden, der aus mehreren miteinander vernetzten Komponenten besteht. Ein Bestandteil davon ist die Bewusstseinsbildung von Diskriminierung, den einzufordernden Rechten und Möglichkeiten des weiblichen Geschlechts, hin zur Geschlechtergerechtigkeit. „*Collective awareness building provides a sense of group identity and the power of working as a group*“ (Sahay 1998:22).

Weitere wesentliche Teilbereiche der Stärkung der Position der Frau sind der Ausbau der Leistungsfähigkeit und generell die Entwicklung von Fähigkeiten, sowie die Partizipation und größere Kontrolle von Entscheidungsmacht im Haushalt, Gemeinschaft und Gesellschaft (vgl. ebd. 1998:22).

Hofmann und Marius-Gnanou verstehen unter der Ermächtigung der Frau, deren Erlangen der Redefreiheit und der sozialen Anerkennung innerhalb der Gesellschaft. Grundrechte, durch dessen Umsetzung, eine Gleichberechtigung aller Menschen erreicht wird: „*Empowerment as the acquisition of a right to free speech and social recognition may be considered as a process moving towards equality between men and women*“ (2007:9).

Nach Kamala Bhasin bedeutet ein Empowerment für Frauen:

- Die Anerkennung des Beitrags und des Wissens der Frauen
- Frauen helfen ihre Ängste und Gefühle der Unzulänglichkeit und Unterlegenheit zu bekämpfen
- Die Stärkung des Selbstwertgefühls und Respekt sich selbst gegenüber
- Kontrolle über den eigenen Körper
- ökonomische Unabhängigkeit und Selbständigkeit
- Kontrolle von Ressourcen wie Land und Eigentum

- die Arbeitslast der Frauen zu reduzieren, speziell im Haushalt
- Stärkung von Frauengruppen und -organisationen
- Anerkennung von Mutterschaft und Pfllegetätigkeiten der Frauen (vgl. 1992 zit. nach Shaya: 1998:9).

Wie der Begriff selbst schon ausdrückt, geht es bei Empowerment um Macht, im Wesentlichen um die Verteilung von Macht. So definiert Shanti Kholi Chandra den Begriff: „...*in its simplest form means the manifestation of redistribution of power that challenges patriarchal ideology and the male dominance*“ (1997 zit n. Shaya 1998:18). Für Karl bedeutet das Wort Empowerment ebenfalls das Erreichen von Kontrolle, Teilnahme, die Macht Entscheidungen zu treffen (vgl. 1995:14).

Die Machtverteilung ist also das zentrale Thema innerhalb der Definition von Empowerment. Laut Naila Kabeer stehen hinter dem Empowerment *movement* vor allem Grassroot-Bewegungen. Sie kritisiert, dass: „...*despite the rhetoric of participatory development, the power to define priorities remains where it has always been, in the hands of a minority at the top*“ (1994:223).

Nach Kabeer lässt sich das Konzept Empowerment klar in der Erkennung von Macht und dessen Gegensatz, Machtlosigkeit und das Nicht-Vorhandensein von Macht orten. Während früher der Fokus von Untersuchungen bei der Machtlosigkeit lag – speziell bei der Ohnmacht von Armen, Frauen und ethnischen Minderheiten – vollzog sich ein Wechsel weg von dieser Ortung, aufgrund ihrer statischen Konnotation. Machtlosigkeit suggeriert nämlich, eine Situation in der vollkommene Handlungsunfreiheit besteht. Dies ist jedoch nicht der Fall, da es Menschen, auch mit geringem Handlungsspielraum gelingt, sich gegen bestehende Strukturen zu wehren und ihre Lebensbedingungen zu verändern (ebd. 224).

Doch wie lässt sich Macht definieren? Und welche Machtstrukturen sind besonders im Entwicklungsrahmen zu beachten? Lukes Steven unterscheidet drei wesentliche Arten von Macht:

- *The power to*: Diese befasst sich mit der Möglichkeit eines/ einer Akteurs/ Akteurin, seine/ ihre Interessen gegenüber Anderen durchzusetzen. Relevant ist, welche Partei sich schlussendlich durchsetzt.
- *The power over*: Gemeint ist hier die bedingungslose und unhinterfragte Annahme von Handlungsabläufen innerhalb von Institutionen. Dadurch werden bestimmte Individuen und Gruppen auf Kosten Anderer bevorzugt. Im Gegensatz zur vorher genannten Art von Macht (*the power to*), die sich eher im zwischenmenschlichen Bereich abspielt, handelt es sich

hierbei um ein institutionalisiertes Machtverhältnis, welches durch Regeln und Normen gekennzeichnet ist. Ein Beispiel hierfür ist der Haushalt, der nach verschiedenen allgemeinen Regeln abläuft. So war es vor 50 Jahren in Europa üblich, dass die Frau zu Hause bleibt und die Kinder groß zieht, während der Ehemann in die Arbeit geht und „das Geld nach Hause bringt“.

- *The power within*: Dieser letzte Machtbegriff geht über die zwei ersten hinaus. Er befasst sich mit den sozialen Strukturen und kulturellen Mustern einer Gruppe und der Handlungspraxis von Institutionen, welche bestimmten Gruppen behilflich sind, ihre Interessen durchzusetzen. Diese Machtstruktur verhindert Konflikte zwischen herrschenden und beherrschten Gruppen. Beide Parteien akzeptieren ihre Rolle in der bestehenden „Ordnung“. Die Gründe dafür können sein, dass sich die Menschen entweder keine Alternative vorstellen können oder, dass sie den momentanen Zustand von „Gott gegeben“ und für sich als vorteilhaft einstufen (vgl. Lukes 1986:9-12; siehe ebenfalls Kabeer 1994:225-228).

Kabeer vermerkt zu der dritten Art von Macht, dass Machtverhältnisse so sicher und gut etabliert sind, dass sowohl die „übergeordnete“, als auch die „untergeordnete“ Gruppe die unterdrückende Situation nicht wahrnimmt und deshalb beide Gruppen nicht fähig sind, sich eine alternative Art des Zusammenlebens vorzustellen (vgl. Kabeer 1994:227). Sie bringt diese Machtsituation mit der Situation von Frauen in Verbindung: *„It is the very restrictions on women's life choices that help to curtail their ability to 'know' other ways of being and to engage in the analytical process by which their structural, rather than individual, interests as a subordinated category come more clearly into view“* (ebd. 228). Kabeer ist also der Auffassung, dass Frauen sich meist gar nicht bewusst sind, in welcher strukturellen Unterdrückung sie leben. Ihrer Meinung nach, sollte das Empowerment der Frauen von dem Machtverhältnis 'power within' ausgehen und Frauen diese strukturelle Unterdrückung klar machen (vgl. ebd. 229).

Doch was dann, was passiert wenn Frauen sich ihrer untergeordneten Position bewusst werden? Wie können sie ihre Situation verändern? Was sind die Voraussetzungen für die Ermächtigung des weiblichen Geschlechts?

Sara Longwe hat sich mit diesen Fragen beschäftigt: Sie listet fünf verschiedene Levels auf, mit denen die geeigneten Rahmenbedingungen für ein Empowerment geschaffen werden. Diese sind Wohlstand, hier ist allerdings nur die Deckung der Grundbedürfnisse gemeint; der Zugang zu Ressourcen wie Bildungsmöglichkeiten, Land und Kredite; Bewusstseinsbildung der Frauen selbst,

dass sie diskriminiert werden und teilweise selbst Systeme der Unterdrückung fördern und reproduzieren. Sie müssen sich dieser Situation, der strukturellen und institutionellen Diskriminierung im Klaren sein, um geeignet auf die bestehende Gender-Lücke zu reagieren. Ein weiterer Punkt ist die Partizipation, also die Mobilisierung von mehreren Frauen, was zu einer vergrößerten Repräsentation führt und dadurch auch zu mehr Machteinfluss. Der letzte Schritt zur Stärkung der Frau ist die Kontrolle. In diesem Level können Frauen über ihr Leben und das ihrer Kinder selbst entscheiden und eine aktive Rolle im Entwicklungsprozess spielen. Außerdem wird der Beitrag der Frau voll und ganz anerkannt (vgl. Longwe/ Clarke 1993:21-24; siehe ebenfalls Shaya 1998:203).

Aber welchen Stellenwert hat die Förderung der Frau in der Gesellschaft? Im folgenden Kapitel werde ich auf die Frauenpolitik im Rahmen der internationalen Entwicklungszusammenarbeit eingehen, im Besonderen auf die der internationalen Organisationen. Ich werde aufzeigen, wie sich der Schwerpunkt der Geschlechter im Laufe der Zeit verändert hat.

### **3.2 Die Frau in der Entwicklungszusammenarbeit**

Die Entwicklungsprogramme beeinflussen Frauen und Männer auf unterschiedliche Weise. Die Auswirkungen des Kolonialismus und die periphere Position der wirtschaftlich schlecht gestellten Länder, haben in diesen Ländern zu einer verstärkten Diskriminierung der Frauen geführt. Zurückzuführen ist diese negative Veränderung laut Henshall Momsen auf die Verbreitung des Kapitalismus. Dadurch kam es zu einer Modernisierung und Restrukturierung der Subsistenzwirtschaften und zentralkoordinierten Ökonomien und somit zu einer vergrößerten Gender-Ungerechtigkeit. Der moderne Sektor hat nämlich viele Produktionsbereiche übernommen, welche traditionell in den Aufgabenbereich der Frau fielen, wie Textilherstellung oder Nahrungsmittelzubereitung. Durch den Wegfall dieser Tätigkeiten finden Frauen vielleicht bessere und profitablere Tätigkeiten, allerdings ist der Großteil der höher qualifizierten Jobs mit besseren Einkommen, den Männern vorbehalten (vgl. Henshall Momsen 2003:1).

Zu Beginn der internationalen Entwicklungsinitiativen lag der Fokus zudem beim Mann. Dabei wurde die zentrale Rolle der Frau in den Ökonomien außer Acht gelassen. Erst Esther Boserup machte, mit ihren 1970 erschienen Werk „Woman's Role in Economic Development“ darauf aufmerksam, welchen Beitrag Frauen im Bereich der produktiven Tätigkeit leisten. Sie warnte die Entwicklungsagenturen davor, Ressourcen falsch einzusetzen, indem sie die zentrale Rolle der Frau

in der nationalen Ökonomie nicht berücksichtigen.

Aufgrund ihrer Arbeit wurden von der UNO die Jahre von 1975 bis 1985 zur Frauendekade ernannt. In diesem Zeitraum wurden vor allem die Hilfsorganisationen dazu angehalten, Gender-Neutralität in ihrer Tätigkeit auszuüben (vgl. Mitter in Boserup 1970:1).

Das Werk von Boserup hatte eine bahnbrechende Bedeutung innerhalb der Entwicklungszusammenarbeit und führte zu einem allgemeinen Richtungswechsel der Frauenpolitik. Naila Kabeer erklärt sich den Effekt dieses Werks dadurch, dass: „...*the publication of Boserup's book in 1970 came as a starting revelation. Writing as an economist and a planner, in language that was familiar to the mainstream development community, she made a strong case for women's productive roles, in direct challenge to the orthodox equation between women and domesticity*“ (1994:6).

Vorher wurden im Kampf gegen die Armut, generell die Interessen der Männer über denen der Frau gestellt. Kabeer kritisiert, dass den Frauen nicht einmal zugemutet wurde, dass sie wissen was sie wollen oder brauchen, und so Entwicklungsagenturen an ihrer Stelle dachten und handelten (vgl. Kabeer 1994:230).

Sahay kritisiert, dass Gender-Ungleichheit sowohl in der „Entwicklungsplanung“ als auch in der Politik ignoriert wurde und teilweise immer noch wird. Teilweise würde sie sogar durch bestimmte Entwicklungsprojekte und -politiken verstärkt werden (vgl. Sahay 1998:2f). So wirft sie den Struktur- und Anpassungsprogrammen<sup>29</sup> der 1980er Jahre vor: „*The structural adjustment process has generally increased the quantity of employment for women, however, the increase has been mainly in non-regular forms of employment including self-employment in the informal sector. Such workers are often not covered by labor legislation and lack job security. The downscaling of the public sector, budgetary restraints and privatization have affected women adversely, particularly through the reduction of subsidized welfare services. Rapid technological advances are likely to affect poor women by devaluing their traditional skills, thus jeopardizing their survival strategies and pushing them into extreme poverty*“ (ebd. 5).

---

<sup>29</sup> Unter Strukturanpassung versteht man die neoliberale wirtschafts- und finanzpolitische Kurskorrektur (wie Entstaatlichung, Deregulierung und Liberalisierung der Märkte, Stabilisierung der Staatsfinanzen durch Personalkürzungen im öffentlichen Dienst und Streichung von Subventionen, u.v.m.) in jenen „Entwicklungsländern“, welche unter dem Druck der Schuldenkrise der 80er zu leiden hatten. Die von IWF und Weltbank unterstützten und meist mitkonzipierten Strukturanpassungsprogramme, sollten diese Länder aus ihrer Zahlungsunfähigkeit herausführen und sie wieder kreditfähig machen. Aufgrund ihrer hohen sozialen Kosten sind sie heftig umstritten (siehe Nohlen 2002:744).

Obwohl bereits in der UN-Charta von 1945 die Bedeutung der Förderung der Gleichstellung von Männern und Frauen erkannt wurde, hat sich in den darauf folgenden Jahren nicht viel an der bestehenden Situation geändert (vgl. Petritsch-Holaday 1985:2).

Erst in den 70er Jahren gelang die Frau in den Fokus der internationalen Entwicklungszusammenarbeit: *„The first wave of official feminism within the international development agencies sought, therefore, to make 'women' visible as a category in development research and policy. This has come to be characterized as the WID (Women in Development) approach. There was a conviction that if only planners and policymakers could be made to see women's concrete and valuable contribution to the economy, women would no longer be marginalized in the development process“* (Kabeer 1994:xi).

Doch mehr als eine politische Verpflichtung oder materielle Unterstützung, hatte die Bewegung *Women in Development* einen symbolischen Charakter: den Belangen der Frauen wurde spezielle Aufmerksamkeit gegeben. So wurden auf Entwicklungskonferenzen Workshops über Frauen angeboten, im Rahmen der Entwicklungsprojekte wurden Frauenthemen miteinbezogen und Regierungsstellen richteten so genannte 'women's desk' ein (vgl. Kabeer 1994:xii).

Ein wichtiger Standpunkt in der WID Bewegung war, dass Frauen produktive Akteurinnen sind, deren Potential im markt- und wohlfahrtsorientierten Ansatz ungenutzt blieb. Im freien Marktwettbewerb, so Kabeer, frei von Vorurteilen von Seiten der Entwicklungsplaner, wurde den Frauen eine Schlüsselrolle im Entwicklungsprozess eines Landes zuerkannt, als neue Mikro-Unternehmerinnen und als geschickte Arbeiterinnen hinter dem Exporterfolg von weltmarktorientierten Fabriken (vgl. 1994:8).

Ende der 80er Jahre verpflichtete die UNO ihre einzelnen Unter-Organisationen dafür zu sorgen, dass auch der weibliche Part in den „Entwicklungsländern“ in Entwicklungsbemühungen integriert wird. Zusätzlich wurden eigene Organisationen für die Förderung der Frau gegründet: *„They included the Division for Women within its central agency, the United Nations Development Programm, along with UN Development Fund for Women; the legal Committee for the Elimination of Discrimination against Women; the International Research and Training Institute for the Advancement for Women, an autonomous body within the UN; as well as Women in Development (WID) units within the various bodies of the UN“* (ebd. 2).

Dem WID folgte Women and Development (WAD), Gender and Development (GAD), Women, Environment and Development (WED) und Postmodernism and Development (PAD) (vgl. Fernando 2006:24).<sup>30</sup>

Heute ist die Förderung der Gleichstellung von Mann und Frau ein zentrales Anliegen der Vereinten Nationen. Es ist nicht nur ein berechtigtes Ziel an sich, sondern dient auch als entscheidendes Mittel zur Erreichung anderer Entwicklungsziele. So orientiert sich die UN zur Überwindung der Armut und zur Verringerung des Hungers zunehmend an der entscheidenden Rolle der Frau in der wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung (vgl. Vereinte Nationen 2006:219).

Wie bereits erwähnt, trug Ester Boserup mit ihrem Buch wesentlich zu diesem Paradigmenwechsel bei. Auch Frauenbewegungen, welche die männliche Vormachtstellung im politischen, akademischen, wirtschaftlichen Bereich, sowie generell im alltäglichen Leben hinterfragten und kritisierten, haben diesbezüglich einen wesentlichen Beitrag geleistet (vgl. Kabeer 1994:2).

Das gegenwärtige Ziel der UNO ist es aber nicht nur Frauen in die Entwicklungsprogramme mit einzubeziehen, sondern ihre Produktivität soll gesteigert werden. So sieht die Organisation der Vereinten Nationen für industrielle Entwicklung (UNIDO) eine spezielle Förderung der Unternehmerinnen vor, welche über Bildung und Training abläuft (vgl. Kabber 1994:7, siehe ebenfalls Vereinte Nationen 2006:219).

Vor allem in den Bereichen Ernährung und Bevölkerungszuwachs wird der Rolle der Frau besondere Aufmerksamkeit geschenkt: „*Such research on food and population helped to establish the conceptual link between women's issues and economic development*“ (Kabeer 1994:4). Die *Food and Agriculture Organization* (FAO) betont die zentrale Rolle der Frauen in der Nahrungsmittelproduktion: „*Women make up over half the agriculture labour*“ (FAO 2008). Ebenfalls hat man erkannt, dass für die Geburtenregulierung, die Lebenssituation der Frau eine wichtige Rolle spielt: Welche Ausbildung hat die Mutter und welche Arbeit übt sie aus (vgl. Kabeer 1994:3f)?

Der Fokus auf die Frauen in der Entwicklungszusammenarbeit ist vor allem auch deswegen zu fördern, weil Armut meist weiblich ist. Laut United Nations Development Programme (UNDP) sind

---

<sup>30</sup> Bereiche der UNO, welche sich speziell mit der Gleichstellung der Frau befassen sind: die Kommission für die Rechtsstellung der Frau, der Ausschuss für die Beseitigung der Diskriminierung der Frau (CEDAW), die Abteilung Frauenförderung, die Sonderberaterin des Generalsekretärs, der Entwicklungsfonds für die Frau (UNIFEM), sowie das Internationale Forschungs- und Ausbildungsinstitut zur Förderung der Frau (INSTRAW) (siehe Vereinte Nationen 2006:220, 222).

nicht nur drei Fünftel der weltweit lebenden Billion armer Menschen Frauen und Mädchen, sondern machen diese auch den Großteil der HIV/AIDS -Infizierten aus, deshalb setzt die UNO nun auch im Kampf gegen HIV/Aids auf die volle Einbindung von Frauen und Mädchen (vgl. Barker/ Feiner 2004:98).

Generell versuchen die Vereinten Nationen durch die Verabschiedung weltweiter Normen und Standards, sowie durch Entwicklungshilfe aktiv ein Empowerment der Frauen zu erreichen.

Besonders die von den Vereinten Nationen abgehaltenen Weltfrauenkonferenzen<sup>31</sup> haben sehr zum Verständnis, Interesse und Handeln zugunsten der Förderung der Frau weltweit beigetragen. Das internationale Bewusstsein für das Anliegen der Frauen wurde maßgeblich gestärkt und zwischen den nationalen Frauenbewegungen und der internationalen Gemeinschaft konnte laut UNO eine „wertvolle Verbindung“ geschaffen werden (vgl. Vereinte Nationen 2006:221). Die Frau wird endlich als wichtiges Handlungssubjekt wahrgenommen, als produktive Akteurin, deren Potenzial viel zu lange zu wenig genutzt wurde. Allerdings wurde die Situation der Frauen lang isoliert von ihrem Umfeld betrachtet und dadurch die Beziehung zu den Menschen, welche ihr Leben beeinflussen und Gesellschaftsstrukturen die die Ungleichheiten erhalten ausgeblendet. Deshalb forderten Feminismus SchülerInnen einen Schwerpunktwechsel von Frauenthemen hin zu Gender-Beziehungen, um die Machtverhältnisse zwischen Männern und Frauen ans Licht zu bringen (vgl. Kabeer 1992:103 und 1994:xii).

Kabeer kritisiert auch, dass ein Großteil der Regierungen vielfach zwar eine Art 'Maschinerie' für die Förderung der Frau eingeführt haben, Frauen allerdings immer noch einen marginalen Platz im Entwicklungsdenken und der Politik einnehmen (vgl. ebd. 9).

Um dem vorzubeugen, hat die UNDP 1995 sowohl einen Gender-bezogenen Entwicklungsindex (Gender-related Development Index - GDI) als auch einen Gender-Erstärkungs-Messinstrument (Gender Empowerment Measure – GEM) eingeführt. Während der GDI die Geschlechterungleichheit bezüglich der Deckung von Grundbedürfnissen misst, beschäftigt sich der GEM mit dem Zugang von Frauen zu politischen und ökonomischen Posten (vgl. Bali Swain 2007:65f).

Warum ist jedoch ein Empowerment der Frau so wichtig? Warum sollte sich die Entwicklungszusammenarbeit speziell auf die Förderung der Frau konzentrieren? Auf diese Fragen werde ich im nächsten Kapitel eingehen.

---

<sup>31</sup> Weltfrauenkonferenzen wurden abgehalten: in Mexiko Stadt 1975, Kopenhagen 1980, Nairobi 1985 und Beijing 1995 (vgl. Vereinte Nationen 2006:221).

### 3.3 Warum ein Empowerment der Frau?

*„Women's empowerment is a global issue, [...]. Empowerment is an active, multi-dimensional process which enables women to realize their full identity to be transacted; nor can it be given away as aims. Power has to be acquired and once acquired, it needs to be exercised, sustained and preserved“ (Sahay 1998:v).*

In ihrem Buch *Women and Empowerment: Approaches and strategies* fordert die indische Ethnologin Sushama Sahay eine besondere Förderung der Frauen und führt dafür geeignete Konzepte und Rahmenbedingungen an.<sup>32</sup> Speziell Bildung und ökonomisches Empowerment spielen für sie eine wichtige Rolle in der allgemeinen Stärkung der Frauenpositionen (siehe Sahay 1998).

Sie weist darauf hin, dass Gender-Asymmetrie ein weltweites Phänomen ist. Sie kritisiert, dass in vielen Ländern der Welt Frauen durch Gesetze und Traditionen diskriminiert und dadurch zu einer verletzlichen und benachteiligten Gruppe gemacht werden (vgl.1998:1). Die Ethnologin definiert Gender in ihrer Arbeit als ein soziales Konstrukt der Geschlechter. Gender kann nach ihr, als eine Funktion von Machtverhältnissen gesehen werden, welche eine soziale Organisation von Ungleichheit darstellt (vgl. 1998:1).

Sie bezieht sich in ihrem Werk auf De Lauretis, welche Gender folgendermaßen definiert:

*„The cultural conceptions of male and female as two complementary yet mutually exclusive categories into which all human beings are placed constitute within each culture a gender system, that correlates sex to cultural contents according to social values and hierarchies. Although the meanings vary with each concept, a sex-gender system is always intimately interconnected with political and economic factors in each society. In this light, the cultural construction of sex into gender and the asymmetry that characterizes all gender systems cross-culturally (though each in its particular ways) are understood as systematically linked to the organisation of social inequality“ (1987:5).*<sup>33</sup>

Die weltweit verbreitete Ungleichheit zwischen Mann und Frau erkennt man zum Beispiel daran,

---

<sup>32</sup> In ihrem Werk bezieht sie sich zwar speziell auf die Situation der Frauen in Indien, ihre Erklärungen warum speziell ein frauenspezifisches Empowerment nötig ist, lässt sich auch auf andere Regionen der Welt übertragen.

<sup>33</sup> Mittlerweile ist der Genderbegriff durch die „Queer“-Bewegung erweitert worden. Die ehemalige dichotome Einteilung in männlich und weiblich gilt als veraltet, da sie Gruppen wie Lesben, Schwule, Bisexuelle, Hermaphroditen, Transgender, usw., nicht miteinbezieht (siehe Jolly 2000:84).

dass obwohl die Weltbevölkerung zur Hälfte weiblich ist und zwei Drittel der täglichen Arbeitsstunden von Frauen geleistet werden, sich nur ein Zehntel des gesamten Welteigentums in weiblicher Hand befindet (vgl. ebd. 2). Ein internationales Empowerment der Frauen ist also von Nöten.

Ein anderer Grund für ein Fokussieren der EZA auf die Frau ist, dass die Lebensqualität der Frauen in vielen Ländern immer noch schlechter ist als für Männer. So wird in den „Industrieländern“ das weibliche Geschlecht durchschnittlich älter als der männliche Counterpart, in den „Entwicklungsländern“ ist dies aber nicht der Fall. Zu häufig aufeinander folgende Schwangerschaften führen zu einer hohen Muttersterblichkeit (fehlt an Verhütungsmitteln), andere Gründe sind unzureichende medizinische Versorgung und zu geringe Hebammendienste (vgl. Venro 2007:66). Außerdem werden Frauen auch häufiger Opfer von Gewaltverbrechen (vgl. Sahay 1998:5f).

Frauen sind ökonomisch schlechter gestellt als Männer. Sie besitzen seltener die Möglichkeit einer Erwerbstätigkeit nachzugehen, da sie sich um ihre Kinder, die Nahrungsmittelversorgung und Feldbearbeitung kümmern müssen. Dadurch sind sie mehr als ausgelastet und haben keine Zeit für einen zusätzlichen Job. Oft wird ihnen die Arbeit außerhalb des Heims auch aus religiösen oder traditionellen Gründen nicht erlaubt (vgl. ebd.). Die generell sozial-ökonomische marginale Rolle der Frau beeinflusst wiederum ihre untergeordnete Stellung am Arbeitsmarkt. Um ihre Familie zu ernähren, würden viele Frauen einen Job benötigen, aber da sie über keine formale Qualifikation, Arbeitskapital oder einflussreiche Beziehungen verfügen, werden sie gezwungen in niedrig bezahlten Jobs im informalen Sektor zu arbeiten (vgl. PRIA 2005:13).

Dazu kommt, dass viele heimbasierende Produktionen durch den Ausbau der Industrien in vielen „Entwicklungsländern“ nicht mehr konkurrenzfähig sind und deswegen verschwunden sind. In den neu entstandenen Fabriken wurden und werden Männer als Arbeitskräfte bevorzugt, da Frauen durch spezielle Rechte wie Mutterschaftsurlaub oder keine Nachtarbeit weniger profitabel wirken wie Männer (vgl. Boserup 1970:110f).

Die Armut der Arbeiterinnen beinhaltet neben dem materiellen Mangel also auch Machtlosigkeit und Marginalisierung: Fehlendes Einkommen, schlechter Zugang zu Grunddienstleistungen, fehlende Bildung, so kommt es aufgrund des Geschlecht zu einem sozialen, ökonomischen und politischen Ausschluss (vgl. PRIA 2005:14).

Diese Geschlechterasymmetrie wird institutionell verstärkt (vgl. Fernando 2006:189). Die politische

Partizipation der Frauen hat zwar zugenommen<sup>34</sup>, allerdings sagt das noch nichts darüber aus, ob Politikerinnen auch die Interessen von Frauen vertreten und ob sie sie durchsetzen können (vgl. Goetz 2005:32).

Sushama Sahay fordert, dass alle Länder, welche ärmere Länder unterstützen wollen, die besondere Rolle der Frau als Arbeiterin in ihren Projekten berücksichtigen und ihnen eine Überlebensbasis ermöglichen: *„There is continued inequality and vulnerability of women in all sectors – economic, social, political, education, health care, nutrition and legal. As women are oppressed in all spheres of life, they need to be empowered in all walks of life“*(1998:8).

Peggy Antrobus, eine Mitbegründerin der *Caribbean Association for Feminist Research and Action* (CAFRA) behauptet, dass arme Menschen, speziell mittellose Frauen, fähig sind sich selbst zu helfen, wenn ihre eigenen Anstrengungen und Initiativen anerkannt und unterstützt werden. Ein erster Schritt ist die Konstruktion und Bereitstellung von Infrastrukturen, deren Kontext den Frauen erlaubt, ein Gefühl der Kontrolle über ihr eigenes Leben zu erhalten (vgl. 1991:311). Antrobus thematisiert, dass neben der Armut auch Gewalt eines der schwerwiegendsten Probleme von Frauen, speziell im karibischen Raum ist: *„For Caribbean women it is particularly important to recognize that the 'outcomes of poverty are embedded in processes and relations of gender' and that poverty reduction programmes must take these into account“* (2004:93).

Auch in Venezuela ist Gewalt gegen Frauen ein großes Problem, wie wir in meinem empirischen Teil sehen werden.

Sahay beschreibt in ihrem Werk den Trend von vielen Unternehmen, Frauen immer mehr über Kontraktverträge als Heimarbeiterinnen zu Zulieferinnen zu machen. Dadurch fallen sie nicht unter den Arbeiterschutz und sind von anderen Arbeiterinnen dieses Sektors isoliert, das eine mögliche Organisation erschwert. Im Bereich der Lohn- und Gehaltsbeschäftigung hat sich der Arbeitszugang für Frauen hin zu schlechter bezahlten Jobs verschlechtert: *„When new job opportunities are created specifically for women they tend to be in low wage, low skilled occupations often under highly exploitative conditions. The vast majority of women work in self employment outside agriculture in low paying trade or services activities“* (1998:5).

Empowerment sollte also dazu dienen, die Situation der Frauen in der Arbeitswelt zu verbessern. Denn zum einen sind die Zahlen der in die Berufswelt eingebundenen Frauen laut Sahay rückläufig

---

<sup>34</sup> *„The past decade, women's visibility in and impact on public life has grown. Although the average proportion of women in national assemblies has only increased from nine per cent to almost 16 per cent in 16 countries, the proportion has reached 30 per cent or more“* (Goetz 2005:32).

und zum anderen hat sich auch der Status der arbeitenden Frau in den letzten Jahren nicht verbessert. Frauen sind zwar wesentlich im ländlichen und städtischen Sektor tätig, aber ihre Arbeit wird sowohl von der Familie, als auch von der Gesellschaft nicht anerkannt. Sie bleiben sozusagen „unsichtbar“, obwohl sie oft doppelt so viel arbeiten wie die Männer und einen wichtigen Beitrag zur Gesellschaft leisten. Um das Überleben ihrer Kinder zu sichern sind viele Frauen bereit einen schlecht bezahlten Job in schlechten Bedingungen anzunehmen. Sie sind es, so die indische Ethnologin, die die Familien unterstützen und zusammenhalten: „...*keeping the family going*“ (ebd. 7).

Esther Boserup schreibt in ihrem Klassiker (1970), dass während der Kolonialzeit und später im Rahmen der Entwicklungszusammenarbeit, die neuen Technologien in den „Entwicklungsländern“ meist nur den Männern beigebracht wurden, sie waren es auch, welche durch Spezialisierungen in Fabriken tätig wurden und dadurch ihr Einkommen erhöhen konnten. Mehr Geld in den Taschen der Männer bedeutet allerdings nicht unbedingt mehr Geld für die Familien, da diese eher dazu neigen, ihr Geld für eigene Bedürfnisse auszugeben (vgl. Henshall Momsen 2003:1; siehe ebenfalls USAID Microenterprise Result Reporting for 2003:14). Frauen dagegen tendieren dazu, zusätzliches Einkommen in die Gesundheit und den Ernährungsstatus des Haushalts und in die Ausbildung der Kinder zu investieren. Denn sobald die materielle Not beseitigt ist, wird oft der Wunsch nach Bildung ausgelöst: „Denn, meine Kinder sollen es einmal besser haben“ (vgl. Spiegel 2006:92). Eine Förderung der Frau wirkt sich somit auch positive auf ihre Kinder aus.

Ein Empowerment von Frauen fördert nicht nur eine individuelle Stärkung, sondern auch eine Veränderung der allgemeinen Lebensbedingungen und löst laut Sahay einen kollektiven Einsatz für gleiche Möglichkeiten und Gleichberechtigung zwischen den Geschlechtern, ethnischen Gruppierungen, sozialen Klassen und Altersgruppen aus (vgl. 1998:10).

Janet Townsend fügt einen weiteren wichtigen Punkt hinzu, dass nämlich die spezielle Förderung der Frau in keinem Widerspruch zur wirtschaftlichen Entwicklung steht, im Gegenteil, sie wäre sogar von Vorteil. Mehr Gleichberechtigung für Frauen läuft nämlich parallel mit wachsender Produktivität und einer wachsenden Partizipation der Frauen in der Produktion und am Markt und würde für beide Seiten mehr Gleichberechtigung und Leistung bedeuten (vgl. 1993:172). Entwicklung braucht also die Teilnahme der Frau (siehe Ivanceanu 2000:74; siehe ebenfalls Fernando 2006:24). Aus Sicht der kapitalistischen Klasse, wird laut Jude L. Fernando, die Frau als unterbenutzte Arbeitskraftressource einerseits und als potenzieller Konsument andererseits gesehen (vgl. 2006:24).

Die nordamerikanische Organisation Catalyst hat bei ihren Untersuchungen festgestellt, dass Unternehmen mit einem höheren Anteil an Frauen im Top-Manager-Bereich eine höhere Finanzleistung erbrachten, als jene mit einem geringeren Frauenanteil im Führungsbereich. Die bekannteste Nichtregierungsorganisation in den USA, mit dem Fokus auf Frauenthemen sieht eine enge Verbindung zwischen *Gender Diversity* und hoher Leistung eines Betriebs. Ein Grund dafür wird in einem erweiterten Angebot an Fähigkeiten gesehen, sowie mit dem stärkeren Einbezug eines weiblichen Gesichtspunktes, der ebenfalls wichtig ist für den Erfolg eines Unternehmens (siehe Catalyst 2004:2-7).

Eine Stärkung der Frau und die Verbesserung ihres sozialen Status, sollten vor allem in den Bereichen Bildung, Gesundheit und ökonomischen Möglichkeiten erfolgen, so T.V. Lucy. Dabei ist Bildung eines der wichtigsten Werkzeuge auf dem Weg zur Besserstellung der Frau, da sie dadurch Wissen, Qualifikation und Selbstsicherheit erhält. Alle drei Faktoren sind wichtig um sie zu „vollen“ Partnern im Entwicklungsprozess zu machen (vgl. Lucy 1995 zit. in Sahay 1998:12).

Linda Mayoux hebt hervor, dass seit 1997 nicht nur das Erreichen, sondern auch speziell das Empowerment der Frau ein Ziel der *microcredit summit campaign* ist. Der Zugang zu Finanzservicen wird sowohl für Frauen als auch für Männer als ein Grundrecht der Menschen angesehen (vgl. Mayoux 2007:37).

Nach Houghton sollten Mikrofinanzinstitutionen sich auf die Rolle der Frau in der Wirtschaftswelt spezialisieren und ebenfalls von Frauen geleitet werden, um zu gewährleisten, dass die Ergebnisse die Interessen der Frauen decken (vgl. Houghton 2002:17).

Wie die Situation für Frauen im Bezug zur Vergabe von Kleinkrediten aussieht wird im anschließenden Unterkapitel behandelt.

### **3.4 Frauen und Mikrokredite**

Allein der Zugang zu finanziellen Dienstleistungen bedeutet für die Frauen eine Innovation an sich (vgl. Guerin/ Palier 2007:28). Wie ich im Unterkapitel Moral Hazard beschrieben habe, hat die Vergabe von Krediten mit Vertrauen in den KreditnehmerInnen zu tun. Dies ist der Grund warum Frauen vielfach der Zugang zu Krediten verwehrt wurde. Man hat der Frau schlichtweg nicht zugetraut einen Kredit ohne Hilfe eines Mannes zurückzahlen zu können.

Doch es gibt auch Ausnahmen: Der Irish Loan Fund – den ich bereits im Kapitel Mikrofinanzierung erwähnt habe - verteilte ein Viertel seiner Kredite an weibliche Kunden. Frauen waren ebenfalls

wichtige Anleger, Stifter und Manager dieses irischen Pionierfonds der Mikrofinanzierung (vgl. Hollis 2002:73).

In den letzten Jahren hat sich die Meinung gegenüber Frauen und Mikrokrediten sehr zu Gunsten der Frauen geändert. So betrug der Anteil der an Frauen vergebene Kleinkredite Ende des Jahres 2006 85,2 Prozent, das sind insgesamt 79,1 Millionen Frauen. Im Vergleich zu 1999 bedeutet das einen 668-prozentigen Zuwachs (vgl. Daley-Harris 2007:24).

In den 90er Jahren sah die Situation für die weiblichen Kreditnehmerinnen noch nicht so rosig aus. So beurteilte Sahay den Zugang von Frauen zu Mikrokrediten in Indien sehr negativ. Vor allem Unternehmerinnen litten unter dem schwierigen Zugang zu institutionalisierten Kreditmöglichkeiten (vgl. Sahay 1998:5).

Für selbständige Unternehmerinnen sind Mikrokredite ein wesentliches Fördermittel, das sie aus dem Kreislauf von Armut, Verschuldung, fehlender Unterstützung der Regierung und niederem Einkommen herausführen können. Durch die Vergabe von Kleinkrediten werden die unternehmerischen Fähigkeiten der Frau gefördert (vgl. Vyas 2002:145; Pearson 2002:177). Dabei wurde festgestellt, dass die benötigte Kredithöhe geringer ausfällt, als bei Männern (vgl. Mayoux 2000:260). Also mit dem gleichen Budget eines MFIs können mehr Frauen als Männern mit Kleinkrediten bedient werden.

Unternehmen welche von Frauen mit Hilfe von Mikrokrediten eröffnet werden, liegen normalerweise in typischen „Frauenbereichen“ basierend auf Heimarbeit bzw. sind im Part-time Bereich angesiedelt und bringen oft nur wenig Profit ein.<sup>35</sup> Es stellte sich heraus, dass die Vielfalt der ausgeübten Aktivitäten sehr begrenzt ist. Nur wenige Frauen werden zu Unternehmerinnen aufgrund der Mikrofinanzierung, viele führten bereits vorher ein Unternehmen und nutzen den Kleinkredit als Unterstützung und Stärkung (vgl. Guerin/ Palier 2007:29). Ob das auch bei der venezolanischen BANMUJER der Fall ist, werden wir im nächsten Teil meiner Arbeit sehen.

Die Vergabe von Mikrokrediten an Frauen ist aus Sicht der MFI nicht ganz uneigennützig, da wie auch Yunus immer wieder hervorhebt, Frauen auch bessere Sparer als Männer sind und eine höhere Rückzahlungsmoral besitzen. Eine Erklärung dafür sieht Mayoux darin, dass Frauen sich mehr vor einem öffentlichen Versagen und sozialer Diskriminierung fürchten. Außerdem sieht sie Frauen als bessere Finanzmanager. Weiters senken sie die Transaktionskosten, da sie eher bereit sind Gruppenkredite aufzunehmen, wodurch die Anzahl von vielen kleinen Krediten gesenkt wird (vgl.

---

<sup>35</sup> Der Einkommenszuwachs durch die Kreditaufnahme kann sogar negativ sein (vgl. Mayoux 2007:42).

Mayoux 2007:37).

Suzanne Bergeron weist darauf hin, dass laut der Weltbank Frauen auch besser im Bilden von sozialen Netzwerken sind und meist über mehr soziales Kapital verfügen als Männer. Das sind beides wesentliche Voraussetzungen bei der Vergabe von Kleinkrediten und gelten für die Weltbank als Substitut für materielle Sicherheiten (vgl.2006:138).

Ein Grund warum sich die bekannteste Kleinkreditbank Bangladeschs, die Grameen Bank, bei der Kreditvergabe auf das weibliche Geschlecht konzentriert, ist die Tatsache, dass von der Armut vor allem Frauen und Kinder betroffen sind. Wenn eine Familie über zu wenig Nahrungsmittel verfügt, so ist es meist die Mutter, die sich für die anderen aufopfert und weniger isst. Für die Mutter ist es nämlich ein traumatisches Erlebnis, ihre Kinder hungern zu sehen.

Yunus behauptet, dass der Vater zuerst auf die Deckung seiner Bedürfnisse schaut und vorwiegend versucht seine eigene Situation zu verbessern, während die Frau zusätzliches Einkommen als erstes in ihre Kinder, dann in das Haus oder in sonstige Verbesserungen der Lebensumstände investiert. Der erzielte Gewinn kommt also auch den anderen Haushaltsmitgliedern zugute (siehe Mayoux 2002:251). Da es oft vorkommt, dass die Frauen ihre Männer in ihre Unternehmertätigkeit miteinbeziehen, profitieren die Ehemänner also auch direkt vom Erhalt eines Kleinkredits ihrer Ehepartnerin (vgl. Yunus/Jolis 1998:117f).

Die Grameen Bank hat nicht nur die wirtschaftliche Veränderung als Ziel, sondern auch eine soziale: *„Wir wollen erreichen, dass die Frauen von Bürgern zweiter Klasse zu entscheidungsfähigen Menschen werden, die selbst über ihr Schicksal und das ihrer Kinder bestimmen können“* (Yunus 1997:154).<sup>36</sup> Frauen trauen sich selbst oft viel zu wenig zu. Die Vergabe eines Kleinkredits, gibt ihnen die Möglichkeit ihre Fähigkeiten zu beweisen und steigert somit ihr Selbstvertrauen. Spiegel meint, dass sich durch den Geschäftserfolg das Verhältnis zwischen Mann und Frau positiv verändert und durch die Unternehmenstätigkeit der Frau die Gleichberechtigung gesteigert wird. Frauen werden zu aktiven Mitbürgerinnen (vgl. Spiegel 2006:89-91).<sup>37</sup>

Was ist allerdings, wenn die Frau den Kredit nicht bezahlen kann? Welche Auswirkungen hat dieser Misserfolg auf das soziale Leben der Frau und auf ihre Selbsteinschätzung? Auf diesen möglichen

---

<sup>36</sup> In seinem 1997 zusammen mit Alan Jolis veröffentlichtem Buch *Grameen – Eine Bank für die Armen* spricht er eine wichtige soziale Veränderung an, nämlich der verstärkte Urnengang der Frauen. Die Wahlen im Juni 1996 sind dafür ein gutes Beispiel: Bis dahin, überwog immer der Anteil der Männer bei der Wahlbeteiligung, aber in jenem Jahr war der Frauenanteil größer. Yunus begründet die verstärkte politische Partizipation damit, dass man für den Erhalt eines Kredits sehr viel Disziplin, Mut und Wille benötigt, da ist der Schritt zur Urne nur mehr ein kleiner. *„Der Urnengang unterstrich lediglich ihre Forderung nach Freiheit und Gerechtigkeit“* (ebd. 192).

<sup>37</sup> Im Fall von der Grameen Bank führte es zu einer verstärkten Wahlteilnahme des weiblichen Geschlechts. Aber die Frauen pilgern nicht nur verstärkt zur Urne, sondern kandidieren auch. Bis 2006 haben sich 7.500 Frauen der Grameen Bewegung bei Wahlen auf lokaler und regionaler Ebene aufstellen lassen (vgl. ebd. 98).

Verlauf geht Muhammad Yunus nicht ein.

Als in den 70er Jahren NROs begonnen haben, die ersten Mikrokreditinstitutionen zu gründen, hat niemand eine so starke Partizipation des weiblichen Geschlechts geahnt (vgl. Houghton 2002:117).<sup>38</sup> Allerdings, so warnen Guerin und Palier, darf der Einfluss von Mikrokrediten nicht überschätzt werden. Es darf nicht vergessen werden, dass es sich um Finanzmittel handelt. Diese bieten zwar für Familien und besonders für Frauen eine bessere Organisationsmöglichkeit des familiären Etats, führen aber nicht automatisch zu einem Empowerment der Frau (vgl. Guerin/Palier 2007:31).

So betonen Hofmann und Marius-Gnanou, dass ökonomische Indikatoren wie Rückzahlungsrate, Einkommenslevel und Kreditanzahl keine Indikatoren für die Ermächtigung der Frau darstellen: Eine 95-prozentige Rückzahlungsquote sagt nichts darüber aus, wie schwer es für die Kreditnehmerin war, diese Raten zu bezahlen oder woher das Geld stammt. Manche Frauen verdienen das Geld für die Rückzahlung aus anderen Einkommen oder zusätzlichen Krediten (vgl. 2007:9).

Von Vorteil sehen Hofmann und Marius-Gnanou, die Bildung von Solidaritätsgruppen im Rahmen von Mikrokreditprogrammen. Das sind günstige Konditionen für ein generelles Empowerment der Frauen (vgl. ebd.). Mayoux unterstützt diese These: *„economic empowerment, increased well-being for women and their families and wider social and political empowerment“* (2007:35).<sup>39</sup>

Die beiden Sozialwissenschaftlerinnen Guerin und Palier weisen darauf hin, dass bei der Durchführung von Mikrokreditprogrammen der lokale Kontext mit einfließen soll, da sich die sozialen Beziehungen von einem zum anderen Land und sogar von einer Region zur anderen unterscheiden. Besonders wichtig wäre es, auf die besonderen Bedürfnisse der Frau einzugehen: *„Adapting financial services to needs in terms of cash and financing is also necessary as there is non choice here but to recognise the predominance of standard services, which are often incompatible with the real needs of women and overlook the diversity amongst women, who are all too often considered to be a homogeneous group“* (Guerin/ Palier 2007:33).

Auch Hoffmann und Marius-Gnauen unterstreichen die Bedeutung der Berücksichtigung des kulturellen Kontextes bei der Entwicklung von Mikrokreditprogrammen. So kann zum Beispiel ein

---

<sup>38</sup> Dem Thema Frauen und ihr Zugang zu Mikrokrediten wurde erstmals auf der ersten Internationalen Frauenkonferenz 1975 in Mexiko Aufmerksamkeit geschenkt (siehe Mayoux 2000:248).

<sup>39</sup> Solche Frauengruppen sind in ihrer Form des kollektiven Handelns jedoch sehr anfällig und eine mögliche Auflösung ist ständig präsent, aufgrund von fehlender Transparenz, schlechtem Management, Konflikten mit Männern oder anderen Gemeinschaften und schließlich laufen sie Gefahr, ein Spielball politischer Parteien zu werden (vgl. Guerin/ Palier 2007:30).

wachsendes Einkommen zu einem Rückgang der Mobilität führen: Für Frauen in Bangladesch bedeutet es eine Steigerung ihres Status, wenn sie jemand an ihrer Stelle auf den Markt schicken können (vgl. 2007:9).

*„MFIs must be keenly aware of the cultural environment in which they are operating, and they must be resourceful in advocating for changes that might remove cultural constraints that inhibit women from realizing their full potential as entrepreneurs“* (Haase 2007:4). Viele Mikrofinanzinstitute bieten den Frauen auch Kurse an, in denen Berufe erlernt werden können bzw. Buchhaltungs- und Managerkenntnisse vermittelt werden. Auch hier ist die kulturelle Dimension zu berücksichtigen:

*„Most importantly, each MFI should design strategies that are effective but also culturally appropriate“* (ebd.).

Mikrokreditprogramme sollten also auf lokaler Ebene integriert werden: *„We should not take a universal position that a single micro-credit approach is appropriate for women occupying different spaces in an increasingly globalized world“* (Pearson 2002:178).

Die Situation nach der Kreditaufnahme wird von den Frauen unterschiedlich beurteilt. Während einige aussagen mehr Aufmerksamkeit und Anerkennung zu erhalten, meinen andere, dass ihr Zugang zu Mikrokrediten nichts in ihrem Leben verändert hat. Was auch passieren kann ist, dass durch die Vergabe von Krediten, sogar erst Probleme entstehen: *„For a great many women, access to microfinance services is given concrete expression in an increased burden of responsibility as, in addition to their domestic tasks, they must devote time to group meetings and be involved in other activities imposed by the microfinance organisation. Such participation therefore sparks resistance and tension with close relatives and for the women themselves, who are torn between their family and professional obligations“* (ebd.).

Manche Frauen beklagen sich über mehr Arbeit, was zu gesundheitlichen Belastungen und mehr Stress führt. Außerdem sitzt ständig der Rückzahlungsdruck im Nacken. Eine gestärkte Position der Frau innerhalb des Haushalts, kann auch dazu führen, dass sich der Mann mehr und mehr vor seinen Pflichten drückt (siehe Mayoux 2007:44f).

Folgende Auswirkungen der Mikrofinanzierung auf die unterschiedlichen Dimensionen des Frauenempowerment werden genannt:

- Der Zugang zu finanziellen Dienstleistungen ermöglicht es den Frauen, in eigene ökonomische Aktivitäten zu investieren und daher mehr Mitspracherecht in der Familie zu erhalten.

- Der verbesserte Zugriff zu Finanzdienstleistungen kann das Wohlbefinden der Familie in Hinblick auf bessere Ernährung und der Ausbildung der Kinder steigern. Er führt auch zu einer Stärkung der Frau und somit zu mehr Gleichberechtigung zwischen den Eheleuten.<sup>40</sup>
- Die Kombination von gesteigerten wirtschaftlichen Aktivitäten der Frau und ihre erhöhte Involviertheit in Haushaltsentscheidungen kann wiederum positive Auswirkungen auf das soziale und politische Empowerment haben und zu einer wichtigeren Position innerhalb der Gemeinschaft führen.
- Auf der Makroebene sind Frauen durch das ökonomische Empowerment der Mikrofinanzierung mehr vertreten und können dadurch ihren Einflussbereich im Bereich der Wirtschaft erweitern (vgl. Mayoux 2007:39).

Weiters meint Spiegel, dass Mikrokredite nachhaltig zur Reduktion des Bevölkerungswachstums beitragen. Frauen als Kleinunternehmerinnen haben keine Motivation und Zeit viele Kinder zu bekommen und so nimmt die Kinderanzahl stetig ab. Durch ein gut laufendes Geschäft kann sie außerdem selbst für ihre Altersrente vorsorgen und ist nicht mehr so stark von ihren Kindern abhängig. Kleinkredite sind also ein effektives Mittel zur Bekämpfung der drohenden Bevölkerungsexplosion (vgl. Spiegel 2006:95).

Ein anderer Pluspunkt für die Gründung von MFIs ist der, dass dadurch zusätzliche Arbeitsplätze geschaffen werden. Neben dem Verdienst hat die Arbeit bei solchen Geldinstituten auch andere Vorteile, wie ein Anstieg des sozialen Status, Kontakt zu anderen Menschen und das Gefühl Anderen mit seiner Tätigkeit zu helfen und etwas Sinnvolles zu machen.

Yunus erwähnt, dass es sich bei den Angestellten der Grameen Bank vor allem um ledige Frauen handelt, die auf ihre Verheiratung warten und Probleme hätten eine Arbeit zu finden. Findet eine junge Frau Arbeit, so nimmt der von der Familie ausgeübte Druck zur Heirat ab. Auf der anderen Seite verbessert eine fixe Arbeitsstelle die Position auf dem Heiratsmarkt (vgl. Yunus/Jolis 1998:129).

Es scheint, als würde die Vergabe von Mikrokrediten zu einem bedeutenden Schritt in Richtung Empowerment der Frau führen. Fernando warnt jedoch nicht zu unrecht, einen hohen Anteil an Frauen in Mikrokreditprogrammen als Indikator für Empowerment zu sehen: *„The numerical*

---

<sup>40</sup> Immer wieder deutet Yunus in seinen Büchern darauf hin, dass durch die Unterstützung der Frauen, gleichzeitig auch die Lebenssituation ihrer Familie verbessert wird und sogar die ganze Gemeinschaft davon profitiert (Yunus in Verno 2007:11).

*strength of women in these credit programs does not automatically translate into qualitative changes in their social status“ (2006:27).*

Hofmann und Marius-Gnanou warnen ebenfalls, dass die Frauen oft nur eine Mittelstation bei der Kreditvergabe einnehmen und der eigentliche Empfänger der Ehemann ist, der den leichteren Zugang der Frau zu Kleinkrediten ausnutzt (vgl. 2007:9; siehe ebenfalls Mayoux 2000:263).<sup>41</sup> Eine hohe Rückzahlungsquote kann auf der anderen Seite auch auf die finanzielle Unterstützung des Mannes zurückzuführen sein.

Frauen profitieren auch nicht zwangsweise von dem Einkommenszuwachs durch den Kleinkredit, da die Ungleichheiten im Haushalt bestehen bleiben können. Die Vergabe von Mikrokrediten kann auch Auslöser für häusliche Gewalt sein, wenn zum Beispiel die Frau den Kredit nicht erhält (vgl. Mayoux 2007:40-42).

Drucilla Barker und Susan Feiner räumen zwar ein, dass einige Frauen dank eines Kleinkredits ihre Lebensqualität verbessern konnten. Aber, so kritisieren die beiden feministischen Ökonominen, werden dadurch nicht die bestehenden diskriminierenden Strukturen verändert, welche Frauen in den informellen Arbeitssektor drängen (vgl. 2004:126).

Außerdem hinterfragen Barker und Feiner die Beweggründe der Finanzinstitute: *„The real questions about microcredit are these: Does it reduce women's poverty, or does it exploit the poor? Does it empower, or does it make them dependent upon lenders?“* (ebd. 125). Dies sind berechtigte Fragen, da nach Muhammad Yunus Angaben, die Vergabe von Mikrokrediten für viele Kreditnehmerinnen den letzten Ausweg aus der Armut darstellen, verfügen die Finanzinstitut über sehr viel Macht und Einfluss über diese Frauen. Die sowohl politisch oder wirtschaftlich (durch hohe Zinsen) genutzt werden kann.

Sie interpretieren die Aussagen von der feministischen Ökonomin Naila Kabeer über Mikrokredite als Instrument des Empowerment so: *„...empowerment should be understood as an expansion in the range of potential choices available to women. Women's potential choices are shared by specific relationships of dependency, interdependence, and autonomy that characterize gender relations and structure the risks, incentives, and opportunities in different cultures. Conceived in this way, it is possible to understand the specific circumstances under which microcredit can be empowering to*

---

<sup>41</sup> Laut einer Studie in Bangladesch, die in den 1990er durchgeführt wurde, oblag die Verwendung des geliehenen Betrages nur zwischen 10 und 40 Prozent bei den Frauen selbst (vgl. Guerin/ Palier 2007:28).

women” (Barker/ Feiner 126). Die Aufnahme von Kleinkrediten stellt demnach eine Ausweitung des Handlungsraums der Frauen dar. Dies führt nicht nur zu einer Erstärkung der Frau, sondern auch zu mehr Gleichberechtigung zwischen Mann und Frau.

Zusätzlich weisen Baker und Feiner darauf hin, dass die Vergabe von Mikrokrediten sehr gut in die neoliberale Ideologie passt, dass Armut auf ein individuelles Versagen zurückzuführen sei. Somit wird die Aufgabe das Problem der Armut zu lösen nicht mehr in einem sozialen und kollektiven Rahmen versucht, sondern den armen Frauen überlassen (vgl. ebd. 126).

Die Politiker eines Landes können sich jedoch nicht erwarten, dass die Vergabe von Mikrokrediten ein Substitut für andere Programme des Empowerment von Frauen darstellt: *„Microcredit is just one of many initiatives that can challenge unfair gender norms. Governments should complement microcredit programs by funding other initiatives to promote gender awareness and fairness“* (Haase 2007:4).

Auch Linda Mayoux betont die Wichtigkeit von anderen Programmen um erstens, den Frauen überhaupt die Möglichkeit zu geben, Kleinkredite sinnvoll zu nutzen und zweitens eine wirkliche Stärkung der Position des weiblichen Geschlechts zu erreichen: *„Literacy, health, support to decrease the burden of unpaid domestic work and so on which have generally been part of integrated development programmes. All these, if well designed and integrated with effective micro-finance services, increase the contribution of micro-finance itself to empowerment“* (2000:261).

Mikrokredite allein werden nicht reichen um das Leben der Frauen zu verbessern. Wie wir weiter oben gesehen haben, kann es die Lebenssituation auch verschlechtern, aber ehrliche Versuche ungleiche Gender-Verhältnisse zu verbessern, wird den Einfluss von Mikrokrediten erhöhen (vgl. Haase 2007:4).

Es ist es eine Notwendigkeit, dass soziale Indikatoren für die Bewertung der Mikrokreditvergabe als Instrument für Empowerment von Frauen herangezogen werden, denn reine ökonomische Fakten wie zum Beispiel die Rückzahlungsquote reichen als Maßstab nicht aus.

# III Empirischer Teil: Kleinkreditvergabe an Frauen in Venezuela

## 1 Das Land Venezuela

### 1.1 Venezuela, reiches Land mit armen Menschen

Venezuela liegt im nördlichen Teil Südamerikas. Im Norden wird es begrenzt vom karibischen Meer und im Nordosten vom Atlantik, seine Nachbarländer sind Kolumbien, Brasilien und Guyana. So vielfältig wie seine Naturlandschaft – weite Savannen, hohe Gebirge, tropische Regenwälder und trockene Wüstengebiete – ist auch seine Fauna und Flora. Das Land ist 912.050 km<sup>2</sup> groß, seine Einwohnerzahl beträgt 28 Millionen, davon sind 75-80 Prozent Mestizen/ Mestizinnen und Mulatten/ Mulattinnen, 15-20 Prozent „Weiße“, 3-5 Prozent afrikanischer Abstammung, 1,5 Prozent Indigene<sup>42</sup> (vgl. Gettkant 2007:112; Der Fischer Weltalmanach 2008:497).

Venezuela ist eine präsidentiale Bundesrepublik, deren offizieller Name seit 2000 República Bolivariana de Venezuela (Bolivarische Republik Venezuela) lautet. Es ist in 23 Bundesstaaten aufgeteilt, einem Hauptstadtdistrikt (Distrito Capital) mit der Hauptstadt Caracas und 72 kleineren Inseln im Karibischen Meer, die der Zentralregierung direkt unterstellt sind. Caracas ist mit 1.836.000 Einwohnern die größte Stadt<sup>43</sup>, gefolgt von Maracaibo mit 1.609.000 Einwohnern und Valencia mit 1.196.000 Einwohnern.

Als offizielle Sprache gilt Spanisch, aber es werden in diesem Land der kulturellen Vielfalt eine Vielzahl an indigenen Sprachen gesprochen, wie das Goajiro, Guaraúno, Cariña, Pemón, u.v.m.. Die Bevölkerung ist hauptsächlich katholisch (86 Prozent), es gibt nur ca. 5 Prozent protestantische, orthodoxe, muslimische und jüdische Minderheiten (vgl. Der Fischer Weltalmanach 2008:497).

Christoph Columbus betrat in Venezuela das erste Mal amerikanisches Festland, dies war im Jahr 1498 auf seiner dritten Reise. Doch nicht er war es, der dem Land den Namen gab, sondern Seefahrer, die das Jahr darauf eine Expedition dorthin machten, darunter Alonso de Ojeda, Juan de la Cosa und Amerigo Vespucci. Sie fuhren an der Nordküste des Landes entlang und trafen in der

---

<sup>42</sup> Es werden 27 indigene Gruppierungen unterschieden, am stärksten vertreten sind die Wayuu, Warao, Pemon, Añu und die Yanomami (siehe Heinen/ Pérez 2007:268).

<sup>43</sup> Diese Zahlenangabe bezieht sich nur auf den Teil der Stadt, der sich im Bundesstaat Distrito Capital befindet. Große Teile der Stadt befinden sich auch im Bundesstaat Miranda. Schätzungen über die gesamte Einwohnerzahl der Stadt, mit all seinen Außenbezirken, belaufen sich auf 5 bis 6 Millionen Menschen (vgl. Kaiser/ Gordones/ Alsen 2007:229).

Lagune von Maracaibo auf Pfahlbauten. Daraufhin gaben die europäischen Seefahrer, nicht ohne Ironie, dem Ort den Namen Veneciola (kleines Venedig). Dieser Name wurde später in Venezuela umgeändert und auf das ganze Land übertragen (vgl. Kaiser/ Gordonos/ Alsen 2007:133f).

Die Spanier führten auf dem heutigen Gebiet Venezuelas die gleiche Konquista durch, wie im restlichen Lateinamerika. Sie beuteten das Land aus und unterdrückten die dort ansässigen Indigenen. Außer der Insel Margarita mit ihren Perlvorkommen, war Venezuela jedoch für die spanischen Konquistatoren bald uninteressant. Das Festland wurde auf Grund dessen nur sehr langsam erschlossen und besiedelt. Die ersten Städtegründungen erfolgten 1521 mit Cumaná und 1527 mit Coro. Die spätere Hauptstadt Santiago de León de Caracas wurde 1567 gegründet (vgl. Kaiser/ Gordonos/ Alsen 2007:133-136).

Zwischen 1528 und 1546 fand eine Konquista unter Deutschen statt. Zum Ausgleich seiner Schulden hatte Kaiser Karl V. (der zugleich Kaiser von Spanien war) den Welsern die Souveränitätsrechte über den westlichen Teil Venezuelas übertragen. Die deutsche Eroberung und Kolonialisierung ging von Coro aus, unter der Führung von Ambrosius Dalfinger. Allerdings blieben die erhofften finanziellen Gewinne aus und 1546 wurde das Abkommen von Seiten des Königs gekündigt (vgl. ebd. 136).

Erste politisch motivierte Unabhängigkeitsbewegungen entwickelten sich Ende des 18. Jahrhunderts und führten am 5. Juli 1811 zur Unabhängigkeit Venezuelas. Doch diese dauerte nicht lange an, denn nach nur mehr als einem Jahr eroberten die spanischen Streitkräfte das Land zurück. Die tatsächliche Unabhängigkeit erhielt die spanische Kolonie am 24. Juni 1821, nach dem entscheidenden Sieg Bolívars über das spanische Heer auf dem Feld von Carabobo.

Die zwei wichtigsten Anführer der Befreiungsbewegung gegen die spanische Herrschaft waren Francisco de Miranda und der gerade erwähnte Simón Bolívar, der „Libertador“. Beide gelten in Venezuela als Nationalhelden, auf letzteren bezieht sich die gegenwärtige Regierung von Hugo Chávez mit ihrer bolivarianischen Revolution. Bolívar hatte erkannt, dass er den Rückhalt der Bevölkerung für seinen Kampf erhält, indem er soziale Reformen in Aussicht stellt. Er war der erste, der die Freiheit für Sklaven und eine gerechte Landverteilung forderte (vgl. ebd.139-142).

Der Titel dieses Kapitels bezieht sich auf Venezuelas Reichtum an Bodenschätzen und Naturressourcen. Neben riesigen Erdöl- und Gasvorkommen besitzt es auch bedeutende Mengen an Gold, Bauxit, Eisenerz, Diamanten und Steinkohle, sehr große Vorkommen an Süßwasser, eine hohe Energieproduktion aus Wasserkraft, viele interessante Touristenziele und große fruchtbare Ebenen

(vgl. Azzellini 2006:101). Dem zu trotz lebt der Großteil der Bevölkerung in Armut, der Grund dafür liegt an der ungerechten Verteilung von Besitz: „Venezuela ist in der Einkommensverteilung so ungleich wie kaum ein anderes Land der Welt“ (García 2007:131). Die UnternehmerInnen verdienen in der Regel 74 Mal so viel wie ihre ArbeiterInnen und die venezolanischen Regierungen zählten immer wieder zu den zehn korruptesten weltweit (vgl. ebd.).

Der Segen des Erdöls setzte in den ersten Jahrzehnten des letzten Jahrhunderts ein, als die ersten Erdölvorkommen entdeckt wurden. Mittlerweile zählt Venezuela zum fünft größten Erdölproduzenten weltweit (vgl. Azzellini 2006:101, 103). Die Erdölproduktion hat die traditionelle Agrarwirtschaft mit ihrer Bedeutung für den Weltmarkt ersetzt. Es bildete sich eine Struktur mit wenig in den Weltmarkt eingegliederten Reichen und vielen armen Kleinbauern/ Kleinbäuerinnen oder Landarbeitern/ Landarbeiterinnen heraus. Das erwirtschaftete Ölgeld wurde zwar in neu geschaffene Industrien investiert, die sich aber nicht zu produktiven und konkurrenzfähigen Wirtschaftszweigen entwickelten.

*„Die traditionelle Oberschicht teilte die Staatseinnahmen - wie auch schon vorher – durch Korruption und Klientelismus unter sich auf, und als nach 1945 neue Mittelschichten die Macht übernahmen, konsolidierte sich die Struktur einer Verteilungsgesellschaft, die immer mehr von der Ölrente abhing, die die Zentralregierung in Form von Royalties und -steuern von den (bis 1975 ausländischen) Konzessionären einnahm“* (Melcher 2007:141).

Chávez Ziel ist es die Ölrenditen gerechter zu verteilen, sodass der Großteil der Bevölkerung vom Öl-Reichtum profitiert. Vom Gelingen dieses Vorhabens ist die Rechtfertigung seiner Regierung abhängig, denn das Öl gilt als wichtiger Faktor für die politische Stabilität des Landes. Es gilt auch als eigentlicher Motor der venezolanischen Wirtschaft im 20. Jahrhundert (vgl. Werz 2007:43).

## **1.2 Politik und Wirtschaft – In Venezuela nicht voneinander trennbar**

Der gegenwärtige Präsident Venezuelas Hugo Chávez Frias sorgt immer wieder für internationale Schlagzeilen.<sup>44</sup> Nicht nur die internationale Meinung, sondern auch die venezolanische Bevölkerung zeigt sich angesichts des seit 1999 regierenden Präsidenten gespalten. In Venezuela gibt es zwei Extreme, die einen die ihn verehren und die anderen die ihn und seine Politik verteufeln. Trotzdem gelang dem umstrittenen Präsidenten bei den Präsidentschaftswahlen am 03.12.2006 mit über 62 Prozent der Stimmen und einer Wahlbeteiligung von 75 Prozent ein klarer

---

<sup>44</sup> So wird zum Beispiel seine enge Beziehung zur kubanischen und iranischen Regierung kritisch gesehen.

Sieg (vgl. Der Fischer Weltalmanach 2008:498; Leinemann 2007:152).

Um die gegenwärtige Situation besser zu verstehen, ist es nötig, die politische Geschichte des südamerikanischen Erdölstaates zu betrachten. Politische Stabilität war und ist mit der wirtschaftlichen Situation eng verbunden, was wiederum die Abhängigkeit der internationalen Erdölpreise impliziert.

Nach seiner Unabhängigkeit von der spanischen Kolonialherrschaft unterlag Venezuela der ökonomischen Abhängigkeit Großbritanniens und anschließend dem Einfluss der USA. In dieser Zeit wurde das Land von Führungspersönlichkeiten geführt, die ihre eigenen Machtinteressen in den Vordergrund stellten. Diese Herrschaftsspezies, die sich für lange Zeit mit ihren rüden Methoden in großen Teilen Lateinamerikas etablieren konnten, wurden *caudillos* genannt (vgl. Kaiser/ Gordones/ Alsen 2007:143-146).

Im Zeitraum zwischen 1945 bis 1948 gab es eine kurze demokratische Episode, die durch einen Staatsstreich der Partei Acción Democrática (AD) erkämpft wurde. Allerdings wurde sie bereits nach drei Jahren vom Militär wieder aus dem Amt geputscht.<sup>45</sup> In Venezuela wurde das letzte diktatorische Regime (*caudillismo*) von Marcos Pérez Jimenéz von 1952-1958 angeführt (vgl. ebd.).

Die darauf folgende Zeit war geprägt vom *Puntofijismo*. Darunter versteht man die Übereinkunft, den *Pacto de Punto Fijo*, die 1958 zwischen den damals drei größten Parteien Acción Democrática, Comité de Organización Política Electoral Independiente (COPEI)<sup>46</sup> und der liberaldemokratischen Unione Republicana Democrática (URD) getroffen wurde (vgl. Werz 2005:42).<sup>47</sup> Die einzige Partei die sich ebenfalls in Opposition gegen das militärische Regime befunden hatte und nicht in den Pakt mit eingeschlossen wurde, war die kommunistische PCV (vgl. Boeckh 2005:21). Beim *Puntofijismo* handelte es sich also um eine Art Systempakt, dessen Basis der gemeinsame Standpunkt war, dass „*nur mit Hilfe von Abstimmungsmechanismen und einem Konsens in einigen grundsätzlichen Fragen die Festigung der Demokratie gelingen konnte*“ (vgl. ebd.).

Motiviert durch die erfolgreiche Machtergreifung Castros in Kuba, begann die PCV zusammen mit einer Abspaltung der Acción Democrática, der linken Bewegung MIR (Movimiento de Izquierda

---

<sup>45</sup> Damaliger Präsident und Hoffnungsträger war der bedeutende Romancier und Mitbegründer der AD Rómulo Gallegos (vgl. Kaiser/ Gordones/ Alsen 2007:145).

<sup>46</sup> Eine klerikal orientierten Partei, die sich zu einer christdemokratischen Volkspartei mit starken sozialdemokratischen Tendenzen gewandelt hat (vgl. Werz 2007:42).

<sup>47</sup> Das Ergebnis dieser Übereinkunft war die Verfassung vom 23. Jänner 1961, die bis 1999 gültig war.

Revolucionaria), in Venezuela einen Guerilla-Kampf, der 1962 und 1963 seinen Höhepunkt fand.<sup>48</sup> In den 60er Jahren gab es einige Putschversuche von Seiten linker und rechter Offiziere. Zu einer dauerhaften Befriedigung des Landes kam es erst unter der Amtsperiode von Rafael Caldera (1969-1974) von der Partei COPEI (vgl. Kaiser/ Gordones/ Alsen 2007:157).<sup>49</sup>

Der Pakt *Punto Fijo* kann als Entwurf für eine Demokratisierung und Modernisierung mit sozialstaatlichen Elementen und reformistischen Zügen bezeichnet werden (vgl. Werz 2005:42). Ab den Wahlen von 1973 erfolgte eine Konzentration der Wählerstimmen auf die beiden Parteien AD und COPEI: „Venezuela steuerte auf ein stabiles Zweiparteiensystem zu, ohne dass eine Partei auf die Dauer eine hegemoniale Macht erringen konnte“ (Boeckh 2005:22).

In den 1960er Jahren bis in die 1980er Jahren galt Venezuela als eine der wenigen stabilen und konsolidierten Demokratien in Südamerika und es schien, dass spätestens ab Mitte der 1960er Jahre eine immer währende Prosperität eingetreten sei (vgl. Sevilla/ Boeckh 2005:8). In diesem Zeitraum herrschte in den meisten anderen südamerikanischen Ländern entweder ein diktatorisches Regime oder Bürgerkrieg.

Die seit 1958 eingeführte politische Regelung des Puntofijismo wies trotz ihrer Konzentration auf die paktierenden Parteien eine Flexibilität auf, die auch andere Parteien bei den Wahlen zuließ. Diese konnten zeitweise sogar Erfolge erzielen, wie die MEP (Movimiento Electoral del Pueblo), MAS (Movimiento Al Socialismo), die „Radikale Sache“ (Causa R) oder Arturo Uslar Pietri bei den Präsidentschaftswahlen von 1963. Selbst die marxistische Linke wurde politisch miteinbezogen (vgl. Boeckh 2005:21; Werz 1983:130).

Im Januar 1976 wurde die Erdölindustrie PdVSA verstaatlicht und dadurch die Staatseinnahmen um 170 Prozent erhöht. Trotzdem wurden von der damaligen Regierung, unter der Führung des Präsidenten Carlos Andrés Pérez, zusätzlich internationale Kredite aufgenommen. Als der Höhenflug der venezolanischen Wirtschaft, aufgrund einer weltweiten Rezession und fallenden Ölpreisen Anfang der 80er Jahre zu Ende war, betrug der Schuldenstand 35 Mrd. US-Dollar (Stand 1982), im Gegensatz zu den 2 Mrd. US-Dollar im Jahre 1973 (vgl. Burchardt 2004:194; Kaiser/ Gordones/ Alsen 2005:159).

Die goldenen Zeiten in Venezuela waren vorbei. Die Gewinne aus der Erdölindustrie führten zu keinem merkenswerten Wachstum mehr. Die schlechte wirtschaftliche Situation führte zu einer Kapitalflucht und am 18. Februar 1983 wurde das Land schließlich zahlungsunfähig. Seit diesem

---

<sup>48</sup> Die PCV wurde als Folge 1962 verboten (vgl. Kaiser/ Ardones/ Alsen 2007:157).

<sup>49</sup> Caldera setzte auf eine Aussöhnung mit den politischen Gegnern, was zu einer erneuten Legalisierung der kommunistischen Partei führte (vgl. Kaiser/ Gordones/ Alsen 2007:157).

schwarzen Tag befand sich die venezolanische Wirtschaft im Sinkflug (vgl. Burchardt 2004:194-196). Die „holländische Krankheit“<sup>50</sup> an der Venezuela schon länger gelitten hatte wurde virulent. Wirtschaftliche Stagnation, Hyperinflation, ein wachsender Schwarzmarkt und Korruption, Arbeitslosigkeit, soziale Marginalisierung, starke Verschuldung, vermehrte, aber weitgehend effektlose Staatsinterventionen, Außenhandels- und Staatshaushaltsdefizite und Dekapitalisierung waren die schlimmsten Symptome (ebd. 195).

Im Jahre 1985 lebten in einem der wichtigsten erdölproduzierenden Länder fünf Prozent der Bevölkerung in absoluter Armut, d.h. sie hatten weniger als 1 US-Dollar am Tag zur Verfügung. Verständlicherweise war der Unmut unter der Bevölkerung dementsprechend groß.

Im Jahre 1989 wurde Andrés Pérez (AD) zum zweiten Mal zum Präsidenten gewählt. Seine Lösung für die wirtschaftliche Krise im Land war eine neoliberale Politik. Er schloss mit dem Internationalen Währungsfond (IWF) ein Abkommen und leitete Reformen ein, welche zu einem Wachstum der Wirtschaft führen sollten. Bereits einige Wochen nach seinem Amtsantritt, verkündete er Mitte Februar das Programm „El gran viraje“ (der große Wechsel), das Privatisierungen, eine stärkere Marktorientierung und drastische soziale Einschnitte vorsah (vgl. Coronil/ Skurski 1991:313; Burchardt 2004:199).

Die darauf folgende Abwertung der Nationalwährung um fast 150 Prozent und die gleichzeitige Erhöhung der Benzin- und Transportpreis, führten schließlich am 27. Februar 1989 zu tagelangen Protesten der Bevölkerung auf den Straßen von Caracas und anderen größeren Städten Venezuelas. Schon bald wurde nicht nur gegen die Preiserhöhungen, sondern allgemein gegen die neoliberale Wirtschaftspolitik von Pérez demonstriert. Die improvisierten Führer waren hauptsächlich Studenten. Es kam zu Plünderungen und zu brutalen Auseinandersetzungen, sowie zu Übergriffen von Seiten der Polizei, welche mit einer Welle von brutaler Repression auf die Krawalle reagierten. Hunderte von Menschen verloren in diesem Chaos ihr Leben, das später als „caracazo“ in die Geschichte einging<sup>51</sup> (vgl. López Maya 2003:120f, 128; Scheer 2004:17-19; Burchardt 2004:196).

Trotz der allgemeinen Unzufriedenheit unter der venezolanischen Bevölkerung bezüglich der wirtschaftlichen und politischen Lage der Nation, kam ein Putschversuch durch das Militär am 2.

---

<sup>50</sup> Unter der holländischen Krankheit versteht man das Phänomen, das man in den 1960er Jahren beim Erdgasboom in den Niederlanden beobachten konnte. Sie tritt immer dann auf, wenn es nur Wachstum in einem Sektor gibt, so dass ein Ungleichgewicht zu den anderen Wirtschaftssektoren entsteht. Die durch die gesteigerten Einkommen entstandene Nachfrage an Produkten, kann von den heimischen Unternehmen nicht gedeckt werden, deshalb steigen die Importe. Weiters erhöht sich die Nachfrage nach Dienstleistungen. Mehr Nachfrage nach Importen und Dienstleistungen sollte eigentlich zu einem Wachstum der Wirtschaft führen. Tut es aber nicht, da dies durch die Einfuhr von Fremdwährung verhindert wird, was zur Inflation führt (vgl. Wilpert 2003:180f).

<sup>51</sup> Schätzungen zufolge starben fast 400 Menschen allein in Caracas (vgl. López Maya 2003:129).

Februar 1992 für die meisten Venezolaner überraschend. Drahtzieher war die Bewegung *Movimiento Bolivariano Revolucionario 200*<sup>52</sup> (MBR 200), die von 10 Prozent aller Armee-Offiziere unterstützt wurde. Der Putsch misslang, machte aber den herrschenden Unmut offiziell. Die Bevölkerung brachte den „Rebellen“ durchaus Sympathie entgegen, vor allem wegen der im Fernseh übertragenen Rede des charismatischen Leutnants Hugo Chávez Frias. In dieser Übertragung übernahm er die Verantwortung für den Putschversuch und verkündete gleichzeitig dessen Scheitern. Er erklärte, dass sie diesmal nicht erfolgreich waren, aber dies sicher nicht der letzte Versuch gewesen sei, das Land von seiner korrupten Führung zu befreien. Durch diese Worte avancierte er zum Volkshelden.

Am 27. November desselben Jahres, folgte ein zweiter Putschversuch, koordiniert von älteren Generälen und Admiralen, der ebenfalls scheiterte (vgl. Trinkunas 2002:49, 54, 56f; Scheer 2004:16-30).

Die Regierungszeit von Carlos Andrés Pérez endete im Jahre 1993 auf Grund eines Korruptionsverfahrens gegen ihn, von Seiten der Generalstaatsanwaltschaft. Es wurde ihm vorgeworfen bei Devisengeschäften 11 Millionen US-Dollar veruntreut zu haben. Pérez entzog sich diesem Verfahren durch eine Flucht in die Dominikanische Republik. Sein Haftbefehl liegt bis heute noch vor. Sein Nachfolger wurde Rafael Caldera, der in den Jahren 1969 bis 74 mit der Partei COPEI bereits einmal regiert hatte, zu deren Gründungsmitgliedern er gehörte. 1993 trat er die Wahlen mit einer eigenen Gruppierung und einem linken Programm an.

Caldera ließ die ehemaligen Mitwirkenden der Putschversuche von 1992 frei, darunter auch Chávez. Sie wurden jedoch alle aus der Armee entlassen. Außerdem schloss er die restlichen Mitglieder der MBR 200 aus, um eine Einflussnahme auf die jungen Offiziere zu verhindern. Ein weiterer Putschversuch sollte vermieden werden (vgl. Trinkunas 2002:62; Werz 2005:48; Scheer 2004:26).

Caldera machte den Fehler, auch in seiner zweiten Regierungszeit mit der veralteten Puntofijismo Demokratie fortzusetzen. Ein Bankencrash im Jahre 1994 und die darauf folgenden Finanzkrise führte dazu, dass sich das Land noch weiter verschuldete und mit der neoliberalen Politik fortgefahren wurde. Neue Kreditlinien sowie Strukturreformen wurden mit dem IWF festgelegt (vgl. Trinkunas 2002:43; Burchardt 2004: 197).

---

<sup>52</sup> 200 deshalb, weil im Gründungsjahr der Bewegung 1983, der 200. Geburtstag ihres großen Vorbildes Simón Bolívar gefeiert wurde (siehe Scheer 2004:7).

Mit der venezolanischen Wirtschaft ging es also seit Ende der 70er Jahre bergab. Es kumulierten mehrere Faktoren, die den Sinkflug verstärkten: Die Pro-Kopf-Erdöleinkünfte gingen zwischen 1974 und 1997 - bei einem gleichzeitigen Bevölkerungszuwachs um 43 Prozent<sup>53</sup> - zurück. Zur selben Zeit führte die „holländische Krankheit“ zu einem Zusammenbruch des industriellen und landwirtschaftlichen Wachstums. 1994 hatte Venezuela mit enormen Staatsverschulden in Höhe von 53 Prozent des Bruttoinlandsproduktes zu kämpfen (vgl. Wilpert 2003:181).

Die neoliberalen Anpassungsprogramme führten zwar kurzfristig zu einer Stabilisierung der Wirtschaft, aber auf der anderen Seite auch zu einer wachsenden Armut und Unzufriedenheit (vgl. Burchardt 2004:197). In den 1990er Jahren war Venezuela das Land in dem die Ungleichheit weltweit am stärksten anwuchs: *„Zwischen 1980 und 1998 erhöhten die 10% der Reichsten ihren Anteil am Volkseinkommen von knapp 22% auf 33%, während der Anteil der 40% Ärmsten Venezuelas von 19% auf 15% sank; die ärmsten 10% besitzen heute nicht einmal 2% des Volkseinkommens“* (Burchardt 2004:199).

Die Folgen des wirtschaftlichen Tiefflugs waren katastrophal und sind es teilweise noch immer. Bis 1998 stieg die Armut Venezuela auf 81 Prozent der Bevölkerung an und die extreme Armut auf 48 Prozent. Zur Jahrhundertwende war das südamerikanische Land wirtschaftlich am Ende und zu einem *newly declined country* geworden (vgl. Burchardt 2004:199).

Die extreme Ungleichheit führte dazu, dass die Bevölkerung die Parteien nur mehr als Verteiler von Ölrenten sah, für die klientelistische Kriterien im Vordergrund standen. Die Parteien hatten den Kontakt zu den Problemen der Bürger verloren (Boeckh 2007:24).

Die Unzufriedenheit der Bevölkerung über die politische Führung im Land und die schlechte wirtschaftliche Lage bescherten am 6. Dezember 1998 Hugo Chávez Frias den Wahlsieg bei der Präsidentschaftswahl (siehe Melcher 2005:144). Chávez führt einen unkonventionellen Regierungsstil. Er selbst bezeichnet sich als Revolutionär (vgl. Petkoff 2005:115). Der Niedergang der IV. Republik mit seinem *Puntofijismo* ist nach Meinung Boeckh's allerdings nicht das Werk von Hugo Chávez, sondern der politischen Elite: *„Der unaufhaltsame Aufstieg von Hugo Chávez war das Symptom der Krise, aber nicht ihre Ursache“* (Boeckh 2005:26).

Boeckh<sup>54</sup> warnt davor, dass sich der Niedergang der IV. Republik in der gegenwärtigen V. Republik fortsetzt: Die Abhängigkeit von der Ölrente hat noch mehr zugenommen und die politische Legitimität wird stärker als früher, mit der Verteilungsleistung zugunsten der Armen begründet (vgl.

---

<sup>53</sup> Zwischen 1975 und 2000 verdoppelte sich die Bevölkerung von 12 Millionen auf 24 Millionen Menschen (vgl. Wilpert 2003:181).

<sup>54</sup> Boeckh ist seit 1989 Professor für Politikwissenschaft mit Schwerpunkt Lateinamerika an der Universität Tübingen.

ebd. 27).

„*El pueblo llano siguió y sigue a Chávez, a pesar del desempleo, a pesar de la inseguridad personal creciente derivada en parte de la falta de trabajo*“ (2000:63) meint die venezolanische Entwicklungsspezialistin und Feministin Gioconda Espino.

Die neue Regierung hatte zu Beginn vor allem unter der starken Opposition zu leiden, die eine Art „Gegenrevolution“ begann. Diese wurde vor allem über die Medien ausgeübt. Der Großteil der Fernsehsender befand sich nämlich in oppositioneller Hand: „*Das Resultat war eine Art von Krieg zwischen den Medien und der Regierung*“ (Petkoff 2005:118).<sup>55</sup>

Im Jahr 2001 fanden vermehrt Anti-Chávez-Demonstrationen statt. Am 9. April 2002 wurde schließlich durch einen Generalstreik des Erdölkonzerns PdVS ein Rücktritt des Präsidenten gefordert. Jedoch ging Chávez darauf nicht ein, so kam es s am 11. April zu einer gewaltsamen Übernahme der Regierung. An jenem Tag gab es Massendemonstrationen sowohl von Seiten der Opposition, als auch von Seiten der Anhänger von Chávez. Diese akkumulierten in einem Zusammenstoß der beiden Gruppen vor dem Präsidentenpalast Miraflores. In diesem Rahmen fielen Schüsse, wobei bis heute nicht ganz klar ist, von wem diese abgefeuert wurden. Die Tumulte wurden von den Putschisten genutzt um den amtierenden Präsidenten aus dem Präsidentenpalast zu holen und an einem geheimen Ort gefangen zu halten. Der Arbeitgeberpräsident Pedro Carmona wurde als Übergangspräsident eingesetzt. Doch die Nationalgarde blieb ihrem ehemaligen Präsidenten treu und organisierte am 13. April erfolgreich einen Gegenputsch. So konnte Chávez, nach nicht ganz zwei Tagen, in sein Amt zurückkehren. Der Putschversuch war bereits Wochen davor geplant und Gerüchten zufolge, von der CIA unterstützt worden (vgl. Bartley/ O'Brian 2003; Petkoff 2005:118).

Ein weiterer Versuch die Regierung in die Knie zu zwingen, war ein mehrmonatiger Generalstreik des staatlichen Erdölunternehmens PdVSA im Dezember 2002. In diesem Zeitraum wurde die Erdölproduktion ausgesetzt, was hohe Verluste zur Folge hatte. Dieser Streik gab Chávez den begrüßten Anlass, wichtige Stellen beim Unternehmen mit seinen Leuten umzusetzen. Der neue Slogan lautete von da an: PdVSA gehört jetzt allen<sup>56</sup> (vgl. Kaiser/ Gordones/ Alsen 2007:164).

Bis jetzt hat die gegenwärtige Führung des Landes die Unterstützung durch das Volk, das hat das Abwahlreferendum vom 15. August 2004 gezeigt. Mit einer Wahlbeteiligung von 70 Prozent haben

---

<sup>55</sup> Nach Petkoff herrscht in Venezuela bezüglich der Meinungsfreiheit eine paradoxe Situation. Es herrscht komplette Meinungsfreiheit, es gibt weder eine Zensur, noch verurteilte oder eingesperrte Journalisten (siehe 2005:118).

<sup>56</sup> Auch die Erdölfelder unterliegen seit 1. Januar 2006 mehrheitlich der Kontrolle von PdVSA (siehe Azzellini 2006:105).

nach offiziellen Angaben 59,3 Prozent für Chávez gestimmt. Auch der Sieg der chavistischen Partei Bewegung V. Republik (MVR<sup>57</sup>) bei den Nationalratswahlen im Dezember 2005 und der Sieg von Chávez bei den Präsidentschaftswahlen im Dezember 2006 zeigen, dass der Großteil der Bevölkerung mit der politischen Richtung ihres Präsidenten überein stimmen<sup>58</sup> (vgl. ebd. 164f; siehe auch Niedermoser 2006/ 07:14).

Großes Aufsehen im In- und Ausland erregte die Schließung des der Opposition nahe stehenden Privatfernsehsenders Radio Caracas Televisión (RCTV), einer der beliebtesten Sender des Landes. Die Ankündigung, die auslaufende Sendelizenz nicht mehr zu verlängern, hatte ab Mitte Mai 2007 zu massiven Protesten von Chávez Gegnern geführt. Nach der Schließung am 28.05. 2007 kam es zu den gewalttätigsten Demonstrationen seit Jahren, bei denen 10 Menschen verletzt und zahlreiche Demonstranten festgenommen wurden. Mit dem Ende von RCTV stehen nun zwei der vier landesweit sendenden TV-Stationen unter der Kontrolle der Regierung (vgl. Der Fischer Weltalmanach 2008:498).

Auch der Zusammenschluss der Chávez unterstützenden Parteien im Jahr 2007 zur: Vereinigte Sozialistische Partei (Partido Socialista Unificado - PSUV) wird nicht nur im eigenen Land kritisch betrachtet, da sie an ein Einparteiensystem im kommunistischen Politstil erinnert (vgl. ebd.).

Das Referendum vom Dezember 2007 konnte die MVR nicht für sich gewinnen. Dieses hatte so genannte Bundesterritorien vorgesehen, auf die die 24 Bundesstaaten aufgeteilt worden wären. Diese Territorien wären von Vizepräsidenten geführt worden, welche der Staatspräsident selbst ernannt hätte. Weiters hätte Chávez die Macht über die Nationalbank samt den Währungsreserven erhalten und er hätte unbegrenzt wieder gewählt werden dürfen (Petkoff zit. n. Stackl 2007:7).

Bei den Gouverneurs- und Kommunalwahlen im Oktober 2008 haben die Sozialisten von Hugo Chávez die meisten Posten wieder für sich gewinnen können. Allerdings hat die Opposition in wichtigen Bundesstaaten wie Zulia und Miranda, sowie für das Bürgermeisteramt in Caracas die Mehrheit der Wählerstimmen erhalten (vgl. AFP 2008).

---

<sup>57</sup> Die Bezeichnung *Movimiento Bolivariano Revolucionario* musste für den Eintrag in das Parteienverzeichnis geändert werden, da es verboten war vaterländische Symbole politisch zu nutzen. So wurde der Name auf *Movimiento Quinta República* – MVR umgetauft, wobei das V im Spanischen gleich wie das B ausgesprochen wird. Das V steht für die römische Fünf (vgl. Welsch 2005:32).

<sup>58</sup> Der Großteil seiner Wählerschaft stammt aus dem informellen und nicht-organisierten Schichten (vgl. Werz 2005:50).

### 1.3 „Die Bolivarische Revolution“

Chávez ist der erste Präsident in Venezuela der Mestize (Vorfahren Indigene und Europäer) ist und aus den unteren Schichten der Gesellschaft stammt.<sup>59</sup> Seine Herkunft prägt seine Politik: So wurden groß angelegte Sozialprogramme gestartet und auf die Situation der indigenen Bevölkerung explizit eingegangen. Der Südamerikaspezialist Dario Azzellini weist darauf hin, dass die Privatisierungswelle der vorangegangenen Regierung gestoppt und teilweise sogar rückgängig gemacht wurde und eine Ausweitung der Sozialausgaben stattgefunden hat (vgl. 2006:15).

Eines der ersten Amtshandlungen von Chávez war der Entwurf einer neuen Verfassung, welche innerhalb von drei Monaten nach seinem Amtsantritt im Februar 1999 erarbeitet wurde. Die *Constitución Bolivariana* wurde per Referendum noch im Dezember desselben Jahres von der Bevölkerung angenommen. Die neue Verfassung richtete die Beziehungen zwischen Staat, Wirtschaft und Gesellschaft neu aus. Es wurde ein Einkammerparlament eingeführt und der bisherige Kongress bestehend aus Abgeordnetenhaus und Senat durch eine Nationalversammlung ersetzt, was zu einer erheblichen Stärkung der Position des Staatspräsidenten führte. Die Amtszeit des Präsidenten wurde auf 6 Jahre verlängert (vgl. Boeckh/ Graf 2005:97; Burchardt 2005:157; Kaiser/ Gordones/ Alsen 2007:162f).

Ein besonderes Markenzeichen der gegenwärtigen Regierung ist die Ideologie des „Bolivarianismo“. Diese bezieht sich auf den Nationalhelden Simón Bolívar und seine Werte, wie nationale Unabhängigkeit, Demokratie, Souveränität des Volkes, soziale Gerechtigkeit, universales Recht auf Bildung und ethnischen Gleichheit (vgl. Burchardt 2004:200).

Diese Ideale wurden zum Teil bereits umgesetzt, so räumt die seit 1999 in Kraft getretene Verfassung, durch zwei zusätzlich eingeführte Bürger- und Wählergewalten, weitgehende staatsbürgerliche Mitwirkungsrechte ein. Zu weiteren demokratischen Errungenschaften der V. Republik zählt die Stärkung der Rechte und Selbstbestimmung der indigenen Völker (durch gesicherte Quoten auf allen Vertretungsebenen), Wahlberechtigung auch für die Mitglieder der Streitkräfte, die gesellschaftliche Beteiligung durch Volksabstimmungen und die Trennung der Kandidatenaufstellung und -wahl der Richter des Obersten Gerichts, der Mitglieder des Nationalen Wahlrats, des Obersten Rechnungsprüfers und des Generalstaatsanwalts, die bis dahin ausschließlich in die Zuständigkeit des Parlaments fielen (vgl. Welsch 2005:31).

Welsch sieht die Ursprünge der gegenwärtigen Regierung in einem paternalistischen

---

<sup>59</sup> Er ist der Sohn eines Lehrerehepaars und stammt aus armen Verhältnissen. Seine Ausbildung erhielt er bei der Militäarakademie, was mit einem Universitätsstudium vergleichbar ist (vgl. Burchardt 2004:200, siehe auch Elizalde/ Báez 2007:19).

Staatsverständnis: „Vater-Staat“, der sich wohltuend um die Bevölkerung kümmert. Seiner Ansicht nach hat das nichts mit der propagierten Partizipation des Volkes zu tun (vgl. ebd.33f).

Von einigen gelobt als Errungenschaft der partizipativen Demokratie und von anderen als „bewaffneter Arm von Hugo Chávez“ (Boeckh/ Graf 2005:98) bezeichnet, gelten die von der bolivarianischen Regierung eingeführten politischen Zirkel. Die so genannten *consejos comunales* sollen eine Partizipation des Volkes ermöglichen, es wird aufgefordert mit zu entscheiden, was das Land und seine Menschen braucht und Ideen einzubringen, wie diese Ziele erreicht werden können. Sie werden auf Gemeinde- oder Bistumsebene organisiert und sollen die alte Form der Gemeinderegierung ergänzen. Um einen politischen Zirkel bilden zu können werden im urbanen Raum 400 Familien benötigt, auf dem Land 200.<sup>60</sup> Alle Entscheidungen werden bei einer Sitzung abgesichert. Das Sprachrohr dieses politischen Konstrukts sind die *voceros*, die jeweils für bestimmte Bereiche wie Gesundheit, Sicherheit, Erziehung und Verkehr zuständig sind (siehe ebd.; Interview mit F. García am 27.07.07).

Eine weitere Möglichkeit für den/ die VenezolanerIn bei der Politik seines/ ihres Landes mitzureden, bietet sich über die Fernsehshow „Aló Presidente“, bei der die Zuschauer während der Sendung anrufen und ihr Problem vortragen können.

Unter der Führung Chávезs hat das Militär an Macht gewonnen, viele alte Kader wurden durch Militärs ersetzt. Die Armee wurde stärker in die Regierungspolitik eingebunden und erhielt auch Zugang zu den Provinzen und Kommunen des Landes<sup>61</sup> (vgl. Burchardt 2004:204, 207). Auf der einen Seite ist dies in Südamerika nichts Außergewöhnliches und Chávez selbst kommt aus den Reihen des Militärs. Auf der anderen Seite ist eine verstärkte Einbindung der militärischen Gewalt in die Staatsführung ein Zeichen für eine autoritäre Regierung.

Der frühere Minister und Ex-Guerillakämpfer Teodoro Petkoff<sup>62</sup> beschreibt die Situation in Venezuela so: „*Es ist ein Regime mit starken autoritären Tendenzen, es ist autokratisch, weil alle Macht beim Präsidenten liegt, und es ist militärisch. Aber die Macht wird nicht diktatorisch brutal durchgesetzt. Es ist eher einengend als unterdrückend*“ (Petkoff zitiert n. Stackl 2007:7).

Die bolivarianische Regierung hatte es bei ihrem Amtsantritt nicht einfach, die anhaltende Wirtschaftskrise und der seit 15 Jahre andauernde Verarmungsprozess der Bevölkerung, stellten

---

<sup>60</sup> Diese Voraussetzung wurde deswegen eingeführt, damit es der Opposition schwer fällt, ebenfalls solche politischen Zirkel zu gründen (vgl. Interview mit F. García am 27.07.07).

<sup>61</sup> Ein Drittel der Kabinettsposten wurden mit Offizieren besetzt. Im Juni 2001 hatten mehr als 176 aktiv dienstleistende Offiziere ein ministerielles oder administratives Amt in der Regierung über (vgl. Trinkunas 2002:65).

<sup>62</sup> Petkoff hat als Guerilla gekämpft und hat später die sozialdemokratische Partei MAS gegründet. Er war Minister und Präsidentschaftskandidat (vgl. Stackl 2007:7).

eine große Anforderung an die neue Regierung und tut es noch immer. Auch haben die Destabilisierungsaktionen der Opposition zu hohen wirtschaftlichen Verlusten geführt, so werden die Verluste aufgrund des Putsches und des Unternehmensstreiks auf insgesamt 14,43 Milliarden Dollar geschätzt. Der Einbruch ist auf der Abbildung 1 erkennbar, nach 2001 nahm das BIP ab und erholte sich erst wieder 2004, wo es ungefähr auf dem gleichen Stand von 2001 war.

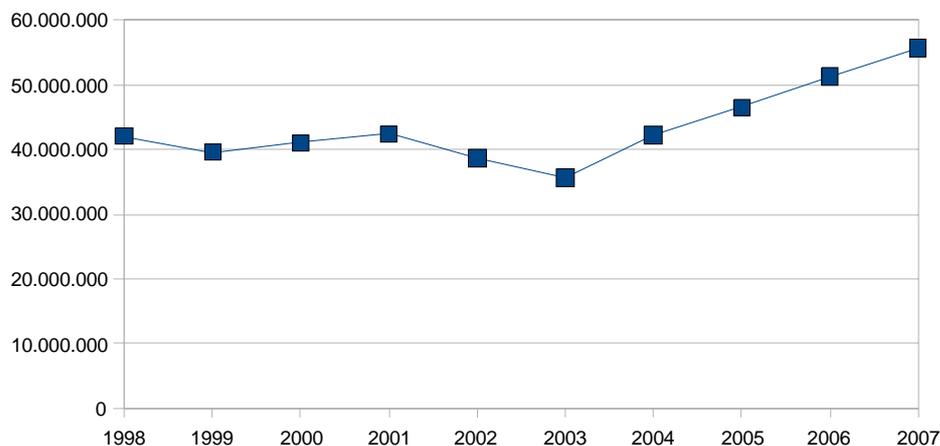


Abbildung 1: Bruttoinlandsprodukt von Venezuela (Preisbasis 1997) in Millionen Bolívares (siehe Banco Central de Venezuela 2008)

Seit dem Amtsantritt ist das Pro-Kopf-Einkommen in etwa gleich geblieben und hat 2005 erstmals wieder eine steigende Tendenz aufgewiesen (vgl. Azzellini 2006:102). Doch viele Menschen bekommen von dem Wirtschaftswachstum nichts mit. Um ihren gewohnten Lebensstandard aufrecht halten zu können, sind sie gezwungen mehr zu arbeiten. Dies führt dazu, dass Menschen, die eigentlich schon im rentenfähigen Alter wären, immer noch berufstätig sind. Das liegt an der hohen Inflationsrate, diese lag 2004 bei 22,4 Prozent (Verbraucherpreise), sank zwar in den darauf folgenden Jahren, lag aber 2006 immer noch bei 15,8 Prozent<sup>63</sup> (vgl. Welt auf einen Blick 2006).

Die Wirtschaftspolitik der Regierung Chávezs ist vor allem darauf konzentriert, die Binnenproduktion zu stärken. Der kontinentalen Kooperation und Süd-Süd-Zusammenarbeit wird Priorität eingeräumt, dagegen das gesamtamerikanische Freihandelsabkommen ALCA abgelehnt. 2004 beschloss Chávez mit Kuba 2004 die Wirtschaftsgemeinschaft *Alternativa Bolivariana para los pueblos de Nuestra América* - ALBA, in der die zentralen Interessen der lateinamerikanischen Länder im Vordergrund stehen, wie die Bekämpfung von Armut und sozialem Ausschluss (siehe Bossi 2004:1; The Economist 2005).

<sup>63</sup> Im Vergleich, die Inflationsrate in Österreich lag 2004 bei 1,8 Prozent und 2006 bei 1,6 Prozent (vgl. Welt auf einen Blick 2006).

Es wird eine endogene Entwicklung der Wirtschaft angestrebt, also eine Entwicklung aus dem eigenem Land, bei der es vor allem um die Bedürfnisdeckung im Land geht (vgl. Azzelini 2006:103). In diesem Sinn wurde das Dekret vom Oktober 2005 erlassen, das festlegt, dass zuerst der Inlandsbedarf an Rohstoffen gedeckt werden muss, bevor exportiert werden darf. Auch die eingeführte Devisenkontrolle und der feste Wechselkurs (bereits seit Januar 2003) sollen diese Entwicklung fördern und die massive Kapitalflucht eindämmen. Seit Oktober 2005 darf außerdem nur mehr die Zentralbank von Venezuela (BCV) und von ihr autorisierte Händler mit Devisen handeln (vgl. ebd 110-112).

Immer wieder wird betont, dass es an den Leuten selbst liegt etwas zu verändern und die Wirtschaft des Landes voran zu treiben. „*Es un modelo Geo-socio-histórico-económico y cultural que emerge progresivamente, como producto intencionalmente buscado, de un proceso de construcción colectiva del que participan la red interinstitucional del sector público; el sector privado productivo con distintas iniciativas y las comunidades organizadas, constituidas en sujeto social protagónico*“ (BANMUJER/ PNUD 2005:1).

Die Regierung strebt eine „economía popular“ an, eine Wirtschaft des Volkes, die die sozialen Bedürfnisse der Menschen abdeckt und eine integrale wirtschaftliche Entwicklung, mit einer lebensgerechten Existenz für alle und Vorteile für die gesamte Gesellschaft bietet. Die zentralen ökonomischen Aktivitäten einer solchen Wirtschaft, sind nach Vorstellung des *Ministerio para la Economía Popular* Kooperativen<sup>64</sup>, Sparkassen, *Mutuales*<sup>65</sup> und *Unidades Económicas Asociativas* (UEA)<sup>66</sup> (vgl. Banmujer/ UNDP 2005:5).

Die am 1. Januar 2008 durchgeführte Währungsänderung – es wurden drei Nullen gestrichen - soll zu einem vereinfachten Umgang mit dem Geld, einer Preisstabilisierung, zu einer Stärkung der

---

<sup>64</sup> Das Gesetz *Ley Especial de Asociaciones Cooperativas*“ definiert in seinem Artikel 2 Kooperative auf diese Weise: „...*asociaciones abiertas y flexibles, de hecho y derecho cooperativo, de la economía social y participativa, autónoma, de personas que se unen mediante un proceso y acuerdo voluntario, para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, para generar bienestar integral, colectivo y personal, por medio de procesos y empresas de propiedad colectiva, gestionadas y controladas democráticamente.*“

Dabei verfolgt der so genannte *Cooperativismo* folgende Ziele:

- Wirtschaftlich: Vorantreiben einer solidarischen Produktion von Gütern und Dienstleistungen zu möglichst niedrigen Preisen
- Sozial: es soll die demokratische Führung des Unternehmens und die Wertschätzung der Arbeit im Vordergrund stehen und nicht der Kapitalgewinn
- Lehrreich: Förderung der menschlichen und sozialen Werte der Gruppe mit ständiger Weiterbildung. Werte des *cooperativismo* wie Gleichheit, Gerechtigkeit, Respekt, Zusammenarbeit und Solidarität stehen im Mittelpunkt

(vgl. BANMUJER 2005a:4).

<sup>65</sup> *Mutuales* kommt von der sozialreformerischen Bewegung *Mutualismus*, die in der gegenseitigen ökonomischen Unterstützung der Arbeiter, das Hauptmittel der Wahrung ihrer Interessen sieht (vgl. Duden 2001:658).

<sup>66</sup> Darunter sind kleine ökonomische Einheiten zu verstehen.

Währung, sowie zu einem Anwachsen der Wirtschaft führen<sup>67</sup> (vgl. Banco Central de Venezuela 2007). Kritische Stimmen behaupten, dass die Währungsreform dazu dient, die Abwertung des Bolívares und die hohe Inflation zu kaschieren.

Im Jahr 2001 wurde das Dekret zur Förderung der Mikrofinanzierung beschlossen, das vor allem das Mikrofinanzsystem entwickeln und verbreiten und den Zugang zu finanziellen und nicht-finanziellen Dienstleistungen erleichtern soll. Mit einem raschen und einfachen Ablauf sollen Volksgruppen, Familienbetriebe, natürliche Personen (mit oder ohne Arbeit) und andere Formen von Gemeinschaftsverbänden, in der Entwicklung einer ökonomischen Aktivität unterstützt werden. Dieses Dekret bezieht sich auf die in der Verfassung enthaltene Pflicht des Staates, Arbeitsplätze zu fördern (siehe Decreto con fuerza de ley de creación, estímulo, promoción y desarrollo del sistema microfinanciero 2001:1, 4).

Das Dekret enthält folgende Begriffsdefinition über Mikrokredite: *„crédito concedido a los usuarios del sistema microfinanciero con o sin intereses, destinados a financiar actividades de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago lo constituya el producto de los ingresos generados por dichas actividades“* (ebd. 5).

Informativ ist die Tatsache, dass auch Kredite ohne Zinsen vorgesehen sind. Was, wie wir im Kapitel über die Grameen Bank gesehen haben, nach Muhammad Yunus tunlichst unterlassen werden sollte und vor dem auch die beiden Wirtschaftsprofessoren Armendáriz und Morduch warnen.<sup>68</sup>

Ziel der endogenen wirtschaftlichen Entwicklung ist es vor allem auf Importe in Schlüsselsektoren wie Landwirtschaft, Textilien oder gewisse Industrieprodukte verzichten zu können (vgl. Azzellini 2007:116). Doch bis jetzt konnte dieses Ziel nicht erreicht werden, im Gegenteil, die Importe sind sogar gewachsen. Dabei ist das Verhältnis zwischen Importe und Exporte sehr unausgeglichen, wie in Abbildung 2 gut ersichtlich ist:

---

<sup>67</sup> Die neue Währung heißt vorübergehend Bolívar Fuerte, um sie von der alten Währung Bolívar, unterscheiden zu können.

<sup>68</sup> Siehe Kapitel 1.6 Übertragung des Bankenmodells auf andere Länder und Kapitel 2.7.1 Angemessene Höhe des Zinssatzes im Teil II dieser Arbeit.

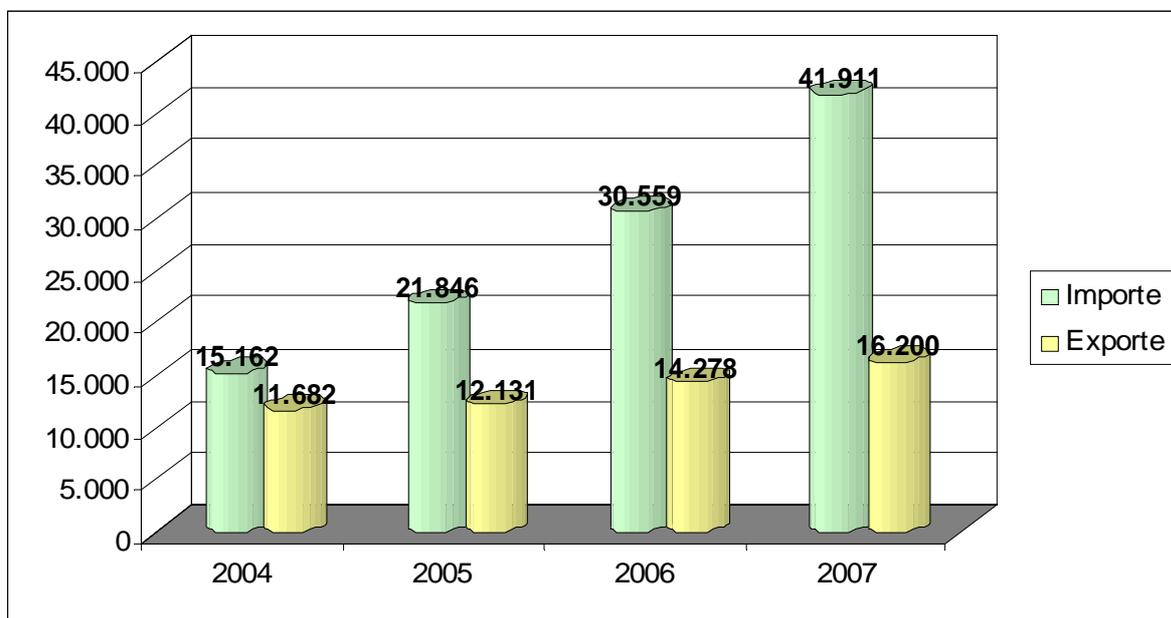


Abbildung 2: Höhe der Importe und Exporte Venezuelas in Millionen US\$ im Zeitraum von 2004 bis 2007 (siehe INE 2007a, 2008a).

Ironischerweise sind die vom Chávez oft beschimpften USA das Hauptziel der venezolanischen Exportartikel, aber auch die Hauptlieferanten bei den Importen, bei einem Außenhandelsanteil von 70 Prozent im Jahr 2006 (siehe INE 2007).

Eines der Hauptexportprodukte war und ist in Venezuela das Erdöl. Das mittlerweile staatliche Unternehmen PdVSA zählte nach einer Untersuchung der Fachzeitschrift *Petroleum Intelligence Weekly* 2005 zum weltweit drittgrößten Erdölunternehmen<sup>69</sup> (siehe Azzellini 2006:104). 2006 schaffte es das Unternehmen in der Liste *The Energy Intelligence Top 100* auf Platz 5 (siehe Energy Intelligence Group Inc. 2007).

Seit dem Amtsantritt von Chávez unterlag die geförderte Erdölmenge starken Schwankungen, aufgrund der bereits erwähnten Streiks und Produktionsausfällen durch veraltete oder verdreckte Maschinen. Eine Steigerung der Förderungen konnte allerdings erreicht werden (vgl. OPEC 2007:6f; Fink 2007:92). Der Plan „Siembra Petrolera“ von 2005 sieht eine Produktionssteigerung auf bis zu 5,8 Millionen Barrel im Jahr 2012 vor. Dafür müssten allerdings die Raffineringskapazitäten deutlich erhöht werden, was hohe Investitionen voraussetzt (vgl. Leidel 2007:2).

Am 1. Mai 2007 fand eine Nationalisierung der gesamten Erdölproduktion statt: Von den ausländischen Firmen wurde eine Umwandlung in Joint-Venture-Unternehmen erzwungen, in denen der Staat 60 Prozent der Kapitalmehrheit hält (vgl. ebd.).

Die durch den Erdölverkauf erzielten Staatseinkommen sind dringend nötig, um die geplanten

<sup>69</sup> Das Ranking wurde auf der Grundlage von Aktionärszusammensetzung, Reserven, Erdöl- sowie Gasproduktion, Raffineringskapazitäten, Verkaufsvolumen und Nettoeinnahmen erstellt. Vor Venezuela lagen nur Saudi Aramco (Saudiarabien) und Exxon-Mobil (USA) (vgl. Azzellini 2006:104).

Sozialprogramme finanzieren zu können (siehe García 2005:126f). Der ehemalige Soziologieprofessor an der Zentraluniversität von Caracas, Luis Britto García, sieht die Revitalisierung der OPEC als besonderen Erfolg der boliviarischen Regierung. Sie stellt seiner Meinung nach die zentrale Voraussetzung für eine chavistische Verteilungspolitik dar. Er weist darauf hin, dass es eine Polarisierung des Reichtums in Venezuela schon immer gegeben hat. Eine kleine Oligarchie, die fast alle Produktionsmittel in ihrem Besitz hat und sich beharrlich weigert, einer ihrer Privilegien aufzugeben (vgl. Garcia zit. n. Hörtnner 2004:25). Doch der venezolanische Staatshaushalt wird nicht nur über die Mehreinnahmen aus dem Erdölsektor und den hohen Erdölpreisen finanziert, sondern auch das Steueraufkommen wurde stark erhöht. Der Direktor der Steuerbehörde Seniat (Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria), José Vielma Mora, behauptet, dass in fünf bis sechs Jahren das Land den gesamten Staatshaushalt über das Steueraufkommen finanzieren könne (vgl. Azzellini 2006:103).

Zurzeit erlebt Venezuela einen Ölboom, das Barrel Öl kostete bereits im September letzten Jahres siebenmal mehr als zu Chávez Amtsantritt 1998. Die hohen Öleinnahmen treiben die Wirtschaft an. Doch die „Fiesta“ könnte bald ein Ende haben, denn alle aktuellen volkswirtschaftlichen Kennzahlen sind alarmierend: Die Importe klettern noch schneller, als der Ölpreis steigt, aber die nationale Produktion dümpelt. Wenn die Regierung die Einfuhr bremst und somit die Gütermenge verknappt, schießt die Inflation hoch (vgl. Fink 2007:91). Der linke Politikwissenschaftler Petkoff warnt davor, das Ölgeld durch Sozialprogramme an die Armen zu verteilen, wenn es gleichzeitig kein Wachstum in der Produktion gibt. Denn der Kampf gegen die Armut sei nur mit einem Wirtschaftswachstum zu gewinnen (vgl. Petkoff zit. n. Stackl 2007:7). Der US-Ökonom und Nobelpreisträger Joseph Stiglitz dagegen, sieht die die Investition der Erdöleinnahmen in die Bevölkerung als richtigen Weg (Stiglitz zit. n. Stackl 2007:7).

Die boliviarische Regierung hat der neoliberalen Politik den Rücken zugekehrt, sie setzt auf Sozialpolitik. Investiert wird vor allem in die Bevölkerung. Es soll eine Umverteilung stattfinden, damit auch die „unteren“ Schichten vom Erdölreichtum des Landes profitieren.

Um welche Sozialprogramme es sich dabei genau handelt, werde ich im nächsten Kapitel beschreiben.

## 1.4 Armutsbekämpfung in Venezuela

Am 27. Februar 1999 verkündete der neue Präsident Hugo Chávez Frias den Plan Bolivar, mit dem der Hunger und die Armut aus Venezuela beseitigt werden soll. Mit zivilen und militärischen Kräften soll zusammen für die Zukunft des Landes eingetreten und die Armut vernichtet werden (vgl. Burchardt 2004:204).

Bei seinem Amtsantritt versprach Chávez seinen Anhängern eine Landreform. Taten folgten den Worten und im Dezember 2001 wurde ein Dekret eingeleitet, das besagt, dass Agrarland, welches nicht mindestens zu 80 Prozent produktiv genutzt wird, enteignet werden kann. Somit soll die ungerechte Verteilung des Agrarlandes, fünf Prozent der Landeigner verfügen über 75 Prozent der Agrarfläche, beendet werden. Mit dieser Reform will die Regierung nicht nur eine Umverteilung des Agrarlandes erzielen, sondern auch seine Abhängigkeit von Nahrungsmittelimporten verringern. Im Jahr 2002 wurden 80 Prozent der Lebensmittel importiert (siehe FAO 2002).

Der Ölreichtum hat das Land umgeformt, Millionen von Menschen verließen das Land und zogen in die Stadt. Heute leben neun von zehn Venezolanern im urbanen Raum (vgl. Cojedes 2005:46; Azzellini 2005:34f).

Im Jahre 2003 wurde der Plan Zamora<sup>70</sup> entworfen, der vorsieht, dass 100.000 Landarbeiterfamilien aus öffentlichen Ländereien kostenlos 1,5 Millionen Hektar Pachtland erhalten sollen (vgl. Burchardt 2004:205).

Die Agrarreform ging bis jetzt allerdings relativ langsam vor sich. Das Nationale Landesinstitut INTI (Instituto Nacional de Tierras) hat 2003 und 2004 zwar insgesamt 2,3 Millionen Hektar an Kooperativen verteilt, dabei handelte es sich jedoch hauptsächlich um brachliegendes Staatsland.<sup>71</sup> Interessanterweise ist der venezolanische Staat selbst, einer der größten Landbesitzer.

Jedoch reicht es nicht, den Leuten nur das Land zu geben, wissenschaftliche und technologische Projekte zur Vermittlung des benötigten Know-hows, sowie Maschinen und Häuser sind ebenso wichtig für eine nachhaltige Bewirtschaftung. Der Plan Zamora sieht dies teilweise vor, aber es war und ist immer noch hart von der Landwirtschaft zu leben (siehe Azzellini 2005:34f; Cojedes 2005:46).

---

<sup>70</sup> Ezequiel Zamora war ein Bürgerkriegsgeneral und Bauernführer (1817-1860) der gegen die venezolanischen Großgrundbesitzer gekämpft hat (siehe Elizalde/ Báez 2007:23).

<sup>71</sup> Für internationalen Rummel führte die geplante Enteignung der 13.000 Hektar großen Rinderfarm „El Charcote“ der britischen Vestey Gruppe. Ein Großteil des Grundstückes war bereits vorher von mehreren Familien besetzt worden. Laut Angaben des INTI und des Landwirtschaftsministeriums kann das Unternehmen keinen legalen Besitztitel für das Land nachweisen (vgl. Azzellini 2005:35; Cojedes 2005:46).

Die Landreform stellt nur einen kleinen Teil des Plans Bolívar dar, eines der zentralen Mittel zur Verbesserung der Lebensqualität der venezolanischen Bevölkerung sind die Missionen. Sie werden teils durch den Bundeshaushalts und teils direkt durch den PdVSA Fonds finanziert (siehe García 2005:126). Mit diesen Institutionen sollen möglichst große Teile der marginalisierten Bevölkerung in das Gesellschaftsleben integriert werden. Die Schwerpunkte der Missionen liegen in den Bereichen Bildung, Gesundheit, Wohnraum und berufliche Aus- und Fortbildung, speziell für Menschen in den Armenvierteln und schwer zugänglichen Gebieten.

Die Idee der Missionen ist in Venezuela nicht neu, bereits 1992 hat die evangelisch-lutherische Kirche das Missionsprogramm mit den Schwerpunkten Gesundheit, Bildung und Alphabetisierung in Maracaibo begonnen. In diesen sozialen Hilfsprogrammen war ebenfalls, wie bei den Missionen der bolivarianischen Regierung, das Mitwirken von zivilen Helfern geplant. Ein Ausweiten auf nationaler Ebene war vorgesehen (siehe De Ramos 1996:51).

Nun aber zu den Missionen der Gegenwart. Ich werde nur einige wichtige Missionen beschreiben. Die Anzahl hat in den letzten Jahren extrem zugenommen, wobei einige sehr regional-spezifisch sind.

Eine der bedeutendsten Missionen ist die *Misión Vuelvan Caras*<sup>72</sup>, die im März 2004 begann und als Ziel hat, 1,2 Millionen Menschen aus den ärmsten Regionen technisch zu schulen. Die Ausbildung erfolgt über das *Instituto Nacional de Cooperación Educativo* (INCE) mit einer Dauer von sechs Monaten bis zwei Jahren. Während diesem Zeitraum erhalten die TeilnehmerInnen kleine Stipendien. Nach der Ausbildung werden mit den Teilnehmern Kooperativen gebildet, die mit Krediten und technischem Beistand unterstützt werden (siehe Banmujer/ UNDP 2005:7; Azzellini 2006:108).

Kooperativen sind ein wesentlicher Bestandteil zur Erreichung der angestrebten endogenen wirtschaftlichen Entwicklung. Sie sollen produktive Ketten bilden, die das neue Wirtschaftsmodell fördern. Ziel ist es eine soziale und solidarische Ökonomie aufzubauen. Bis zur Regierungsübernahme durch Chávez war Venezuela in Südamerika eines der Länder mit der geringsten Anzahl an Kooperativen, 1999 waren es ungefähr 800. Durch die Vereinfachung der Gründungsmodalitäten 2001 und der Förderung mit Mikrokreditprogrammen, nahm die Anzahl der Kooperativen stark zu und belief sich im Oktober 2005 - laut der Nationalen Kooperativenaufsicht

---

<sup>72</sup> Der Name geht auf einen Befehl des Generals José Antonio Páez im Unabhängigkeitskrieg zurück. Auf der Flucht vor der Armee des spanischen Königs forderte er seine Soldaten auf, sie sollen doch ihre Gesichter den Verfolgern zuwenden. Die Soldaten taten dies und wurden somit von Flüchtenden zu Angreifern. Mit diesem taktischen Überraschungsangriff schafften sie es, trotz zahlenmäßiger Unterlegenheit, die Soldaten des Königs zu besiegen (vgl. Azzellini 2006:108).

Sunacoop – auf 86.500. Die Kredite zu vorteilhaften Bedingungen werden von der von mir untersuchten BANMUJER, der Banco de Desarrollo Económico y Social und der Banco del Pueblo Soberano angeboten, sowie von staatlichen Förderinstitutionen (vgl. Azzellini 2006:108f).

Allerdings arbeiten viele der angemeldeten Kooperativen aus unterschiedlichen Gründen nicht. Einige sind Privatunternehmen, welche sich nur aufgrund der günstigen Finanzierung und Bedingungen als Kooperative gegründet haben. Andere bestehen nur auf dem Papier, das erhaltene Geld wurde veruntreut. Die Sunacoop entdeckte 2005 schwerwiegende Verstöße und Fehler. Die Folge waren Sanktionen wie die Sperrung der Konten oder der Entzug der Zertifizierung für steuerfreie Verträge mit dem Staat (vgl. ebd.).

Wie bereits erwähnt, stellt die Gesundheitspolitik einen Schwerpunkt in der bolivarianischen Regierung dar.<sup>73</sup> So steht im Artikel 83 der neuen Verfassung, dass Gesundheit ein grundlegendes soziales Recht ist und es die Pflicht des Staates sei, dieses als Teil des Anspruchs auf Leben angesehenes Recht, zu garantieren (vgl. ebd. 132).

Eines der Hauptprobleme sind die niedrige Qualität und geringe Abdeckung des Gesundheitssystems, sowie die schlechten Lebensbedingungen in den verschiedenen Regionen. Besonders betroffen sind Frauen, Kinder und ältere Menschen. Die Probleme die am häufigsten auftreten sind Frühgeburten, sexuell übertragene Infektionen, Sterblichkeit der unter 5-Jährigen oder Unterernährung (dies ist vor allem bei der indigenen Bevölkerung der Fall) und der Konsum von Drogen und Alkohol (vor allem bei den Jugendlichen) (vgl. Banmujer/ UNDP 2006:27).

Mit der *Misión Barrio Adentro* wurde ein Konzept umgesetzt, das eine integrale und primäre Gesundheitsversorgung direkt in die marginalisierten Regionen und Stadtteile bringt. Es handelt sich dabei um ein Netz von ständig besetzten Arztpraxen und so genannten *clínicas populares* (Volkskliniken). Der Großteil setzt sich aus kubanischem Fachpersonal zusammen, da die Mehrheit der venezolanischen Ärzte nicht dazu bereit war, in diesen teils gefährlichen Gebieten zu leben. Im Jahr 2005 waren über 20.000 Ärzte im Auftrag der *Misión Adentro* tätig, von denen 2.500 aus Venezuela stammten (vgl. Azzellini 2006:133f).

Als besonders innovativ wird die Gründung der ständig besetzten Arztpraxen gesehen, die *Consultorios Populares* auch *Casas de Salud y la Vida* (Gesundheits- und Lebenshäuser) genannt. Das sind zweistöckige Module in denen sich im unteren Stockwerk eine kleine Praxis mit Labor und ein Wartezimmer befinden und im oberen Stockwerk der Arzt oder die Ärztin lebt. Die Ärzte bzw. die Ärztinnen verteilen kostenlos Medikamente und verteilen Rezepte, welche in den ebenfalls

---

<sup>73</sup> Bei Amtsantritt war die medizinische Versorgung von mindestens 60 Prozent der Bevölkerung nicht garantiert und bedeutete für die Patienten meist einen kaum aufzubringenden Aufwand (Azzellini 2006:132).

in den letzten Jahren gegründeten *Boticas Populares* - subventionierte Apotheken - um etwa 15 Prozent des Marktpreises eingelöst werden können.

*Misión Barrio Adentro* besteht deswegen auf die ständige Präsenz der Ärzte und Ärztinnen vor Ort, da die Vorstellung einer integralen Gesundheit verfolgt wird, die neben der medizinischen Versorgung auch Aspekte wie Sozialwirtschaft, Kultur, Sport, Umwelt, Bildung und Ernährungssicherheit mit einbezieht. Aber auch Gesundheitskomitees sowie andere Basisorganisationen spielen eine grundlegende Rolle (vgl. Azzellini 2006:133f).

Für viele venezolanische Familien ist frisches Gemüse und Obst nicht leistbar. Dies führt vor allem bei Kindern und älteren Menschen zu Mangelercheinungen. Um dem vorzubeugen, wurden in den *barrios* so genannte *casas de alimentación* eingerichtet. In einem Haus einer Frau, oder auch eines Mannes des Viertels, wird mit den Geldern des Staates eine Industrieküche eingerichtet. Die Helfer, die dafür nichts bezahlt bekommen, erhalten nicht nur die benötigten Kochutensilien, sondern auch die Lebensmittel. Jede Einrichtung kocht für etwa 100 bis 120 Personen. Die Speisen müssen ausbalanciert sein und die versorgten Menschen mit genügend Vitaminen und anderen wichtigen Nährstoffen versorgen. Eine *Supervisión* kontrolliert ob die Vorgaben auch eingehalten werden. Meist sind acht Personen in solch einer Küche tätig, die sich beim Kochen abwechseln. Ebenfalls werden so genannte Diät-Häuser eröffnet, in denen für Personen gekocht wird, welche eine bestimmte Diät halten müssen, wie zum Beispiel Diabetiker (vgl. Interview mit F. García am 27.07.07).

Durch die Maßnahmen im Rahmen der *Misión Barrio Adentro*, hat man es in Venezuela geschafft, in nur zwei Jahren eine fast flächendeckende Primärgesundheitsversorgung zu erreichen. Die Kindersterblichkeit nahm ab, so starben bei 1.000 Geburten im Jahr 2000 noch 19,4 Kinder, im Jahr 2007 nur mehr 16,1. Die Sterberate bei den 1 bis 4 Jährigen sank ebenfalls von 0,91 pro 1.000 Kinder im Jahr 2000 auf 0,59 im Jahr 2007. Insgesamt hat die Sterberate<sup>74</sup> aber zugenommen, während im Jahr 2000 noch 103.255 Todesfälle gemeldet wurden, waren es 2007 118.594 (siehe INE 2008b, c, d).

Im Jahr 2005 wurde mit dem Programm *Barrio Adentro II* begonnen, das den kostenlosen Zugang zu diversen Laboruntersuchungen, Rehabilitationstherapien und intensivere medizinische Betreuung vorsieht.

Mit der *Misión Barrio Adentro III*, soll ein Netz aus 79 neuen, mit Spitzentechnologie und hoher

---

<sup>74</sup> Die höchste Sterberate hat der Bundesstaat Delta Amacuro. Der Grund dafür sind die katastrophalen Verhältnisse bei der medizinischen Versorgung und Gewalt in der Familie (siehe INE 2008d)

Bettenkapazität ausgestatteten Hospitälern für eine stationäre Aufnahme bereitgestellt werden (vgl. Azzellini 2006:135).

Im Rahmen der *Misión Milagro* werden Menschen mit schwerwiegenden Sehproblemen auf Kosten des Staates nach Kuba geflogen, wo Augenoperationen zu Sicherung des Augenlicht durchgeführt werden<sup>75</sup> (vgl. ebd. 136).

Auf der anderen Seite wurde der Beamtenapparat des Gesundheitssektors geschmälert, so nahm die Anzahl an ärztlichem und administrativem Personal in Hospitälern, Ambulatorien und dem Administrationszentrum des Sozialversicherungsinstituts zwischen 1999 und 2003 ab. Die Zahl der Allgemeinärzte (von 872 auf 905), Bioanalytikern (von 830 auf 854) und der Kinderärzte (von 730 auf 736) dagegen stieg schwach an. Die Anzahl der Spezialisten nahm überdimensional zu, von 3.575 auf 5.611 (siehe INE 2004).

Neben der Gesundheitsversorgung stellt auch die Bildung ein Schwerpunkt in der Politik von Chávez dar. Durch den Ausbau von Schulen und der Abschaffung von Schulgebühren konnten bis 2005 über 1,5 Millionen Kinder zusätzlich in das Schulsystem integriert werden. Es wurden neue Schulen errichtet und bereits bestehende umgebaut. Bei diesen „bolivarischen Schulen“ handelt es sich um Ganztagschulen in denen, Kindern und Jugendlichen bis zur 12. Klasse, bis zu drei Mahlzeiten täglich, Frühstück, Mittagessen und Nachmittagsjause bekommen, sowie ein umfassendes Sport- und Kulturprogramm angeboten wird. Das bestehende Volksschulnetz soll weiter ausgebaut werden (betrifft Kinder zwischen 4 und 6 Jahren), wie auch die Aufsicht der 1 bis 3-Jährigen in den so genannten *Simoncitos*. Laut den Daten des Nationalen Statistikinstituts (Instituto Nacional de Estadística – INE) war die Anzahl der Anmeldungen in den Vorschulen im Jahr 1999/ 00 doppelt so hoch als wie im Vorjahr, allerdings wiederholte sich ein solcher Anstieg nur noch einmal im Jahr 2004/ 05. In den übrigen Jahren erhöhten sich die Anmeldungen jährlich um ca. 20.000 bis 30.000 Kinder und lag somit höher als vor dem Regierungswechsel (siehe INE 2008e, Azzellini 2006:137).

Um das Problem der Analphabetismus zu lösen wurden im Rahmen der *Misión Robinson* Alphabetisierungskurse auf nationaler Ebene angeboten. Ein Monatsstipendium in der Höhe von 100 US-Dollar sollte eine hohe Teilnahme garantieren. Mit der Unterstützung dieses Programms konnte Venezuela am 28. Oktober 2005 als analphabetenfreies Land erklärt werden<sup>76</sup> (vgl. Azzellini

---

<sup>75</sup> Auch die Präsidentin der BANMUJER Nora Castañeda hat sich in Kuba einer Augenbehandlung unterzogen. Dies war der Grund, warum ich sie bei meinem Aufenthalt in Venezuela nicht persönlich kennen gelernt habe und mit ihr kein Interview durchführen konnte.

<sup>76</sup> Laut UNESCO gilt ein Land als analphabetenfrei, wenn in einem Land ein Wert von unter vier Prozent der 15 bis

2006:139). Die Analphabetenrate war zwar bereits vor 1998 nicht hoch - 1990 lag sie bei 9,3 Prozent – Im Jahr 2001 befand sie sich auf 6,4 Prozent (siehe INE 2001:6).

Die *Misión Robinson II* bietet Erwachsenen die Möglichkeit innerhalb von zwei Jahren, die normalerweise sechs Jahre dauernde Grundschule abzuschließen (vgl. Azzellini 2006:139). Das seit November 2006 durchgeführte Bildungsprogramm *Misión Ribas* ermöglicht Menschen die zuvor lediglich die Grundschulausbildung absolviert haben, unabhängig ihres Alters, die Reifeprüfung nachzuholen und das in nur zwei Jahren (siebte bis zwölfte Klasse werden abgedeckt). Für beide Missionen werden Stipendien in Höhe von 100 US Dollar im Monat vergeben.

Aufgrund der mangelnden Studienplätze und der erwartenden steigenden Nachfrage durch die zunehmenden Schulabschlüsse durch die *Misión Ribas* wurde die *Misión Sucre* gestartet, welche zum Ziel hat, den Zugang zum Hochschulstudium zu erweitern. Wie die anderen Bildungsmissionen, arbeitet auch die *Misión Sucre* videounterstützt und mit Lehrpersonal, dem Professoren und Professorinnen der neu gegründeten Universidad Bolivariana de Venezuela (UBV) als eine Art Tutoren und Tutorinnen zur Seite stehen. Von den Studierenden wird erwartet, sich neben dem Studium bei sozialen Programmen in ihren Gemeinden zu engagieren. Dadurch soll der Individualismus überwunden und die Ethik des Kollektiven erlangt werden. Auch für die höher Ausbildung kann für ein Stipendium angesucht werden<sup>77</sup> (vgl. Azzellini 2006:140f).

Es stellt sich jedoch die Frage wie die Qualität, solcher auf wenige Jahre reduzierte, Schulausbildungen aussieht und ob das Studium der UBV nicht nur gehorsame bolivarianische AnhängerInnen heranzüchten soll. Der Oppositionelle Petkoff weist auf einen steigenden Einfluss der bolivarianischen Bewegung auf die venezolanische Gesellschaft hin. Seiner Meinung nach soll das Erziehungssystem ideologisiert werden. Er warnt davor, dass die Autonomie der Universität bedroht sei (vgl. Petkoff zit. n. Stackl 2007:7). Auch die Studenten und Studentinnen selbst sehen die „Freiheit der Lehre“ gefährdet. Dies wurde bei einer öffentlichen Aktion am 14.7.2007 in Caracas im Stadtteil Chacao deutlich. Auf einer *pizarrón* (Wandtafel) konnten Studenten und Studentinnen (es nahmen hauptsächlich Studierende von der Universidad Central de Venezuela teil) ihre Wünsche für die Zukunft niederschreiben. Es wurde Meinungsfreiheit, freie Lehre, Austausch mit anderen Ländern, kein Regierungsdruck, usw. gefordert.

---

65-jährigen Bevölkerung erreicht wird (vgl. Azzellini 2006:139).

<sup>77</sup> Von den zusätzlich 255.000 Studenten die zwischen 2003 und 2005 angefangen haben zu studieren, erhielten 79.000 ein Stipendium (vgl. Azzellini 2006:141).



Abbildung 3: Wandtafel der Studenten in Chacao (Caracas)<sup>78</sup>



Abbildung 4: Beschriftung der Wandtafel in Chacao

Betrachtet man die Statistiken der Schulanmeldungen, so sieht man, dass es bei der Grundschulausbildung, in den ersten drei Jahren zwar eine starke Steigerung gab, im Schuljahr 2002/ 2003 wurden 130 Kinder weniger angemeldet und in den darauf folgenden Jahren waren die Zahlen nur gering ansteigend. Dagegen gab es bei der mittleren Ausbildung ein klares Wachstum. Die Erwachsenenbildung ist seit 2001 abnehmend, dafür sind die Anmeldungen bei den Spezialausbildungen steigend (siehe INE 2008f, g, h, i).

Ein großes Problem, das eigentlich hauptsächlich in den Städten auftritt, stellt der Mangel an lebenswürdigem Wohnraum dar. Viele Menschen leben in Nacht- und Nebelaktionen erbauten Häusern, die teilweise keinen oder schlechten Zugang zu Wasser und Elektrizität haben.

*„El déficit de vivienda determinado por dificultades económicas de las familias así como por la*

<sup>78</sup> Die in dieser Arbeit abgebildeten Fotos, sind im Rahmen meines Feldforschungsaufenthalts entstanden. Bei Bildern, die nicht von mir stammen, ist die entsprechende Quellenangabe angegeben.

*precariedad de las estructura y/o servicios conexos de las unidades existentes. Aunado a ello, las Agendas reportan limitaciones del saneamiento ambiental asociadas al entorno de la vivienda“* (Banmujer/ UNDP 2006:32).

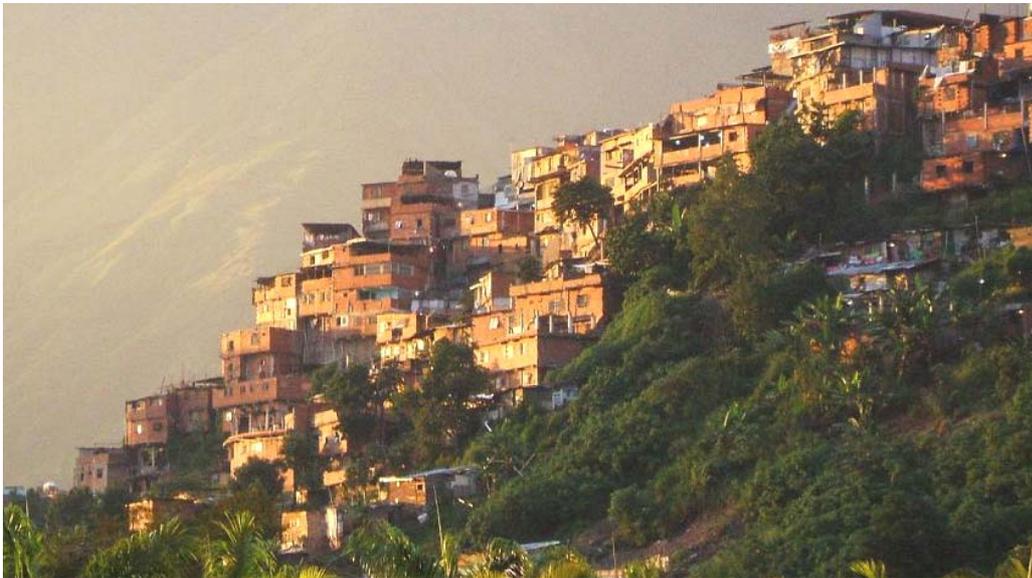


Abbildung 5: Barrio Hermosa Vista in Caracas

Ziel der *Misión Hábitat* ist es, diesen Zustand zu verbessern. Bis 2021 soll allen VenezolanerInnen eine würdige Wohnungsmöglichkeit geboten werden. Dabei soll auch das Wohnumfeld ein Thema sein. Allerdings wird es dem Staat nicht so einfach gelingen, das Wohnproblem zu lösen, da es sich hier um einen vornehmlich privat dominierten Sektor handelt. Bis jetzt ging die Verbesserung der Wohnsituation nur langsam von statten. Erfolge wurden allerdings in der Bereitstellung von Trinkwasser, bei den Anschlüssen an Abwasserleitungen und in der Legalisierung von urbanem Landbesitz erzielt (vgl. Azzellini 2006:142-145). Oft bildet die Bürokratie eine schwer zu überwindende Hürde. So wird kritisiert, dass keine Wohnbauprojekte gefördert werden, sondern hauptsächlich Beihilfen für den Kauf von Wohnfläche vergeben werden.<sup>79</sup> 2006 bestand in Venezuela ein Defizit an 1,8 Millionen Wohneinheiten (siehe Figueroa 2006:24).

Die *Misión Mercal* (Mercado de Alimentos) wurde gegründet um einen staatlich organisierten Lebensmittelvertrieb aufzubauen. Durch die Vergabe von Nahrungsmittel und anderen Produkten der Grundversorgung, soll mit Rücksicht auf Qualität und niedrigen Preisen, eine Versorgungs- und Ernährungssicherheit der Bevölkerung - speziell für die unteren Bevölkerungsschichten - erreicht werden. Aufgrund dessen befinden sich die meisten Mercalgeschäfte in ärmeren Stadtvierteln oder in ländlichen Regionen, stehen aber für alle offen (vgl. Azzellini 2006:149).

<sup>79</sup> Im Oktober 2006 vergab die Banco de la Vivienda Wohnbauförderung in der Höhe von 66,6 Milliarden Bolívares (fast 25 Millionen Euro) (vgl. Figueroa 2006:24).

Doch im Rahmen dieser *Misión* wurden immer wieder Fälle von Korruption gemeldet: „Von gestohlenen und unter der Hand weiter verkauften Waren über verdorbene Lebensmittellieferungen bis hin zu Schmiergeldern gibt es kaum ein denkbares Delikt, das nicht im Zusammenhang mit Mercal denunziert wurde“ (Azzellini 2006:152). Dies wirft ein schlechtes Bild auf die Missionen und liefert vor allem für die Chávez Kritiker ein willkommenes Fressen.

Das vor kurzen gegründete Programm *Madres del Barrio* (Mütter der Armenviertel) konzentriert sich speziell auf die Frauen. Es unterstützt die Hausfrauen und Mütter in den Armenvierteln der Großstädte (Niedermoser 2006/07:14).

Für die angestrebte endogene Entwicklung wurde im September 2004 das *Ministerio de Economía Popular*; gegründet, ein Ministerium für die Ökonomie der Basis. Diesem Ministerium wurden mehrere Institutionen zugeordnet, so die *Misión Vuelvan Caras*, das Nationale Institut für Ausbildung (INCE), die Nationale Supraindanz für Kooperativen (Sunacoop) sowie alle Institutionen für Mikrokredite, in der auch die von mir untersuchte Frauenbank für Entwicklung hinein fällt (vgl. Azzellini 2006:107).

Die sozialen Programme haben erreicht, dass der Human Development Index insgesamt erhöht wurde und 2006 0,878 betrug.<sup>80</sup> Im Jahr 1998, also vor der Amtsperiode von Hugo Chávez belief er sich auf 0,691. Auch die Lebenserwartung ist gestiegen, sie lag 1998 bei 72,80 Jahren und erhöhte sich 2006 auf 73,38 Jahre (siehe INE 2008j). Die Anzahl der in Armut lebenden Haushalte hat abgenommen, Ende 2007 lebten 28,5 Prozent der Haushalte in Armut, davon 7,9 Prozent in extremer Armut. 2002, also in der Anfangsphase der Missionen, waren es noch 48,59 Prozente gewesen und davon 25 Prozent in extremer Notlage, also ein Viertel der Bevölkerung (siehe INE 2008k; INE/ UNDP 2004).

Chávez Politstil, der von Burchardt als politische Votalität bezeichnet wird, schlägt sich auch auf die Planung der Missionen nieder, die gekennzeichnet ist durch Spontaneität, Improvisation und Pragmatismus, jedoch weniger durch konsistente Politik. Burchardt bezieht sich auf das Beispiel von den 100.000 im März 2001 rekrutierten Arbeitslosen als Bausoldaten. Es handelte sich dabei um eine gigantisch angelegte populäre Arbeitsbeschaffungsmaßnahme, welche aber nicht ausreichend vorbereitet war und deswegen ohne nennenswerte Auswirkungen auf dem Arbeitsmarkt verpuffte (vgl. 2004:206).

---

<sup>80</sup> Im Vergleich, Österreichs HDI betrug 2005 0,948 (siehe UNDP 2005).

Im Jänner dieses Jahres betrug die Arbeitslosenrate nach Angaben des nationalen Statistikinstitutes 10,2 Prozent, im Jänner 1999 lag sie bei 16,6 Prozent. Eine Verbesserung der Arbeitssituation hat also stattgefunden (siehe INE 20081).

Die Wirtschaft in Venezuela war in den letzten Jahren laut BIP prosperierend, dies wirkte sich auch positiv auf den Arbeitsmarkt aus. Doch verschluckte die Inflation große Teile vom wirtschaftlichen Wachstum und wurde deswegen von der Bevölkerung nicht wahrgenommen.

Die Missionen konnten teilweise Erfolge erzielen, wie im Gesundheitssektor und im Bildungsbereich. Andere Programme, wie die Landreform oder die *Misión Habitat* zeigten nur geringe oder gar keine Wirkung.

Im Kapitel 1 des empirischen Teils, habe ich die wirtschaftliche und politische Geschichte des Landes Venezuela umrissen, sowie die von Chávez initiierte „Bolivarische Revolution“ mit den darin vorgesehenen Methoden der Armutsbekämpfung beschrieben. Diese Tatsachen bieten einen wichtigen Wissenshintergrund, um das Leben der Frauen in Venezuela zu verstehen und vielleicht auch deren Unterstützung des umstrittenen Präsidenten.

Bei der Bank handelt es sich um eine Staatsbank, die im Auftrag der boliviarischen Regierung gegründet wurde, deswegen ist es wesentlich über die Politik des amtierenden Präsidenten Hugo Chávez Frías Bescheid zu wissen. Die Bank stellt ein Puzzleteil in der „bolivarischen Revolution“ dar.

Im nächsten Kapitel gehe ich näher auf meine Feldforschung in Venezuela ein und auf die dabei verwendeten Methoden.

## 2 Feldforschung in Venezuela

In meinem empirischen Teil will ich herausfinden, ob die Vergabe von Mikrokrediten durch die BANMUJER ein geeignetes Mittel für die Armutsbekämpfung bei Frauen darstellt und welchen Effekt die finanzierte Unternehmertätigkeit auf die soziale Stellung der Frauen innerhalb der Familie und ihrer unmittelbaren Umgebung hat. Findet eine Vernetzung zwischen den Frauen statt und entwickelt sich eine Eigendynamik in den verschiedenen Produktionssektoren?

Wie unterscheidet sich die BANMUJER von der Grameen Bank in Bangladesch? Welche Übereinstimmungen gibt es? Gilt das Bankenprojekt von Muhammad Yunus als Vorbild?

Es lassen sich drei Forschungsebenen unterscheiden:

- Der strukturelle Aufbau der Frauenentwicklungsbank BANMUJER: Wie läuft die Vergabe der Mikrokredite an die Frauen ab? Wer bekommt einen Kredit? Was sind genau die Auswahlkriterien? Welche Unternehmen werden gefördert?
- Die Frau als Unternehmerin: Führt die Vergabe der Mikrokredite wirklich zu einer nachhaltigen Verbesserung der wirtschaftlichen Situation der Frauen? Profitiert die ganze Familie vom unternehmerischen Gewinn?
- Welche Auswirkungen hat die Unternehmenstätigkeit auf das Privatleben der Frau? Finden Veränderungen im Verhältnis zu ihrer Familie bzw. direkten sozialem Umfeld statt? Empfinden die Frauen diese Veränderungen belastend oder positiv? Findet eine Vernetzung zwischen den kreditbeziehenden Frauen statt?

Während meines zweimonatigen Feldforschungsaufenthalts in Venezuela, in den Monaten Juli und August 2007, habe ich versucht Antworten auf diese Fragen zu erhalten. Dabei war es mir wichtig, einen Einblick in das Leben der Frauen in Venezuela zu erhalten. Mit welchen Problemen haben sie zu kämpfen und welche Rolle spielen sie innerhalb der „Bolivarischen Revolution“? Wie hat sich ihr Leben durch den Regierungswechsel 1999 verändert?

Ich habe Experteninterviews mit drei Angestellten des nationalen Fraueninstituts (INAMUJER) durchgeführt. Das Institut ist die Anlaufstelle für Frauen in Notlagen jeder Art. Es bildet eine Schnittstelle zur BANMUJER, da sie Frauen in wirtschaftlichen Notsituationen auch über die Möglichkeit eines Kleinkredites informieren und gegebenenfalls an die BANMUJER vermitteln.

Durch die drei Interviews und das von der INMUJER zur Verfügung gestellte Informationsmaterial, habe ich nicht nur viel über das Leben der Frauen in Venezuela erfahren, sondern auch, wie sich die Kreditvergabe durch die BANMUJER auf das Leben der Kreditnehmerinnen auswirkt.

Das qualitative Interview mit einem Parteimitglied der sozialistischen Partei von Hugo Chávez, auf der Touristeninsel Margarita war ebenfalls sehr aufschlussreich, und hat mir einen Einblick in das Verhältnis der Frauen zu Chávez ermöglicht. F. Marín hat auch einen Kleinkredit erhalten, aber nicht von BANMUJER sondern vom Fondo de crédito industrial - FONCREI, den sie dazu genutzt hat ihr Familienunternehmen, eine Posada<sup>81</sup>, auszubauen.

---

<sup>81</sup> Posada ist in Venezuela eine Art Pension, aber ohne Frühstück.

Einen guten Überblick über die Strukturen der BANMUJER erhielt ich bei einem Gespräch mit dem Direktor der Planungsstelle der BANMUJER, Mario Morales. Dank seiner Ausführungen und von ihm zur Verfügung gestellten Material, kann ich einen guten Überblick bezüglich der Bankstrukturen geben, sowie über den Ablauf und den wirtschaftlichen und sozialen Auswirkungen der Kleinkreditvergabe.

Leider war es mir nicht möglich, ein Interview mit der Präsidentin der Bank, Nora Castañeda, zu führen, da sie sich in dem Zeitraum, in dem ich mich in Caracas befand, auf Kuba aufhielt, um sich dort einer Augenoperation zu unterziehen. Informationen über den Bezug zur Grameen Bank liefert ein Interview mit Lidice Navas vom Dokumentationszentrum der Bank, das aber nicht von mir, sondern von Mag. Heidrun Wurm im Rahmen ihrer Forschung über Kleinbetriebe in Venezuela durchgeführt wurde.<sup>82</sup>

Weiter bin ich im Ausmaß von 5 Case Studies mit Kreditnehmerinnen der BANMUJER meinen Forschungsfragen nachgegangen. Im Rahmen dieser ich Einzel- und Gruppeninterviews durchgeführt habe, basierend auf einem Leitfaden.

Außerdem habe ich teilnehmende Beobachtung durchgeführt, die ebenfalls in die vorliegenden Forschungsergebnisse mit einfließt. Bei dieser methodischen Besonderheit der ethnologischen Feldarbeit, stellen Aufzeichnungen, Notizen und visuelle Dokumentation wichtige Bestandteile dar. Wie bei allen Beschreibungen, erfolgte auch bei mir ein Prozess des Auswählens von Informationen. Diese wurden dann zu einer umfassenderen Darstellung der Untersuchungsergebnisse genutzt (vgl. Hauser-Schäublin 2003:33, 48f).

### 3 Die Frau in der boliviarischen Republik

*„Ser garante de la igualdad jurídica y real  
de la mujer como instancia rectora de las políticas  
públicas dirigidas a la población femenina“  
(INAMUJER 2007a).*

1996 war der Großteil der Studenten in den Klassenräumen der Universitäten weiblich und mehr Frauen als Männer erhielten den Abschluss in höheren Studien. Jedoch bildeten und bildet dieser Anteil eine Minderheit innerhalb des südamerikanischen Staates. Der Großteil der Frauen ist arm:

---

<sup>82</sup> Siehe Diplomarbeit von Mag<sup>a</sup>. Heidrun Wurm: Mikrofinanzierung in Caracas. Zwischen Marktücke und Hilfe zur Selbsthilfe.

*„Many are both father and mother of families that live in situations of such critical poverty it doesn't allow them to educate and feed their children properly“ (De Ramos 1996:51).*

Die Armut in Venezuela ist weiblich. 68 Prozent der Menschen lebten im Jahr 2006 am Rand oder unterhalb des Existenzminimums, wovon zwei Drittel Frauen waren. Dabei handelte es sich meist um allein stehende Mütter (vgl. Azzellini 2006:250).

Außerdem ist Venezuela bekannt für seine *cultura machista*: Die Männer haben oft mehrere Frauen neben einander und die diskriminierende Haltung der Männer, sowie Traditionen bringen die Frauen dazu, eine unterwürfige Haltung gegenüber dem männlichen Geschlecht einzunehmen. Solche eine Position schränkt ihre Fähigkeit ein, eigene Entscheidungen zu treffen. Viele Frauen sind Opfer von Missbrauch, sexueller Belästigung und Gewalt von Seiten des Partners, Familie oder Arbeitgeber (vgl. INAMUJER 2007b).

Die Menschenrechtsaktivistin Marianela Tovar meint, dass sich die Situation der Frau seit dem 19. Jahrhundert zwar verbessert hat, doch sie sei immer noch durch und durch sexistisch. Vor allem bezüglich dem Thema Gewalt fehlt es an Aufklärung. Sie schlägt vor, das mit einem historischen Bezug zu machen. Sie sieht auch eine Verbesserung hinsichtlich der Gewalt gegen Frauen, allerdings sei der Weg noch weit (vgl. Tovar zit. n. Ovalles Márquez 2007:8).

Gewalt gegen Frauen hat in Venezuela leider eine lange Tradition, auch neben der häuslichen Gewalt. So verweist die Präsidentin von BANMUJER in einem Interview auf die Zeit der spanischen Kolonisation, in der weibliche Indigene unterdrückt und von ihren Ländereien vertrieben und missbraucht wurden und afrikanische Sklavinnen für die Handarbeit im Kakao-, Baumwoll- und Zuckerrohranbau nach Venezuela verschifft wurden, welche ebenfalls Opfer von Gewalt und Missbrauch geworden sind (vgl. Castañeda zit. n. Mantilla 2004:48).

Wie versucht Chávez diese Situation der Frauen in Venezuela zu verändern? Von Beginn an, wurde der widersprüchliche Präsidentschaftskandidat vor allem von Frauen unterstützt. Auch die bolivarianische „Revolution“ wäre ohne das Mitwirken der Frauen nicht denkbar. Mit nur 12,1 Prozent war der weibliche Anteil an der verfassungsgebenden Versammlung eher gering, dafür war die Beteiligung der Frauenbewegung am verfassungsgebenden Prozess umso größer: nahezu 50 Frauenorganisationen verschiedenster Art und ethnischer Herkunft, mobilisierten sich und führten dadurch Druck auf die Politiker aus (vgl. Azzellini 2006:251).

Und das Ergebnis lässt sich sehen: So ist die gesamte Verfassung in einer nicht-sexistischen Sprache geschrieben und durch den gesamten Verfassungstext zieht sich die Geschlechterperspektive. Auch

während seinen Reden benutzt der Präsident eine nicht-sexistische Sprache und hebt die zentrale Rolle der Frauen im Alltag und im Besonderen während des Putschversuches und des Unternehmerstreiks hervor (ebd. 250f). Die INAMUJER-Angestellte F. Garcia kritisiert, dass in der bereits seit langem bestehenden Verfassung der IV. Republik, die venezolanische Frau fast nicht vorgekommen ist. Der Mann stand im Mittelpunkt. García beschreibt die Sprache in dem die bisherige Verfassung geschrieben war als „Macho-Stil“ der keine Recht der Frau erkennbar machte, da sie ja in der Konstitution nicht sichtbar waren (vgl. Interview am 27.07.07).

Als eine besondere Errungenschaft der neuen Verfassung, wird der Artikel 88 gesehen, der die Hausarbeit der Frau als ökonomisch produktive Tätigkeit anerkennt, die zu Wirtschaftswachstum und sozialen Wohlbefinden führt. Darin steht auch, dass Hausfrauen ein Anrecht auf soziale Absicherung haben (vgl. ebd.; siehe auch Nieto 2008:23; Espina 2000:63). Kathrin Niedermoser warnt jedoch nicht unberechtigt, dass dies eine Verfestigung der Rolle als Hausfrau und Mutter zur Folge haben kann (vgl. 2006/07:15). Wenn eine Frau nicht arbeiten kann, da sie kleine Kinder hat, oder keine Arbeit findet, bekommt sie vom Staat eine Pension, die ihr erlaubt in Würde zu leben (vgl. Interview mit F. García am 27.07.07).

Progressiv ist ebenfalls der Artikel 57 der Verfassung, der eine diskriminierende Darstellung der Frau in den öffentlichen Medien verbietet (siehe INAMUJER 2007e:4).

Als weiteren Erfolg sehen die Frauenbewegungen die Verabschiedung des Gesetzes, dass Frauen das Recht auf ein gewaltfreies Leben haben.<sup>83</sup> Dieses Gesetz hat Verfassungscharakter und kann somit nicht so einfach rückgängig gemacht werden. Auch das Gesetz zur Chancengleichheit und das Gleichstellungsgesetz sollen zu einer Besserstellung der Frau in Venezuela führen.<sup>84</sup> Das frauenfeindliche Gesetz, das Abtreibung illegalisiert, wurde auf Druck von Feministinnen mit einem Paragraphen umgangen und macht somit Abtreibung nicht mehr strafbar.

*„Hemos avanzado mucho. Ya con la ley de las iguales oportunidades. Ahora estamos hablando del derecho de la mujer a decir cuantos hijos quiere a tener. Hace poco para una mujer para hacer este método de ... [gemeint ist Abtreibung, Anm. der Verfasserin], tenía que preguntar el permiso al*

---

<sup>83</sup> Artikel 1 des Gesetzes sagt: *La presente Ley tiene por objeto garantizar y promover el derecho de las mujeres a una vida libre de violencia, creando condiciones para prevenir, atender, sancionar y erradicar la violencia contra las mujeres en cualquiera de sus manifestaciones y ámbitos, impulsando cambios en los patrones socioculturales que sostienen la desigualdad de género y las relaciones de poder sobre las mujeres, para favorecer la construcción de una sociedad justa democrática, participativa, paritaria y protagónica*“ (Decreto de La Asamblea Nacional de la República Bolivariana de Venezuela: Ley Orgánica sobre el derecho de las mujeres a una vida libre de violencia, Capítulo 1 Disposiciones generales).

<sup>84</sup> Besondere Aufmerksamkeit erhielten die neuen Gesetze beim 51. Treffen der Kommission der Vereinten Nationen zur rechtlichen und sozialen Koordinierung bezüglich der Frauen, wurden die Resultate der Frauenrechte in Venezuela hervorgehoben und ernteten Bewunderung (siehe INAMUJER 2007c:1).

*marido, al pareja y la pareja normalmente nunca le daba este permiso*“ (Interview F. Gracia am 27.07.07).

García vom nationalen Fraueninstitut berichtete mir, dass durch eine Gesetzesänderung, nun die Frau das Recht auf die Unterkunft hat. Vorher konnte der Mann, seine Frau und Kinder auf die Straße setzen, um mit seiner neuen Lebensgefährtin im ehemaligen gemeinsamen Haus bzw. Wohnung zusammen zu leben (siehe Interview mit F. García am 27.07.07).<sup>85</sup>

Der Kampf gegen die Artikel 395 und 396 des Strafgesetzes konnte leider noch nicht gewonnen werden. Artikel 396 sieht für eine Frau, die Ehebruch begeht, eine Haftstrafe bis zu drei Jahren vor, während bei Männern nur 18 Monate vorgesehen sind. Der Artikel 395 bestraft Vergewaltigung, Zuhälterei und Verführung Minderjähriger nicht, wenn der Täter mit dem Opfer verheiratet ist bzw. das Opfer noch vor der Verurteilung heiratet. Die „Familienehre“ wird somit über die Verurteilung der Tat gestellt (vgl. Nieto 2008:22).

Diese Gesetzesänderungen sind sehr nötig, denn eines der zentralen Probleme in Venezuela ist der Hohe Anteil an Gewalt gegen Frauen. Doch nicht nur an Frauen, sondern auch an Kindern und älteren Menschen. Dabei passieren die Gewaltverbrechen vor allem innerhalb der Familie. Die 2006 in Zusammenarbeit von BANMUJER und der Entwicklungsorganisation der UNO (UNDP) erschienene Agenda für Entwicklung weist explizit auf die Problematik des Schutzes der Rechte der schwächeren Gruppen hin (vgl. BANMUJER/ UNDP 2006:31-33).

In der Agenda wird darauf hingewiesen, dass es immer noch an Kapazitäten fehle für die Promotion, Prävention und Protektion bezüglich der immer noch vorherrschenden Meinung, dass Frauen „ins Haus“ gehören und im Kampf gegen Faktoren die dazu beitragen, dass diese Einstellung und diskriminierende Verhaltenskodexe bestehen bleiben. Außer dem wird auch auf die schlechte Behandlung, Demütigung und Diskriminierung von Frauen seitens Institutionen hingewiesen. Sowie die steigende Unsicherheit in den Gemeinden (vgl. BANMUJER/ UNDP 2006:31-33).

Was nützen jedoch die Gesetze, wenn es nicht zur Umsetzung kommt? Frauen müssen über ihre Rechte informiert und unterstützt werden, damit diese auch eingefordert werden. Dafür ist das Instituto Nacional de la Mujer (INAMUJER), das nationale Fraueninstitut, zuständig. Es wurde gegründet um die Chancengleichheit der Frauen zu garantieren und für die Umsetzung ihrer Rechte zu kämpfen: *„El Instituto Nacional de la Mujer (Inamujer) es el organismo rector de las políticas*

---

<sup>85</sup> Siehe Kapitel 3.3. dieser Arbeit: „Warum ein Empowerment der Frau?“ im Teil II dieser Arbeit, wenn den Frauen geholfen wird, profitieren indirekt auch die Kinder davon.

*públicas sobre la mujer, creado por disposiciones de la Ley de Igualdad de Oportunidades para la Mujer con el propósito descrito en el Art. 47 de ese mismo instrumento jurídico, donde se señala que Inamujer es el órgano permanente de definición, ejecución, dirección, coordinación, supervisión y evaluación de las políticas y asuntos relacionados con la situación y condición de la mujer“ (INAMUJER 2007a).*

INAMUJER ist ein autonomes Institut, das über ein eigenes Budget verfügt und befähigt ist, Entscheidungen bezüglich der Geschlechterpolitik zu treffen. „*Es el órgano rector de la política del estado“* (Interview mit F. García am 27.07.07). Es ist befugt Gesetzesinitiativen und Vorgangsbestimmungen auszuarbeiten und zu formulieren. Das Institut ist ein Teil des Ministeriums für Gesundheit und soziale Entwicklung. Es unterhält direkten Kontakt und Gespräche mit anderen Institutionen, sowie mit der Nationalversammlung und dem Obersten Gerichtshof. Außerdem ist es im internationalen Rahmen aktiv und steht im regen Austausch mit Frauenorganisationen aus 132 Ländern (vgl. Nieto 2008:23; Azzellini 2006:254). Das Institut entwickelt nicht nur Pläne und Programme für den Schutz und die Umsetzung der verabschiedeten Frauenrechte, sondern auch für mehr Partizipation der Frauen bei Entscheidungsfindungen innerhalb die Gemeinschaft betreffenden Diskursen. Das Institut unterstützt vor allem auch die ökonomischen Rechte der Frauen, sowie Programme zur Entwicklung von Arbeit und Selbstständigkeit und fördert die Organisation der Frauen, zur Garantierung der Realisierung der praktischen und strategischen Ziele (vgl. Inamujer 2007a).

Vor dem Instituto Nacional de la Mujer gab es einen *consejo nacional*. Dieser Nationalrat hielt Treffen auf hohem Niveau ab, allerdings, so F. García, nur im Interesse der reichen Frauen und nicht für die einfachen Frauen vom Land oder von den Slums. INAMUJER hat die Frauenpolitik in Venezuela umgekrempelt. Nun kommen 30-40 Frauen am Tag in die Institution, vorher war das verboten. Die Tür steht für alle offen: „*El instituto garantiza, que la política del gobierno llega a toda las mujeres. Por eso los puntos de encuentro están presente dónde están las indígenas, dónde están las mujeres minera, las mujers andino, las mujeres que están en la selva amazonica, que tenemos presencia en todo el país“* (Interview mit F. García am 27.07.07).

C. E. León ist Sozialarbeiterin beim Institut INAMUJER. Sie ist schon seit Beginn dabei und arbeitet immer noch mit ihrem ganzen Herzblut. Sie ist froh darüber, dass das Institut seit seiner Gründung so gewachsen ist, aber es sei immer noch zu klein für die bestehende Nachfrage (vgl. Interview am 23.07.07).

Das Institut setzt sich aus unterschiedlichen Bereichen zusammen, doch der fundamentale Bereich ist die Verteidigung der Rechte der Frau: „*Estamos trabajando con la defensoria contra la*

*violencia. La mujer tiene que ser una mujer libre. Contra todo el tipo de violencia. [...]De todo el tipo de violencia, violencia institucional, psicológico, sexual , todo lo que sea [...] que se ha violencia. A parte de eso también tramita un otro tipo que se hace asesora legal de todo le índole. De repente de los divorcios y puede tratar de repente algo con relación con títulos de propiedad“* (Interview mit C. E. León am 23.07.07). Das Institut hat sich besonders für das Recht der Frau auf ein gewaltfreies Leben eingesetzt (Ley orgánica sobre el derecho de las mujeres a una vida libre de violencia).

Das Ziel der Mitarbeiterinnen der INAMUJER ist: *„La visión nuestro es de garantizar que las mujeres de cualcun parte del país tienen accesos a los programas y el plan del gobierno“* (Interview mit F. García am 27.07.07). INAMUJER arbeitet eng mit den verschiedenen Gemeinden zusammen und zwar über die dort abgehaltenen *Puntos de Encuentros*.

Wenn die Mitarbeiterinnen Zeit und Möglichkeit haben (wenn sie z.B. ein Auto zur Verfügung gestellt bekommen), fahren sie auch zum Ort des Geschehens, also in die *barrios*, um die Frauen vor Ort über ihre Rechte und Möglichkeiten aufzuklären. Gelegentlich sprechen sie auch mit den Ehemännern der Frauen. Die Psychologin T. Albóroz der INAMUJER, unterstreicht die Unwissenheit der Bevölkerung über ihre Rechte und wie wichtig es ist, sie darüber aufzuklären (vgl. Interviews mit C.E. León am 23.07.07; T. Albóroz am 26.07.07).

Die Frauen die zur INAMUJER kommen, haben unterschiedliche Probleme. Manche Frauen kommen aus einem Haushalt in dem Chaos und Gewalt herrscht. Sie brauchen eine Psychotherapie um das Erlebte zu verarbeiten. Auch Frauen die eine Abtreibung vorgenommen haben, werden dort psychologisch betreut. Andere leben auf der Straße und brauchen Unterkunft und Essen. Es wird der Gesundheitszustand der Hilfesuchenden kontrolliert, wenn nötig, werden die Frauen für einen chirurgischen Eingriff ins Spital gebracht (vgl. Interviews mit T. Albóroz am 26.07.07; C. E. León am 23.07.07).

INAMUJER berät die Frauen auch bezüglich ihrer ökonomischen Lage. Die Angestellten haben Kontakt zu allen Kreditinstituten wie Banco del Pueblo, FONDEMI, BANMUJER, usw.. Sie erklären den Frauen die Antragsmodalitäten für einen Mikrokredit und helfen ihnen herauszufinden, welches Potenzial sie haben: *„A veces ellas no saben que de repente le gusta la artesanía, que tienen algo, como se llama, le gusta hacer algo de cerámica o cocinar [...]. Con esta manera, que en una forma que ellas pueden ganar dinero, ser empresarias“* (Interview mit C.E. León am 23.07.07). Oder sie helfen ihnen herauszufinden, wo ihre Interessen liegen und informieren sie, wo Fortbildungen diesbezüglich angeboten werden. Auch beim Ausarbeiten von Mikrokredit-Projekten ist das Institut behilflich (vgl. ebd.).

Eines der Hauptprobleme ist die geringe wirtschaftliche Teilnahme und hohe Arbeitslosenrate der Frauen, sowie die Einbindung in Aktivitäten mit niedriger Vergütung und Produktivität.

Im Juni 2008 waren 8,5 Prozent der Frauen im erwerbsfähigen Alter arbeitslos, bei den Männern lag die Arbeitslosenquote bei 7,1 Prozent. Allerdings fallen nur ca. 50 Prozent der Frauen in die Kategorie erwerbstätig, dagegen beträgt der Anteil der Männer 80 Prozent. Somit unterscheidet sich die Arbeitssituation der Geschlechter wesentlich (siehe INE 2008I).

Die Hauptgründe für die geringe Erwerbstätigkeit der Frauen, wird im mangelnden Angebot an Ausbildung gesehen, sowie in der Diskriminierung beim Zugang zu höheren Positionen (vgl. BANMUJER/ UNDP 2006:29).<sup>86</sup> Neben dem nationalen Fraueninstitut stellt die von mir untersuchte Frauenentwicklungsbank BANMUJER ein Steuerungsinstrument für die staatliche Entwicklungsvorstellung dar, welches zu einer Besserstellung der Frau in Venezuela führen soll.

Mit Hilfe von INAMUJER wird außerdem eine benötigte Geschlechterperspektive in die staatlichen Programme eingebracht (vgl. Azzellini 2006:254).

Damit die Frauen erfahren, wie sie am besten mit dem nationalen Fraueninstitut in Kontakt treten, werden Informationen über alle Arten von Kommunikationsmedien überliefert. Besonders die Präsidentin von INAMUJER selbst, Maria León<sup>87</sup>, dient als gutes Werbemittel. Sie ist eine Person der Öffentlichkeit und bei fast allen Diskursen an der rechten Seite des Staatspräsidenten Hugo Chávez anzutreffen. Sie nutzt diese Aufmerksamkeit um die Frauen aufzufordern, sich bei Notfällen an die INAMUJER zu wenden. Auf diese Weise haben immer mehr Leute von der Existenz des Fraueninstituts erfahren. Auch beim nationalen Institut für Bildung INCE erhalten die Frauen Informationen über INAMUJER (vgl. Interview mit C. E. León am 23.07.07).

Neben zahlreichen Programmen, einer erstmals landesweiten kostenlosen Notrufnummer, Frauenhäusern, psychologischer und medizinischer Betreuung, juristischer Vertretung und Erstversorgung bei Notfällen, beteiligt sich INAMUJER auch an Öffentlichkeitskampagnen zur Unterstützung von Frauen, die vor Gericht klagen (vgl. Interview mit C. E. León am 23.07.07).

Das Institut gibt auch eine Zeitschrift heraus, welche über Neuerungen im Bereich Frauenrechte informiert, sowie über Frauenorganisationen auf internationaler Ebene und anderen Themen die die Frauen in Venezuela betreffen. Außerdem organisiert es Treffpunkte für Frauen, so genannte *Puntos de Encuentro*. Diese stellen eine Schnittstelle zwischen Frauen der Gemeinden und der INAMUJER

---

<sup>86</sup> Darauf weist auch Henshall Momsen hin, siehe S. 62 in dieser Arbeit.

<sup>87</sup> Die Präsidentin María León wurde von Chávez direkt eingesetzt. Die erfahrene Frauenrechtsaktivistin wuchs in einem Armenstadtteil auf und weiß deswegen über die Probleme der Frauen dort Bescheid. Sie ist bekennende Kommunistin (vgl. Azzellini 2006:253; Nieto 2008:23). Chávez achtet darauf, dass er zentrale Posten mit regierungsloyalen Personen besetzt.

dar. Bei den Treffen dieser Frauengruppen (eine Anzahl von mindestens fünf Frauen ist erforderlich), wird ein Raum für Diskussionen, Informationen und Erläuterungen zu Unterstützung angeboten.<sup>88</sup> Die Idee die dahinter steht lautet: *„Las instituciones gubernamentales de hoy, inspiradas en la Constitución de la República Bolivariana de Venezuela, impulsan la participación del pueblo. Para que esta sea efectiva, al promover el protagonismo, el Instituto Nacional de la Mujer, le ha propuesto a las mujeres al formación de pequeñas estructuras organizativas que le permitan acceder al proyecto y a las instancias de poder del Gobierno Nacional“* (Inamujer 2007c). Bei diesen Treffen wurde die Geschichte von vergessenen Heldinnen aufgearbeitet: *„...han rescatado la historia de las heroínas de sus regiones, identificandose con sus luchas, sus ideales y principios, sintiéndose legítimas descendientes de tan dignas antecesoras“* (Inamujer 2007d). Das Resultat wurde als Broschüre gedruckt und soll andere Frauen motivieren, sich ebenfalls für die Rechte der Frauen einzusetzen.

Doch mittlerweile sind Frauen nicht nur mehr diejenigen, die Reformen fordern, sondern auch jene die aktive mitgestalten. Sie nehmen in der bolivarianischen Regierung wichtige Positionen ein. So befinden sich die Ministerien für Umwelt und natürliche Ressourcen, Wissenschaft und Technologie sowie für Arbeit, Leichtindustrie und Handel in weiblicher Hand und das Innenministerium sowie das Außenministerium haben eine Vizeministerin. Auch für indigenen Angelegenheiten sind Frauen zuständig.

Allerdings schaut es auf der Gouverneurs-Ebene nicht so gut aus: Bis zu den Wahlen im Oktober 2008 gab es in 23 Bundesstaaten nur zwei Gouverneurinnen.<sup>89</sup> Zurzeit besteht im Parlament ein Frauenanteil von 30 Prozent (vgl. Nieto 2008:23). Sicherlich, es fehlt noch viel bis zu einem 50 zu 50 Verhältnis, aber man befindet sich in die richtige Richtung: *„Ahora estamos en le asamblea nacional [die Präsidentin der Nationalratsversammlung ist eine Frau; Anm. der Verfasserin], tenemos gobernadoras. [...]En Venezuela la mujer ha obtenido un paso importante, hace decisiones“* (Interview mit F. García am 27.07.07). Auch bei der Basisorganisation, bei den *consejos comunales*, überwiegt der Frauenanteil (siehe ebd.).

Die Sozialarbeiterin des nationalen Fraueninstitutes, C. E. León betont, dass die Frauen in Venezuela die Männer übertreffen wollen. Dafür bereiten sie sich vor und sind gewillt zu kämpfen. So ist der Fakt, dass Arbeiterinnen für die gleiche Arbeit weniger Gehalt bekommen als ihre männlichen Kollegen ein Zustand, den es zu verändern gilt. Gegen solche Benachteiligung des

---

<sup>88</sup> Im März 2007 wurden bereits über 22,6 Millionen Treffen gezählt, bei denen sich 139.958 Frauen getroffen haben. (siehe INAMUJER 2007c:1)

<sup>89</sup> Bis zur Fertigstellung meiner Diplomarbeit war es mir nicht möglich herauszufinden, wie das Geschlechterverhältnis bei den Gouverneursposten nach den Regionalwahlen im Oktober 2008 aussieht.

weiblichen Geschlechts kämpfen INAMUJER und andere Frauenorganisationen.

León beschreibt die gegenwärtige Situation der Frau in Caracas so, dass es in erster Linie ein Erwachen bei den Frauen gegeben hat. Venezolanische Frauen waren immer sehr tapfer und tüchtig, sie meint, dass eigentlich immer schon die Frau die zentrale Figur des Landes war. Der Mann war immer schon eher unzuverlässlich. Die Frau hat in den letzten Jahren ihre Präsenz ausweiten können. Sie will mehr als zu Hause bleiben, die Hemden bügeln und auf die Kinder aufpassen. Dass die venezolanische Frau erwacht ist, sieht man nicht nur an der großen Zahl an Studentinnen und Professorinnen an den Universitäten, sondern auch an den steigenden Anzeigen von Gewaltdelikten. Dies lässt erkennen, dass sie sich sicherer und stärker fühlen (vgl. Interview am 23.07.07).

Vor allem bei der Familienplanung wurden große Fortschritte gemacht, so wird jetzt auf die Bedürfnisse der Frau mehr eingegangen und zum Beispiel darauf geachtet, welches Verhütungsmittel für sie am geeignetsten ist. Es gibt nun Familienärzte, außerdem gibt es die Mission *Barrio Adentro*, die medizinische Versorgung im Viertel anbietet.<sup>90</sup> Vor der Gesundheitsreform, herrschte laut F. García ein Chaos in den Spitälern. Viele PatientInnen wurden abgewiesen, da man Angst hatte, sie würden die Sterberate nach oben treiben. Jetzt hat der/die PatientIn das Anrecht in das Spital zu gehen, in das er/ sie möchte (vgl. Interview mit F. García am 27.07.07).

Der Venezuelaspezialist Dario Azzellini sieht die Fortschritte in der venezolanischen Frauenpolitik positiv und weist auf die Bewegung zu einer gleichberechtigteren Gesellschaft hin: *„Im Bildungsbereich und in den Institutionen (selbst in der Armee) sind die Ungleichheiten im Zugang beseitigt, im öffentlichen Sektor die Löhne angeglichen worden. Das Bildungsministerium hat ein Gendermodul in die Ausbildung der Lehrkräfte eingeführt. Nach und nach übernehmen die öffentlichen Institutionen die nicht-sexistische Sprache aus der Verfassung und erhalten diesbezüglich Fortbildungen von INAMUJER“* (Azzellini 2006:250). Dies ist ein großer Fortschritt für die Frauen.

Die politisch aktive Kreditbezieherin F. Marín meint: *„El pueblo está despiertando“* *ahorita a la mujer se las están dando mucha protección - todos los sentido - jurídico - a la mujer antes fue muy maltratada. El machismo que rabica mucho en este continente. Pero ya está cambiando este mentalité. Está cambiando la mentalité. Ahorita la mujer se deja maltrara poque quiere. Porque el gobierne le da asistencia jurídica para que no se deja maltratar. Entonces yo creo que esto cambia, está ya cambiando. La mujer es siempre por naturaleza el hecho de ser madre le da a la mujer el*

---

<sup>90</sup> Siehe Kapitel 1.4. „Armutsbekämpfung in Venezuela“ im Teil III dieser Arbeit.

*sentido de ser emprendedor fuerza. La maternidad da mucha fuerza. Ahora además de esta fuerza humana tiene apoyo”* (Interview am 08.08.07).

Besondere Unterstützung bekommen die Frauen durch den Präsidenten, der die Frauen in ihrem Kampf für mehr Rechte unterstützt. Die Sekretärin der INAMUJER und für die politische Vernetzung zuständige F. García meint: *„En general yo pienso que hemos avanzados muchísimo. Hemos conseguido en tan poco tiempo para que estamos luchando desde 50 años“* (Interview am 27.07.07) So kritisiert sie, dass die Gesetzesbildung gegen die Gewalt gegen Frauen viel zu lange von den vorherigen Politikern nicht weiter behandelt wurde.

Zu ihrem Unmut ist die Meinung noch weit verbreitet, dass die Frau im Privatbereich bleiben soll. Auch die Gewalt gegen Frauen wird oft noch als normal betrachtet. Bis vor kurzem, so erklärte sie, war es der Mann, der bestimmte und die Frau hatte zu gehorchen. Frauen waren von allem ausgeschlossen und wurden diskriminiert. Seit Chávez an der Macht ist, habe sich die Situation positiv verändert. Das was die Regierung den Menschen vor allem gegeben hat, ist die Hoffnung auf ein besseres Leben (vgl. Interview mit F. García am 27.07.07). Diese positive Einstellung konnte ich bei der Bevölkerung immer wieder bemerken

Die Frauen stehen hinter Chávez. Vor allem unterstützen sie das Regierungsprogramm, die „bolivarische Revolution“. So heißt es „Patria o muerte“, sowohl im nationalen Fraueninstitut INAMUJER, als auch von Seiten der Promotorinnen der BANMUJER. Der Einbezug der Frauen in die politischen und wirtschaftlichen Belange des Landes wird als Teil der sozialen Revolution gesehen: *„Como Marx y Lenin dijeron, sin mujer una revolución no es posible y el presidente fortunadamente ha aprendido esto“* (Interview mit F. García am 27.07.07). Es ist von einem sozialistischen Staat die Rede: *„Estamos hablando de este no se puede decir producción socialista, pero hemos abierto la puerta en esta dirección a cambiar el sistema capitalista. Estamos haciendo bien“* (ebd.). García ist eine Verfechterin des „Comandante Chávez“. Sie ist überzeugt davon, dass sich Venezuela in einer Revolution befindet.

Besonders positiv sieht sie die Möglichkeiten für junge Menschen, die sich durch die Bildungsreform ergeben. Durch einen Universitätsabschluss wird nicht nur der Weg zu einer höheren Ausbildung geebnet, sondern auch zu besseren Jobs, in der Fachwissen Voraussetzung sind. Der freie Zugang zur Hochschule eröffnet den Jugendlichen neue Wege, die sie vorher nicht hatten. Die Universitäten verlangten vor dem Regierungswechsel hohe Gebühren und waren deshalb für den Großteil der Bevölkerung nicht zugänglich. Dies war nach der Meinung von García ein Grund für die hohe Kriminalität: Da der Weg zur Ausbildung und somit zu guten Jobs versperrt war, hat

man den Weg zur Kriminalität, Gewalt, Drogen und Diebstahl eingeschlagen. Durch die Mission Sucre kommt die Universität in die Barrios<sup>91</sup> (vgl. Interview mit F. García am 27.07.07).

Die sozialistische Parteigenossin, F. Marín erklärte: *„Comparto el socialismo porque el capitalismo es mucho dinero pero a poco y el socialismo queremos que todos tengan un poquito. Compartir mucho a muchos esto es la idea”* (Interview am 08.08.07). Aber sie warnt, dass nicht alle in der Regierung die Vision de Präsidenten teilen. Es gibt Politiker die bereits seit 40 Jahren im Amt sind und sich einfach nur ein schönes Leben machen wollen und sich nicht für die „bolivarische Revolution“ interessieren: *„Tienen dinero pero quieren tener más.[...]. Muchos que están dentro al gobierno no lo están haciendo bien, porque la mentalidad tienen igualita 40 años atrás. Estas personas están haciendo daño a Chávez. Creo que Chávez se está forzándose bastante, pero no tiene acompañamiento”* (Interview am 08.08.07). Ihrer Meinung nach, verlangsamt auch die übergroße Bürokratie den Prozess. Sie wirft ebenfalls der Opposition vor, die Revolution zu bremsen, da diese immer nur kritisiert, aber nie zu gibt, dass es auch positive Entwicklungen unter Chávez gibt, wie der freie Zugang zu Bildung, die Senkung der Analphabetenrate, billigere Lebensmittel, usw..

In den Entwicklungsprojekten haben Frauen in Venezuela bisher eine untergeordnete Rolle gespielt. Dies soll sich ändern: *„...las mujeres quienes tradicionalmente han estado excluidas del desarrollo, tienen una participación justa y equitativa en el trabajo y en los beneficios del desarrollo local; y se han generado capacidades y oportunidades en la ciudadanía para el acceso y disfruto de los derechos sociales, económicos, culturales y políticos constitucionalmente consagrados“* (Banmujer/ UNDP 2006:7).

Ein Mittel dazu ist die Vergabe von Mikrokrediten an Frauen über die Frauenentwicklungsbank BANMUJER. Im darauf folgenden Kapitel werde ich den strukturellen Aufbau der Bank und ihre Vergabekriterien beschreiben. Welche Auswirkungen hat die Tätigkeit der Bank auf die Kreditnehmerinnen? Hält sich die Bank an die Vorgaben der Grameen Bank?

---

<sup>91</sup> Siehe Kapitel 1.4 „Armutsbekämpfung in Venezuela“ im Teil III dieser Arbeit.

## 4 Die Frauenbank Banco de Desarrollo de La Mujer – BANMUJER

Die BANMUJER ist ein öffentliches Mikrofinanzinstitut, deren Ziel es ist, armen Frauen in einer geeigneten und mitverantwortlichen Form, finanzielle und nicht-finanzielle Dienste anzubieten: *„Proporcionar servicios financieros y no financieros, fundamentalmente a las mujeres de los sectores más empobrecidos del país a fin de promover su participación protagónica y soberana en la construcción de la economía popular y solidaria“* (Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Objetivo General). Wie bei der Grameen Bank ist es ihr Ziel, die ärmsten der armen Frauen mit ihren Programmen zu erreichen.<sup>92</sup>

Die Vision die dahinter steht ist, dass mit Hilfe der Bank die vom Staat angezielte *economía popular y solidaria* erreicht wird, in einer Gesellschaft, in der Frauen eine essenzielle Rolle im sozioökonomischen Leben spielen (vgl. ebd. Visión). Sie ist ein Projekt im Rahmen der Politik zur Demokratisierung des Kapitals. Menschen denen der Zugang zu finanziellen Dienstleistungen bisher verwehrt war, soll speziell über das System der Mikrofinanzierung, in der die BANMUJER ein institutionelles Instrument darstellt, miteinbezogen werden (vgl. BANMUJER/ INE 2006:7).

*„El Banco de Desarrollo de la Mujer, C.A., es un medio para la construcción y potenciación de una economía al servicio, equitativamente, de los hombres y mujeres de nuestro país; base para una sociedad justa y amante de la paz. En tal sociedad, la economía está al servicio de las personas, y éstas últimas son sujetos sociales activos o activas en la transformación productiva; son constructoras de su propio destino“* (ebd. 15). Es handelt sich hierbei also um Hilfe zur Selbsthilfe.

Die Bank gibt zu, dass die Kreditvergabe eine Entschuldigung ist, der Armut der Frauen in Venezuela auf den Grund zu gehen. Verschiedene Bereiche und Einheiten der Bank entwickeln Strategien die über Missionen und der spezifischen Programmen des Finanzinstitutes zu einem Empowerment in verschiedenen Lebensbereichen der Frau führen sollen (vgl. BANMUJER/ INE 2006:38). Besonderes Augenmerk liegt auf den Bereichen der sexuellen und reproduktiven Gesundheit, Vermeidung der Gewalt gegen Frauen und generell gegen die Familie, sowie auf der geschlechterspezifischen Fortbildung. Durch die Förderung von solidarischen Gruppenbildungen auf lokaler Ebene wird versucht, die Frauen auch in politischen und sozialen Entscheidungen der diversen Mechanismen der lokalen Planung mit einzubeziehen (vgl. Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Logros alcanzados).

---

<sup>92</sup> Wie bei der Grameen Bank gibt es auch bei der BANMUJER einen geringen Prozentsatz an männlichen Kunden.

Die Bank ist über ihre Grenzen hinweg bekannt und erfreut sich regen Interesses. So war im Jahr 2006 eine Delegation von 37 Mitgliedern der NRO *Witness for Peace* aus den U.S.A. in der Zentrale in Caracas zu Gast, um sich das Institut und ihre Arbeitsweise näher zu betrachten. Noch im selben Jahr und 2007 waren Vertreter der U.S.-amerikanischen Menschenrechtsorganisation *Global Exchange* und Studenten, sowie Arbeiter der Kommunistischen Partei aus Schweden zu Besuch. 2006 nahmen Repräsentanten der internationalen Genossenschafts- und Vereinsbewegung am Kooperativen-Seminar der BANMUJER teil (siehe BANMUJER 2006b:10; 2007b:10f).

Aber nicht nur Nichtregierungsorganisationen sind am Bankenkonzept der venezolanischen Frauenbank interessiert, sondern auch andere Länder. So wurden 2006 Repräsentanten der BANMUJER zum einem zentralamerikanischen Treffen in Costa Rica eingeladen, um über das Konzept der Bank und ihre bisherigen Erfahrungen zu berichten. In Ecuador soll sogar eine Frauenbank nach dem Vorbild der BANMUJER entstehen (siehe BANMUJER 2006c:10; 2007b:12).

Die BANMUJER ist viel mehr, als nur ein Bankinstitut, das Kleinkredite an Frauen vergibt, durch Projekte und Programme, in unterschiedlichen Lebensbereichen der Frauen, versucht sie die Gleichberechtigung und Chancengleichheit in Venezuela voran zu treiben.

#### **4.1 Geschichtlicher Hintergrund der Bank**

Bereits in den 80er Jahren kam die Idee der Gründung einer Bank für Frauen in Venezuela auf. Die Vorstellung einer speziellen Frauenbank verfestigte sich bei der IV. Weltfrauenkonferenz in Peking (1995), auf der eine Aktions-Plattform zur Verbesserung der Lebensumstände der Frau beschlossen wurde. Diese sah die Vergabe von Kleinkrediten als ein zentrales Mittel zu Bekämpfung der extremen Armut vor. Doch erst das Treffen Peking+5 im Juni 2000 in New York trug Früchte und wird von BANMUJER als einer der Hauptgründe für die Gründung der BANMUJER angegeben. Das offizielle Gründungsdatum ist der Tag der Frau, also der 8. März, des Jahres 2001. „*Un banco para respaldar la creatividad y el potencial productivo de las mujeres que viven en condiciones de pobreza*“ (Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Breve recorrido histórico de BANMUJER).

Ebenfalls die im Jahr 2000 beschlossenen Millenniumsziele, die eine Halbierung der Armut um 50 Prozent bis 2015 vorsehen und eine Verbesserung der Gleichstellung der Geschlechter beinhalten, waren ein weiterer Ansporn für die Regierung, die geplante Frauenentwicklungsbank in Venezuela in die Tat umzusetzen (vgl. Interview mit M. Morales am 01.08.07; BANMUJER/ INE 2006:13).

Für viele der Kreditnehmerinnen, war es Präsident Hugo Chávez, der dafür sorgte, dass sie eine eigene Bank erhielten. In der Tat wurde die BANMUJER per Dekret des Präsidenten beschlossen. Vor der Frauenbank wurde das allgemeine Mikrofinanzinstitut Banco del Pueblo in die Welt gerufen. Nach Angaben von venezolanischen Feministinnen, kam es erst durch die lautstarken Forderungen der Frauen, zur Gründung einer eigenen Mikrokreditbank für den weiblichen Teil der venezolanischen Bevölkerung (siehe Interview mit C. E. León am 23.07.07). Einige Aktivistinnen hatten sich mit Muhammad Yunus in Kontakt gesetzt und in Bangladesch eine Einführung in das Bankenmodell der Grameen Bank erhalten (siehe Interview mit Lidice Navas 2007).

Das gegründete Mikrofinanzinstitut für Frauen sollte laut Regierung die folgenden zwei Prämissen erfüllen:

1. Es soll den Menschen geholfen werden, die in Armut leben.
2. Frauen, welche Initiative ergreifen wollen und eine Idee für die Ausführung einer ökonomischen Tätigkeit haben, soll die Möglichkeit gegeben werden, sich selbstständig zu machen. Diese neue Möglichkeit sollte den 3,5 Millionen Frauen, die im Jahr 2001 in Armut lebten, einen Weg zu einem Einkommen bieten (vgl. BANMUJER/ INE 2006:14).

Das Mikrofinanzprogramm ist eingebettet in einer Vielzahl an Fortbildungsprogrammen, die vor allem in den Bereichen Ernährung, Bildung, Gesundheit, Kultur und Fortbildungen angesiedelt sind<sup>93</sup> (vgl. ebd.).

Im September 2001 hat die Bank ihre Türen geöffnet und ihre Tätigkeit in Berücksichtigung der 5 Grundpfeile des sozioökonomischen Entwicklungsplans der Nation für die Jahre 2001 bis 2007 (Wirtschaft, Soziales, Politik, Nationales und Internationales) begonnen. Ihre Bankenpolitik ist darauf ausgerichtet, nicht nur die Frauen und deren Unternehmen zu unterstützen, sondern mit ihrer Tätigkeit auch positive Auswirkungen auf ihre Familien und sogar auf ihre Wohnorte zu erreichen, auf der Suche nach der Gleichstellung der Geschlechter und einer integralen Entwicklung (vgl. ebd. 15). Wie wir im Kapitel 1.4.1 „Die Sicherheiten der Armen“ im ersten Teil meiner Arbeit gesehen haben, zielt auch die Grameen Bank darauf ab, über ihre Kreditnehmerinnen deren Familie zu erreichen.

Am 6. August 2001 wurde die Ökonomin und Frauenforscherin Nora Castañeda zur Präsidenten der Bank ernannt. Das Institut startete seine Tätigkeit mit 5 Milliarden Bolívares, die im Laufe der Jahre jedoch über staatliche Spritzen erweitert wurden. Die Frauenbank war zu Beginn dem

---

<sup>93</sup> Einiger dieser Programme und Missionen wurden von mir bereits im Kapitel „Armutsbekämpfung in Venezuela“ näher beschrieben.

Finanzministerium unterstellt, ab 2002 unterstand sie dem Staatsministerium für Entwicklung der Sozialwirtschaft und seit 2004 gehört sie mit Banco de Pueblo und dem Fond für eine mikrofinanzierte Entwicklung FONDEMI zum neuen *Ministerio para la Economía Popular* - MINEP. Mit den anderen beiden Finanzinstituten stellt sie einen Teil des Mikrofinanzierungssystems des Staates da (vgl. Azzellini 2006:255).

In fünf Jahren hat sich die Bank als öffentliches Finanzinstitut festigen können. Wie ich bereits aufgezeigt habe, ist es nicht ihre alleinige Aufgabe Kleinkredite an Frauen zu vergeben, sondern einen radikalen Wandel der Selbstwahrnehmung und einer allgemeinen Wertschätzung der Frauen zu erreichen und sie in eine Position zu bringen, in der sie über die Konditionen verfügen, ihr Schicksal und das ihres Landes zu bestimmen (vgl. Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Breve recorrido histórico de BANMUJER).

*„Las Agendas de Desarrollo Humano Local por la Equidad de Género forman parte del proyecto ‚Desarrollo Humano, Gobernabilidad y Equidad de Género‘, suscrito entre BANMUJER y el PNUD en el año 2003, cuyo objetivo fundamental es facilitar a las mujeres herramientas para el trabajo socio-productivo solidario y el ejercicio pleno de su ciudadanía. En otras palabras, darle poder para incorporarse, en igualdad de condiciones y equidad de género, a los procesos de desarrollo y planificación de sus localidades“* (Banmujer/ UNDP 2006:5)

Wie die Grameen Bank will also auch die venezolanische Frauenbank mit der Unterstützung der Frauen einen sozialen Wandel herbeiführen.<sup>94</sup>

## 4.2 Struktureller Aufbau der BANMUJER

In diesem Kapitel geht es vor allem darum die Arbeitsstruktur der Bank und deren Aufbau zu beschreiben. Die Bank unterscheidet sich sehr von herkömmlichen Kreditbanken. Die Zentrale der Bank befindet sich in Caracas, das ist gleichzeitig die einzige Niederlassung die sie hat. Die Kontaktaufnahme mit den Frauen in anderen Bundesstaaten erfolgt über Promotorinnen, die über das ganze Land verstreut sind. Wie bei der Frauenbank in Bangladesch gehen die Angestellten auf die Leute zu und suchen sie in den Gemeinden und Siedlungen auf, um sie vor Ort von der Tätigkeit der BANMUJER zu informieren. Sie haben die Aufgabe die Frauen bei ihrem Ansuchen für einen Kleinkredit zu beraten und ihnen auch nach der Kreditvergabe zur Seite zu stehen.<sup>95</sup>

---

<sup>94</sup> Siehe Grameen Bank auf S. 41 in dieser Arbeit.

<sup>95</sup> Allerdings kritisierte ein Dorfbewohner im Bundesstaat Zulia, dass die Beratung der zuständigen Promotorin nicht

Alle Anträge müssen zur Bearbeitung allerdings in die Zentrale nach Caracas geschickt werden, was eine lange Wartezeit zur Folge hat. In Caracas findet die Kontaktaufnahme im Hauptsitz statt. Für weitere Beratungen werden die Antragstellerinnen allerdings an eine Promotorin in ihrer Nähe verwiesen (vgl. Interview mit M. Morales am 01.08.07). Die Promotorin schickt monatlich Bericht an den Sitz in Caracas und informiert darin, über erwartete Rückzahlungen der KreditnehmerInnen und übt Nachdruck auf jene Fälle aus, die mit der Bezahlung der Quoten in Rückstand sind (vgl. BANMUJER 2006a).

Um die Menschen besser zu erreichen, wurde beschlossen, dass die *consejos comunales* mehr involviert werden sollen. Möchte eine Frau einen Kleinkredit aufnehmen, vermittelt das *consejo comunal* ein Treffen mit der zuständigen Promotorin: „*En cada reunión con las voceras y voceros de tan importantes comunidades, se han logrado compromisos de trabajo mancomunado que pronto darán sus frutos. A través de los Consejos Comunales, será más efectiva y directa la comunicación entre Banmujer y las personas que dentro de una comunidad requieren financiamiento y asesoría para formar microempresas. En alianza directa con nuestras promotoras, los Consejos Comunales participarán en los procesos de recabar solicitudes, levantar expedientes, trámites, gestión de créditos y el seguimiento de rigor*“ (BANMUJER 2008).

Bis 2007 wurden die Autonomie und die Organisation der *consejos comunales* durch die Bildung von *bancos comunales* in verschiedenen Bundesstaaten gefördert. Diese Banken verfügen über Geld, das für allgemeine Anschaffungen, wie zum Beispiel für den Bau von Kindertagesstätten, vorgesehen sind und für die Förderung von Kooperativen, welche im Interesse der Allgemeinheit handeln: „*Es una organización de gestión económica financiera de los recursos retornables y no retornables otorgados al concejo comunal, mediante a cual el pueblo organizado puede financiar los proyectos socio-productivos, situaciones de emergencia y obras de carácter social, según la priorización de las necesidades identificadas por la asamblea de ciudadanos y ciudadanas*“ (Samuel/ Isidro 2006:37). Auf diese Weise soll die Partizipation der Bevölkerung über die *consejos comunales* gesteigert werden und Vorschläge der Bürger praktisch umgesetzt werden (vgl. Interview mit F. García am 27.07.07). Die finanziellen Mittel erhalten die *bancos comunales* von FONDEMI (Fondo de Desarrollo Microfinanciero), BANMUJER, Banco del Pueblo, Regierungsinstitutionen und sozialen Organisationen (vgl. Samuel/ Isidro 2006:37).

BANMUJER hat bis 2007 die Organisation und Autonomie der *consejos comunales* durch die finanzielle Förderung von 50 dieser Art von Volksbanken unterstützt. Insgesamt wurden 15.000

---

ausreichend war.

Millionen Bs<sup>96</sup> ausgeschüttet, das waren für jede Bank 300 Millionen Bs (vgl. Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Logros alcanzados).

Eine Methode mehreren Menschen eine ökonomische Aktivität anzubieten, ist die unterschiedliche Zuordnung von Produktionsabläufen innerhalb einer Produktionskette. BANMUJER unterstützt und fördert die Organisation und Bildung von solchen Produktions-Mikroketten<sup>97</sup>, den *microcadenas productivas*. Das ist ein neues Wirtschaftsmodell, das in Güiria in der Gemeinde Valdez (Bundesstaat Sucre) injiziert wurde. Vor allem drei Sektoren haben sich etablieren können:

1. Die Verarbeitung von Kakaobohnen zu Schokolade, Kakao, Likör und anderes.
2. Öko-Tourismus: Posadas und andere Dienstleistungen, welche zur Entwicklung des Tourismus in dieser Zone geführt haben, im respektvollen Umgang mit der Natur.
3. Meriendas Parianas: Produktion der traditionellen Mehlspeisen in Paria

(vgl. Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Impacto general en la conformación de cadenas productivas; siehe auch BANMUJER/ UNDP 2005b).

Seit 2002 gibt es das Netzwerk der Benutzerinnen, *la Red Popular de Usuarías de BANMUJER*. Es stellt eine autonome Organisation der Basis dar, die dafür zuständig ist, dass sich die Nutznießerinnen der Bank sozio-produktiv entwickeln und sich souverän und partizipativ an der Entwicklung des Landes beteiligen, ganz im Sinne der von der boliviarischen Regierung angestrebten endogenen wirtschaftlichen Entwicklung. Diese Bewegung soll auch auf deren Familien und den Reste der Gemeinschaft ausstrahlen. Vorrangiges Ziel ist eine lokale Entwicklung, welche sich integral auf nationaler und internationaler Ebene ausbreiten soll (vgl. BANMUJER/ UNDP 2006a:12).

Das *Red Popular de Usuarías de BANMUJER* basiert auf Arbeitsgruppen, die sich in Abstimmung des allgemeinen Interesses um die wichtigsten Themen kümmern, wie Wirtschaft, Gesundheit und Bildung. Sie sind also vergleichbar mit den *voceros* der *consejos comunales*, nur dass sich die Arbeitsgruppen des Netzwerkes aus Kreditnehmerinnen der BANMUJER zusammensetzt und sich in erster Linie auf frauenspezifische Themen konzentriert (vgl. ebd.).

Die Bank für die Förderung der Frau arbeitet mit dem nationalen Statistikinstitut INE zusammen, mit dem sie statistische Daten auswertet und neue Geschlechterindikatoren und Methoden der Evaluation entwickelt, um die erzielten Ergebnisse zu evaluieren und die allgemeine Lebenssituation der Frauen in Venezuela zu erfassen. Dadurch ist es ihr möglich, auf Veränderungen

---

<sup>96</sup> Abkürzung von Bolívares

<sup>97</sup> Die Produktion der Mikro-Ketten beinhaltet drei wichtige Komponenten: primäre Produktion, Weiterverarbeitung und Handel (vgl. BANMUJER/ UNDP 2005b)

und Trends so schnell wie möglich zu reagieren.

Der Direktor der Planungsabteilung der BANMUJER, M. Morales betont auch die Bedeutung der Zusammenarbeit mit dem *Sistema de Información Social* -SIS. Dadurch erhält das Finanzinstitut soziale und ökonomische Daten über die KundInnen. Alle Informationen die das Institut direkt von der/ die KreditnehmerIn erhält, werden gesammelt. Durch die Daten erhält das Institut einen Überblick über die KundInnen und AntragstellerInnen. Basierend auf diesem Datenmaterial können passende nicht-finanzielle Dienste angeboten werden. Morales Ansicht nach, sind diese Angebote sogar wichtiger als die Finanzdienstleistungen, da viele der BewerberInnen noch nie eine Arbeit hatten und deshalb Unterstützung brauchen bei der Projektfindung und später bei der Ausarbeitung. Es gilt der Grundsatz, dass niemand ausgeschlossen wird, es wird versucht allen zu helfen (vgl. Interview mit M. Morales am 01.08.07).

Auf der internationalen Ebene wird mit den UN-Organisationen United Nations Development Programm (UNDP) und United Nations Fund for Population Activities (UNFPA) zusammengearbeitet. Abkommen gibt es auch mit dem japanischen Entwicklungsprogramm JICA, mit dem Roten Kreuz aus Spanien und GTZ aus Deutschland (Deutsche Gemeinschaft für Technische Zusammenarbeit) (vgl. Interview mit. M. Morales am 01.08.07).

Um eine größtmögliche Verbesserung im Leben der Frauen zu erreichen, arbeitet die Bank eng mit den Missionen zusammen und hat begonnen, einige sogar von der Regierung zu übernehmen, wie *Vuelvan Caras*, *Plan Café*, *Madres del Barrio*, *Misión Guacaipuro*<sup>98</sup> y *Misión Hipólita*<sup>99</sup> (vgl. Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Logros alcanzados).

Wie der Name der Bank Banco de desarrollo de la Mujer schon aussagt, ist sie eine Entwicklungsbank, deren Aufgabe es ist, wie bei der Grameen Bank, mit ihren Aktivitäten zu einer positiven Entwicklung der Frauensituation zu führen. Ihr Aufbau ist darauf ausgelegt, dieses Ziel zu erreichen. Die Struktur ist so konstruiert, dass alle Frauen, bis hin zu den Indigenen im Orinoco-Delta über die Promotorinnen erreicht werden. Die starke Zentralisierung des Bankensystem führt allerdings zu den bereits erwähnten langen Wartezeiten (in urbanen Gebieten wartet man durchschnittlich drei Monate auf das Geld)<sup>100</sup> (vgl. Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Logros alcanzados). Diese Tatsache führt dazu, dass viele KundInnen auf private Mikrofinanzinstitute ausweichen, bei denen sie nicht so lange auf das Geld warten müssen, wie zum Beispiel bei der

---

<sup>98</sup> Hier handelt es sich um eine Bundesstaaten-spezifische Mission.

<sup>99</sup> Dieses Programm kümmert sich um Obdachlose.

<sup>100</sup> Im Jahr 2007 waren zwar schon 80.743 Kredite genehmigt worden, aber erst effektiv 73.181 waren ausbezahlt (vgl. Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Logros alcanzados).

*Banco de desarrollo del microempresario.* Bei dieser Bank erfolgt eine Kredit-Bewilligung innerhalb von 48 Stunden und eine Auszahlung in 72 Stunden nach der Genehmigung (vgl. Banco de Desarrollo del Microempresario 2007). Allerdings bieten diese privaten Konkurrenzunternehmen nicht die Rahmenprogramme der staatlichen Frauenbank an, welche eine Betreuung der Kunden vor, während und nach der Kreditvergabe vorsehen.

Was genau die Tätigkeitsbereiche der BANMUJER sind, werde ich im nächsten Kapitel darstellen. Im Wesentlichen wird zwischen den finanziellen und nicht finanziellen Dienstleistungen unterschieden.

## **4.3 Aufgabenbereiche der Bank**

### **4.3.1 Finanzielle Dienstleistungen**

Hauptsächlich unterscheidet man bei der Kreditvergabe zwischen Unidades Económicas Asociativas (UEA) und Kooperativen.<sup>101</sup> Die BANMUJER beschreibt die UEA so: *„Son grupos solidarios de mujeres organizadas, con finalidad de acceder a los servicios financieros y no financieros, para gestionar la iniciativa económica en común“* (BANMUJER/ INE 2006:78).

Die Kooperative wird folgendermaßen definiert: *„Son asociaciones abiertas y flexibles, de hecho y derecho cooperativo, de la Economía Social y Participativa, autónomas, de personas que se unen mediante un proceso y acuerdo voluntario, para hacer frente a sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales y culturales comunes, para generar bienestar integral, colectivo y personal, por medio de procesos y empresas de propiedad colectiva, gestionadas y controladas democráticamente“* (BANMUJER/ INE 2006:74).

Bei der Kreditvergabe lassen sich Überschneidungen mit der Grameen Bank I erkennen. Bei diesem Modell wurden Kleinkredite nur an Gruppen von fünf Frauen vergeben, die als wechselseitige Bürgen aufgetreten sind. Wie bei der UEA wurde der Kredit selbst, immer nur an Einzelpersonen vergeben, welche dann für seine Rückzahlung verantwortlich waren. Es sollte durch den entstehenden Gruppenzwang die Zahlung der Kreditnehmerinnen gesichert werden. Yunus setzte dabei auf die sich bildende Solidarität unter den Mitgliedern einer Gruppe.<sup>102</sup>

---

<sup>101</sup> Laut Morales sind auch Individualkredite möglich, aber sie scheinen in keinen Informationsunterlagen auf und sind auch nicht auf der Homepage zu finden. Vielleicht fallen sie unter die „spezifischen Fälle“, auf die immer wieder in dem von mir erhaltenen Material der Bank, hingewiesen wird.

<sup>102</sup> Siehe Kapitel 1.4.2 „Der konkrete Ablauf der Kreditvergabe“ im Teil II dieser Arbeit.

F. García von INAMUJER erklärt, dass es bei der Kooperativenbildung regelrecht einen Boom gegeben hat. Bisher gab es nur wenige Kooperativen in Venezuela, sie zählt zu einen der Neuerungen die, die boliviarische Regierung eingeführt hat. Immer noch ist der Bevölkerung nicht ganz klar, was hinter dem Kooperativismus steht, es muss noch viel dazu gelernt werden (vgl. Interview mit F. García am 27.07.07). F. Marín beschreibt die Situation so: *„En este momento en Venezuela no tenemos una cultura de cooperativistas, pero estamos tratando de crearla preso de este bolivara“* (Interview am 08.08.07).

Trotzdem war der Andrang auf die Bildung von Kooperativen groß und die damit verbundene Nachfrage an Kleinkrediten. BANMUJER war auf so einen Ansturm nicht vorbereitet und ihre Geldmittel deshalb zu gering bemessen (vgl. Interview mit F. García am 27.07.07).

Daneben gab es zu Beginn der Kreditvergabe vor allem Problem mit der Einstellung der Leute, sie waren ein kapitalistisches System gewohnt, so die INAMUJER-Mitarbeiterin García. Das solidarische Zusammenarbeiten in einer Kooperative war den meisten Leuten fremd: *„Éste es mi empresa, yo soy el patrón! Los ademas son mis trabajadores. Enriquecerme por la explotación del otro“*(ebd.). García meinte zwar, dass es zu Beginn zwar kein totales Chaos gab, aber die Leute mussten erst Erfahrungen mit diesem neuen Modell machen, sie dachten einfach noch zu kapitalistisch (vgl. ebd.).

Bei informellen Gesprächen mit Leuten in Venezuela, wurde ich mehrmals darauf hingewiesen, dass man in diesem Land, solidarisches Handeln erst erlernen müsse.

#### **4.3.1.1 Konkreter Ablauf der Kreditvergabe**

Die Promotorinnen stellen in den Städten, Gemeinden und Dörfer die Bank vor. Solche Präsentationen werden vor allem bei Treffpunkten der INAMUJER (*Puntos de Encuentros*) oder bei anderen Treffen, wie zum Beispiel bei den Sitzungen der *consejos comunales* gemacht, damit eine große Anzahl an Menschen erreicht wird. Jede Frau kann um einen Kredit ansuchen. Auch das Alter der Kreditnehmerinnen spielt keine Rolle, bei Minderjährigen muss das Ansuchen vom Erziehungsberechtigten unterzeichnet werden.

Ist eine Gruppe an einer Kreditaufnahme interessiert, führt die Promotorin nur mit ihnen ein Gespräch durch, in dem sie auf die Fragen der Interessenten eingeht und ein bisschen tiefergehend über die Bank plaudert. Sie versucht herauszufinden, wo die Talente der Frauen liegen und arbeitet mit ihnen zusammen ein mögliches Projekt aus. Gemeinsam wird ein Kreditantrag erstellt und die Frauen müssen die benötigten Utensilien einreichen. Von der BANMUJER wird analysiert, ob das

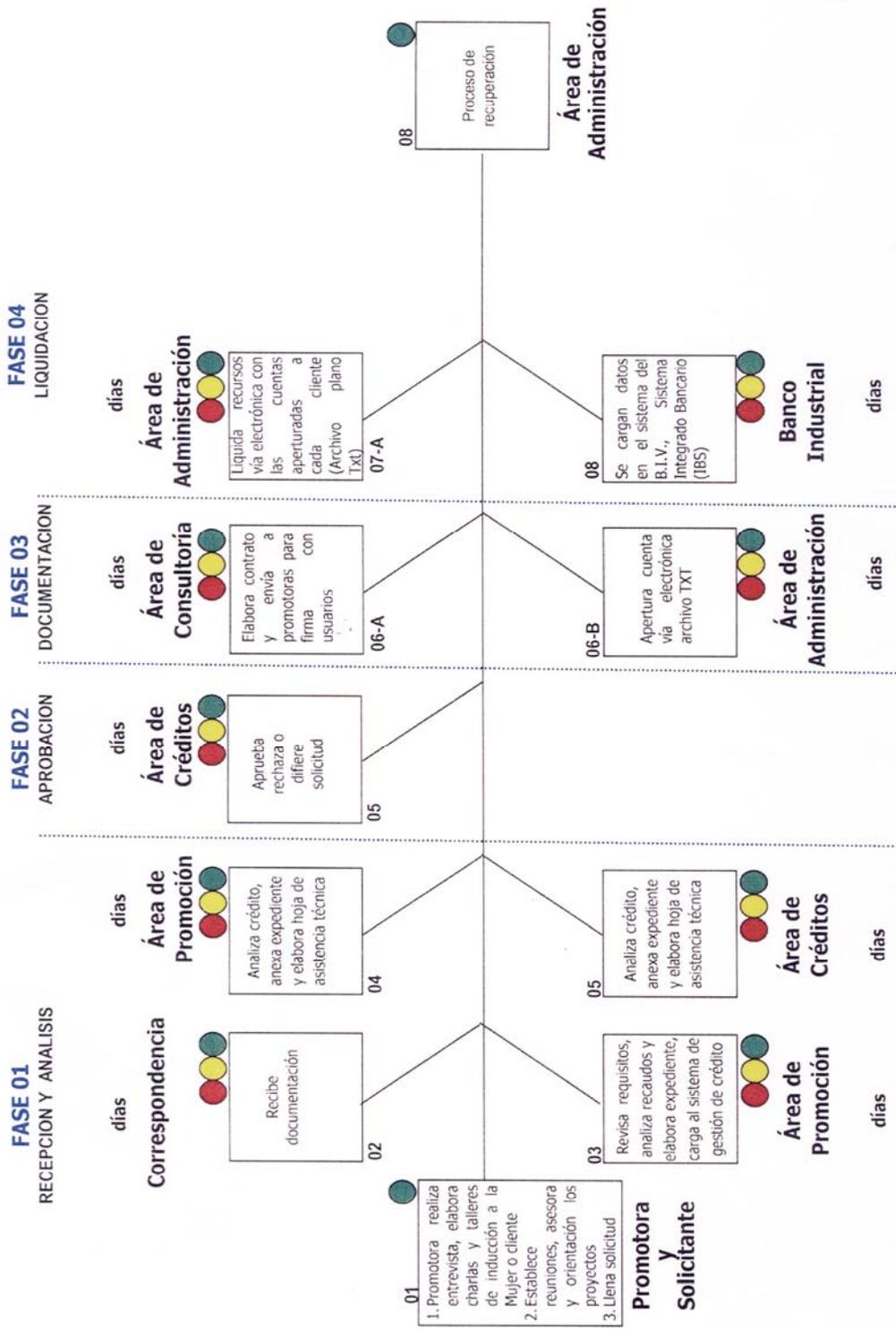
Projekt gut durchgeplant und realisierbar ist. Wie groß ist Wahrscheinlichkeit, dass das geplante Projekt wirtschaftlich ertragreich ist? Will zum Beispiel jemand einen Frisörsalon eröffnen, aber in der unmittelbaren Nähe gibt es schon drei, wird den KundInnen von diesem Vorhaben abgeraten. Stellt sich das Projekt als umsetzbar dar, wird es vom sogenannten *Comité de Crédito* genehmigt (siehe Abbildung 6).

Bereits nach dem Einreichen des Projektes, beginnen die Promotorinnen und Helfer mit dem Prozess der technischen Assistenz. Es werden Vertiefungen zu UEAs und Kooperativen angeboten (Welches Modell eignet sich mehr?), sowie Fortbildungen.<sup>103</sup> Wird der Kredit genehmigt, müssen die Kreditnehmerinnen nur mehr den Vertrag unterschreiben. Den Kundinnen wird ein Konto zugewiesen, über das die Auszahlung erfolgt und die neuen Kundinnen werden in das Kundennetzwerk aufgenommen (vgl. Interview mit M. Morales am 01.08.07). Die folgende Graphik bildet eine gute Übersicht über den Ablauf der Kreditvergabe:

---

<sup>103</sup> Diese nicht-finanziellen Dienstleistungen werden später noch näher behandelt werden.

# ESTADO DE LA SOLICITUD



EL TIEMPO CALCULADO ES EN DIAS HABILDES, SIEMPRE Y CUANDO LA SOLICITUD REUNA LOS RECAUDOS COMPLETOS

Abbildung 6: Ablauf der Kreditvergabe bei der BANMUJER (BANMUJER 2007c)

Von der Ausarbeitung der Projekte, über die Produktionsetappen hinweg (Organisation, Verwaltung bis hin zur Kommerzialisierung) werden die KreditnehmerInnen von den Mitarbeitern der BANMUJER begleitet (vgl. Azzellini 2006:256). Dadurch sollen die Werte einer solidarischen Volkswirtschaft vermittelt und ein Ausfall der Rückzahlungen vermieden werden (vgl. BANMUJER 2006a).

### **4.3.1.2 Benötigte Utensilien**

#### *Für Unidades Económicas Asociativas*

Jede UEA muss mindestens aus zwei und maximal aus neun Personen bestehen. Der Großteil muss weiblich sein, wie auch die Leiterin. Es werden zwei Referenzschreiben benötigt, von Personen, mit denen man nicht verwandt ist. Der Wohnsitz muss nachgewiesen werden und ein Projekt mit einer Kostenaufstellung in Zusammenarbeit mit einer Promotorin oder HelferIn erstellt werden. Dieses Projekt muss solidarische Tätigkeiten für die Gemeinschaften beinhalten.

Bei einer UEA erhält jedes Mitglied 3 Millionen Bs. Wird der Kredit pünktlich zurück bezahlt, kann für einen neuen angesucht werden, der 50 Prozent höher ist. Der Kredit hat eine Laufzeit von 48 Monaten und wird mit einem fixen Jahreszinssatz von 6 Prozent verzinst (bei einer landwirtschaftlichen Tätigkeit sind es nur 3 Prozent) (vgl. ebd.).

Berücksichtigt man allerdings die hohe Inflationsrate in Venezuela von 15,8 Prozent<sup>104</sup>, erkennt man, dass der verlangte Zinssatz für das geliehene Geld außerordentlich gering ist. Im Gegensatz dazu verlangte die Grameen Bank im Jahr 2007 einen Kreditzinssatz in der Höhe von 20 Prozent (vgl. Grameen Bank 2008b), bei einer Inflationsrate von 7,2 Prozent (vgl. Welt auf einen Blick 2006).

#### *Für Kooperativen*

Die Kooperative ist eine Rechtsgemeinschaft. Um für einen Kredit ansuchen zu können, muss sie im Register der nationalen Kooperativenaufsicht SUNACOOOP aufgelistet sein. Der Vorteil gegenüber einer UEA liegt laut Morales darin, dass man in einer Kooperative flexibler ist, man unterschreibt zwar auch einen Vertrag, ist aber weniger stark gebunden (vgl. Interview mit M. Morales am 01.08.07).

Wie bei der UEA, muss ein Großteil der Mitglieder bei der Kooperative weiblich sein, um einen Mikrokredit bei der BANMUJER zu erhalten, das schließt auch die unterschiedlichen Levels des

---

<sup>104</sup> Stand 2006.

Managements ein. Das Projekt das unterstützt werden soll, muss in Zusammenarbeit mit der Promotorin entstanden sein. Es darf nur ein Projekt beinhalten, das wie bei der UEA auch soziale Aktivitäten in der Gemeinschaft berücksichtigt (vgl. BANMUJER 2007a). Dies ist ein wesentlicher Unterschied zur Grameen Bank, die das nicht verlangt. Diese Forderung spiegelt die Tatsache wider, dass es sich bei der BANMUJER um ein staatliches Finanzinstitut handelt und sie ein „Puzzleteil“ in der geplanten „bolivarischen Revolution“ darstellt.

Eine Kooperative erhält einen Kredit im Umfang von 30 Millionen Bolívares. Wie bei der UEA werden fixe Jahreszinsen in Höhe von 6 Prozent verlangt und bei einer landwirtschaftlichen Tätigkeit 3 Prozent.

In beiden Fällen, also bei einer UEA und einer Kooperative, ist ein Zinssatz von 0 Prozent bei Personen von Gemeinschaften in spezieller sozioökonomischer Situation vorgesehen, welche auf der Basis von fundierten Informationen durch die Promotorin und einer Geschäftsführung definiert werden. Ebenso müssen Teilnehmer der Mission *Madres del Barrio* keine Zinsen zahlen (vgl. BANMUJER 2006a).

Im Jahr 2002 hat es eine Zinssatzsenkung aufgrund der schlechten wirtschaftlichen Lage des Landes gegeben (zurückzuführen auf den Streik der PdVSA). Der Zinssatz wurde von 12 Prozent auf den heutigen Stand herunter gesetzt. Auch der Zinssatz für Kredite für eine landwirtschaftliche Tätigkeit wurde um 3 Prozentpunkte gesenkt. Mit dieser Senkung wollte man den Frauen in der Wirtschaftskrise helfen und die benötigte Binnenproduktion sichern bzw. antreiben (siehe Interview mit Lidice Navas 2007).

Die Quote gilt als fällig, wenn 30 Tage nach dem offiziellen Zahltag immer noch nicht eingezahlt wurde. Wenn innerhalb von 90 Tagen nach dem Zahltermin immer noch nicht der Betrag erbracht wurde, wird der gesamte Kreditbetrag fällig (vgl. BANMUJER 2006a).

Bei beiden Kreditarten kann eine *período de gracia* oder *periodo muerto*, also ein Zeitraum in dem keine Rückzahlung erfolgt, für mindestens 2 Monaten gewährt werden. Der maximale Zeitumfang solch einer „Verschnaufspause“ hängt von der ökonomischen Aktivität ab und der sozioökonomischen Situation um die es sich handelt (vgl. ebd.).

Folgende Bereiche werden von BANMUJER nicht finanziell unterstützt Spirituosenhandel, Verkauf von Videospiele, Kopieren von CDs, DVDs und generell Videokassetten, Pfandleiher, Kauf, Bau oder Umbau von Lokalen (Büros und Geschäftslokale), Konstruktion und Entwicklung von zivilen Bauten, Projekte für zivile Bauten, Finanzierung von Anzahlungen und Evaluation von zivilen

Bauten, Studien zur Möglichkeit und Durchführbarkeit von ökonomischen Projekte, Werbestudien, Marktforschung und Meinungsumfragen, Buhoneria (Straßenverkauf), Straßentelefon (an einem Stand werden Telefongespräche zu unterschiedlichen Tarifen angeboten) und Kauf von Fahrzeugen (vgl. BANMUJER 2007a).

### **4.3.1.3 Spezielle Kreditprogramme**

#### **Misión Vuelvan Caras**

Die Kooperative darf aus maximal 30 Personen bestehen und hauptsächlich aus Frauen. Auch die Führungskräfte müssen zum Großteil weiblich sein. Es werden Kredite bis 200 Millionen Bs vergeben mit einer Laufzeit bis zu 7 Jahren und einem Zinssatz von 0 Prozent. Das Programm sieht den Bau oder die Renovierung von Gebäuden und den Kauf von Fahrzeugen vor, wenn das die angestrebte ökonomische Tätigkeit erfordert (vgl. BANMUJER 2007a).

#### **Plan Café**

Diese Kredite finanzieren Kaffeebauern, welche mindestens ein und maximal drei Hektar Land besitzen. Vergeben werden Kredite von 3 Millionen Bs pro Hektar. Die Laufzeit beträgt 24 Monate mit einer „toten“ Periode von 6 Monaten. Es werden 3 Prozent Zinsen jährlich verlangt (vgl. ebd.).

#### **Abkommen MIN-Trabajo**

Das Ministerium für Arbeit genehmigt ein nicht zurückzuerstattendes Gründungskapital für fähige und organisierte Frauen, für in sich selbst erhaltende Produktionseinheiten, in deren Umsetzung Arbeitsplätze entstehen. Die Koordination dieser Projekte obliegt der BANMUJER. Sie und das Arbeitsamt MINTRA setzen das Programm langfristig um (vgl. ebd.).

#### **Das Abkommen Mercal**

Auf der Basis eines Abkommens, das eine Kooperation zwischen BANMUJER und MERCAL vorsieht, werden Mikrokredite für die Führung von Kellereien und Hühnerställen vergeben, welche an MERCAL-Geschäfte liefern. Die Kredite werden an UEAs vergeben, welche maximal aus drei Personen bestehen. Die Mitglieder können alle aus einer Familie stammen (vgl. BANMUJER 2007b).

#### **Abkommen Comaproa**

In Zusammenarbeit mit dem Ministerium für Bildung wird ein Programm voran gebracht, das Kooperativen, die Nahrungsmittel für die Schulkantinen produzieren, finanziert. Bei diesem Projekt

beträgt der Kreditbetrag höchstens 30 Millionen Bs pro Organisation. Die Zinsen und die Laufzeit sind gleich wie bei der Kreditvergabe bei einer herkömmlichen UEA (vgl. BANMUJER 2007b).

### **4.3.2 Nicht Finanzielle Dienstleistungen**

Damit die Kreditnehmerinnen mit ihrem Projekt erfolgreich sind, werden sie von der BANMUJER betreut und beraten. In diesem Rahmen werden unterschiedliche Dienstleistungen angeboten:

- Volkswirtschaftskurse
- Gemeinschaftsdiagnosen um herauszufinden, welches sozio-produktives Potenzial die/der Antragsteller hat
- eine Orientierung bezüglich der unterschiedlichen Finanzierungsmöglichkeiten über den öffentlichen Sektor
- kostenlose Erarbeitung von Investitionsprojekten, die einfach und flexibel sind mit geringem Kostenaufwand
- Vor und nach Vergabe des Kredits werden die KreditnehmerInnen begleitet und fortgebildet durch Kurse im Bereich Buchhaltung, Vermarktung, agro-ökologische Behandlung des Bodens, sozio-produktive Formierung, Administration einer Kooperative und solidarischen Kleinstunternehmen, bezüglich Gesundheit, Selbstbewusstsein, Gewaltvorbeugung, Gleichberechtigung der Geschlechter, Menschenrechte, Bürgerrechte, gemeinsame Führung und Organisation (vgl. BANMUJER 2007a).

Die nicht-finanziellen Dienstleistungen sind ein wichtiger Bestandteil der Tätigkeit der BANMUJER. Alle Frauen/ Männer die einen Kredit beziehen, verpflichten sich Kurse zu besuchen. Im Zeitraum zwischen September 2001 und Juni 2007 nahmen 135.258 Frauen und Männer an den angebotenen Fortbildungen teil (siehe Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Logros alcanzados). Es werden aber nicht nur Fortbildungskurse im Bezug zu ihrer Tätigkeit angeboten, sondern auch zur Allgemeinbildung um ihre Wertebildung und das Empowerment zu fördern. Besonderes Augenmerk legt die BANMUJER auf die Aufklärung über sexuell übertragbare Krankheiten (vor allem AIDS) und Verhütungsmethoden (siehe BANMUJER/ INE 2006:40f). Die Grameen Bank dagegen lehnt Ausbildungen im Rahmen der Kreditvergabe ab, da diese nach Ansicht von Muhammad Yunus nur irritierend auf die Kreditbezieherinnen wirken.<sup>105</sup>

Laut einer Untersuchung der BANMUJER in Zusammenarbeit mit der INE ergab sich, dass der

---

<sup>105</sup> Siehe Kapitel 1.3 „Die Philosophie der Grameen Bank“ im theoretischen Teil meiner Arbeit.

Großteil der Frauen am meisten von der Beratung zur Formulieren des Projektgesuchs profitiert hat. Auch die Volkswirtschaftskurse und die Kurse für den Beginn einer Unternehmertätigkeit waren ihrer Meinung besonders förderlich (vgl. BANMUJER/ INE 2006:39).

Das folgende Kapitel beinhaltet Daten über die Kreditvergabe zwischen 2001 und 2007. Dabei werden neben den wirtschaftlichen Daten auch soziale Auswirkungen auf die Frauen berücksichtigt. Hat sich ihr Leben nach der Kreditvergabe verbessert oder verschlechtert? Wie hat sich ihr Leben verändert?

Ich beziehe mich auf die Evaluierungsergebnisse der Bank, welche im Jahr 2006 veröffentlicht und im Juni 2007 aktualisiert wurden und auf Gespräche mit offiziellen Vertretern der BANMUJER und der INAMUJER. Da es sich um eine Analyse von dem erhaltenen Material von Seiten der Bank und dem nationalen Statistikinstitut handelt, kann ich nur das wiedergeben, was im Material enthalten war. Ich gehe dabei von der Korrektheit der erhaltenen Daten und Informationen aus.

#### 4.4 Die Mikrokreditvergabe durch die BANMUJER

Seit September 2001 bis April 2007 hat die BANMUJER insgesamt 73.181 Kredite im Ausmaß von 222.584 Millionen Bs ausgeschüttet (vgl. Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Logros alcanzados).

Wie in der folgenden Abbildung ersichtlich ist, vergab die venezolanische Frauenbank im ersten Jahr ihrer Tätigkeit 795 Kredit im Ausmaß von 356 Millionen Bolívares, im Jahr 2002 waren es bereits 10.643 Kredite, im Ausmaß von 5.129 Millionen Bolívares. Die Anfrage nach Kleinkrediten bei der BANMUER war also groß.

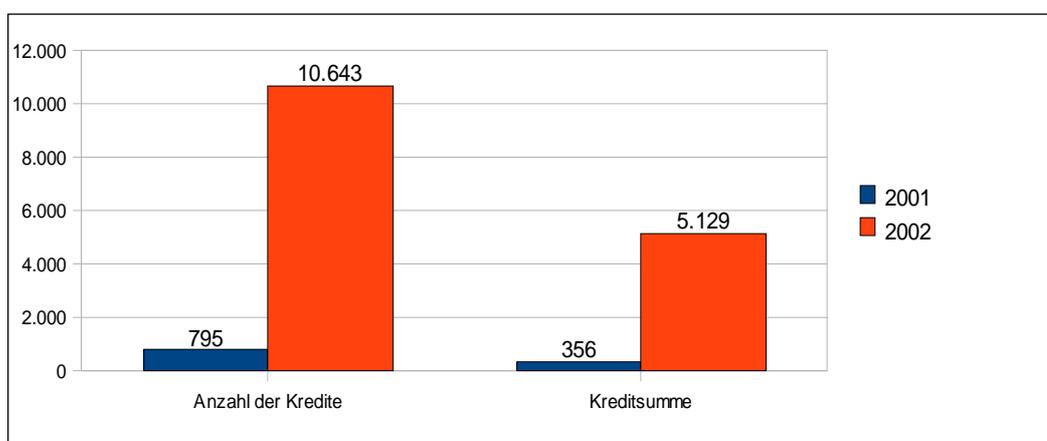


Abbildung 7: Anzahl und Summe der gewährten Kleinkredite in Millionen Bs (vgl. Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Histórico de créditos otorgados).

Bis 2007 wurden insgesamt 2.201 Kooperativen (die Kreditvergabe an speziellen Programmen wie Plan Café , Vuelvan Caras, usw. mit eingeschlossen) und 70.980 Unidades Económicas Asociativas (UEA) finanziert (vgl. Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Logops Alcanzados).

Die Frauen, die von der BANMUJER einen Kleinkredit erhalten haben, investierten ihr Geld hauptsächlich in Unternehmen im Bereich Manufaktur und Dienstleistungen. Wie die Verteilung genau aussieht, ist im nachfolgenden Diagramm dargestellt.

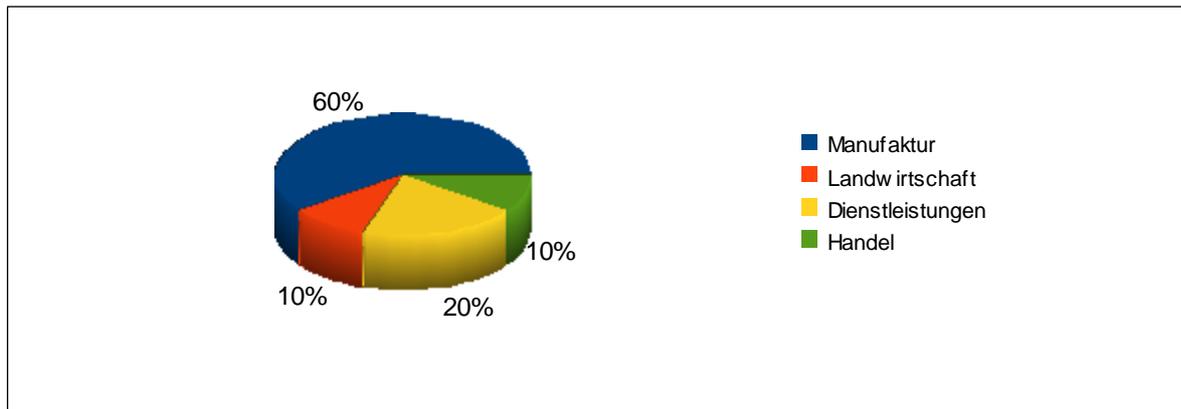


Abbildung 8: Bereiche in denen das erhaltene Geld investiert wurde zwischen September 2001 und Juni 2007 (vgl. Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Aportes a las mujeres en condiciones de pobreza, en los sectores de la economía)

Auffällig klein ist die Finanzierung des Agrarbereichs. In Absprache mit den Gemeinschaften, den Kreditnehmerinnen und den Promotorinnen hat sich eine Politik stabilisiert, die eine Vergabe von Krediten im landwirtschaftlichen Bereich in einer kleinen Skala vorsieht, um die Partizipation der *comunidades* (Gemeinschaften) in der Nahrungsmittelsicherheit zu festigen (vgl. BANMUJER/INE 2006:37).

Auf die Frage, was genau mit dem Geld passiert, erhielt man folgende Antworten: 80,1 Prozent wurde in Waren investiert, Input und Maschinerie, mit 7,6 Prozent wurden Lebensmittel gekauft, 11,5 Prozent vom Geld wurde für Medizin und persönliche Schulden ausgegeben und das restliche Geld für andere Dinge. Das geliehene Geld wird also auch für andere Dinge, als für die ökonomische Tätigkeit verwendet, die allerdings essenziell für das Leben sind (siehe ebd. 37f).

#### 4.4.1 Wer sind die KreditnehmerInnen?

Wie der Name der Bank schon sagt, sind Frauen die hauptsächlichen Kreditbezieherinnen. Im Zeitraum 2001 bis 2007 waren 94 Prozent der Kreditempfänger weiblich und 6 Prozent männlich.<sup>106</sup> Wie die Grameen Bank sollen bei der BANMUJER nicht nur Frauen, sondern vor allem die ärmsten der Armen erreicht werden (vgl. Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Impacto generdao). Männer erhalten auch Kredite von der Frauenbank, wenn sie mit einer Partizipantin direkt verwandt sind, oder innerhalb der Gemeinschaft die Meinung herrscht, er braucht diese Unterstützung, weil er ein alleinerziehender Vater ist (vgl. BANMUJER/ INE 2006:17).

Es erhalten nicht nur Frauen die seit Geburt in Venezuela leben Kredite von der Frauenbank, sondern auch dort Ansässige (mit oder ohne Staatsbürgerschaft) (vgl. ebd.). 91 Prozent der Frauen die einen Kleinkredit erhalten, leben entweder in belebten Stadtzentren oder in Randbezirken (vgl. Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Indicadores sociales y económicos de usuarias BANMUJER). Somit konzentriert sich der Großteil der Bankkundinnen auf urbane Gebiete.

Ein Ziel der Bank ist es, vor allem traditionell ausgeschlossene Gruppen wie *Indigenas* und Afrovenezolanerinnen zu erreichen. Wie die Verteilung nach Gruppen 2003 aussah ist in der Abbildung 9 ersichtlich. Bis 2007 haben 1.703 Indigene von finanziellen und nicht-finanziellen Dienstleistungen der Bank profitiert. Die Gruppen die teilgenommen haben sind: Kariña, Warao, Añú, Yecuana, Baniva, Guajibo in den Staaten Amazonas, Anzoátegui, Apure, Bolívar, Delta Amacuro, Monagas, Sucre, Zulia, Trujillo y Mérida (vgl. Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Logros alcanzados).

Bei der Vergabe von Mikrokrediten an Indigene wird vor allem Wert gelegt, dass die Arbeiten, die sie ausüben, mit ihren kulturellen Werten übereinstimmen. Es soll eine Verbesserung ihrer Lebenssituation im Einklang ihrer kulturellen Identität und in Harmonie zur Natur erfolgen (vgl. BANMUJER/ INE 2006:19). Die Promotorinnen der BANMUJER gehen in die Dörfer der Indigenen um sie über die Programme der Bank aufzuklären. Das Informationsmaterial das verteilt wird, ist in spanischer und einer indigenen Sprache.

---

<sup>106</sup> Bei den folgenden Ergebnissen sind auch männliche Kreditnehmer miteinbezogen, wenn dies explizit durch die Schreibweise „KreditnehmerInnen“ angegeben ist.

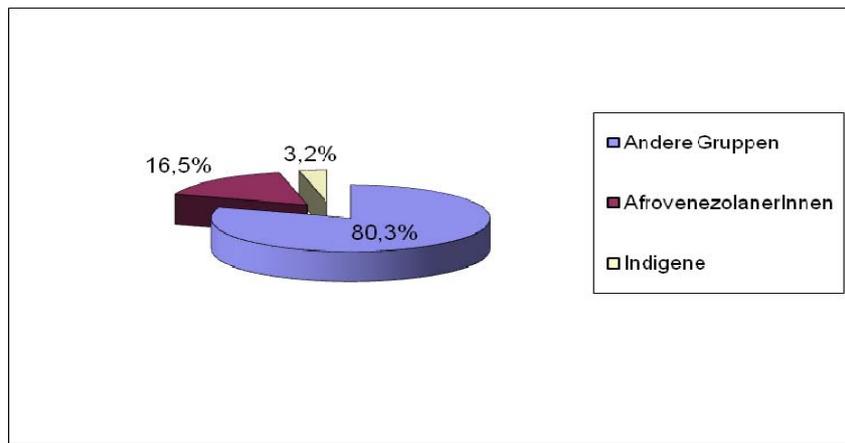


Abbildung 9: Verteilung der Kredite nach Bevölkerungsgruppen (vgl. BANMUJER/ INE 2006:19)

Das Durchschnittsalter der KreditnehmerInnen liegt laut Morales zu 53 Prozent zwischen 25 und 44 Jahre und zu 30 Prozent zwischen 45 und 64 Jahre. Bei mehr als 40 Prozent handelt es sich bei den KreditempfängerInnen um den Haushaltsvorstand (vgl. Interview am 01.08.07).

Wie in der Tabelle 4 zu erkennen ist, besitzen die meisten KundInnen entweder den *bachillerato* (Matura) oder den Abschluss einer mittleren technischen Ausbildung. Den drittgrößten Anteil machen jene aus, die die Volksschule besucht haben.

Tabelle 4 : Verteilung der KreditnehmerInnen je nach höchster abgeschlossener Schulausbildung (vgl. BANMUJER/ INE 2006:22)

Höchste abgeschlossene Schulausbildung	Zuordnung der befragten Kreditnehmerinnen
Matura	52,6 %
Volksschule	36,0%
Universität	4,0%
Höhere Technische Schule	3,8%
Keine	1,9%
Mittlere Technische Schule	1,6%
Vorschule	0,1%

Durch die Bildungsmissionen haben nun alle Bewohner Venezuelas freien Zugang zu Bildung. Laut Untersuchung der BANMUJER, haben seit ihrer Arbeit im Kleinstunternehmen, mehr als ein Drittel der KreditnehmerInnen begonnen sich weiterzubilden (siehe ebd. 22f).

Die meisten KreditnehmerInnen haben nach der Angabe des Direktors der Planungsstelle Kinder. Die Familiensituation stellt für die Bank eine wichtige Information dar, da sie Aufschluss darüber gibt, wer von der finanzierten Unternehmertätigkeit der Kundin zusätzlich profitiert. Oft unterstützen die Kinder auch ihre Mütter, indem sie zum Beispiel Zeitungen verkaufen oder im Unternehmen mitarbeiten (vgl. Interview mit M. Morales am 01.08.07).

Laut der Untersuchung der BANMUJER sind 60,4 Prozent der KreditnehmerInnen Eltern von ein bis zwei Kindern und Jugendlichen, 29,6 Prozent der Ansuchenden haben 3 bis 4 Kinder und in 10 Prozent der Fälle sind es mehr als 5 Kinder (vgl. BANMUJER/ INE 2006:26). Laut der Untersuchung vom Jahr 2007 hatten 95 Prozent der Kreditnehmerinnen Kinder unter 7 Jahren (vgl. Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Indicadores sociales y económicos de usuarias BANMUJER).

F. García von der INAMUJER berichtete mir, dass die erwachsenen Kinder oft in die Kleinunternehmen ihrer Mutter eingebunden werden. Viele Kooperativen bestehen aus Familien und Verwandte: Mutter, Schwester, Schwägerin, Kinder, Ehemann, usw. (vgl. Interview mit F. García am 27.07.07).

Das Bankinstitut will den Familienstand der KreditnehmerInnen wissen um einen Rückschluss auf ihren Grad der Verantwortung ziehen zu können. Mehr als zwei Drittel der KreditbezieherInnen tragen regelmäßig Verantwortung und sind gezwungen einer vergüteten Tätigkeit nachzugehen (vgl. BANMUJER/ INE 2006:23). Laut Angaben der Bank sah der Familienstand der KreditnehmerInnen im Jahr 2005 so aus:

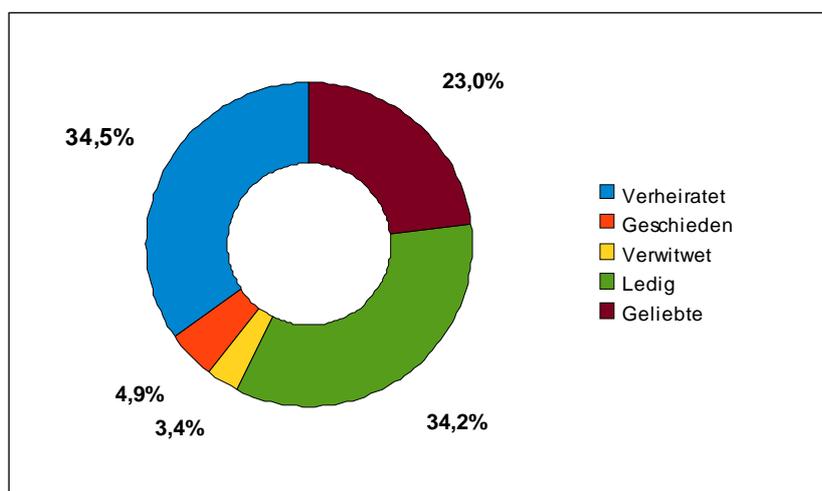


Abbildung 10: Familienstand der KreditnehmerInnen 2005 (vgl. BANMUJER/ INE 2006:24)

Interessanterweise ist knapp mehr als ein Drittel der KreditnehmerInnen verheiratet. Fast gleich viele sind alleinstehend.

Die Hälfte aller KreditnehmerInnen hat bei ihrer/ seiner Antragsstellung für einen Kredit angegeben, dass ihr/ sein Haushalt sich aus zwei Erwachsenen zusammensetzt. In mehr als ein Drittel der Haushalte, leben 3 bis 4 Erwachsene (vgl. ebd. 24f).

#### 4.4.1.1 Ausweitung der Programme

Der Evaluationsbericht der BANMUJER von 2007 enthält auch Ziele welche in nächster Zukunft erreicht werden sollen. In diesem Kapitel werde ich kurz auf diese eingehen.

Geplant ist vor allem eine nationale Ausweitung des *Red Usuarías*, wobei der Fokus vor allem bei jungen Frauen liegen soll. Diese haben oft keine Ausbildung und keine Arbeitserfahrung, was ein großes Problem bei der Vergabe der Kleinkredite darstellt. Morales meint, dass vor allem den Leute in den Slums Aufmerksamkeit geschenkt werden soll, die von den restlichen Bewohnern der Stadt herablassend als *delincuentes* (Kriminelle) bezeichnet werden (siehe Interview mit M. Morales am 01.08.07).

Laut dem Katalog über die Geschäftsführung der Bank vom Juni 2007, soll vor allem eine Ausweitung des Infrastruktur auf nationalem Level erfolgen und wie bereits Morales gemeint hat, eine verstärkte Vernetzung der Kreditnehmerinnen über die *Redes Populares* erfolgen.

Eine Ausweitung der Zielgruppen soll stattfinden. Laut dem Plan vom September 2006/ 2007 sollen folgende Gruppen mit den Programmen der Bank erreicht werden:

- Sexarbeiterinnen und deren Kinder
- Kindermütter
- Frauen die in der Sphäre des Privaten versteckt sind
- Frauen in Mienen- und Fischergemeinden
- Frauen im touristischen, gastronomischen und handwerklichen Sektor
- Junge KreditnehmerInnen mit Informatik- oder Informationsprogrammen bezüglich freier Software
- Frauen mit HIV/ AIDS, sowie anderen Krankheiten
- Mitglieder des Komitees *Madres del Barrio*
- Teilnehmerinnen der Mission *Vuelvan Caras*
- Mütter mit Kinder die eine ständige Betreuung brauchen
- Frauen aus der Mittelschicht
- Frauen mit nicht traditionellem Beruf/ Handwerk
- junge Studentinnen und Graduierte

- Frauen der indigenen Gemeinden
- Afrovenezolanerinnen
- Kredite an *Consejos Comunales*

(siehe Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Programas del Plan de Redimensionamiento de BANMUJER).

## **4.5 Auswirkungen auf die Kreditnehmerinnen**

Die BANMUJER hat sich bestimmte Ziele gesteckt, die sie mit verschiedenen Programmen erreichen will. Die Vergabe von Mikrokrediten ist nur ein Teil davon. Es soll vor allem eine nachhaltige Entwicklung der Frauen im Bereich ihrer wirtschaftlichen Rechte erreicht werden.

„*Otorgamiento de microcréditos a mujeres productoras y creadoras, para impulsar el desarrollo sustentable de sus derechos, deberes y obligaciones, dentro de la Economía Popular y Solidaria*“ (Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Logros alcanzados). Durch ihre Tätigkeit als Produzentin entstehen also auch Pflichten gegenüber dem Staat, oder besser gesagt, gegenüber einer solidarischen Volkswirtschaft.

Es wurden bis 2007 fast zwei Millionen Personen (1.926.030) in ganz Venezuela mit finanziellen und nicht finanziellen Dienstleistungen versorgt. Durch die massive und fortschreitende Vergabe von Krediten wurden insgesamt 385.206 Arbeitsplätze geschaffen, davon 128.402 direkt und 256.804 indirekt (vgl. Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Logros alcanzados).

Über das Programm Plan Café wurden 307 kaffeeproduzierende Familien in den Bundesstaaten Yaracuy, Trujillo, Mérida, Táchira, Aragua, Portuguesa, Lara, Barinas y Carabobo gefördert (vgl. ebd.).

### **4.5.1 Wie hat sich die ökonomische Situation der Frau durch die Kleinkreditvergabe verändert?**

Die Untersuchungsergebnisse der BANMUJER und des nationalen Statistikinstituts zeigen, dass wenn man die Haushaltsstruktur der KreditnehmerInnen vor und nach der Kreditvergabe miteinander vergleicht, deutlich wird, dass sich die Zahl der Personen, die zum Einkommen beisteuern, erhöht hat. Vor der Vergabe des Kredits, hat zu 71,9 Prozent eine Person das Einkommen erzielt und zu 26,3 Prozent zwei oder drei Personen. Nach der Kreditvergabe verschob

sich das Verhältnis so, dass in 47,7 Prozent der Fälle eine Person das Geld für die Familie verdiente und knapp mehr, 48,5 Prozent zwei oder drei Personen dafür zuständig waren. Es fand also eine Verschiebung der Verantwortung für den Haushalt, von einer Person auf mehrere statt. Somit reduziert sich die Verletzlichkeit der Haushalte, da es mehrere Einkommensquellen gibt (vgl. BANMUJER/ INE 2006:25f).

Laut den Angaben der BANMUJER 2006 gaben 27,4 Prozent der KreditnehmerInnen vor der Kreditvergabe an, dass sie/ er als einzige/ r für das Haushaltseinkommen zuständig sind. 38,9 Prozent gaben an, dass der/ die PartnerIn dafür verantwortlich sei und 19,4 Prozent sorgten mit ihrem Lebensgefährten/ ihrer Lebensgefährtin zusammen, für die finanzielle Versorgung des Haushalts.

Nach der Kreditvergabe hat sich das Verhältnis zu Gunsten von mehr Mitspracherecht der/ des Kreditempfängerin/ Kreditempfängers im Haushalt verschoben: 29,7 Prozent, also 10,3 Prozentpunkte mehr – gaben an, zusammen mit ihrem Partner für das Einkommen im Haushalt zu sorgen. Die Verantwortung des Partners sank auf 25,6 Prozent und ebenso im geringen Ausmaß die der KreditnehmerInnen. Der Beitrag von Seiten anderer Familienmitglieder stieg von 7,3 Prozent auf 11,1 Prozent (vgl. BANMUJER/ INE 2006:27f). Dies kann darauf zurückzuführen werden, dass vielfach Familienmitglieder in das gegründete Kleinstunternehmen miteinbezogen werden.

Da der Großteil der KreditnehmerInnen Frauen sind, zeigen die Ergebnisse, dass sich die Position der Frau innerhalb der Familie durch den Kleinkreditbezug positiv verändert hat. Sie trägt durch den Empfang des Kredits mehr zum Haushaltseinkommen bei. Diese Situation erhöht nicht nur ihr Mitspracherecht innerhalb der Familie, sondern auch ihr Selbstvertrauen und ihr Selbstwertgefühl (vgl. ebd. 28f).

Wie schaut es allerdings aus mit der Kinderarbeit? Wie ich bereits berichtet habe, arbeiten die Kinder teilweise in den von ihren Eltern gegründeten *microempresas* mit. Dies ist bei 1,4 Prozent der befragten KreditnehmerInnen der Fall. Die BANMUJER nimmt diesen Zustand locker und meint, man soll diese Zahl positiv sehen, da es nur in so einem niederen Ausmaß Kinderarbeit gäbe (ebd. 29).

Vergleicht man das Familieneinkommen vor und nach Erhalt des Kredits kann man eine Steigerung feststellen (siehe Abbildung 11 und 12).

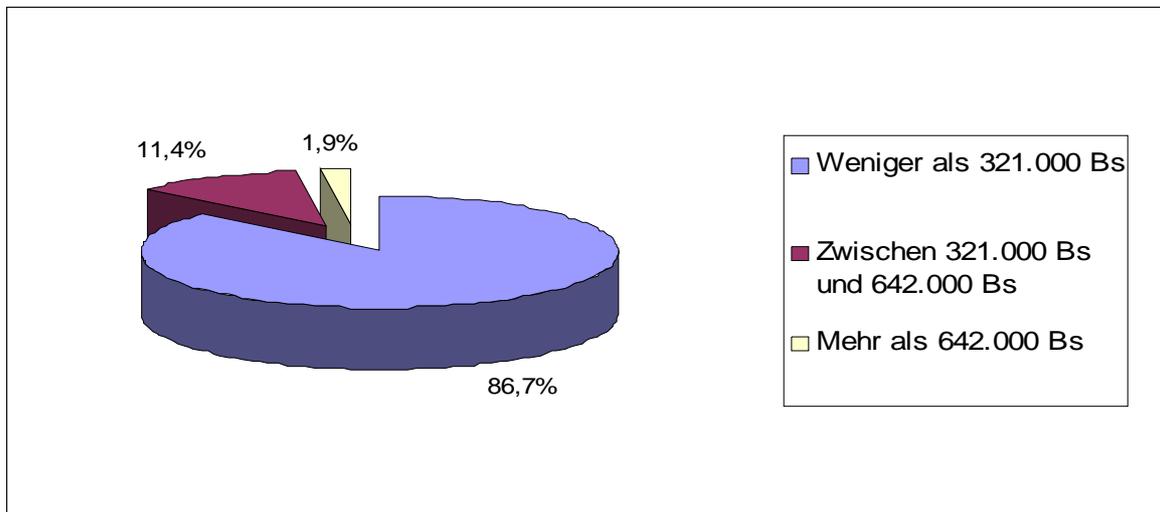


Abbildung 11: Höhe des Familieneinkommens vor Erhalt des Kredits (vgl. BANMUJER/ INE 2006:31)

Mehr als 80 Prozent der Haushalte mussten mit weniger als 321.000 Bs auskommen. Durch die Vergabe des Kredits an diese Haushalte, stieg der Anteil an Haushalten die zwischen 321.000 Bs und 642.000 Bs verdienten bis zum Jahr 2004 um 24,1 Prozent und um 13,7 Prozent nahmen jene Haushalte zu, die mehr als 642.000 Bs im Monat verdienten.

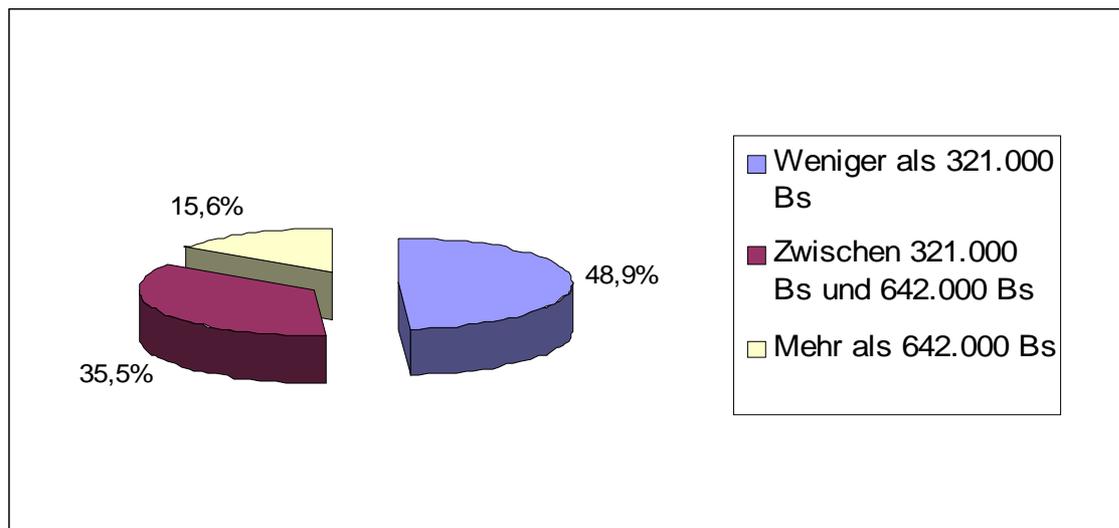


Abbildung 12: Höhe des Familieneinkommens nach Erhalt des Kredits (vgl. BANMUJER/ INE 2006:31)

Die BANMUJER und das INE haben das Verhältnis des Familieneinkommens zur ökonomischen Tätigkeit tiefergehend untersucht und es hat sich heraus gestellt, dass der Zuwachs im Haushaltseinkommen allerdings nur zu 23 Prozent aus der Unternehmertätigkeit der Frau stammt. (vgl. BANMUJER/ INE 2006:32). Es stellt sich nun die Frage warum der Prozentsatz so gering ist und wo der größere Anteil des zusätzlichen Einkommens herkommt.

## 4.5.2 Wie sehen die Kreditnehmerinnen ihre Situation nach der Kreditvergabe?

Die Sozialarbeiterin C. E. León von der INAMUJER erklärt, dass der Vorteil eines Kleinunternehmens ist, unabhängig zu sein. Außerdem beginnen die Frauen durch ihre ökonomische Tätigkeit, verstärkt an der Gesellschaft aktiv teilzunehmen. Die Tätigkeit erhöht ihr Selbstwertgefühl.

Doch León warnt vor dem Druck der Rückzahlungsraten. Wenn das Produkt das produziert wird, nicht verkauft wird, wird das Leben der Frauen verkompliziert. Sie hat kein Einkommen, muss aber den Kredit zurück bezahlen. Dieser Gefahr sollen sich die Frauen bewusst sein (vgl. Interview mit C. E. León am 23.07.07).

Die Kollegin von León, García sieht die Kreditvergabe durchaus positiv: *„Fijate, como se cambia la vida de este mujer, en medida de lo crédito está produciendo. Cuando paga el primer crédito recibe un otro que es la doble del primero. Así dobla el amonte del primero. Así poco a poco va sintiendo el cambio. Ya no es ama de casa, anulada, dentro el espacio privada, ya es una persona pública. [...] Sabe que participando va poco a poco mejorando su vida. Hay muchas mujeres que estaban en la Misión Robinson, después a la Misión Ribas y ahora están estudiando derecho. Hay algunas que están estudiando enfermería”* (Interview am 27.07.07).

Auf die Frage, ob sich die Situation insgesamt für die Kreditnehmerinnen durch den Erhalt des Kredits verbessert habe, antworteten 40,5 Prozent dass sich ihre Lebenssituation verbessert hat, 57,9 Prozent gaben an, dass ihre Lebensverhältnisse gleich geblieben sind und nur bei 1,6 Prozent der KreditnehmerInnen verschlechterte sich der Zustand (siehe BANMUJER/ INE 2006:32). Bei dieser Befragung standen die sozialen Faktoren im Vordergrund.

Die BANMUJER hat zusammen mit der INE ihre Untersuchung vertieft um herauszufinden, in welchen Bereichen bzw. warum sich die Lebenssituation verbessert hat. Folgende Antworten wurden erhalten:

- 66,2 Prozent gaben an, mehr Anerkennung durch ihre Familie zu erhalten
- 60,5 Prozent antworteten, mehr Geld für den Kauf von Lebensmittel zur Verfügung zu haben
- 56 Prozent investierten ihren Mehrgewinn in die Bildung: ein oder mehrerer Haushaltmitglieder, konnten eine formale Ausbildung machen oder an einer Bildungsmission teilnehmen
- 49 Prozent fühlen sich sicher, autonom und ökonomisch unabhängig

- 43,9 Prozent gaben an, mehr Geld für ihre Gesundheit zur Verfügung zu haben (Medikamentenkauf und Arztbesuche)
- 32,4 Prozent kauften sich eine Wohnstätte oder führten Verbesserungen bzw. Reparaturen am Wohnort durch
- 14,2 Prozent kauften sich Möbel oder elektrische Geräte für den Haushalt
- 0,5 Prozent gaben andere Gründe an

(vgl. BANMUJER/ INE 2006:33).

Die soziale Wertschätzung als Mensch und Frau hat also den höchsten Stellenwert bei den KreditnehmerInnen.

BANMUJER hat in Zusammenarbeit mit INE die Wahrnehmung der Frauen bezüglich der Auswirkung des Kreditempfangs auf die Entwicklung ihrer produktiven Tätigkeit analysiert und festgestellt, dass das Verhältnis zur ihrer Familie größtenteils gleich geblieben ist (59,5 Prozent) und sich bei 37,4 Prozent der Frauen verbessert hat. Nur bei 3,1 Prozent der befragten Kreditnehmerinnen hat sich die Situation verschlechtert (vgl. BANMUJER/ INE 2006:30).

Betrachtet man jedoch die Aufgabenverteilung der Hausarbeit bei den Kreditnehmerinnen, so fällt auf, dass sie vielfach unter einer doppelten Belastung leiden, durch ihre produktive Tätigkeit und die Hausarbeit: *„Sin embargo, es alentador, identificar a otro grupo de 49,4% de usuarias que comparten esas actividades con su pareja o con algún otro miembro de su familia, quedando sólo a un 6,3% de usuarias que señalan que esas actividades domésticos son realizadas en forma íntegra por otro familiar o por su pareja”* (BANMUJER/ INE 2006:34).

Während sich also die Verteilung der Verantwortung im Haushalt verändert, bleibt jedoch der Bereich der reproduktiven Tätigkeit hauptsächlich Frauensache. Dieses Ergebnis bestätigt die Behauptung der feministischen Ökonominen Barker und Feiner, dass die Vergabe von Mikrokrediten zwar zu einer wirtschaftlichen Besserstellung der Frau führen kann, eine Veränderung der Genderstrukturen aber oft nicht stattfindet (siehe Barker/ Feiner S. 76 in dieser Arbeit).

Betrachtet man die Ergebnisse, die die Untersuchung bezüglich der Auswirkungen der Kreditvergabe auf die Frauen innerhalb der Familie ergeben hat, lässt sich die Erfahrungen der Kreditnehmerinnen als durchwegs positiv bezeichnen. Die Verbesserungen werden vor allem im gesellschaftlichen Bereich, durch mehr Verantwortung und Mitspracherecht in der Familie und gesteigertes Selbstbewusstsein im alltäglichen Leben gesehen.

Doch der Kleinkredit ist nur ein Finanzinstrument zu Förderung des Kleinstunternehmens. Deshalb ist es sehr interessant zu wissen, welchen Einfluss die Tätigkeit als Kleinunternehmerin auf das Leben der Frauen genommen hat.

Im nun folgenden Kapitel geht es nun darum, welche Kleinbetriebe von der BANMUJER gefördert wurden. Wie viel Zeit nimmt die Kleinstunternehmertätigkeit der Frauen in Anspruch und wie sieht die finanzielle Rentabilität der ausgeführten ökonomischen Tätigkeit aus? Folgende Ergebnisse beinhalten auch Frauen, die auch reine nicht-finanzielle Dienstleistungen in Anspruch genommen haben.<sup>107</sup>

### 4.5.3 Wie veränderte sich das Leben als Microempresaria?

Im Dekret zur Förderung der Mikrofinanzierung werden Kleinstunternehmer so beschrieben: *„Microempresario: Persona natural o jurídica, que bajo cualquier forma de organización o gestión productiva, desarrolle o tenga de iniciativas para realizar actividades de comercialización, prestación de servicios, transformación y producción industrial, agrícola o artesanal de bienes“* (Decreto con fuerza de ley de creación, estímulo, promoción y desarrollo del sistema microfinanciero 2001:4).

Bezüglich der ökonomischen und persönlichen Erfahrung der Bankkundinnen als Kleinstunternehmerin, hat die BANMUJER und das INE folgende Bilanz ziehen können: *„El resultado es, que las usuarias afirman que su vida ha mejorado (86,5%), se mantiene igual (12,7%) y sólo el 0,8% argumenta que ha empeorado, con lo que se reafirma la versión obtenida en las entrevistas efectuadas durante la evaluación que se llevó a cabo en el 2004, en el proyecto piloto adelante en 4 municipios del país; experiencia que también sirvió de base para efectuar el diseño de este trabajo“* (BANMUJER/ INE 2006:44). Die Tätigkeit in einem Kleinstbetrieb wird also von der Mehrheit der Frauen als positiv empfunden. Im Gegensatz dazu war der Erhalt eines Kredits nicht so zentral.

Warum die Frauen der Auffassung sind, dass sich ihr Leben mit der Kleinstunternehmertätigkeit positiv verändert hat, wird in der folgenden Graphik verdeutlicht (es waren mehrere Antworten möglich):

---

<sup>107</sup> Bei der Untersuchung der Kleinstunternehmen wurden nur Frauen befragt.

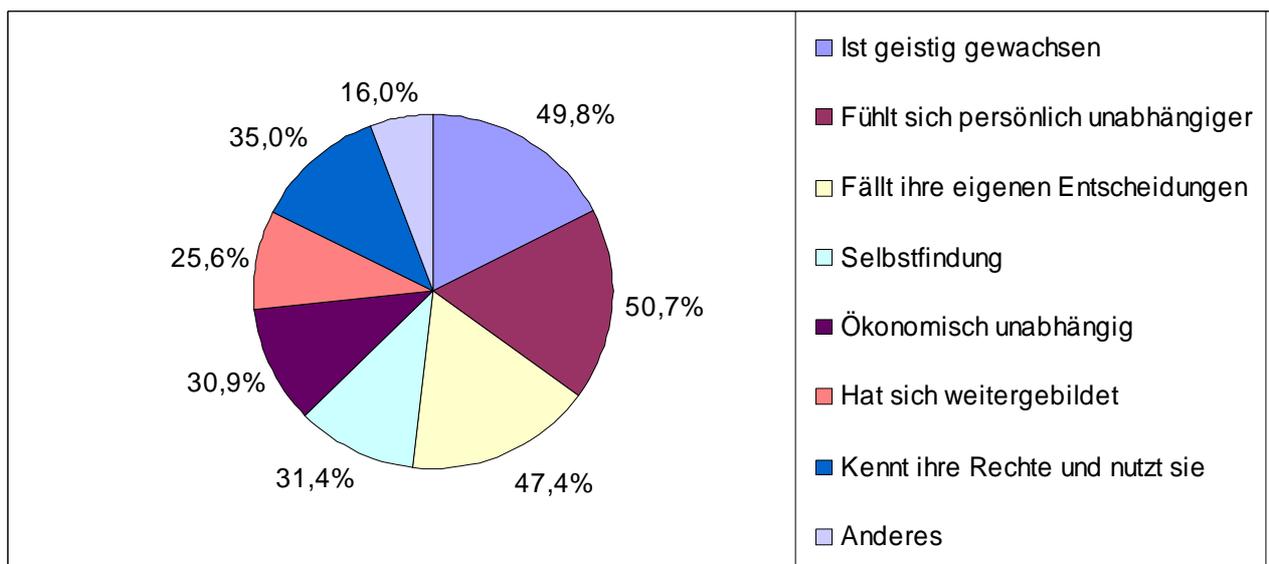


Abbildung 13: Gründe warum sich das Leben der Frauen durch das Kleinunternehmertum verbessert hat (vgl. BANMUJER/ INE 2006:45)

Wie bei der Grameen Bank begann die Majorität der Kreditempfängerinnen ihre unternehmerische Tätigkeit im eigenem Haus (73,7 Prozent). Zwischen Oktober 2004 und Februar 2005 sah die Situation so aus: 68,1 Prozent der Frauen gaben an, in ihrer Wohnung zu arbeiten, 10,5 Prozent in einem Lokal, das an ihrer Wohnstätte angebaut war. Ein geringer Teil von 5,9 Prozent arbeitete auf dem Markt und von 4,5 Prozent war der Arbeitsplatz ein Kiosk (vgl. BANMUJER/ INE 2006:52f). Die Heimarbeit steht also im Vordergrund und wird eigentlich auch durch die Vergabe von Kleinkrediten gefördert.

Ein anderer wichtiger Faktor ist, wie viel Zeit die Frauen in ihrer ökonomischen Tätigkeit verbringen. Die Untersuchung der BAMUJER und INE haben ergeben, dass der Großteil, das sind 39,8 Prozent, zwischen sechs und acht Stunden arbeitet. Ein weiterer großer Anteil - 31,9 Prozent - gab an, über acht Stunden tätig zu sein. 18,4 Prozent arbeiteten durchschnittlich vier Stunden in ihre *microempresa* und 9,9 Prozent ein oder zwei Stunden (vgl. BANMUJER/ INE 2006:54f). Also mehr als 70 Prozent arbeiten Vollzeit in ihrem Kleinstbetrieb.

Bezieht man sich jetzt rein auf die wirtschaftlichen Faktoren, so hat sich das Einkommen der Frauen nach Beginn einer ökonomischen Tätigkeit als Kleinstunternehmerin mehrheitlich verbessert. Bei 28,6 Prozent kam es zu einem eindeutigen Einkommenszuwachs. 67,8 Prozent der befragten Frauen gaben an, dass das monatliche Einkommen ein „bisschen“ zugenommen hat. Bei 3,2 Prozent blieb das monatlich eingenommene Geld mehr oder weniger gleich und nur bei 0,3 Prozent sank das Einkommen (vgl. ebd. 57).

Auf die Frage was die Gründe für den Erfolg ihrer *microempresa* seien, antworteten die Kundinnen:

- 31,6 Prozent: Qualität des Produkts
- 28,1 Prozent: guter Service
- 22,6 Prozent: Ausdauer und Beharrlichkeit
- 9 Prozent: Kooperation der Familie
- 3,8 Prozent: gutes Management
- 2 Prozent: Nachfrage des Produkts
- 1,5 Prozent: Technische Assistenz
- 1,4 Prozent: Motivation und das Führen eines eigenen Geschäfts

(vgl. BANMUJER/ INE 2006:60).

Bezüglich der Tätigkeit als Kleinunternehmerin ist also eine Verbesserung der Lebensumstände der Frauen deutlich erkennbar. Wie sieht es mit einer Vernetzung der *microempresarias* aus?

#### **4.5.4 Vernetzung unter den Kreditnehmerinnen**

Einer meiner Forschungsfragen ist, ob und wie weit eine soziale Vernetzung zwischen den Kreditnehmerinnen stattfindet. Es existiert nicht nur eine solche Kooperation, sondern sie wird sogar von der Bank gefördert.

Die BANMUJER definiert dieses Red Popular de Usuarías so: „*Esta red está integrada por mujeres que han recibido créditos por parte del Banco de Desarrollo de la Mujer – BANMUJER-, pero también por mujeres aliadas que, sin solicitar ni recibir créditos por parte de la institución, están identificandas con su visión, su misión y sus objetivos y, por tanto, son también solidarias en la organización, como en la ejecución de sus proyectos socioeconómicos, e incluso en su formación en valores, como se desprende de los testimonios aportados por diversas integrantes de la Red de distintos municipios*“ (BANMUJER/ UNDP 2007:10).

Das Ziel dieser Netzwerke ist: „...*la mayor suma de felicidad posible*...“ (ebd.).

Eine Vernetzung der kreditbeziehenden Frauen findet also statt. Ziel dieses Netzwerkes ist es, die Position der Frau in der Entwicklung des Landes zu festigen und zu stärken. Außerdem soll die Kooperation und Solidarität zwischen den Frauen gefördert werden, es sollen Treffen stattfinden, die einen Austausch von Entwicklungsprojekten begünstigen und zu lokaler Partizipation führen (vgl. BANMUJER/ UNDP 2006a:14).

Die Frauen eines Netzwerkes treffen sich alle 15 Tage und besprechen die erreichten Ziele und den

finanziellen Status quo. Bei den Sitzungen werden die Teilnehmerinnen über neue Richtlinien der BANMUJER oder der Regierung, sowie über erzielte Erfolge und Fortschritte informiert. Die Kreditbezieherinnen und Kleinunternehmerinnen tauschen Erfahrungen aus, es werden auch gegenseitige unterstützende Finanzprojekte geplant. Auch Geburtstage und oder Ehrungen werden bei diesen Treffen gefeiert. Ziel ist es, eine Atmosphäre des Vertrauens und Freundschaft zu entwickeln (vgl. BANMUJER/ UNDP 2006a:15f).

Zwischen 2001 und 2007 hat BANMUJER 132 autonome Redes Populares de Usuarías gefördert und organisiert. Das waren 4.573 Personen, von denen 97 Prozent weiblich waren (vgl. Unidad de Evaluación de Impacto 2007: Logros alcanzados). Es wurde eine staatsweite 100-prozentige Vernetzung erreicht. Bezogen auf die Gemeinden lag die Abdeckung auf 39 Prozent (vgl. ebd.: Redes Populares de Usuarías BANMUJER).

Die BANMUJER versorgt die Frauen in Venezuela also nicht nur mit Kleinkrediten und bietet verschiedene Kurse für die Ausübung der verschiedenen ökonomischen Tätigkeiten an, sondern versucht die Frauen auch untereinander zu vernetzen. Dies alles soll zu einer Erstärkung der Frau führen. Welche Stellung ein Empowerment des weiblichen Geschlechts innerhalb der Banktätigkeit der BANMUJER einnimmt wird im folgenden Kapitel behandelt.

#### **4.5.5 Empowerment der Frauen durch die Kreditvergabe?**

Laut F. García stellt bereits die Vergabe von Krediten an Frauen in Venezuela ein Empowerment dar: „*Porque antes lo dieron a los hombres, las mujeres nunca han recibido créditos*“ (Interview am 27.07.07).

Die Psychologin Albórniz weist darauf hin, dass vielen Frauen die Kreditvergabe Hoffnung gegeben hat: „*...te van a orientar, que puedes hacer* [sie meint die Promotorinnen der BANMUJER, Anm. der Verfasserin] *este es un sentimiento, antes estaban perdidas, tienen una posibilidad y esperanza*“ (Interview am 26.07.07).

Vor allem durch das *Red Popular de Usuarías de BANMUJER* wird ein Empowerment der Frauen angestrebt: „*De su desarrollo personal, autonomía económica y promotora de la mejor de su calidad de vida. Demostrando en la participación política en el ámbito local como Concejalas en los Consejos Locales, Consejos Parroquiales y Consejos Comunales de Planificación Pública. Corresponsabilidad, concurrencia y cooperación. Tienen responsabilidades en los Comités de Tierra Urbana, Mesas Técnicas de Agua, en las Misiones de Cultura, Barrio Adentro, en las*

*comunidades educativas, entre otros. Avanzan, ahora en los Comités de Madres del Barrio*“ (BANMUJER/ UNDP 2006a:19). Es soll den Frauen also möglichst viel Verantwortung übertragen werden und es wird versucht sie in politischen, wirtschaftlichen und sozialen Entscheidungen mit einzuschließen.

F. García hebt die gestärkte Rolle der Frau im Produktionsprozess des Landes hervor: „*Ahora pensamos que más que está incluyéndola en el proceso productivo del país, esta mejorando la cualidad de vida, y no solo eso porque además que le dan el dinero para que tú puedes empezar una empresa, te dan los talleres, curso [...] como manejar con el dinero, para que ella aprenda invertir, producir*“ (Interview am 27.07.07).

Die Frauen werden also durch die BANMUJER nicht nur ökonomisch gestärkt - durch die Vergabe von Krediten - sondern, wie García betont, vor allem durch die Fortbildungsprogramme, den so genannten *talleres*. Werkzeuge die sie nicht nur im wirtschaftlichen Bereich stärken, sondern auch im Alltagsleben, in der Beziehung zu ihrem Mann und ihrer Familie und vor allem die eigene Wertschätzung anheben.

Die BANMUJER verändert das Leben in der Hinsicht, dass sie ihnen Hoffnung gibt und sie anspricht ihre Zukunft selbst in die Hand zu nehmen. Nach den Aussagen des Direktors der Planungsstelle beginnen viele der Kreditnehmerinnen nach der Kreditvergabe sich weiterzubilden. Viele machen die Matura nach, oder beginnen ein Studium (siehe Interview mit M. Morales am 01.08.07).

Öffentliche Partizipation ist ein Indikator dafür, wer Entscheidungen im politischen und Raum trifft. Eine gestärkte Partizipation von Frauen in diversen öffentlichen Bereichen kann als Empowerment gesehen werden: Frauen sind präsenter und können deswegen nicht so einfach übergangen werden. Laut Untersuchung hat sich die Anzahl an Frauen die sich in ihrer Gemeinschaft sozial betätigen seit dem Erhalt eines Kredits um 26,4 Prozent erhöht. Die Frauen sind vor allem in den Missionen, Nachbarschaftsorganisationen, im Netzwerk der Kreditnehmerinnen, Komitees, Kooperativen, *consejos comunales*, usw. aktiv. Dadurch erhöht sich auch ihre Mitspracherecht und Einfluss bei Entscheidungen, die die Gemeinschaft betrifft. Laut BANMUJER und INE wird also nicht nur die produktive Rolle der Frau gestärkt, sondern auch ihre soziale. Sie wird in solidarischen Aktivitäten involviert, die für sie am geeignetsten ist (vgl. BANMUJER/ INE 2006:48-50).

Das beeindruckende Wachstum um mehr als ein Viertel ist allerdings auch darauf zurückzuführen, dass eine Kreditvergabe eine solidarische Aktivität in der *comunidad* vorschreibt.

Ein Empowerment der Frau ist ein zentrales Ziel der BANMUJER und alle finanziellen und nicht-finanziellen Angebote zielen auf eine Stärkung der Position der Venezolanerin in der Gesellschaft ab. Bisher haben sich ihre Tätigkeit positiv auf das Leben der Frauen ausgewirkt, wie die Ergebnisse meines Interviews mit Kreditnehmerinnen der BANMUJER gezeigt haben, sowie die Evaluationsergebnisse der Bank selbst. Ob es allerdings zu einer tatsächlichen Änderung der, von so vielen beklagten „Macho-Strukturen“ kommt muss erst gesehen werden, dazu reichen meiner Meinung nach sieben Jahre nicht aus. Auf jeden Fall befindet man sich in die richtige Richtung.

#### **4.6 Nachhaltigkeit der BANMUJER**

Das Geld, das die Frauenentwicklungsbank zu Beginn ihrer Tätigkeit als Kapitalstock erhalten hat (5 Milliarden Bs.) stammte von der nationalen Schatzkammer und der Banco de Desarrollo Económico Social (BANDES). Tamara schreibt, dass die Bank mit diesem Geld und den Zinsen nachhaltig tätig sein kann. Bei außerordentlichen Spesen wird das Mikrofinanzinstitut vom staatlichen Ölunternehmen PdVSA mit Geldmittel versorgt (vgl. 2008).

Azzellini behauptet dagegen, dass, obwohl die Bank eine Rückzahlungsquote von 96 Prozent angibt, jährlich Zuweisungen aus dem Staatshaushalt bekommt (vgl. 2006:256). Leider sind in den verteilten Unterlagen und auf der Homepage keine genauen Angaben über die Finanzierung zu finden, auch M. Morales gab nur an, dass die Bank von internationalen Institutionen gefördert wird. Pizani, vom Entwicklungsfond der Vereinten Nationen für die Frau, schreibt in ihrem Kapitel über eine finanzielle Unterstützung der boliviarischen Republik, um eine Förderung der Gender-Perspektive in den Regierungsprogramme zu erreichen: *„To include a gender perspective in Venezuela's 2007 national budget, UNIFEM, UNDP, UNFPA and the German Government's Agency for Technical Cooperation (GTZ) have initiated a joint programme with the National Women's Institute (INAMUJER) and the Women's Development Bank (BANMUJER). The programme also includes one pilot initiative in gender-responsive budgeting at the local level.[...] The development of the joint programme is based on UNIFEM's efforts since 1998 to promote the institutionalization of gender-responsive budgeting through providing technical and financial assistance to governments, parliamentarians and civil society groups in the country. It follows on a commitment announced publicly by President Hugo Chavez in 2005 to incorporate a gender approach in the national budget process”* (2006).

Nach Angaben der BANMUJER wurden nach 2 Jahren und 8 Monaten von 335 Krediten der Großteil zurückbezahlt, das ist eine 91,9 prozentige Rückzahlung (siehe Abbildung 14).

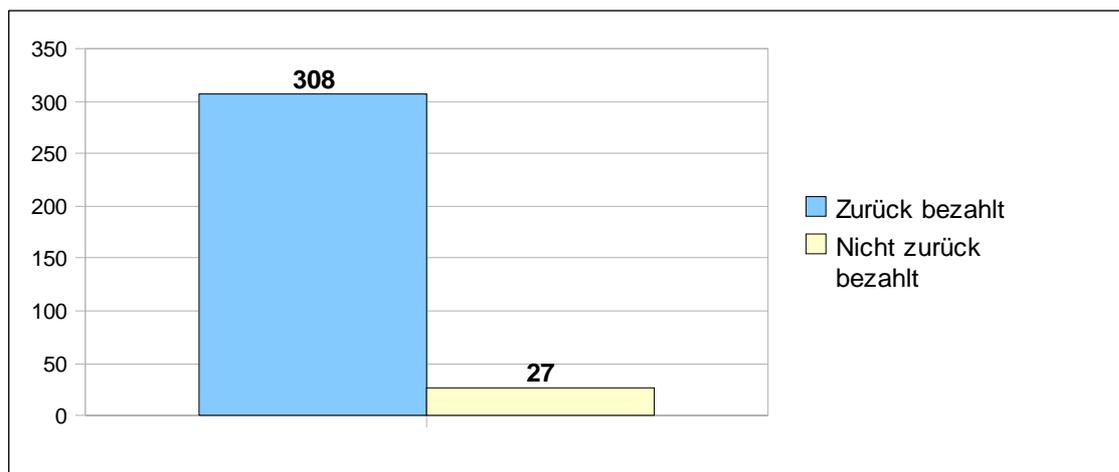


Abbildung 14: Anzahl der zurückbezahlten Kredite zwischen 2001 und 2004 (vgl. BANMUJER 2004:20)

Laut Morales sind die Ursachen warum jemand nicht zahlt unterschiedlich. Manche Personen befinden sich in schwierigen Situationen und haben keine Hilfe. Andere wiederum lehnen es einfach ab, ihren Zahlungsverbindlichkeiten nachzukommen, weil sie einfach nicht wollen.

Morales weist darauf hin, dass einige der Kreditnehmerinnen der Ansicht sind, dass die Rückzahlungen eigentlich an den Staat gehen, da BANMUJER ein öffentliches Finanzinstitut ist und es deswegen nicht notwendig sei zu zahlen: „*Esto todavía está latente y contra este se pelea*“ (Interview am 01.08.07). Nach Morales ist dies leider immer noch ein vorherrschendes Paradigma. In Gesprächen versucht man die Menschen zu überzeugen ihren Verpflichtungen nachzukommen. Wenn jemand nicht den ganzen Betrag zahlen kann, soll er wenigstens einen Teil davon begleichen (vgl. ebd.).

Ein Nicht-Zurückzahlen des Kredits hat die Folge, dass kein weiterer Kredit aufgenommen werden darf.

Die Sozialarbeiterin der INAMUJER C. E. León hat persönlich Erfahrungen mit einem Kleinkredit gemacht. Ihre Erfahrungen waren nicht so positiv, da es ihr nicht gelang den Kredit mit dem Einkommen ihres Kleinunternehmens zurückzuzahlen. Ihre Idee handangefertigte Karten zu verkaufen ist bei der Kundschaft nicht gut angekommen. Daraufhin, hat sie das Kleinunternehmen aufgegeben und als Sekretärin gearbeitet. Ihren Kleinkredit hat sie mit dem so erhaltenen Gehalt zurück bezahlt. Die anderen Mitglieder der Kooperative haben den Kredit nicht zurück bezahlt. Dies bedeutet für León, dass sie auch keinen Kredit mehr aufnehmen kann, wenn sie das gewollt hätte, hätte sie die Schulden der anderen auch bezahlen müssen. Ihren Kleinkredit erhielt sie von der staatlichen Banco del Pueblo.

Die Ursache warum das Projekt schief gelaufen ist, sieht sie darin, dass ihre Geschäftsidee nicht

passend war. Ihrer Meinung nach ist es sehr wichtig, sich bei der Projektfindung im Klaren zu sein, dass damit der Kredit zurückgezahlt werden muss und es sich also um ein rentables Unternehmen handeln soll (siehe Interview mit C. E. León am 23.07.07).

Sie sieht es sehr sinnvoll, dass die BANMUJER aus den Fehlern der anderen gelernt hat und bevor sie den Kredit vergibt analysiert, ob die Geschäftsidee realistisch ist (vgl. ebd.).

Wie wir schon gehört haben, ist es die Aufgabe der Promotorin ein Versäumnis der Zahlungspflicht der KreditnehmerInnen zu vermeiden. Deswegen ist es wichtig, dass die Promotorin dafür sorgt, dass die Personen, die eine UEA bilden wollen, einander vertrauen. Basierend auf den Werten Solidarität, Arbeitsamkeit und Verantwortlichkeit. Es ist vor allem wichtig, dass vermieden wird, dass drei Quoten hinter einander nicht bezahlt werden. Bei Zahlungsschwierigkeiten kann ein wöchentlicher Beitrag erfolgen, bis eine Monatsquote abgedeckt ist (vgl. BANMUJER 2006a).

Nach der Kreditvergabe, fällt es in die Verantwortung der Promotorin und ihren Mitarbeitern, sowie dem *Red Popular de Usuarías de BANMUJER*, zu kontrollieren, ob das erhaltene Geld in die geplante ökonomische Aktivität investiert wird (vgl. ebd.). Denn dies ist ebenfalls eine wichtige Voraussetzung, damit die Quoten überhaupt durch das Einkommen des Kleinunternehmens bezahlt werden können.

#### 4.6.1 Nachhaltigkeit der unterstützten Mikrounternehmen

*„Este aspecto es de suma importancia, en el proceso de gestión de la actividad productiva, porque es la que ofrecerá las bases para la construcción del tejido económico en las localidades o comunidades de las usuarias, para darle sustentabilidad”* (BANMUJER/ INE 2006:42).

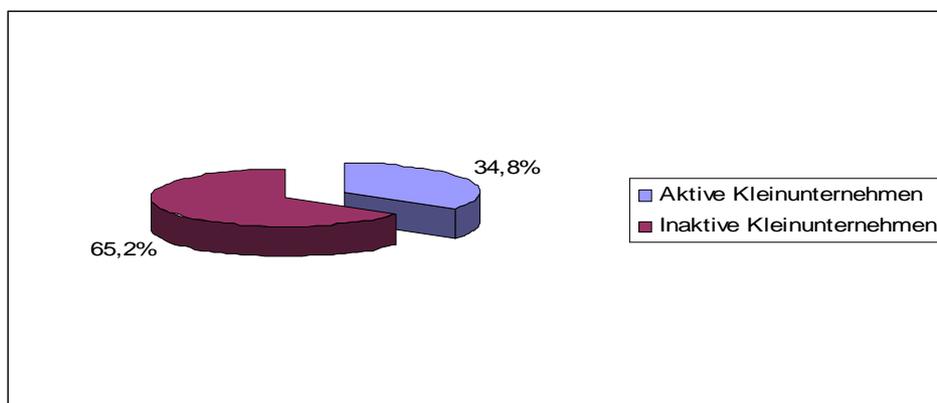


Abbildung 15: Nachhaltigkeit der Mikrounternehmen (vgl. BANMUJER/ INE 2006:43)<sup>108</sup>

<sup>108</sup> Im Zeitraum der Studie hat der Streik der PdVSA statt gefunden, der allgemein zu einem wirtschaftlichen

Für die Frauenbank ist die Nachhaltigkeit der finanzierten Unternehmen also ein zentrales Thema. Die Untersuchungen der BANMUJER und INE haben 2006 das Ergebnis in Abbildung 15 ergeben. Das Resultat ist erschreckend, nur ein Drittel der Kleinunternehmen ist noch aktiv. Es bestätigt die Befürchtungen der von mir zitierten Fachkreise im Kapitel 2.5.1.1 „Abgrenzung zu anderen Wirtschaftsformen“, dass Kleinstbetriebe Gefahr laufen, es nicht zu schaffen Kapital in signifikanter Weise anzusammeln.<sup>109</sup> Die hohe Rate an inaktiven Kleinstbetrieben kann allerdings auch bedeuten, dass die ökonomische Tätigkeit nur deswegen aufgenommen wurde, um einen billigen Kleinkredit der BANMUJER zu erhalten. Im Unterschied zu anderen Banken, verlangt die Frauenentwicklungsbank beim Ansuchen noch keinen bestehenden Betrieb, sondern fördert die Gründung.

Ein solches Ergebnis führt natürlich auch dazu, dass man sich die Frage stellt, wie eine so hohe Rückzahlungsrate wie bei der BANMUJER erreicht werden konnte. Diese Frage muss leider offen bleiben und führt verständlicherweise zu Zweifel meinerseits bezüglich der Korrektheit der Angaben der Bank. Wie im Fall von León und wie bereits Hofmann und Marius-Gnanou im Kapitel 3.4 „Frauen und Mikrokredite“ hingewiesen haben, kann es sein, dass die Kredite durch eine andere Tätigkeit, wie zum Beispiel im Rahmen eines Angestelltenverhältnisses oder durch die Aufnahme eines anderen Kredits zurückbezahlt wurden.

León sieht den Grund für das nicht funktionieren vieler Kleinunternehmen darin, dass das erhaltene Geld nicht für das verwendet wird, für das es vorgesehen war: „*A la gente tiene que ser muy claro, tienen que ser consiente, que es dinero que tienen que ponerlo a meta. Hemos visto muchos casos: la gente le daba la facilidad del crédito y lo utilizaban para no que estaba destinado, se gastaba el dinero y entonces eso es el dinero que no se recupera y la persona está marcada*“ (Interview am 23.07.07). Aber wenn man den Kredit gut investiert, in Maschinen zum Beispiel, kann man mit einem Kleinstunternehmen sehr erfolgreich sein, erzählt die Sozialarbeiterin von ihren Erfahrungen. Wie die Nutzung des Mikrounternehmens genau ausgesehen hat, wird im nun folgenden Diagramm genauer dargestellt (siehe Abbildung 16).

---

Abschwung geführt hat (siehe Kapitel „Politik und Wirtschaft – In Venezuela nicht voneinander trennbar“).

<sup>109</sup> Siehe Kapitel „Abgrenzung zu anderen Wirtschaftsformen“ in dieser Arbeit.

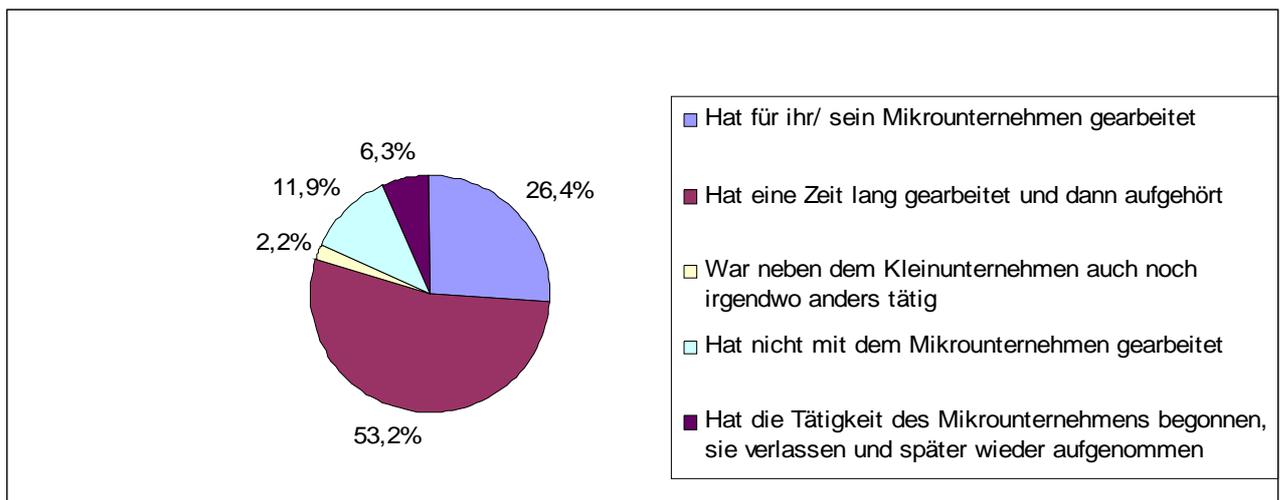


Abbildung 16: Ausmaß in dem die bei der Kreditansuche angegebene Unternehmertätigkeit ausgeübt wurde (vgl. BANMUJER/ INE 2006:42)

Die meisten KreditnehmerInnen haben also die ökonomische Tätigkeit angefangen, aber später dann abgebrochen. Mehr als ein Viertel haben in ihrem Kleinunternehmen gearbeitet, 11,9 Prozent haben nie die angegebene Tätigkeit ausgeführt.

Die Mitarbeiterin der INAMUJER García meint bezüglich der Rückzahlung der Kredite: „*Acuérdate que las mujeres tienen que pagar una cuota, hay unas que no lo hacen. Sin embargo una cantidad muy pequeña. Y este no efectúa el programa en general*” (Interview mit F. García am 27.07.07).

Ihre Arbeitskollegin, die Psychologin T. Albóroz dagegen beschrieb die Situation so, dass bei 20 Fällen das Kleinunternehmen gut ginge, bei anderen 20 kommt es zu Problemen. Dies hat zur Folge: „*...si no salen las personas se descansan...lucharon para tener una empresa, pero no pueden haberla, y ahora que voy a hacer? Esto es la promesa con los microcreditos*” (Interview am 26.07.07). Sie deutet darauf hin, dass das Schlimme der Verlust der Hoffnung ist.

BANMUJER erkennt die erlernten Erfahrungen der Grameen Bank an, dass die Bedeutung der Solidarität und der Werte der Kooperation der Frauengruppen wichtig sind, um eine Nachhaltigkeit bei den ökonomischen Tätigkeiten zu erreichen. Auf der anderen Seite wird darauf verwiesen, dass die erhaltenen Fähigkeiten, über den Prozess der finanziellen und nicht-finanziellen Dienstleistungen, die Möglichkeit erleichtern das Erlernte wieder anzuwenden (siehe BANMUJER/ INE 2006:43).

Es stellt sich mir allerdings die Frage, warum nicht die Fortsetzung der begonnenen ökonomischen Tätigkeit unterstützt wird, bzw. explizit gefördert wird. So könnte doch erforscht werden, warum die Tätigkeit abgebrochen wurde und versuchen, diese Unterbrechung zu vermeiden.

Ein Austritt aus einer Kooperative ist möglich. Wenn jemand nicht mehr bei einer Kooperative teilnehmen will, kann eine andere Person ihre Stelle einnehmen. Gründe für ein Ausscheiden können sein, dass die Person zum Beispiel in einer anderen Kooperative teilnehmen will, oder weil sie eine Anstellung bekommen hat, usw. Das Ausscheiden von einer UEA ist schwieriger (vgl. Interview mit M. Morales am 01.08.07).

Bezüglich des Themas Nachhaltigkeit kann bei der BANMUJER darauf hingewiesen werden, dass es ihr im Gegensatz zur Grameen Bank, in erster Linie nicht darum geht nachhaltig tätig zu sein. Im Vordergrund stehen die Erstärkung der Frau und ihre verstärkte Einbindung in die Produktionsprozesse des Landes. Dadurch soll ein stärkeres Wirtschaftswachstum erreicht werden.

Bisher habe ich mich auf die Auswertung von hauptsächlich quantitativen Daten der BANMUJER konzentriert. Nun werde ich die Ergebnisse meiner qualitativen Interviews darstellen. Dabei fokussiere ich mich auf die Erfahrungen als Kleinunternehmerin und auf den Erhalt des Kleinkredits mit dessen Auswirkungen auf die Kreditbezieherinnen.

## **4.7 Fallstudien**

### **4.7.1 Eine Einführung in Case Studies**

Die *Case Study* (Fallstudie) ist eine Methode der qualitativen empirischen Sozialforschung zur Erforschung von Einzelpersonen oder Gruppen, das heißt, eine empirische Forschungsmethode der Gesellschaftswissenschaften (insbesondere in der Anthropologie, Ethnologie, Soziologie sowie in der Volkskunde). Die Fallstudie gilt als eines der Basisdesigns der qualitativen Forschung und beschreibt in detaillierter, narrativer Form einen Fall. Sie zielt auf dessen genaue Beschreibung oder Rekonstruktion ab. Fallstudien kommen zur Anwendung wenn es darum geht, die Komplexität des Geflechts von Handlung und Struktur zu erfassen (vgl. Flick, 2002:342; siehe auch Gerring 2007:20).

Nach John Gerring kann eine Fallstudie bedeuten:

1. dass es sich dabei um ein qualitative Methode handelt
2. dass es sich um eine holistische Untersuchung handelt
3. dass bestimmte Arten von Zeugnissen benutzt werden, wie z.B. ethnographische, teilnehmende Beobachtung, Feldforschung, usw.
4. dass die Methode sich im Kontext des realen Lebens bewegt
5. Fall und Kontext sind schwer zu trennen

6. es wird Triangulation betrieben
7. die Untersuchung konzentriert sich auf nur einen Fall oder
8. dass die Forschung entweder ein einzelnes Phänomen oder Beispiel erforscht

(vgl. Gerring 2007:17).

Unter Fall wird eine soziale Einheit verstanden, die eine eigene Strukturiertheit ausgebildet hat. Gerring bringt es auf einen Punkt: „*Case connotes a spatially delimited phenomenon (a unit) observed at a single point in time or over some period of time.*“ Dabei kann jede Fallstudie entweder aus einer „*single observation or multiple (within-case) observation*“ bestehen (Gerring 2007:19).

Was der Fall ist und welche Grenzen er hat, kann vorher nur vermutet werden und ergibt sich im Forschungsprozess schließlich in der Auseinandersetzung mit dem Fall selbst (vgl. Flick 2002:342). Dabei kann es sich bei einem Fall um jegliche Art von Phänomen handeln, so lange er sich eindeutig eingrenzen lässt. Die räumlichen Grenzen können dabei oft eindeutiger sein als die zeitlichen (vgl. Gerring 2007:19).

Ein Fall wird unter dem Gesichtspunkt seines exemplarischen oder repräsentativen Charakters ausgesucht, untypische Merkmale, so genannte Distraktoren, können vorhanden sein. Der/ die Forscher/ in denkt sich in die Situation des oder der Protagonisten/ Protagonistin hinein. Die Case Study präsentiert die Situation aus dessen/ deren Perspektive, gemeinsam mit möglichst umfassenden Hintergrundinformationen. Dadurch kann die konkrete Situation in ihren Kontext eingeordnet werden. Zu Beginn des Forschungsprojektes ist die Datenlage oft ambivalent und die Informationen können unzureichend sein. Doch dies soll durch die Case Study behoben werden, eine ganzheitliche Betrachtungs- und Interventionsweise soll erreicht werden.

Mit Hilfe der Case Study habe ich versucht, explorative und beschreibende Aussagen zu erhalten, welche aber nicht auf eine generalisierbare Aussage abzielen.

#### **4.7.2 Datenauswertung**

Wie jeder Ethnologe stand auch ich vor dem praktischen Problem, wie die erhaltenen Daten ausgewertet werden sollten. Ich habe mich dafür entschieden, meine im Rahmen der Case Studies durchgeführten Leitfadeninterviews, nach dem von Christiane Schmidt präsentierten Verfahren (2001) zu analysieren.

Diese Auswertungsstrategie ist gekennzeichnet durch einen Austausch zwischen Material und theoretischem Vorverständnis, der bereits vor der Erhebung des Datenmaterials beginnt: „...eine Art Wechselspiel zwischen theoretischen Überlegungen auf der Basis von Auseinandersetzung mit Literatur und Theorietraditionen auf der einen Seite, Erfahrungen und Beobachtungen bei der Erkundung des Forschungsfeldes auf der anderen Seite“ (Schmidt 2000:448).

Der Vorgang der Auswertung lässt sich in fünf Schritten darstellen: In einem ersten Schritt, werden in Auseinandersetzung mit dem Material, Kategorien gebildet. Darauf basierend werden diese Kategorien zu einem Auswertungsleitfaden zusammengesetzt, erprobt und gegebenenfalls überarbeitet. Drittens werden alle Interviews nach diesem Leitfaden codiert bzw. Teile der Interviews Kategorien zugeordnet. Beruhend auf dieser Verschlüsselung werden Fallübersichten erstellt, welche fünftens zu einer vertieften Fallanalyse führen (vgl. ebd.).

Die Teilnehmende Beobachtung hat eine wichtige Rolle bei den Case Studies gespielt, da sie Bereiche miteinbezieht, die von den Interviews allein nicht abgedeckt werden.

Bevor ich die Ergebnisse meiner Feldforschung präsentiere, verweise ich auf Eduard Matt, der meint, dass die Darstellung von Wirklichkeit, immer auch eine Konstruktion von Wirklichkeit ist. (siehe Matt 2000:581) Ich habe mich deshalb für eine *selbst-bekennende (confessional) Beschreibung* entschieden. Dabei handelt es sich um einen sehr persönlichen Stil, in der die eigenen Erfahrungen und Empfindungen im Feld eingebunden werden (siehe ebd. 584). Dabei werde ich besonders auf die Interviewsituation eingehen. Da sie viel über die erhaltenen Aussagen aussagt und auch über die Arbeitspraxis der Bank.

### **4.7.3 Beschreibung der Fälle**

Bei den von mir untersuchten Fallbeispielen handelt es sich um eine Unidad Economica Asociativa und um vier Kooperativen. Die im Rahmen der Case Studies durchgeführten Interviews haben in Caracas in den Geschäftslokalen der jeweiligen BANMUJER-Kundinnen stattgefunden, was mir einen Einblick in die Arbeitswelt meiner Interviewpartnerinnen ermöglicht hat. Die Interviews in Maracaibo wurden dagegen im INCE-Gebäude im Stadtzentrum durchgeführt, wodurch ich nicht die Produktionsstätten der Kreditnehmerinnen in Augenschein nehmen konnte.

Es handelt sich um drei Gruppen- und zwei Einzelinterviews, wobei während der Einzelinterviews zwar Arbeitskollegen anwesend waren, diese aber nicht am Gespräch teilnahmen.

Ein geplantes Interview mit dem Unternehmen Cyber Creadores Informáticos 628 RNL fand nicht

statt, da es aufgrund eines Krankheitsfalls aufgelöst wurde. Auch das verabredete Interview mit der Kooperative Dulzura y Amor konnte aus Zeitnot der beiden Kooperativistinnen nicht durchgeführt werden.

Alle aufgezählten Interviews wurden über die BANMUJER vermittelt. Bei den Interviews mit Maria von der Cooperativa Calzamar und dem Frisörladen war eine Mitarbeiterin der Banco de Desarrollo de la Mujer mit. Marta Alvaraz, von der Área de Comunicación hat die Interviews auch mitgeführt, dies war teilweise förderlich, wirkte sich aber auch hemmend aus, da es sich nur teilweise um für mich relevante Themen handelte und die Interviewzeit unnötig verlängert wurde.

Die BANMUJER hatte vorgesehen, dass bei all meinen Interviews eine Mitarbeiterin der Bank anwesend sein sollte. Bei dem Gruppeninterview mit der Kooperative Alta Peluquería nahm sogar die Promotorin dieser Gegend teil. Auch das Gespräch mit der Cooperativa Prolimpieza hätte über die dort zuständige Promotorin organisiert und ablaufen sollen. Da sie aber nicht zu dem verabredeten Termin im INCE – Gebäude erschienen ist, habe ich die Kreditgruppe, die im selben Haus ihr Büro hat, spontan um ein Interview gebeten, was die Gruppe bereitwillig gemacht hat.

Bei den Interviews in Maracaibo hätte ebenfalls eine Promotorin dabei sein sollen, diese hat aber nur das Treffen mit den Kreditnehmerinnen eingefädelt, mich dann aber in Ruhe meine Interviews mit den Frauen durchführen lassen. Allerdings hatte sie die beiden Kreditgruppen zur gleichen Zeit in ihr Büro bestellt, wodurch für mich ein gewisser Zeitdruck entstanden ist.

Die Vermittlung der Interviewpartnerinnen fand nur durch verstärkten Druck meinerseits statt und hat viel Zeit und Geduld beansprucht. Außerdem hatte ich auf die Festlegungen meiner Interviewpartnerinnen keinen Einfluss, dadurch wurden Gruppeninterviews organisiert, obwohl ich, ein Gespräch mit ein oder zwei Personen bevorzugt hätte, denn dabei kann besser auf die die Gesprächspartnerinnen eingegangen werden.

Im folgenden Teil meiner Arbeit werde ich die einzelnen Fallbeispiel darstellen und die einzelnen Akteurinnen vorstellen, sowie auf ihre Erfahrungen als Kreditbezieherinnen und Kleinstunternehmerinnen eingehen.

## Maria von der Cooperativa Calzamar



*Abbildung 17:* Maria Bastardo von der Kooperative Calzamar (links) und Marta Alvaraz.von der BANMUJER

Hierbei handelt es sich um eine Kooperative die Schuhe für Frauen, Männer und Kinder produziert. Es werden sowohl Schuhe nach eigenen Mustern angefertigt, welche als eigene Marke verkauft werden, als auch Aufträge für große Schuhfabrikanten ausgeführt. Die Kooperative besteht aus 8 Personen, die alle miteinander verwandt sind. Cooperativa Calzamar hat bis jetzt einen Kredit in Höhe von 20 Millionen Bs erhalten. Dieses Geld wurde genutzt um zwei Maschinen und Arbeitsmaterial wie Leder, Sohlen, Kleber, usw. zu kaufen.

Das Interview wurde mit der Vorsitzenden der Kooperative, der 40jährigen Maria Bastardo, durchgeführt. Sie stammt ursprünglich aus Cumaná (Hauptstadt des Staates Sucre), zog aber schon in jungen Jahren nach Caracas, wo sie seit 19 Jahren als Schusterin arbeitet. Ihr Handwerk hat sie von ihrem Mann Cesare de Buena Cruz<sup>110</sup> erlernt, der ebenfalls Teil der Kooperative ist, ebenso wie zwei ihrer drei Kinder.

Die Kooperative wurde 2006 gegründet und im selben Jahr wurde ihnen auch der Kredit durch die BANMUJER gewährt. Mit dem investierten Geld des Kredits konnte eine Produktionssteigerung von 80 Prozent erzielt werden, denn Dank der neuen Maschinen wurde eine schnellere und höhere Produktion erreicht. Die Nachfrage ihrer Kunden hat zugenommen. Pro Woche werden zwischen 100 bis 150 Paar Schuhe produziert. Vor dem Schulstart und vor Weihnachten erhöht sich die produzierte Menge auf 300 bis 350 Paar Schuhe in der Woche.

---

<sup>110</sup> In Venezuela müssen die Frauen bei der Hochzeit nicht den Nachnamen ihres Mannes annehmen.

Produziert wird in einem kleinen Lokal (dessen Dach eine Brücke ist) im Barrío Alberto, Altagracia in Caracas. Ihre Wohnung befindet sich im Stockwerk darunter. Das Lokal war bei meinem Besuch sehr spärlich ausgestattet, im hinteren Bereich des Raums arbeiteten während des Gesprächs der Ehemann von Maria Bastardo und ihre Tochter an zwei Nähmaschinen älteren Modells, welche die einzigen sind, die die Kooperative besitzt (siehe Abbildung 18). Die Schuhe wurden per Hand zusammengesetzt, wobei mit bloßen Fingern mit dem Kleber hantiert wurde.

Bei den von der Kooperative hergestellten Schuhen handelt es sich um Qualitätsschuhe (siehe Abbildung 19), welche auch in einem exklusiven Schuhgeschäft im Shoppingcenter San Ignacio im Zentrum von Caracas verkauft werden. Dort habe ich sie ein paar Tage später im Schaufenster begutachten können.



Abbildung 18: Ehemann von Maria Bastardo von der Cooperativa Calzamar (Foto: BANMUJER 2007)



Abbildung 19: Hergestellte Schuhe der Cooperativa Calzamar

Bevor Maria Bastardo und die anderen Mitglieder der Kooperative Calzamar den Kleinkredit von der BANMUJER erhielten, arbeitete sie sowie ihr Mann immer als SchusterIn für einen Arbeitgeber. Seit langem hegte Maria den Wunsch, zusammen mit ihrem Mann, ein eigenes Unternehmen zu führen: „*Siempre tuve la idea. [...] Trabajábamos como costureros, pero quería crecer.*“ Sie hatten schon des Öfteren bei verschiedenen Banken um einen Kredit angesucht, doch ihr Antrag wurde immer abgelehnt. Bis Maria auf das Angebot der BANMUJER stieß und dort endlich ihr Ansuchen positiv beantwortet wurde. Sie warteten drei Monate lang, bis sie die freudige Nachricht der Bank erhielten.

Auf die Frage, wie sich ihr Leben nach Erhalt des Kredits verändert hat, antwortete die Kleinstunternehmerin kurz angebunden: Es wäre noch zu früh, um dies beurteilen zu können. Allgemein meinte sie, dass ein Kleinkredit ein gutes Instrument ist, um die Frauen ökonomisch zu unterstützen. Sie selbst ist der BANMUJER sehr dankbar, dass sie durch deren Unterstützung ihren

Traum eines eigenen Unternehmens wahr machen konnte.

Meine Interviewpartnerin von der Cooperativa Calzamar sieht die Situation der Frauen in Venezuela gut. Sie sieht mehr Entfaltungsmöglichkeiten für den weiblichen Teil der Bevölkerung unter der neuen Regierung.

Das Verhältnis zu ihrer Familie hat sich seit ihrer Kleinstunternehmertätigkeit nicht viel verändert. Durch die Zusammenarbeit verbringt die Familie mehr Zeit miteinander und im Sinne des Familienunternehmens ist der Zusammenhalt gewachsen: *„Bien, la mía familia, unido es siempre estado. Lo que siento es más apoyo de mi familia para ayudarme, esto sí. Si está más junto.“*

Für die Zukunft hat Maria ehrgeizige Pläne. Sie möchte ihr Unternehmen weiter ausbauen.

Seit Januar 2007 ist Maria Bastardo neben ihrer Tätigkeit als Schusterin auch Ausbildende von jungen Studenten in dem Instituto Nacional de Capacitación y Educación Socialista INCES.

### **Adriana von der Cooperativa Prolimpieza**



*Abbildung 20:* Mitglieder der Kooperative Prolimpieza (Interviewpartnerin Adriana zweite von rechts)

Die Kooperative mit dem Büro in der INCE-Niederlassung in Los Cortijos (Caracas) bietet Hausmeister- und Putzdienste an. Unter anderem arbeitet sie für das INCE selbst und putzt ein Gebäude der PdVSA. Sie setzt sich aus 8 Frauen und 4 Männern zusammen, die bereits vorher zusammen für ein privates Unternehmen die gleiche Arbeit gemacht haben. Das damalige Privatunternehmen arbeitete für die Regierung. Im Grunde handelt es sich also um die gleiche Tätigkeit, nur dass die ehemaligen Angestellten nun ihre eigenen Chefs sind.

Die Entscheidung die Tätigkeit als Kooperative zu übernehmen, erfolgte, als das Unternehmen für das sie arbeiteten, wegen Korruptionsvorwurfs aufgelöst wurde. Die Firma zahlte die Gehälter über

eine Scheinfirma aus und veruntreute so ein Teil des Geldes. 5 Jahre lang, haben die Angestellten immer ein gleich niederes Gehalt in der Höhe von 179.000 Bs erhalten.

Als man den Betrug aufdeckte, beschlossen die ehemaligen Angestellten die ökonomische Tätigkeit selbst zu übernehmen und gründeten 2006 ein Mikroununternehmen mit der Hilfe eines Kleinkredits der BANMUJER. Der Kooperative wurde ein Kreditbetrag von 17 Millionen zuerkannt, den sie in 4 Jahren zurückzahlen muss. Das Geld wurde dazu verwendet, zwei Poliermaschinen, einen Staubsauger, Putzgeräte wie Besen und Mops, einen Computer und Putzutensilien zu kaufen, sowie Uniformen anfertigen zu lassen.

Den Vorschlag eine Kooperative zu gründen und die Position des ehemaligen Arbeitgebers einzunehmen, machte ein scheidender Vorgesetzter. Dieser hatte gemeint, dass wäre für ihre missliche Situation, die beste Lösung. Dadurch würde sich an ihrer Tätigkeit nichts ändern, nur an ihrem Arbeitsverhältnis.

Das Interview wurde hauptsächlich mit Adriana Perez, der Kassenführerin der Kooperative durchgeführt. Die dreifache Mutter ist 27 Jahre alt und lebt mit ihrem Verlobten zusammen. Zum Zeitpunkt des Interviews hatte sie gerade die höhere Schulausbildung erfolgreich nachgeholt und plante, Politikwissenschaft zu studieren. Beim Gespräch waren noch vier andere Kooperativenmitglieder dabei, allerdings haben sie kaum etwas gesagt.

Mittlerweile arbeitet Prolimpieza in 15 verschiedenen Orten und mit 10 Personen mehr. Diese haben die Möglichkeit nach sechs Monaten gemeinsamer Arbeit ebenfalls ein Mitglied der Kooperative zu werden. Adriana hob hervor, dass die Mitglieder der Kooperative nur 100.000 Bs mehr im Monat erhalten als die anderen Angestellten.

Die Kasseführerin unterstreicht im Interview die Bedeutung der BANMUJER bei der Gründung ihres Kleinstunternehmens, denn ohne den Kleinkredit wäre es ihnen mit ihren geringen Gehältern nicht möglich gewesen, sich selbstständig zu machen. *„Estamos muy felices, porque es como comenzar de nuevo, para poder haber entrado a trabajar para estas empresas [sie meint die Gebäude wo sie außer bei der INCE noch putzen, Anm. der Verfasserin] es muy dificil, debemos tabjar mucho para lograr responder.“*

Das Interview mit der Kooperative fand in ihrem Büro im INCE Gebäude statt. Dort befinden sich auch ihre Putzutensilien und Geräte, sowie der Computer. Da sie zu wenig Poliermaschinen und Putzgeräte haben, müssen sie immer die benötigten Geräte von einem Gebäude zum anderen schaffen, das nicht nur ein zeitliches, sondern auch ein logistisches Problem darstellt.

Adriana meinte bezüglich der wirtschaftlichen Situation der Kooperative nach der Kreditvergabe, dass das Geld, das sie erhielten, zu wenig war. Es reichte nicht aus um alle benötigten Maschinen zu kaufen. Der Betrag half ihnen nur die Tätigkeit zu beginnen. Sie hoffte, dass sie später einen höheren Kredit bekommen, da sie dringend ein Auto benötigen würden, mit dem sie die Putzutensilien von einem Arbeitsplatz zum anderen transportieren können. Bis zum Interview bewegten sie sich mit einem Kollektiv-Fahrzeug, Sammeltaxis oder einem geliehenen Lieferwagen. Auf meine Frage, ob sich ihre persönliche finanzielle Lage verbessert hätte, antwortete sie: *„No pensamos en ser rico. [...] Esto nos va a dar una estabilidad para vivir“*.

Die Kasseführerin von Prolimpieza sieht die Tätigkeit der BANMUJER so, dass sie einem immer zur Seite steht, ohne ihre Hilfe wären sie nicht fähig gewesen, ihr Projekt zu entwerfen. Endlich erhalten sie die wirklichen “Früchte” ihrer Arbeit.

Die Kreditgruppe bemerkte, dass sie dabei sind das Zentrale der Arbeit in einer Kooperative zu lernen. Jeder arbeitet zu gleichen Bedingungen und Vergünstigungen, vor allem wird zusammen gearbeitet, sich gegenseitig unterstützend.

Bezüglich ihrem Verhältnis zur Familie nach dem Erhalt des Kredits erklärte die Kassenführerin von Prolimpieza kurz und prägnant: *“Los hijos estan felices“*.

Als ich Adriana auf die allgemeine Situation der Frauen in Venezuela ansprach, meinte sie: *„Hoy en día la posición de la mujer es muy importante, ha cambiado mucho. Antes la mujer solo se quedaba en casa, pero ahora esta en todas partes de la sociedad. Ha llegado a ser ministra, educadora, presidenta, incluso en el caso de los indígenas.<sup>111</sup> Tienen una diputada miembro de la asamblea nacional. Esto significa que ha cambiado mucho, ahora es posible que tenga una igualdad de derechos“*.

Auf meine Frage ob alle Frauen einen Mikrokredit durch die BANMUJER erhalten könnten, unabhängig ihrer politischen Einstellung, antwortete Adriana von Prolimpieza überzeugt: *„Yo creo que sí, si se lo quiere esta la posibilidad de obtenerlo.“* Auch ist sie der Auffassung, dass die Politik die Kreditvergabe nicht beeinflusst: *„Yo creo que no [Chávez's Politik ist gemeint, Anm. der Verfasserin] afecta de forma ninguna. Ya que en este gobierno toda persona tiene el acceso, si lo desea, a obtener un micro crédito. Claro, creo que si tiene a través de conductos políticos la oportunidad de acelerar la obtención de un micro crédito, sí.“*

Für die Zukunft erhoffte sich die junge Mutter, dass ihr das Unternehmen ein stabiles Einkommen ermöglicht. Insgesamt wünscht sich die Kooperative, dass das Kleinstunternehmen wächst. Für das

---

<sup>111</sup> Adriana bezieht sich hier auf die spezielle Förderung von Kreditprogrammen durch BANMUJER in den Zonen der Indigenen.

Jahr 2007 erhofften sie die Mitglieder, so Adriana, mehr Personen einstellen zu können und in neuen Bereichen tätig zu werden, wie zum Beispiel bei Regierungsprogrammen wie den Missionen oder Gemeindearbeiten.

### **Die Frisörinnen der Cooperativa Alta Peluquería**



*Abbildung 21:* Mitglieder der Kooperative Alta Peluquería und die Promotorin Elvira Silverias (im Zentrum, mit weißer Bluse) (Foto BANMUJER 2007)

Bei dieser Kooperative (existiert seit 2005) handelt es sich um ein integrales Frisörunternehmen, das auch Maniküre und Pediküre, Massagen, Depilation und sogar einen Salsakurs anbietet. Das Geschäftslokal liegt in der Nähe des Sitzes der BANMUJER, im Stadtviertel La Candelaria in Caracas. Sie besteht aus 9 Mitgliedern, Freundinnen, die sich von einem gemeinsamen Frisörlehrgang bei der INCE her kennen.

Der Kreditbetrag beträgt 105 Millionen Bs, die innerhalb von 5 Jahren zurückbezahlt werden müssen. Bis jetzt hatten sie zwei Jahre „Verschnaufspause“, so genannte *años de gracia*. Das Geld wurde dazu genutzt, das Geschäftslokal auszubauen, das, wie die Mitglieder betonten, sehr viel Aufwand war. Miete und Aufwände wie Strom und Wasser werden von der Frauenbank bezahlt. Bis jetzt ist es mit ihrem Einkommen noch nicht möglich diese Spesen zu übernehmen.

Das Gruppeninterview wurde im Frisörladen durchgeführt. Obwohl es später Vormittag war, befanden sich keine KundInnen dort.

Der Schönheitssalon umfasst einen Frisörraum (besonders auffällig darin sind die Kinderstühle mit ihrem verspielten Design, dass das lange Sitzen für die Kinder erträglich machen soll), zwei kleine

Räume in denen zusätzliche kosmetische Behandlungen wie Haarentfernung durchgeführt werden, sowie Massagen und ein weiterer Raum in dem die Salsakurse abgehalten werden. In letzterem landeten wir nach unserem Interview, wo mir mit viel Einsatz vorgeführt wurde, wie diese Kurse ablaufen.

Beim Interview waren alle 9 Mitglieder der Kooperative anwesend. Das durchschnittliche Alter der Frauen lag zwischen 19 und 40 Jahren, die meisten gaben an alleinstehend zu sein. Es handelte sich um ein Gruppeninterview, an dem alle Anwesenden teilnahmen, dass zur Folge hatte, dass manchmal durcheinandergeredet wurde und einige Wortmeldungen untergingen. Die Erfahrungen zweier Frauen sind während des Gesprächs besonders hervorgestochen, da sich ihre Beziehung zu ihren Ehemännern bzw. ihre allgemeine Lebenssituation durch die Kreditvergabe prignat verändert hat.

Bei dem Interview mit den Kooperativistinnen der Alta Peluquería war auch die Promotorin Elia Silverias dabei. Die Kreditnehmerinnen verstehen sich sehr gut mit ihr und sind ihr für ihre Unterstützung sehr dankbar. Sie versucht die Frauen so gut wie möglich zu unterstützen und zu motivieren. Die Promotorin betonte, dass die Bank immer noch die Miete, sowie andere Aufwände wie Strom und Wasser für den Frisörsalon übernehmen würde. Ohne diese Unterstützung würde Salon nicht offen bleiben können.

Die Mitglieder der Cooperativa Alta Peluquería wurden gegen Ende ihres INCE-Lehrgangs für Frisörinnen am Institut darauf angesprochen, ob sie Interesse hätten, mit der Unterstützung durch die BANMUJER, im Rahmen einer Kooperative ein eigenes Unternehmen in diesem Bereich zu gründen. Die Frauen fanden die Idee gut und willigten ein. Sie gaben zu, dass sie noch viel lernen müssen, jedoch, so gaben sie sich optimistisch, würden sie mit jedem Tag besser werden.

Die Frauen der Alta Peluquería reizte an der Eröffnung eines Frisörsalons vor allem eines, „*dueñas*“ zu sein, also Chefin ihres eigenen kleinen Unternehmens.

Wie die Mitglieder der Kooperative allerdings meinten, ließ der wirtschaftliche Erfolg bis zu meinem Besuch auf sich warten. Der Grund dafür wären die fehlenden Kunden. Sie vermuteten, dass das daran lag, dass ihr Lokal noch nicht bekannt sei in der Gegend, denn der Salon existierte damals erst seit 9 Monaten.<sup>112</sup> Außerdem stammten alle von entfernten Stadtvierteln, weshalb ihre Bekannten nicht von ihren Diensten Gebrauch machten. Auch die Lage sei nicht die beste, das Lokal befindet sich nämlich im zweiten Stock eines Einkaufszentrums, das nicht viel besucht wird.

---

<sup>112</sup> Allerdings war ich zwei Wochen davor in einem erst kürzlich eröffneten Frisörsalon in einem Einkaufszentrum in Palo Verde (einem Stadtteil in Caracas) und dieser war, obwohl noch nicht einmal der Name über der Eingangstür angebracht war, voll und die Wartezeiten lang.

Ein anderer Grund für das Ausbleiben der benötigten Kundschaft ist ihrer Meinung nach die Tatsache, dass sie eine Kooperative sind. Viele VenezolanerInnen setzen eine Kooperative mit der chavistischen Regierung gleich und somit würden auch sie Teil der abgelehnten Regierung darstellen. Dies veranlasse viele aus Protest in die kleineren und unbequemerer Salons in der Nähe zu gehen.

Doch die Frauen zeigten sich trotz der Lage optimistisch: Der Laden läuft zwar nicht so gut, aber sie arbeiten mit Leidenschaft und werden das Beste herausholen. Vor allem hatten sie Hoffnung und fühlten sich durch ihre Tätigkeit als Frau gestärkt: *„Somos tan hombre como mujeres, porque bastan mujeres como formar una empresaria en nuestro propietario por ejemplo ahorita estamos en este comodato pero en el año que viene querríamos ser dueñas. Empezar normal en un otro ramo, porque todos días aprendemos cosas nuevas en este ramo.“* Ein Mitglieder der Kooperative meinte: *“No lo puede creer,[...] trabajar, salir en la calle, para eso [...]ir en todos los partes y todavía no creo que estoy viviendo [...]vamos a trabajar, vamos a subir...”* Jemand anderes unterstrich die Bedeutung der Ausbildung: *„Yo pienso. que nos tenemos que preparar como personas, estudiar, hacer un curso, hacer un seminario y con el crédito se verán los resultados. Y que la gente se valla contenta de sus trabajos. Como hacer tu trabajo, como tratar mala gente. Claro no es fácil.“* Manchmal, so eine weitere Kollegin, ist es sogar sehr anstrengend: Hierher kommen, arbeiten. Sie sei sehr müde jammerte sie. Ihre Arbeitskollegin sah das anders, ihr kommt ihr Leben seit ihrer Tätigkeit im Frisörsalon viel erfüllter vor. Sie hat begonnen nebenher Politik zu studieren.

Für die meisten der Gruppe, ist der Vorteil eines eigenen Unternehmens, dass man keinen Chef hat, der einen ausnutzt oder der einem vorschreibt, was man zu tun hat. Ihre ökonomische Tätigkeit hat neben der wirtschaftlichen Besserstellung, vor allem auch ihr Selbstwertgefühl als Frau gestärkt und sie motiviert, ihr Leben selbst in die Hand zu nehmen: Warum nicht wieder zur Schule gehen oder sogar studieren?

Luise, welche die Salsakurse leitete, hob ihr verändertes Verhältnis zu ihrem Ehemann hervor: *„Ademas ahora mi esposo me estima más, me ve más cambiada. Me da mas importancia. Siempre gracias a Dios, no puedo decir que fue un esposo irresponsable, él es una persona muy buena, muy amable, me ha ayudado en todo lo que yo he querido. Lo que ha podido me lo ha dado, pero entonces de pronto él me ve que uno salgo a la calle y esto y aquello, entonces tiene como miedo de perder quizás no se que [...] la inseguridad de que lo voy a dejar [...] .Como todos los hombres son machistas piensan de esa manera, pero yo le digo a él que no, porque él me ha ayudado, siempre ha sido mi apoyo, e yo no lo voy a dejar porque yo me quiero superar es para ayudarnos como una*

*familia, y lograr un bienestar.”*

Auch das Schicksal einer weiteren Kollegin wurde hervorgehoben: *„Esa señora es un ejemplo de como cambió su vida el micro crédito. Ella dice que era totalmente dependiente de su esposo, a las mujeres nos han dado un crédito no solamente para independizarse del esposo, sino que sembró, su vida cambió. Se hizo participe de las comunidades, perdió la timidez. Entonces el micro crédito no solamente ayuda a nivel monetario, sino que es un cambio radical social, la autoestima también está incluida ahí. A esto era a lo que se refería mi amiga cuando contaba como le cambio la vida el micro crédito. Ustedes ya se independizaron de esos hombres! Nos independizamos del capitalismo! De ese yugo que tu tienes que trabajar sin estudiar, eso no!”*

Bezüglich der gegenwärtigen Regierung hob ein Mitglied der Cooperativa die Förderung der Bildung positiv hervor: *„Yo cada día le digo a mi gente a mis muchachos ,¡Estudien! Tienen que ir a la universidad a prepararse.´ Venezuela es uno de los únicos países donde todo el mundo se puede preparar y no pagas ni un céntimo.[...] Porque con todas las problemáticas que uno tiene de esposo, de hijos, a veces en condiciones de drogadicto ya tienes que ir a una escuela, sentarte en una universidad a decidir si quiero recibir clases, y todavía siguen alegando en una parte, y eso de repente ya no lo ve nadie. [...]Ahora las mujeres somos dueñas de nuestros propios...tomaron la batuta. Supongamos que el esposo decida esto o aquello. Ahora las mujeres tomamos decisiones, y nos trazamos metas.”*

Auf meine Frage, wie die Frauen das Geschlechterverhältnis in Venezuela sehen, bekam ich folgende Antwort: *„Los hombres son muy machistas. El hombre no quiere que la mujer sale en la calle, que trabaja en su profesión!“* Jedoch, schaltete sich wiederum ein anderes Gruppenmitglied ein, wehren sich die Frauen gegen solche „Macho“-Ansichten und gehen ihren Weg: *„Si claro, la mujer está superando el hombre! [gemeinsames Gelächter]. La mujer se quedaba en un lugar, haciendo la ama de casa, el caballero era que llevaba el pan a la casa. Ahora no. Ahora es este etapa superada. Las mujeres están estudiando, trabajando; va en la calle a trabajar, a ser profesora.“* Wiederum wurde der Bereich der Bildung erwähnt.

Für die Zukunft haben die BANMUJER-Kundinnen der Kooperative Alta Peluquería Ziele, wie zum Beispiel ein eigenes Geschäftslokal zu führen: *„Para formarnos como empresarias, tener nuestro propio negocio, crecer, por ejemplo ahorita estamos en este como dato, pero el año que viene aspiramos a hacer nuestro propio local, o llegar a un acuerdo de comprar este local. Crecer! Ser dueñas! Tener más sucursales, especializarnos más en nuestro trabajo, porque uno todos los días aprende cosas nuevas en este ramos, siempre están nuevas técnicas, cada vez aprendemos.”*



*Abbildung 22* :Lokal der Kooperative Alta Peluquería (Foto: BANMUJER 2007)

### **Der Familienbetrieb Cooperativa Grace Kelly**

Cooperativa Grace Kelly produziert Schlafbekleidung, Kindergewand und Unterwäsche. Sie besteht aus einer Mutter (57 Jahre alt) und ihren zwei Töchtern (30 und 18 Jahre alt). Die Mutter, Vertis, hat 30 Jahre Erfahrung im Schneiderhandwerk. Sie ist seit 12 Jahren Witwe. Die ältere Tochter, Christiani, hat gerade ein Kind bekommen und lebt mit ihrem Verlobten zusammen. Auch sie hat eine Ausbildung als Schneiderin. Gretel, die Jüngste, studiert gerade Philosophie und ist sehr interessiert an feministischen Frauenbewegungen, speziell in Venezuela.

Für die Kreditgruppe ist es der zweite Kredit, den sie erhalten hat. Den ersten Kredit, der 3 Millionen Bs betrug, haben sie in 18 Monaten zurückbezahlt. Der jetzige Kredit ist doppelt so hoch wie der letzte.



*Abbildung 23*: Cooperativa Grace Kelly in Maracaibo

Die Kleidung wird zu Hause angefertigt und entweder an Bekannte oder an Geschäfte in Maracaibo verkauft. Leider konnte ich nicht ihren Arbeitsplatz besuchen, aber sie haben mir die von ihnen angefertigte Unterwäsche gezeigt, die meiner Ansicht nach von guter Qualität war.

Von der Möglichkeit einer Aufnahme eines Kleinkredites durch die Banco de Desarrollo de la Mujer haben die drei Frauen von ihrer Nachbarin erfahren. Der reine Frauenhaushalt sah sich in einer finanziellen Notlage, nachdem der Vater bzw. Ehemann und Hauptversorger gestorben war. So antwortete die Tochter Cristiani auf meine Fragen, wie sie auf die Idee kamen eine *microempresa* zu gründen: *„Nosotros por necesidades. Teníamos problemas económicos [...]. Mama no tenía problemas, cuando nuestro padre vivía, pero después que el murió, se volvió para ella la tarea más fuerte, entonces fue necesario tomar un crédito para que mama trabajara de forma independiente.“* Bezüglich wie der Kleinkredit das Verhältnis innerhalb der Familie verändert hat, meinten die drei Kreditnehmerinnen, dass sie durch das gemeinsame Arbeiten mehr zusammengewachsen sind, Mutter und Töchter versuchen vereint den Betrieb voran zu bringen.

Die Erfahrungen der Frauen, der Cooperativa Grace Kelly, mit der Kreditvergabe sind positiv. Ihrer Meinung nach hat sie ihr Leben vereinfacht. Mutter Vertis machte deutlich, dass es ihr dank des Kredits durch die Frauenbank möglich war, sich persönlich weiterzubilden.

Cristiani schätzt bei der Bank vor allem, dass sie handwerkliche Fertigkeiten und den Willen zum Arbeiten als Sicherheiten für den Kredit sehen: *„En el caso de BANMUJER lo que cuenta para ellos es la destreza, las habilidades y la voluntad que las personas tienen de trabajar.“* Doch sie ist sich auch bewusst geworden, welche Pflichten sie hat, nämlich die Rückzahlung des Kredits, damit auch andere Frauen der Erhalt eines Kleinkredits ermöglicht wird.

Ihre Mutter erzählte, dass es vor der BANMUJER nicht einfach war, einen Kredit zu bekommen, man musste eine Hypothek aufs Haus aufnehmen, mit dem Risiko es zu verlieren und dann auf der Straße zu stehen. Sie wies auch auf die viel höheren Zinsen hin.

Christiani meinte: *„BANMUJER fue para nosotros fue más cómodo, debido a que no eran tantos requisitos. En el banco del pueblo tiene otra modalidad, otra forma de créditos, tiene más requisitos. Si los gobiernos hubieran apoyado a los diferentes estratos ahora la situación no sería diferente. Creo que el país se hubiera desarrollado de forma diferente.“*

Hinsichtlich der Situation der Frauen in Venezuela, sprach Gretel im Interview speziell das Phänomen an, dass es sehr viele alleinerziehende Mütter in Venezuela gebe. Diese Frauen bräuchten eine Verdienstmöglichkeit um ihre Kinder ernähren zu können, so die junge Studentin. Durch den

sich vollziehenden Wandel in der Frauenpolitik, besonders aber durch den Einsatz von BANMUJER sehe sie die Zukunft dieser Frauen jedoch positiv.

Ihrer Ansicht nach, hat die boliviarische Regierung viel zur Verbesserung der Situation der Frauen beigetragen. Sie sieht die Situation der Frauen im Rahmen der Politik unter der Führung Chávez:

*„Bueno para mí es importante el espacio que esta organización del gobierno le ha dado a la mujer. Anteriormente no se le daba a la mujer esa oportunidad de voz y de voto. Antiguamente si tu querías un crédito, necesitabas ir con tu esposo el cual firmaba por ti, no era posible que se activara un crédito y me pregunto, donde queda tu poder de decisión, de voluntad que tu tienes, tu autonomía, tu poder de decisión? Eso lo ha dado esta organización, este gobierno. Donde se apoya a la creatividad, la destreza, la cultura.“* Gretel erzählt von einem Pärchen, in der die Geschlechterrollen vertauscht sind. Der Mann akzeptiert, dass Partnerin studiert und arbeitet, er bleibt bei den Kindern zu Hause und unterstützt sie in ihren Aktivitäten.

Ihre Schwester fügte hinzu, dass es immer mehr weibliche Unternehmerinnen gibt: *„Hoy se ve a la mujer más emprendedora, más independiente, las mujer decide más. La mujer busca trabajo, toma un crédito. Estas nuevas instituciones como BANMUJER han creado nuevos espacios“*.

Ihre Mutter hebt besonders die neue Freiheit der Frauen hervor: *„Nosotros como mujeres estamos mas liberadas. Es necesario ser mujeres mas libres, mas liberadas, que hacemos solo medidas en casa, uno debe hacer su vida y salir adelante con lo que hemos aprendido.“*

Laut Gretel ist es jetzt für Frauen viel einfacher zu studieren und als Frau neue bzw. andere Rollen in der Gesellschaft einzunehmen. Cristiani sieht vor allem positiv, dass die Rechte der Frauen verteidigt und neue Gesetze für Frauen verabschiedet werden, wie zum Beispiel das Gleichstellungsgesetz. Durch die neue Verfassung wird endlich auch die Arbeit der Frauen im Haushalt anerkannt.

Die Bank für die Entwicklung der Frau wird von den Kreditnehmerinnen direkt in Bezug zum Präsidenten gesetzt: *„Gracias al proceso que esta presentando con este gobierno de Hugo Rafael Chávez, se nos ha hecho mas fácil de solicitar los créditos en este tipo de instituciones, los intereses son muy bajos.“*

Mutter und Töchter der Kooperative Grace Kelly wünschen sich für die Zukunft ein eigenes Lokal, wo sie ihre Kleider verkaufen und herstellen können. So wären Produktions- und Verkaufsstätte an einem Ort und würde ihr Leben um vieles erleichtern.

## Die Frauen Olga, Cándida und Natalia der Unidad Economica Asociativa de Comida

Diese Unidad Economica Asociativa setzt sich aus drei Müttern aus Maracaibo zusammen. Sie bieten Speisen, die sie zu Hause zubereiten, in Straßenständen zur Frühstücks- und Mittagszeit zum Kauf an. Bei einer UEA handelt es sich im Gegensatz zu einer Kooperative nicht um ein gemeinsames Projekt. Das Thema der Einheit ist zwar Essen für den Verkauf zu produzieren, aber jede hat ihr eigenes Projekt entwickelt und arbeitet auf eigene Rechnung; es handelt sich also um drei unterschiedliche Aktivitäten. Dies, so meint eine der drei Frauen, ist auch der Grund dafür, dass sich viele UEAs nicht festigen. Da sie am gleichen Ort ihre Waren verkaufen, trifft dies in ihrem Fall zum Glück nicht zu. Aber aufgrund der schlechten Erfahrungen sei BANMUJER darauf übergegangen vorrangig Kooperativen zu finanzieren.

Das Interview wurde mit allen drei Mitgliedern abgehalten: Cándida ist 43 Jahre alt und hat sich auf Mehlspeisen spezialisiert. Sie ist verheiratet und hat drei Kinder. Natalia lebt alleine mit ihren fünf Kindern (eine der Töchter kam sie vom Interview abholen). Kochen war schon immer ihr Hobby und sie ist froh, dass sie daraus eine Verdienstmöglichkeit gemacht hat. Olga ist, seit ihr Mann starb, alleine für ihre drei Kinder verantwortlich.

Pro Kopf erhielten sie 3 Millionen Bs. mit einer Laufzeit von 2 Jahren. Das Geld wurde nicht nur für die ökonomische Tätigkeit verwendet (Küchengeräte und Kochutensilien), sondern auch für die Bedarfsdeckung im alltäglichen Leben, wie zum Beispiel Medikamente.



Abbildung 24: Von links: Natalia, Cándida und Olga von der UEA in Maracaibo

Olga erzählte, dass sie die Werbung für die Vergabe von Kleinkrediten der BANMUJER im Fernsehen gesehen hat und sich daraufhin mit der Bank in Kontakt setzte: *„Me vinculé al banco porque había visto los anuncios de televisión de cuando fundaron el banco“*. Für sie stand von Anfang fest, welches Gewerbe mit dem Geld finanziert werden sollte. Endlich konnte sie ihre Passion, das Kochen, zum Beruf machen. Olga hob hervor, wie es ihr dank des Kredits endlich möglich wurde, ihren Plan vom eigenen Geschäft zu verwirklichen: *„Para mi ha sido muy importante primero porque toda mi vida deseé formar ese negocio.“* Sie konnte mit einer Arbeit die ihr gefällt, das dringend benötigte Geld verdienen.

Cándida und Natalia dagegen erhielten Hilfe bei der Projektfindung. Dabei stellte sich heraus, dass beide gerne Kochen bzw. Backen, warum also nicht das Hobby zum Beruf machen? Cándida möchte ihr eigenes Geschäftslokal haben, zur Zeit des Gesprächs produzierte sie ihre Ware in der eigenen Wohnung und verkaufte sie dann auf der Straße, wie Olga und Natalia ebenfalls.

Neben den finanziellen Dienstleistungen, hob Cándida die nicht-finanziellen Dienstleistungen hervor, welche von der Bank angeboten werden: *„La ayuda del banco ha sido primordial. Ya que nos ha tomado en cuenta y apoyado en todo.“* Auch ihre UEA-Kollegin Olga hebt vor allem die psychische Unterstützung des Finanzinstitutes hervor: *„Vine al banco y la respuesta fue muy buena. Ese fue el soporte que yo como persona en el momento necesitaba. Esa es una de las cosas que yo considero importante del banco, porque no era solo la formación para créditos y el apoyo en cuanto a la asesoría para poder elaborar, para que uno definiera la actividad de lo que uno quería hacer y si no la parte humana. Cada taller que uno asiste tiene un poco de eso, no es solo la parte didáctica.“*

Olga und Natalia sahen sich aufgrund ihrer finanziellen Lage gezwungen, eine ökonomische Tätigkeit zu beginnen, da sie keine Arbeit und als Haushaltsvorstand für ihre Kinder zu sorgen hatten.

Olga stand nach dem Tod ihres Mannes, mit leeren Händen da. Auf einmal war sie alleine für den Unterhalt der Kinder zuständig, ohne jegliches Einkommen: *„En el caso mio...porque la necesidad era apremiante, tenía gastos que pagar, cosas que cumplir y no sabía como hacerlo si uno no tiene trabajo, ni ingresos. Fue así como ingresé al proyecto.“*

Im Fall ihrer Kollegin Cándida hat der Kredit ebenfalls vor allem finanziell geholfen. Der Verdienst ihres Mannes ist zu gering um davon die Familie zu ernähren.

Für Natalia steht mehr die persönliche Entfaltung im Vordergrund als der wirtschaftliche Aspekt: *“Aquá es un trabajo que lo hago, porque me gusta.“* Durch ihre Tätigkeit konnte sie sich persönlich verwirklichen.

Als ich meine Interviewpartnerinnen der UEA gefragt habe, wie sich die Kreditvergabe auf das Leben ihrer Familie ausgewirkt hat bzw. ob das Verhältnis zu ihrem Partner beeinflusst wurde, habe ich folgende Antworten erhalten: Cándida aus Maracaibo erzählte, dass ihr Mann zu Beginn ihrer Tätigkeit als *microempresaria* diesbezüglich skeptisch war. Jetzt unterstütze er sie aber in allem.

Im Fall von Olga, hat der Beginn einer ökonomische Tätigkeit vor allem das Leben der Kinder beeinflusst: *„En el caso mio la incidencia fue con los muchachos, se sintió mucho. A los hijos les afectó mucho porque teníamos un papá que respondía con todo, un profesional con un buen cargo. Entonces no fue lo mismo porque pasamos a hacerlo nosotros. Mismo a mí no, porque siempre lo vi como la responsabilidad y la forma. Para mí como decía Natalia el micro crédito es el dinero con el que yo pago los gastos de la casa, con el que suplo necesidades y con el que veo que puedo crecer. Si para ellos fue al comienzo un poco traumático. Les ayudó a madurar, madurar en el sentido de la responsabilidad y saber que tenemos la responsabilidad de pagar el crédito, porque si nosotros no lo hacemos vamos a impedir que otra gente se beneficie y creo que ellos lo entendieron y ellos en ese aspecto lo tiene claro, trabajar es bueno ha sido una bendición.“*

Die Frauen sind sich durchaus der Verbindung zwischen der Bank und der Politik ihres Landes bewusst, so meinte Olga diesbezüglich: *“El recurrir al banco tiene para mi algo más de fondo, primero apoyar a la mujer, incentivarla y concientizarla del papel que se desempeña como miembro de la sociedad y del proceso de transformación y de cambio que viene sufriendo el país desde el momento en el cual el presidente Chávez asumió la presidencia. Por eso pienso que tiene mucho que ver no solo con el apoyo económico sino con la formación personal, con criterios de valores, de responsabilidades, con uno mismo con la sociedad el país, es todo un programa. El labor no se limita a solo llenar planillas, es mucho mas amplia , es valorar a las mujeres hacerlos sentir útiles, protagonistas de muchas cosas”.*

Nach Ansicht Cándidas hat sich die Situation für die Frauen in Venezuela mit der bolivariischen Regierung um 99 Prozent verändert. Sie erwähnte, dass man jetzt viele Frauen sieht, die arbeiten oder studieren. So etwas hätte man vor dem Regierungswechsel nicht gesehen. Auch ihre Leben hat sich erst *„desde que él [Präsident Chávez ist gemeint, Anm. der Verfasserin] llegó“*, ihrer Ansicht nach ins Gute verändert.

Auch für die Witwe Olga spielt Chávez die zentrale Rolle in der Frauenpolitik: *„Realmente es notorio el cambio, el nivel de participación de la mujer ha sido relevante, desde que el presidente Chavez asumió. La muestra palpable en el proyecto de la profesora Nora Castañeda, fue el presidente Chávez. El que decidió que si valía la pena, ella ideó el proyecto del Banco de la mujer y él dio viabilidad. Es una forma de por fin dejar que se mostrara que se diera publicidad al trabajo*

*que siempre las mujeres habían hecho pero, que nunca había sido valorado. En la comunidad, la mujer tomando parte de lo que es el consejo comunal, cada proyecto que el presidente ha aprobado para dar la participación a la mujer ha sido con la finalidad de darle, de que sea protagonista, de que se vincule y eso sí se ha visto.“*

#### **4.7.4 Teilergebnisse in Bezug auf meine Forschungsfragen**

Die Antworten auf die Frage wie sich das Leben der Kreditnehmerinnen durch die Aufnahme des Kredits verändert hat, lässt sich unterscheiden nach wirtschaftlichen, sozialen und persönlichen Faktoren. In diesem Kapitel werde ich zentralen Aussagen meiner Interviewpartnerinnen zusammenfassen und gegenüber stellen.

Die von mir interviewten Kreditnehmerinnen sind über unterschiedliche Wege zur Bank gekommen wie Werbung, Bekannte und Beratung im Bildungszentrum. Der Großteil der Kundinnen hatte keine Probleme eine geeignete Tätigkeit für die Gründung einer Kooperative/ UEA zu finden. Nur zwei der interviewten Personen gaben an, dass ihnen erst bei der Beratung durch die Promotorin klar wurde, welche ihrer Fähigkeiten sich am besten für die Ausübung eines Kleinunternehmens eignen würden. Bei den anderen Kreditnehmerinnen war es auf Grund der Ausbildung bereits beim ersten Kontakt mit der Bank klar, welche Art von Kooperative/ UEA es werden sollte.

Im Wesentlichen lassen sich zwei Gründe für die Aufnahme eines Kleinkredits für die Gründung eines Kleinunternehmens unterscheiden. Entweder die Kreditnehmerinnen wollten sich unabhängig machen, da sie nicht für eine andere Person arbeiten wollten oder die Entscheidung für eine selbstständige Tätigkeit resultierte aus einer ökonomischen Notwendigkeit. Bei diesen Antworten zeigte sich, dass eine selbstständige Tätigkeit vor allem alleinstehenden Frauen zu Gute kommt, da sie ihnen eine Erwerbsmöglichkeit bietet und das bei sich zu Hause, wo sie trotzdem bei den Kindern sind.

Betrachtet man die Aussagen über die Auswirkungen der Kreditvergabe bzw. des Kleinunternehmertums auf die Frauen, so erkennt man bei allen eine Verbesserung der wirtschaftlichen Situation, auch wenn sie gering ist. Allerdings, wie im Fall der Kooperative Alta Peluquería stellt sich die Frage, wie lange die Tätigkeit aufrecht erhalten bleiben kann.

Jedoch mehr als die ökonomische Perspektive, stand die persönliche Entfaltung im Vordergrund. Ein Unternehmen zu führen stärkte das Selbstbewusstsein der Frauen. Sie sahen durch die Kreditvergabe die Möglichkeit sich persönlich zu entfalten.

Interessant ist auch die Tatsache, dass zwei Kreditnehmerinnen beschlossen haben sich weiterzubilden, wie im Fall von Adriana und einem Mitglied der Alta Peluquería. Maria hat sich auch in den Bildungsbereich bewegt, aber als Leiterin einer Schulung. Ihr Fachwissen und jahrelange Erfahrung werden dadurch öffentlich geschätzt.

Auf die Frage ob sich das Verhältnis zu ihren Lebenspartnern und ihren Familien durch die Kreditvergabe verändert hat, gaben zwei Frauen an, dass sie sich nun gleichberechtigter innerhalb ihrer Beziehung fühlen. Der Partner wäre zu Beginn zwar eher skeptisch gewesen, würde nun aber voll hinter ihr stehen. Besonders hervorgehoben wurden die Erfahrungen eines Mitglieds der Frisör-Kooperative, deren Leben hätte sich durch die Kreditvergabe komplett verändert. Sie hat sich von der Abhängigkeit ihres Mannes befreit, hat ihre Schüchternheit verloren und dadurch einen höheren sozialen Status innerhalb ihrer Gemeinschaft erhalten. In den von mir untersuchten Fällen hat es also ein Empowerment der Frauen in der Beziehung zu ihren Partnern statt gefunden.

Doch der Großteil der befragten Frauen befand sich nicht in einer fixen Beziehung, die meisten hatten jedoch Kinder, besonders markant war die Erzählung von Olga, die gemeint hat, dass die Kreditvergabe an sie, vor allem auch das Leben ihrer Kinder verändert hätte. Zuerst der Tod des Vaters und dann die Mutter die sich selbstständig macht. Sie sieht die Veränderung aber durchaus positiv, die Kinder seien an dieser Erfahrung gereift.

Bei den Kooperativen die hauptsächlich aus Familienmitgliedern bestehen, war ein größerer Zusammenhalt erkennbar. Insgesamt lässt sich sagen, die Kinder sehen die Kleinunternehmertätigkeit ihrer Mütter optimistisch.

Fast mehr als die finanzielle Unterstützung durch die Mikrokredite, schätzen die Frauen die Beratung und Unterstützung durch die Bank, die es nicht nur in der Anfangsphase der Kreditvergabe gibt sondern immer. Der Beistand hilft ihnen in allen Lebenslagen.

Wie die Grameen Bank setzt auch die BANMUJER nicht auf materielle Sicherheiten, sondern verlässt sich auf andere Dinge, wie die Solidarität innerhalb der Kooperative/ UEA. Ebenfalls werden handwerkliche Fähigkeiten als Sicherheit gesehen. Dieses Vertrauen in die Fähigkeiten der Kreditnehmerinnen ein Unternehmen führen zu können, bedeutet wiederum eine Steigerung des Selbstwertgefühls der Frauen. Manchmal stellte die Kreditvergabe durch die Frauenbank eine positive Antwort nach einer langen und erfolglosen Ansuchen bei anderen Finanzinstituten dar, wie im Fall der Cooperativa Calzamar.

Die Kreditnehmerinnen meinten bezüglich der Kooperative, dass es eine neue Wirtschaftsform innerhalb von Venezuela sei und man sich erst daran gewöhnen müsse. Sie würde vor allem den Zusammenhalt unter den Leuten fördern und den Ertrag des Unternehmens gerecht verteilen.

Die Frauen sind der Meinung, dass sich die Situation der Venezolanerinnen verbessert hat. Ihre Position in der „machistischen“ Gesellschaft des Landes wurde gestärkt. Die venezolanischen Frauen würden das „traute Heim“ verlassen und sich mehr in der Öffentlichkeit bewegen. Frauen fällt es unter dieser Regierung leichter zu arbeiten und zu studieren. Grund dafür sind die vielen Förderprogramme, aber auch die moralische Unterstützung der Frau durch die Politik.

Vor allem positiv wird von den Kreditnehmerinnen gesehen, dass Frauen jetzt auch in der Politik mehr vertreten sind. Frauen bilden sich nun ihre eigene Meinung und lassen sich nicht mehr im Haus einsperren. Die Selbstsicherheit der Frauen geht sogar so weit, dass behauptet wird, die Frauen werden die Männer übertrumpfen (siehe Interview mit Alta Peluquería). Eine wichtige Förderung der Frauen seien diesbezüglich die Fraueninstitutionen wie BANMUJER, welche sich speziell für die Förderung der Frau einsetzt. So war es nach Angaben von Vertis von der Kooperative Grace Kelly, lange nicht für Frauen möglich, ohne Mann einen Kredit aufzunehmen.

Die Tätigkeit der Bank ist in den Augen der Kreditnehmerinnen eng mit der Politik der boliviarischen Regierung verknüpft. Durch sie würden die Werte der „boliviarischen Revolution“ auf die Kreditnehmerinnen übergehen. Sie würden im Rahmen der Kreditvergabe von den Bankangestellten vermittelt werden.<sup>113</sup> Interessant ist, dass Chávez die boliviarische Regierung darstellt. Die Partei wird auf eine Person reduziert. Er ist es, der ihnen die Bank „gegeben“ hat: Nur durch die Unterstützung des Präsidenten nehmen Frauen jetzt eine wichtigere Stellung innerhalb von Venezuela ein.

Bezüglich politisch anders eingestellter Personen meint Adriana von Prolimpieza, dass es keine Einschränkungen geben würde, alle Frauen hätten die gleichen Rechte.<sup>114</sup>

Auf meine Frage was sie sich für die Zukunft wünschen, gaben vier der interviewten Kreditgruppen an, dass sie entweder ein eigenes Geschäftslokal planen oder das bestehende vergrößern wollen. Nur Adriana gab an, dass sie sich durch ihr Kleinunternehmen einfach ein sicheres Einkommen erwarte.

Zusammenfassend kann gesagt werden, dass eine Verbesserung der Lebenssituation meiner Interviewpartnerinnen stattgefunden hat. Dabei erhält die persönliche Entfaltung einen höheren

---

<sup>113</sup> Während eines meiner Besuche beim Sitz der BANMUJER in Caracas, wurde ich auf einen Vortrag über Sozialismus mitgenommen, der in einem Sitzungssaal des Gebäudes statt gefunden hat.

<sup>114</sup> Meine venezolanische Gastmutter war da anderer Ansicht. Sie ist sich sicher, dass sie keinen Kleinkredit von der BANMUJER erhalten hat, da sie sich für die Opposition stark macht.

Stellenwert, als der ökonomische Mehrertrag. Alle interviewten Frauen unterstützten Hugo Chávez in seiner Politik und sahen die Entwicklung ihres Landes, speziell die Veränderungen in der Frauenpolitik, positiv.

#### ***4.8 Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen BANMUJER und Muhammad Yunus Grameen Bank***

Wie ich bereits erwähnt habe, haben sich venezolanische Feministinnen sehr für das Modell der Grameen Bank interessiert. Welchen Einfluss hat diese Tatsache allerdings auf die Bildung der BANMUJER genommen? Lassen sich überhaupt Übereinstimmigkeiten erkennen? In diesem Kapitel werde ich die teilweise bereits erwähnten Unterschiede und Gemeinsamkeiten der beiden Kleinkreditbanken noch einmal explizit zusammenfassen.

Eines ist klar, es handelt sich bei der BANMUJER um keine Kopie der Grameen Bank, da sie nicht nach deren Prinzipien arbeitet. Im Unterkapitel 1.6: „Die Übertragung des Bankenmodells auf andere Länder“ im theoretischen Teil meiner Arbeit, scheint Venezuela nicht als Land auf, in dem es eine Bank nach den Vorgaben von Muhammad Yunus gibt.

Es existieren eindeutig Unterschiede in der Ideologie der beiden Banken. Beide dienen zwar als Entwicklungsinstrument, die eine Bank allerdings, als ein sich selbsttragendes, unabhängiges Finanzinstitut, die andere als politikabhängige Staatsbank. Während die zentrale Figur der Grameen Bank, Muhammad Yunus, die freie Marktwirtschaft und neoliberale Politik als einzigen Ausweg aus der Armut sieht, versucht die BANMUJER gerade gegen diese Wirtschaftsphilosophie anzukämpfen. Ihr Ziel ist die Etablierung einer solidarischen Volkswirtschaft, in der der Staat ein wesentliches Mitspracherecht hat. Dies ist nur ein Bereich innerhalb der angestrebten „bolivarischen Revolution“, wie wir bereits im ersten Kapitel meines empirischen Teils gesehen haben.

Bei beiden Finanzinstituten stellt eine hohe Rückzahlungsrate ein zentrales Ziel dar. Bei der BANMUJER, aber in Weitem nicht in einem so hohen Ausmaß wie bei der Frauenbank in Bangladesch. Dort soll eine Rückzahlung des Kredits in jedem Fall erfolgen, auch bei schwerwiegenden Einflüssen wie Naturkatastrophen. Die BANMUJER hat dagegen nach dem Streik der PdVSA Angestellten, der sich negativ auf die Wirtschaftsentwicklung ausgewirkt hat, eine Senkung der bereits niederen Zinsen von 12 Prozent auf 6 Prozent vorgenommen.

Yunus warnt vor einem zu niederen Zinssatz. Die BANMUJER entschied sich dagegen nicht nur für

einen niederen Zinssatz, sondern vergibt sogar Kredite ohne Zinsen.

Während es bei der Grameen Bank ein zentrales Ziel ist, vor allem nachhaltig zu arbeiten, ist dies bei der BANMUJER nicht vorrangig. In erster Linie will sie eine Empowerment der Frau und eine Produktionssteigerung im Land erreichen.

Doch es gibt auch Gemeinsamkeiten zwischen den beiden scheinbar sehr unterschiedlichen Kleinkreditbanken. Beide konzentrieren sich bei ihrer Kreditvergabe auf Frauen und speziell auf die ärmsten der Armen.

BANMUJER und Grameen Bank gehen auf ihre Kundinnen zu, also suchen sie auf, um sie über ihre Banktätigkeit zu informieren und das bis in die entlegensten Orte des jeweiligen Landes.

Alle zwei Banken vergeben finanzielle Dienstleistungen an Menschen, die normalerweise ausgeschlossen werden. Morales von der BANMUJER unterstrich, dass auch so genannten *delinquentes* finanzielle und nicht-finanzielle Dienstleistungen in Anspruch nehmen können.

Die Vergabe der Kleinkredite an solidarischen Kreditgruppen wie Kooperativen oder UEA stellt bei der BANMUJER die zentrale Vergabemethode dar. Auch die Grameen Bank hat ihre Banktätigkeit darauf ausgerichtet gehabt, Kredite an Kreditgruppen zu vergeben, ist davon aber abgegangen. Früher galt das gegenseitige Haften der Gruppenmitglieder als eine der zentralen Sicherheiten. Bei der BANMUJER tut sie das noch immer. Allerdings, wie wir gesehen haben, muss das Solidaritätsbewusstsein noch wachsen.

Betrachtet man die Gegenüberstellung der beiden Mikrokreditbanken, so erscheint die BANMUJER mit ihrer Bankpolitik sozialer, als wie die Grameen Bank. Die Grameen Bank galt zwar als Vorbild für die BANMUJER, diese hat sie aber auf die Bedürfnisse des Landes und seiner Politik zugeschnitten. Im Wesentlichen stimmen sie aber überein, beide verfolgen das Ziel die Armut zu verringern und das mit der Förderung der Frau.

Abschließend werde ich meine Forschungsergebnisse zusammenfassen, wobei ich die quantitativen Daten mit dem qualitativen Material vergleichen werde. Außerdem werde ich eine Verbindung zwischen dem theoretischen und dem empirischen Teil herstellen und einen Ausblick über mögliche weitere Forschungen geben.

## IV Fazit

Bei der BANMUJER handelt es sich, im Gegensatz zur Grameen Bank um eine staatliche Bank. Dabei handelt es sich um ein Land, das sich nach Aussage seines Präsidenten in einer Revolution befindet. Diese sogenannte „bolivarische Revolution“ soll das Leben der Bevölkerung in all seinen Bereichen verändern, also sowohl wirtschaftlich als auch sozial. Eine Neo-liberale Wirtschaftspolitik wird abgelehnt und eine solidarische Volkswirtschaft angestrebt. Die Frauenentwicklungsbank BANMUJER stellt ein Mittel dar, um die Interessen der Regierung zu verfolgen und die angestrebte Wirtschaftsentwicklung zu erreichen. Ein Beweis dafür sind die geringen und infolge der hohen Inflation fast gar nicht vorhandenen Zinsen, sowie die sozial-aktiven Tätigkeiten, die im Rahmen der Kleinkreditvergabe eingebunden sind.

Während die Grameen Bank unabhängig von der Regierung handelt, ist die BANMUJER also ein Teil des Regierungsapparates, was die gesamte Banktätigkeit beeinflusst. Wie ich im Kapitel 4.8 „Unterschiede und Gemeinsamkeiten zwischen BANMUJER und Muhammad Yunus Grameen Bank“ aufgezeigt habe, unterscheiden sich die beiden Kleinkreditbanken in vielen wesentlichen Punkten, verfolgen aber beide das Ziel, die Armut in ihrem Land durch die spezielle Förderung der Frau durch Kleinkredite zu verringern. Beide Institutionen haben es geschafft, innerhalb einer männerdominierten Gesellschaft ein funktionierendes System weiblicher Selbstbestimmung aufzubauen.

Einer der wesentlichsten Unterschiede ist die zentrale Rolle der nicht-finanziellen Dienstleistungen bei der BANMUJER. Dieses zusätzliche Angebot unterscheidet die Bank nicht nur von der Grameen Bank, sondern auch von anderen Mikrokreditbanken im eigenen Land, sowie von vielen Mikrofinanzinstituten weltweit. Wie sich bei meinen Interviews herausgestellt hat, werden diese Dienstleistungen sogar mehr geschätzt als das Kreditangebot an sich. Die Kurse bilden eine grundlegende Hilfe, damit das erhaltene Geld effizient und nachhaltig genutzt wird. Vor allem liefert der Beistand auch nach der Kreditvergabe die benötigte psychische Unterstützung für die Kreditnehmerinnen.

Es stellt sich die Frage, warum die Teilnahme an den Kursen einen so hohen Stellenwert bei den Frauen hat. Liegt es daran, dass sie sich dadurch als Teil der bolivarischen Bewegung empfinden? Oder führt erst der Besuch dieser Kurse, der teilweise verpflichtend ist, zu einem verstärkten Interesse an der sogenannten „bolivarischen Revolution“?

Wie ihr Name bereits sagt, Banco de Desarrollo de la Mujer, handelt es sich um eine Entwicklungsbank mit speziellem Fokus auf die Frau. Neben der wirtschaftlichen Besserstellung, zählen auch die Gesundheit der Kundinnen, die Vermeidung von Gewalt gegenüber Frauen und eine geschlechterspezifische Fortbildung zu den zentralen Anliegen der Bank. Innerhalb des Entwicklungsprogramms der venezolanischen Regierung stellt sie ein wichtiges Handlungsinstrument dar, das eng mit anderen Programmen wie den Missionen zusammenarbeitet (einige Missionen fallen bereits in ihren Zuständigkeitsbereich). Ebenso existiert eine enge Kooperation mit dem nationalen Fraueninstitut INAMUJER, dem nationalen Statistikinstitut und dem sozialen Informationssystem SIS um bestmögliche Ergebnisse zu erzielen und so schnell wie möglich auf Veränderungen innerhalb der Gesellschaft reagieren zu können.

Ebenfalls kooperiert sie auch mit internationalen Organisationen wie UNDP, UNFPA, dem spanischen Roten Kreuz, der japanischen JICA und dem deutschen GTZ.

Ihre Gründung selbst geht auf international abgeschlossene Abkommen im Rahmen von UN-Treffen zurück, so entwickelte sich die Idee einer Frauenbank während der Weltfrauenkonferenz 1995 in Peking und wurde auf der UN-Konferenz 2000 in New York gefestigt. Die Festlegung der Millenniumsziele waren ebenso ein Auslöser für die Gründung der BANMUJER. Mit ihrer Hilfe sollen nämlich die gemeinsamen Zielsetzungen bis 2015 erreicht werden. Denn über die Frauen soll eine Förderung der gesamten Familien stattfinden, ja sogar des Wohnortes. Laut dem Kapitel 3.3 „Warum ein Empowerment der Frau?“, ist es die Mutter, die sich hauptsächlich um die Kinder kümmert, sie ist es, die die Familie „in Gang hält“.

Die Kreditvergabe durch die venezolanische Frauenbank führte laut der Evaluierung der Bank in Zusammenarbeit mit dem nationalen Statistikinstitut größtenteils zu einer wirtschaftlichen Verbesserung. Dies bestätigten mir auch meine Interviewpartnerinnen. Das durchschnittliche Einkommen der Haushalte stieg an und verteilte sich von einem Versorger auf mehrere. Durch dem, dass mehr Personen im Haushalt zum Einkommen beitragen, verringerte sich somit dessen Verletzlichkeit.

Untersucht man die Frauenbank, so ist es wichtig sie in Bezug zur boliviarischen Republik mit ihrem Präsidenten Hugo Chávez zu setzen, da sie im Rahmen der „bolivarischen Revolution“ entstanden ist. Die „Revolution“ die oft als „weiblich“ bezeichnet wird, erhält vor allem von Seiten der Frauen große Unterstützung. In der gegenwärtigen Politik spielen die Frauen eine wichtige Rolle. Wie im Kapitel 3 des empirischen Teils: „Die Frau in der boliviarischen Republik“, von mir aufgezeigt wurde, hat sich die Situation der Venezolanerinnen durch spezielle Förderprogramme und Gesetze in den letzten Jahren verbessert. Besonders gegen die Gewalt gegen Frauen, welche ein

großes Problem in dem südamerikanischen Land darstellt wird angekämpft. Das Gesetz „Das Recht der Frau auf ein gewaltfreies Leben“ stellt eine Errungenschaft diesbezüglich dar.

Wie schon Peggy Antrobus darauf hingewiesen hat<sup>115</sup>, können Frauen sich selbst helfen, wenn man ihre Initiativen und Anstrengungen unterstützt und das macht die gegenwärtige venezolanische Regierung mit dem nationalen Fraueninstitut INAMUJER, speziellen Missionen und der BANMUJER.

Als besonderes Zeichen für den Wandel in der Frauenpolitik innerhalb der venezolanischen Regierung bildet die neue Verfassung. Sie ist in einer nicht-sexistischen Sprache geschrieben und erkennt die Hausarbeit der Frau als produktive Tätigkeit und wesentlichen Bestandteil der venezolanischen Wirtschaft an.

Alle meine interviewten Kreditnehmerinnen, sowie die von mir befragten Experten sind der Auffassung, dass sich die Situation der Frau in Venezuela durch die neue Regierung verbessert hat. Dazu wurde neben der Tätigkeit der BANMUJER, durch die Förderprogramme, den neuen Gesetzen vor allem auch durch die öffentliche Anerkennung und Betonung der Bedeutung des weiblichen Geschlechts durch die politischen Repräsentanten, im Speziellen durch Präsident Chávez erreicht.

BANMUJER bildet also nur eine weitere Säule innerhalb der Förderung der Frau durch die bolivarianische Regierung. Einer Regierung die den Frauen mehr Platz in der Gesellschaft einräumt. Ziel der Frauenpolitik ist es, ein Empowerment der Venezolanerinnen zu erreichen und dies auch durch die verstärkte Eingliederung in den Wirtschaftssektor. Dabei spielt die Tätigkeit der BANMUJER eine wesentliche Rolle.

Die Entwicklungsbank untersteht dem *Ministerio para la Economía popular* MINEP und soll im Rahmen eines endogenen Wirtschaftswachstums zu einer *economía popular y solidaria*, also einer solidarischen Volkswirtschaft führen. Im Hinblick auf dieses angestrebte wirtschaftliche Ziel fördert die BANMUJER spezielle Produktions-Mikroketten mit Kleinkrediten.

Bis 2007 wurden durch die finanziellen und nicht finanziellen Dienstleistungen der Bank fast 2 Millionen Menschen erreicht und insgesamt entstanden 385.206 Arbeitsplätze. Darunter befinden sich auch Männer, aber der Großteil ist weiblich.

Betrachtet man nun die Situation der Frauen als Kleinstunternehmerinnen so ergab sich, dass sich ihre finanzielle Lage verbessert hat und sich das Mitspracherecht im Haushalt, sowie die

---

<sup>115</sup> Siehe Peggy Antrobus S. 68f in dieser Arbeit.

Verantwortung für die Kinder gestiegen ist. Dies führt in beiden Fällen zu mehr Selbstwertgefühl bei den Frauen.

Betrachtet man den Aufbau der venezolanischen Frauenbank, sieht man, dass sie zentralistisch geführt wird, es gibt nur eine Niederlassung und das ist die Zentrale in Caracas. Der Kontakt zu den Frauen wird über die Promotorinnen hergestellt. Das Netz der Promotorinnen umspannt das ganze Land und erreicht somit auch die abgelegensten Orte wie indigene Dörfer im Orinoco-Delta. Um eine höhere Reichweite zu erhalten wurde in den letzten Jahren verstärkt mit den *consejos comunales* zusammengearbeitet, diese sollen als Vermittler zwischen den Frauen und den Promotorinnen fungieren. Alle Kreditanträge werden in der Zentrale in Caracas behandelt dies führt zu langen Wartezeiten und stellt ein großes Manko der Frauenbank dar. Während bei der BANMUJER eine Bearbeitung eines Antrages durchschnittlich drei Monate dauert, erhält man bei privaten Anbietern innerhalb einigen Tagen einen Kleinkredit.

Die Projekte für das Ansuchen um einen Kleinkredit, werden in Zusammenarbeit mit der Promotorin erstellt. Dabei wird darauf geachtet welche Fähigkeiten die Anwärtlerin hat und welche Geschäftsidee sich am ehesten durchsetzen könnte, dafür wird eine Marktanalyse erstellt. Bei der Vergabe wird im Wesentlichen zwischen der wirtschaftlichen Einheit UEA oder Kooperative unterschieden. Während innerhalb einer UEA mehrere Projekte durchgeführt werden, wird bei der Kooperative nur ein Projekt verfolgt.

Es handelt sich bei der BANMUJER also um eine gruppenorientierte Kreditvergabe, wie sie im Unterkapitel 4.3.1 näher beschrieben wurde. Während die Kooperativen als finanzieller Intermediär auftritt und alle elementaren Bankverpflichtungen an die Gruppe übertragen werden, welche dann eigenverantwortlich das Geld verwaltet, dient die UEA hauptsächlich als Absicherung für die Rückzahlung der einzelnen Mitglieder. Aber beide Vergabearten stellen durch die gegenseitige Übernahme von Verantwortung eine Sicherheit für die Bank dar. Wobei sich die Methode der Kooperativen als erfolgreicher herausgestellt hat. Die Bildung von Kooperativen war bis vor kurzem untypisch für Venezuela und wurde erst durch die gegenwärtige Regierung gefördert, wodurch es zu einem starken Zuwachs kam, bis 2007 erhielten 2.201 Kooperativen Kleinkredite von der BANMUJER.

Neben diesen beiden Vergabearten gibt es auch noch spezielle Kreditprogramme im Rahmen von Missionen. Diese gehen speziell auf lokale Gegebenheiten ein.

Einen Kredit erhalten nur jene Frauen, die über eine Fähigkeit verfügen, welche für ein Kleinstbetrieb geeignet ist. Ist dies nicht der Fall, können sie über das nationale Bildungszentrum INCE eine Fortbildung machen und dann anschließend einen neuen Antrag stellen.

Die Aussage von D. Popovic hat sich nach meinen Erfahrungen bestätigt. Er warnt davor, dass das Verfahren der Gruppenkreditvergabe in den Großstädten Südamerikas oft nicht erfolgreich ist, da durch die Anonymität der Menschen der soziale Sanktionsmechanismus nicht funktioniert. In Venezuela wird zwar vehement versucht das Gefühl der Solidarität der Bevölkerung näher zu bringen, aber wie mir einige meiner Gesprächspartner erzählt haben, müssen die Menschen das erst lernen. Dieses fehlende solidarische Handeln wird als Hauptgrund für das Nicht-Zurückzahlen der Kredite gesehen.

Insgesamt hat die Banco de desarrollo de la Mujer bis 2007 73.181 Kredite in Höhe von 222.584 Millionen Bolívares vergeben. Der Großteil der KreditnehmerInnen lebt in urbanen Zentren bzw. in Randgebieten von Städten. Somit bestätigt sich die Aussage von Roßbacher im Kapitel 2.5.1.2 „Differenzierung des kleinbetrieblichen Sektors“ im theoretischen Teil, dass sich Kleinstbetriebe im urbanen Raum einfacher durchsetzen.

Bei den geförderten Unternehmen handelt es sich meist um Kleinstbetriebe in den Bereichen Manufaktur und Dienstleistungen, wobei das vor allem Handel- und Gewerbetreibende sind. Der landwirtschaftliche Sektor macht nur einen geringen Teil aus, da man sich für die Politik entschieden hat, diesen hauptsächlich dem Zuständigkeitsbereich der *comunidades*, also den Gemeinden, zu überlassen.

Es werden sowohl bestehende als auch neue Kleinstbetriebe gefördert. In den von mir untersuchten Fällen wurden die Betriebe erst durch den erhaltenen Mikrokredit gegründet.

Im Durchschnitt liegt das Alter der Kreditnehmerinnen zwischen 25 und 60 Jahre und der Großteil besitzt einen Schulabschluss. Die Untersuchungen der BANMUJER haben gezeigt, dass ein Drittel der Frauen die einen Kredit empfangen haben, eine Weiterbildung begonnen haben. Auch bei den von mir untersuchten Fällen hat eine Interviewpartnerin die Matura nachgemacht und eine andere hat begonnen Politikwissenschaft zu studieren. Wie bei meinen Interviewpartnerinnen, sind der Großteil der Kreditempfängerinnen Mütter. Die meisten haben ein bis zwei Kinder. In den von mir untersuchten Fällen waren es meist zwei oder mehr. Sowohl bei der Untersuchung der

BANMUJER, als auch bei meinen Interviews hat sich herausgestellt, dass erwachsene Kinder oft beim gegründeten Unternehmen ihrer Mütter mitarbeiten, ebenso wie die Partner. Auch Kinderarbeit kommt in geringem Ausmaß vor.

Die Untersuchung von BANMUJER in Zusammenarbeit mit INE, sowie meine Interviewpartnerinnen haben gezeigt, dass ein Großteil der Kreditnehmerinnen ledig ist. Knapp mehr sind verheiratet. Zwei Drittel der Frauen die einen Kredit empfangen haben gaben an, die Verantwortung für den Haushalt zu tragen und deswegen gezwungen zu sein, eine vergütete Tätigkeit auszuüben. Dies war auch der Fall bei befragten UEA und der Kooperative in Maracaibo

Im Kapitel 2.8 „Eine mögliche Evaluierung der Mikrofinanzinstitute“ wird durch Armendáriz de Aghion und Morduch vorgeschlagen, die Situation der Haushalte vor und nach der Kreditvergabe zu vergleichen. Dies wurde bei der Evaluierung der BANMUJER gemacht. Die bei dem Ansuchen um einen Kleinkredit erhaltenen Daten wurden gesammelt und bieten so die Möglichkeit wirtschaftliche und soziale Veränderungen zu erkennen.

Bezüglich der sozialen Auswirkungen der Kreditvergabe, gab mehr als die Hälfte der von BANMUJER befragten Frauen an, dass sich ihr Leben durch den Erhalt des Kleinkredits nicht verändert hat. 40,5 Prozent gab jedoch an, dass es sich verbessert hat und nur 1,6 Prozent dass sich ihre Situation verschlechterte. Die Frauen in den von mir interviewten Kreditgruppen gaben ebenfalls zum größten Teil an, dass sich ihr Leben neben der wirtschaftlichen Verbesserung auch insgesamt verbessert hat. Als Hauptgründe wurde angegeben, dass sie sich selbstsicherer fühlen, unabhängiger, sich persönlich entfalten konnten, sich geistig weiter gebildet haben, mehr Zusammenhalt in der Familie haben und eine gleichberechtigtere Beziehung führen. Manche Frauen empfanden aber auch, dass sich die Arbeitslast durch die Tätigkeit in der Kooperative erhöht hat.

Besonders auffällig war, dass sowohl in den quantitativen, als auch in den qualitativen Daten, die sozialen Komponenten der Kreditvergabe bzw. der Kleinunternehmertätigkeit den Frauen wichtiger waren als die ökonomischen. So stand die ökonomische Unabhängigkeit bei der Befragung durch die BANMUJER/ INE erst an 6. Stelle.

Da nur ein geringer Teil der von mir interviewten Frauen verheiratet war, kann ich nicht viel darüber aussagen, wie sich das Verhältnis zum Ehemann durch den Erhalt eines Kredits verändert. Zwei Frauen gaben an, dass ihre Ehemänner nach anfänglicher Skepsis nun voll hinter ihrer Tätigkeit als Kleinunternehmerin stehen und sie sich mehr gleichberechtigt in ihrer Ehe fühlen. Bezüglich des Einfluss den ihre Tätigkeit auf ihre Familienleben hat, wurde mehr Zusammenhalt festgestellt.

Auch die Untersuchung der BANMUJER zusammen mit dem INE bezüglich der Auswirkung der Kleinstunternehmertätigkeit auf die Familie ergab, dass sich die familiäre Situation zu 37,4 Prozent verbessert hat. An erster Stelle wurde angegeben, dass die Frauen mehr Anerkennung von ihren „Liebsten“ erhält. Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass durch das zusätzliche Einkommen mehr Geld für Lebensmittel, Bildung und Gesundheit zur Verfügung steht. Allerdings muss darauf hingewiesen werden, dass die Frauen teilweise einer Doppelbelastung ausgesetzt sind, da sie neben ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit auch noch die Hausarbeit über haben.

Auf meine Fragestellung ob eine Vernetzung unter den Kreditnehmerinnen stattfindet lässt sich eindeutig eine Förderung von solidarischen Gruppenbildungen auf lokaler Ebene durch die BANMUJER erkennen. Dadurch sollen die Frauen mehr in politische und soziale Entscheidungen mit einbezogen werden. Diese so genannten *Red Popular de Usuarías* soll die Kooperation und Solidarität unter den Kreditnehmerinnen festigen, sowie zu einem Austausch von Entwicklungs- und Finanzprojekten führen. Es soll ein Netz des Vertrauens und der Freundschaft entstehen. 2007 gab es landesweit 132 dieser Netzwerke.

Nach Hofmann und Marius-Gnanou bieten diese Art von Solidaritätsgruppen im Rahmen von Mikrokreditprogrammen günstige Konditionen für ein generelles Empowerment im sozialen und politischen Bereich.<sup>116</sup> Es wird also ein *power over* und ein *power within* gefördert.<sup>117</sup>

Betrachtet man die Bank im Rahmen der gegenwärtigen Mikrokredit-Revolution lässt sie sich so einordnen:

Als öffentliche Entwicklungsbank zählt die BANMUJER zu den formellen Institutionen, wodurch, wie Ledgerwood im Kapitel 2.6 „Wer sind die Kreditgeber“ darauf hinweist, vor allem soziale und politische Faktoren im Vordergrund stehen. Dies ist bei der venezolanischen Frauenbank klar der Fall, ebenfalls bestätigt sich bei ihr die Aussage von Ledgerwood, dass das politische und wirtschaftliche Umfeld das Mikrofinanzsystem prägt.

Obwohl nun der „moderne Gründervater“ der Kleinkreditbanken Muhammad Yunus und das Konsortium CGAP gegen eine staatliche Vergabe von Mikrokrediten sind, da diese ihrer Meinung nach weniger nachhaltig sind und andere private Anbieter durch niedrigere Zinsen vom Markt drängen, hat man sich in Venezuela für eine staatliche Frauenkreditbank entschlossen. Im Gegensatz zu Yunus, der meint, dass die Wirtschaft für einen sozialen Ausgleich sorgen soll, hat sich der „Staat“ unter der Führung von Hugo Chávez mehr in die Wirtschaft eingemischt und die

---

<sup>116</sup> Siehe Kapitel 3.4 „Frauen und Mikrokredite“ in dieser Arbeit.

<sup>117</sup> Siehe Machtstrukturen im Kapitel 3.1 „Empowerment: Eine Begriffsdefinition“

vorangegangene Privatisierungswelle gestoppt.

Zeigt nicht gerade die gegenwärtige weltweite wirtschaftliche Lage, dass man sich nicht auf die neoliberale Selbstregulierung verlassen kann, ist doch die Armut innerhalb des Neoliberalismus angewachsen.

Der Vorwurf gegen staatlichen Banken, dass sie nicht nachhaltig tätig sind und deswegen viele Gelder verschlucken, welche für andere Dinge verwendet werden könnten und sie Gefahr laufen nicht langfristig das Kleinkreditangebot aufrecht zu erhalten ist bei der Frauenbank BANMUJER gegeben. Es wird zwar angegeben, dass die Rückzahlungsraten über 90 Prozent liegen, aber die geringen Zinsen von 3 bis 6 Prozent können die anfallenden Kosten niemals decken. Werden doch auch Kleinkredite mit 0 Prozent Zinsen vergeben. Bezüglich der Rückzahlungsquote habe ich sowohl auf der Homepage und in dem erhaltenen Datenmaterial der Bank nichts gefunden, auch das Experteninterview mit dem Direktor der Planungsstelle ergab keine genauen Zahlen. Er gab nur an, dass es Leute gibt, die ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen.

Die von mir angegebenen Daten beziehen sich auf Angaben der BANMUJER von 2004 und auf die beiden Journalisten Azzellini und Tamara. Dieser hohe Prozentsatz ist meiner Meinung nach kritisch zu betrachten, berücksichtigt man die niedere Rate an aktiven Kleinstunternehmen, die durch die Mikrokredite gefördert wurden: Nach Angaben der BANMUJER waren im Jahr 2006 nur mehr 34,8 Prozent der *microempresas* aktiv. Dies bestätigt nebenbei die Annahme von Fachkreisen, dass es Kleinstbetriebe nicht schaffen in signifikanterweise Kapital anzusammeln.<sup>118</sup>

Auf der anderen Seite könnte es auch darauf hindeuten, dass Kleinstunternehmen nur gegründet wurden, um an billige Kleinkredite zu gelangen und als man das Geld erhielt, gab man die ökonomische Tätigkeit auf.

Die Nachhaltigkeit gilt bei der staatlichen Bank aber auch nicht als zentrales Ziel, wichtiger wird die Formierung der Kreditnehmerinnen gesehen. Aber wenn die Tätigkeit nur kurz, oder überhaupt nicht ausgeübt wird ist dies ja nicht der Fall.

Basierend auf diesen Tatsachen ist die Frage berechtigt, ob neben der Förderung der Frau nicht auch politisches Kalkül dahinter steckt. Will man die Frauen durch die Vergabe der Kleinkredite durch die staatliche BANMUJER an die politische Bewegung des Bolivarismus binden, bzw. sie über die Bildung von Netzwerken wie dem *Red Popular de Usuaría* nicht auch in die Bewegungen einbinden? Barker und Feiner warnen vor der Macht die Mikrofinanzinstitutionen erhalten und das berechtigt, denn niemand beißt die Hand die einen füttert.

---

<sup>118</sup> Siehe Kapitel „Abgrenzung zu anderen Wirtschaftsformen“.

Daraus resultiert die übergeordnete Frage: Will Chávez wirklich ein Empowerment der Frau oder macht er sie nur zu seinem politischen Spielball? Leider kann man bis zu diesem Zeitpunkt noch keine Aussage darüber getroffen werden. Eine Antwort wird sich wahrscheinlich in den nächsten Jahren herauskristallisieren. Doch eines darf nicht vergessen werden, dass es in Venezuela starke Frauenorganisationen gibt, die hinter dem weiblichen Empowerment stehen und hoffentlich nicht zulassen, dass es zu einem Missbrauch der Frauenbewegung durch die Politik kommt.

Ein weiterer Punkt der leider im Rahmen dieser Diplomarbeit nicht behandelt werden konnte, ist die Auswirkung der Kreditvergabe speziell auf die indigene Bevölkerung. Wie verändert sich das Leben der Frauen in den indigenen Gemeinden? Wie das ihres Umfeldes?

## V Bibliographie

- ADKINS, Lisa/ LURY, Celia: Gender and the Labour Market: Old Theory for New? In: *HINDS, Hilary/ PHOENIX, Ann/ STACEY, Jackie: Working Out: New directions for women's studies. The Falmer Press, London 1992*
- ANTROBUS, Peggy: Women in Development. In: WALLACE, India/ MARCH, Candida: *Changing Perceptions: Writing on Gender and Development. Oxfam, Oxford 1991*
- ARMENDÁRIZ DE AGHION, Beatriz/ MORDUCH, Jonathan: The Economics of Microfinance. Massachusetts Institut of Technology 2005
- AZZELLINI, Dario: Venezuela Bolivariana: Revolution des 21. Jahrhunderts? Neuer ISP-Verlag GmbH, Köln 2006
- BALI SWAIN, Ranjula: Can Microfinance Empower Women? Self-Help Groups in India. In: *Microfinance and Gender. New contribution to an old issue. Verlag Appui au Développement Autonome, Luxemburg 2007*
- BARKER,Drucilla/ FEINER; Susan: Liberating Economics. Feminist Perspectives on Families, Work and Globalisation. The University of Michigan Press, 2004
- BERGERON, Suzanne: Colonizing Knowlegde. Economics and interdisciplinarity in Engendering Development. In: *KUIPER, Edith/ BARKER, Drucilla: Feminist Economics and the World Bank. Routledge 2006*
- BOSERUP, Ester: Woman's Role in Economic Development. Earthscan Publications LTD, London 1970
- BOECKH, Andreas: Die Ursachen des unaufhaltsamen Aufstiegs von Hugo Chávez Frás. In: *SEVILLA, Rafael/ Boekh, Andreas (Hrsg): Venezuela. Die Bolivarische Republik. Seminare des Zentrums für wissenschaftliche Kommunikation mit Ibero-Amerika. Horlemann Verlag, Bad Honnef 2005*
- BOECKH, Andreas/ GRAF, Patricia: Der Comandante in seinem Labyrinth. In: *SEVILLA, Rafael/ Boekh, Andreas (Hrsg): Venezuela. Die Bolivarische Republik. Seminare des Zentrums für wissenschaftliche Kommunikation mit Ibero-Amerika. Horlemann Verlag, Bad Honnef 2005*
- BURCHARDT, Hans-Jürgen: Zeitenwende: Politik nach dem Neoliberalismus. Schmetterling Verlag, Stuttgart 2004
- BURCHADRT, Hans-Jürgen: Die Wirtschaftspolitik des Bolivarianismo. In: *SEVILLA, Rafael/ Boekh, Andreas (Hrsg): Venezuela. Die Bolivarische Republik. Seminare des Zentrums für wissenschaftliche Kommunikation mit Ibero-Amerika. Horlemann Verlag, Bad Honnef 2005*
- CHURCHILL, Craig/ FRANKIEWICZ, Cheryl: Making microfinance work: Managing for improved performance. International Labour Organization, Geneva 2006

- DE LAURETIS, Teresa: Technologies of Gender. Indiana University Press. Bloomington 1987
- ELIZALDE, Rosa Miriam/  
BÁEZ, Luis: Chávez Nuestro. Casa Editoria Abril, Habana 2007
- FERNANDO, Jude L. (Hg.): Microfinance: Perils and prospects. Routledge, New York 2006
- FLICK, Uwe: Qualitative Sozialforschung. Eine Einführung, Reinbek bei Hamburg, 2002.
- GARCIA, Luis Britto: Venezuela, bolivariische Revolution und die Opposition der Putschisten. In: SEVILLA, Rafael/ Boekh, Andreas (Hg.): *Venezuela. Die Bolivarische Republik. Seminare des Zentrums für wissenschaftliche Kommunikation mit Ibero-Amerika. Horlemann Verlag, Bad Honnef 2005*
- GERRING, John: Case Study Research: Principles and Practices. Cambridge University Press, New York 2007
- GUERIN, Isabelle/ PALIER, Jane: Microfinance and the Empowerment of Women: Will the Silent Revolution Take Place? In: *Microfinance and Gender. New contribution to an old issue. Verlag Appui au Développement Autonome, Luxemburg 2007*
- GETTKANT, Andreas: Der Naturraum. In: KAISER, Diethelm/ GORDONES, Olivia/ ALSEN, Volker: *Venezuela. Reise Know-How Verlag Peter Rump GmbH., Bielefeld, 7., komplett aktualisierte und neu gestaltete Auflage 2007*
- HAUSER-SCHÄUBLIN, Brigitta/  
RÖTTGER-RÖSSLER, Birgitt  
(Hg.): Differenz und Geschlecht: Neue Ansätze in der ethnologischen Forschung. Dietrich Reimer Verlag, Berlin 1998
- HAUSER-SCHÄUBLIN, Brigitta: Teilnehmende Beobachtung. In: BEER, Bettina (Hg.): *Methoden und Techniken der Feldforschung. Dietrich Reimer Verlag, Berlin 2003*
- HOFMANN, Elisabeth/  
MARIUS-GNANOU, Kamala: Credit for Women: A Future for Men? In: *Microfinance and Gender: New Contributions to an Old Issue. Appui au Développement Autonome - ADA Dialogue, Nr. 37 Mai 2007*
- HEINEN, Dieter/  
PÉREZ, Antonio: Zur Lage der indigenen Bevölkerung. In: SEVILLA, Rafael/ Boekh, Andreas (Hrsg.): *Venezuela. Die Bolivarische Republik. Seminare des Zentrums für wissenschaftliche Kommunikation mit Ibero-Amerika. Horlemann Verlag, Bad Honnef 2005*
- HOLLIS, Aidan: Women and Micro-credit in History: Gender in the Irish Loan Funds in: LEMIRE, Beverly/ PEARSON, Ruth and CAMPBELL, Gail (Hg.): *Women and Credit: Researching the Past, Refiguring the Future. Berg, Oxford (u.a.) 2002*
- HOUGHTON, Mary: Women, Institutional Roles and Economic Opportunity. In: LEMIRE, Beverly/ PEARSON, Ruth and CAMPBELL, Gail (Hrsg.):

*Women and Credit: Researching the Past, Refiguring the Future.*  
Berg, Oxford (u.a. ) 2002

- IVANCEANU, Ina: The dynamics of the husband's TV: participation and empowerment in development cooperation; the case of micro-credit programmes in Uganda. Afro-Pub, Wien 2000
- KABEER, Naila: Feminist Perspectives in Development: A Critical Review. .In: *HINDS, Hilary/ PHOENIX, Ann/ STACEY, Jackie: Working Out: New directions for women's studies. The Falmer Press, London 1992*
- KABEER, Naila: Reversed Realities: Gender Hierarchies in Development Thought. Verso, New York 1994
- KAISER, Diethelm/  
GORDONES, Olivia/  
ALSEN, Volker: Venezuela. Reise Know-How Verlag Peter Rump GmbH, Osnabrück. 7., komplett aktualisierte und neu gestaltete Auflage 2007
- KARL, Marilee: Women and Empowerment: Participation and decision making. Zed Books Ltd, London & New Jersey 1995
- KIEVELITZ, Uwe: Partizipation, soziale Prozesse und "Empowerment": Kommentare und Ergänzungen zum Artikel von Michael Schönhuth in: BLISS, Frank/ NEUMANN, Stefan (Hg.): *Ethnologische Beiträge zur Entwicklungspolitik 3. Politischer Arbeitskreis Schulen (PAS) e.V., Bonn 1996*
- LANGTHALER, H.: Globalisierung der Konzernstrategien und Informalisierung. Am Beispiel der Bekleidungsindustrie, 1997. In: *Komlosy, A./ Parnreiter, C./ Stacher, I./ Zimmermann, S.(Hg.): Ungeregelt und Unterbezahlt. Der informelle Sektor in der Weltwirtschaft, Historische Sozialkunde 11, Brandes & Apsel/Südwind, Wien 1997*
- LEINEMANN, Volker: Politik und Wirtschaft. In: *KAISER, Diethelm/ GORDONES, Olivia/ ALSEN, Volker: Venezuela. Reise Know-How Verlag Peter Rump GmbH., Bielefeld, 7., komplett aktualisierte und neu gestaltete Auflage 2007*
- LONGWE, Sara Hlupekile/  
CLARKE, Roy: How to plan for women's empowerment: A handbook for NGOs in Tanzania. TAMWA und UNICEF, 1993
- LEDGERWOOD, Joanna: Sustainable Banking with the poor: Microfinance Handbook. An Institutional and Financial Perspektive. The World Bank, Washington, D.C. 1999
- MATT, Eduard: Darstellung qualitativer Forschung. In: *FLICK, Uwe/ VON KARDOFF, Ernst/ STEINKE, Ines (Hg.), Qualitative Forschung: Ein Handbuch, Rowohlt Taschenbuch Verlag, Hamburg 2000*
- MAYOUX, Linda: Not Only Reaching, but also Empowering Women: Ways Forward for the Next Microfinance Decade. In: *Microfinance and Gender. New contribution to an old issue. Verlag Appui au Développement Autonome, Luxemburg 2007*

- MELCHER, Dorothea: Petroleumrepublik Venezuela In: *SEVILLA, Rafael/ Boekh, Andreas (Hg): Venezuela. Die Bolivarische Republik. Seminare des Zentrums für wissenschaftliche Kommunikation mit Ibero-Amerika. Horlemann Verlag, Bad Honnef 2005*
- MOMSEN HENSHALL, Janet: Gender and Development. Routledge, 2003
- NOHLEN, Dieter (Hg): Lexikon Dritte Welt: Länder, Organisationen, Theorien, Begriffe, Personen. Rowohlt Taschenbuch Verlag GmbH, Hamburg 2002
- NUSCHELER, Franz: Entwicklungspolitik: Eine grundlegende Einführung in die zentralen entwicklungspolitischen Themenfelder Globalisierung, Staatsversagen, Hunger, Bevölkerung, Wirtschaft und Umwelt. 5. Aufl.; Verlag J.H.W. Dietz Nachf. GmbH., Bonn 2004
- PARRA, E.: Microempresa y desarrollo. Publicaciones SENA, Bogotá 1984
- PEARSON, Ruth: Micro-credit as a Path from Welfare to Work: The Experience of the Full Circle Project, UK. In: *LEMIRE, Beverly/ PEARSON, Ruth and CAMPBELL, Gail (Hg.): Women and Credit: Researching the Past, Refiguring the Future. Berg, Oxford (u.a.) 2002*
- PETKOFF, Teodoro: Chávez und die Medien. In: *SEVILLA, Rafael/ Boekh, Andreas (Hg): Venezuela. Die Bolivarische Republik. Seminare des Zentrums für wissenschaftliche Kommunikation mit Ibero-Amerika. Horlemann Verlag, Bad Honnef 2005*
- POPOVIC, Djordje: Microfinance: Grundlagen, Instrumente, Perspektiven. VDM Verlag Dr. Müller, Saarbrücken 2006
- PRIA: Multiple Citizenship Identities and Agency of Women: Home Based Women Beedi Workers in Urban Sector. PRIA – Knowledge is Power, 2005
- QUINTERO, V. M.: Un marco conceptual para la microempresa, in : USABU Económica No. 1, Universidad San Buenaventura, Cali 1986
- ROBINSON, S. Marguerite: The Microfinance Revolution. Sustainable Finance for the Poor. The World Bank, Washington, D.C. 2001
- ROßBACHER, Martina: Probleme und Möglichkeiten der Kleinstunternehmensförderung durch internationale Entwicklungsprogramme: Eine Analyse zweier UNO-Projekte in Ecuador. Universitätsverlag Rudolf Trauner, Linz 2001
- SAHAY, Sushama: Women and Empowerment: Approaches and Strategies. Discovery Publishing House, New Dehli 1998

- SCHEER, André: Kampf um Venezuela: Hugo Chávez und die bolivari- sche Revolution. Neuer Impulse Verlag, Essen 2004
- SCHMIED, Christiane: Analyse von Leitfadeninterviews. In: *FLICK, Uwe/ VON KARDOFF, Ernst/ STEINKE, Ines (Hg.), Qualitative Forschung: Ein Handbuch, Rowohlt Taschenbuch Verlag, Hamburg 2000*
- SPIEGEL, Peter: Banker der Armen: Der Friedensnobelpreisträger; sein Leben; seine Vision; seine Wirkung. Herder Verlag, Freiburg in Breisgau 2006
- STEVEN, Lukes: Power. Basil Blackwell Ltd., Oxford 1986
- TOWNSEND, Janet: In: Schuurman, Frans (Hg.): Beyond the Impasse. New Directions in Development Theory. New Jersey, London 1993
- VARIAN, Hal R.: Grundzüge der Mikroökonomie. Aus d. Amerikan. von Reiner Buchegger. - 2., überarb. u. erw. Aufl. - R. Oldenbourg Verlag GmbH, München 1991
- VALDEZ, Teresa/  
GOMARIZ, Enrique: Mujeres Latinoamericanas en cifras: Venezuela. Instituto de la Mujer, Ministerio de Asuntos Sociales de España y Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO)1993
- Vereinte Nationen: Hauptabteilung Presse und Information: Wissenswertes über die Vereinten Nationen. Ins Deutsch übersetzt durch den Deutschen Übersetzungsdienst der Vereinten Nationen. Vereinte Nationen, New York 2006
- VENRO –  
Verband Entwicklungspolitik  
deutscher Nichtregierungs=  
organisationen (Hg.)  
Verfasst von Sabine Sütterlin  
“Mein Wort zählt”. Mikrokredite: Kleines Kapital - große Wirkung. Brandes & Apsel Verlag GmbH Frankfurt am Main 2007
- VON WERLHOF, Claudia: Wenn die Bauern wiederkommen: Frauen, Arbeit und Agrobusiness in Venezuela. Edition CON, Bremen 1985
- VYAS, Jayshree: Banking with Poor Self-employed Women. In: *LEMIRE, Beverly/ PEARSON, Ruth and CAMPBELL, Gail (Hg.): Women and Credit: Researching the Past, Refiguring the Future. Berg, Oxford (u.a.) 2002*
- WAGENKNECHT, Sarah: Aló Presidente: Hugo Chávez und Venezuelas Zukunft. Ed Ost Verlag, Berlin 2004
- WEBER, Heloise: The global political economy of microfinance and poverty reduction: Locating local 'livelihoods' in political analysis in: Fernando, Jude L. (Hg.): Microfinance: Perils and prospects. Routledge, New York 2006
- WELSCH, Friedrich: Demokratische Revolution oder Rückfall in Autoritarismus? In: *SEVILLA, Rafael/ Boekh, Andreas (Hg): Venezuela. Die Bolivarische Republik. Seminare des Zentrums für wissenschaftliche Kommunikation mit Ibero-Amerika. Horlemann Verlag, Bad Honnef 2005*

- WERZ, Nikolaus: Parteien, Staat und Entwicklung in Venezuela. Verlag Weltform, München 1983
- WERZ, Nikolaus: Populismus und Parteien in Venezuela. In: *SEVILLA, Rafael/ Boekh, Andreas (Hg.): Venezuela. Die Bolivarische Republik. Seminare des Zentrums für wissenschaftliche Kommunikation mit Ibero-Amerika. Horlemann Verlag, Bad Honnef 2005*
- WILPERT, Gregory: Krise in Venezuela? In: *Wagenknecht, Sahra (Hg.): Aló Presidente. Hugo Chávez und Venezuelas Zukunft. Edition Ost. Berlin 2004*
- YUNUS, Muhammad/ JOLIS, Alan: Grameen – Eine Bank für die Armen der Welt. Ins Deutsche übersetzt von Helmut Mennicken. Gustav Lübbe Verlag, München 1998. Original Éditions Jean-Claude Lattès, Paris 1997.
- YUNUS, Muhammad: Für eine Welt ohne Armut: Die Autobiographie des Friedensnobelpreisträgers. Mit Unterstützung von Alan Jolis. Ins Deutsche übersetzt von Helmut Mennicken. Verlagsgruppe Lübbe GmbH, Bergisch Gladbach 2006

### **Zeitschriften/ Zeitungen:**

- ANTROBUS, Peggy: Gender Equality in the New Millenium: Goal or Gimmick? In: *Women In Action; Nr. 4, 2004, S. 90-98*
- AZZELLINI, Dario: Chávez verspricht eine „Agrarrevolution“: Kampf gegen den Großgrundbesitz in Venezuela. In: *Lateinamerika Nachrichten 368; Februar 2005, S. 34-36*
- BANMUJER: BANMUJER. Publicación producida por el Área de Comunicación de BANMUJER. Año 5, Nr. 10, Caracas Junio 2006b
- BANMUJER: BANMUJER. Publicación producida por el Área de Comunicación de BANMUJER. Año 5, Nr. 12, Caracas diciembre 2006c
- BANMUJER: Visitas internacionales: Obreros y estudiantes de Suecia comparten experiencias con BANMUJER In: *BANMUJER Publicación producida por el Área de Comunicación de BANMUJER. Año 6, Nr. 13, Caracas Marzo 2007b*
- COJEDES, San Carlos: And now your ranch is ours: The rights and wrongs of agrarian reform, Chávez-style. In: *The Economist; January 15<sup>th</sup> 2005, S. 46*
- CORONIL, Fernando/  
SKURSKI, Julie: Dismembering and Remembering the Nation: The Semantics of Political Violence in Venezuela. *Comparative Studies in Society and History, Volume 33(2), 1991, S. 228-337.*
- DE RAMOS, Lydia: Evangelical Lutheran Church in Venezuela. In: *Women Magazine; Nr. 45, April 1996, S. 51*
- ESPINA, Gioconda: En Venezuela amaneció de golpe. In: *Lola Press, Mayo - Oktober 2000, S. 63*

- FIGUEROA, Ahiana: Recursos para obras de vivienda están represados en el Banaviv In: El Nacional vom 13. November 2006, S. 24
- FINK, Andreas: Alles für Hugo: Venezuela . Die bolivariische Revolution de linkspopulistischen Präsidenten Hugo Chávez treibt das Ölland in den Ruin. In: profil 39, September 2007, S. 90-92
- GOETZ, Anne Marie: Women's Influence on Public Policy and Governance. In: Women In Action; Nr. 1, 2005, S. 32-34
- HÖRTNER, Werner: „Ein Konflikt, älter als die Regierung Chávez“. In: Südwind – Magazin, September 2004, Nr. 9, S. 25
- INSTITUTO NACIONAL DE LA MUJER (INAMUJER): Logros de Venezuela en derechos femeninos sorprenden y causan admiración. In: conojosde. Publicación del Instituto Nacional de la Mujer. Caracas, Venezuela Marzo de 2007c, Número 38, S. 1
- JOLLY, Susie: 'Queering' development: Exploring the links between same-sex sexualities, gender, and development. In: Gender and Development, Oxfam, Volume 8, Number 1, March 2000, S. 78-88
- LÓPEZ MAYA, Margarita: The Venezuelan Caracazo of 1989: Popular Protest and Institutional Weakness. In: Journal of Latin American Studies, Volume 35, 2003, S. 117-137.
- MANTILLA, Karla: Another Economy Is Possible: Women and the Venezuelan Economic Revolution. In: off\_our\_backs, März-April 2004, S. 48-50
- MAYOUX, Linda: From Access to Empowerment: Widening the Debate on Gender and Sustainable Micro-Finance. Journal für Entwicklungspolitik XVI/ 3, 2000, S. 247 – 273
- NIEDERMOSER, Kathrin: Chávez und die Frauen. In: An.schläge, Dezember 2006-Jänner 2007, S. 14-15
- NIETO, Zoraida: Gesetze nicht nur auf dem Papier. In: [sic!]. Nr. 63, 2008, S. 22-23
- OVALLES MÁRQUEZ, Diana: “Vivimos en una sociedad profundamente sexista” In: Mujer... tenía que ser, Nr. 8, 2007
- PETRITSCH-HOLADAY, Mechtild: Editorial im Journal für Entwicklungspolitik 4, 1985, S. 2-3
- STACKL, Erhard: “Chávez will jetzt die gesamte Macht” In: Der Standard, 20./21. Oktober 2007, S. 7
- THE ECONOMIST: The Americas: Using oil to spread revolution; Venezuela and Latin America. In: The Economist. London, July 30, 2005. Vol. 376; S. 48
- TRINKUNAS, Harold A.: The Crisis in Venezuelan Civil-Military Relations: From Punto Fijo to the Fifth Republic. Latin American Research Review. Vol 37, 2002

**Lexika:**

- Duden: Das Fremdwörterbuch. Dudenverlag, Leipzig und Mannheim 2001
- DER FISCHER  
WELTALMANACH Der Fischer Weltalmanach 2008: Zahlen – Daten – Fakten. Fischer  
Taschenbuch Verlag, Frankfurt am Main 2007

**Broschüren/ Flyer:**

- BANCO  
DEL  
MICROEMPRESARIO: En el BDM no hay sueño pequeño. Erhalten August 2007 DESAROLLO
- BANMUJER: Guía para formar Cooperativas. Área de Comunicación y Mercado de  
BANMUJER, Caracas septiembre de 2005, 2. Auflage
- BANMUJER: Banco de Desarrollo dela Mujer, C.A. (BANMUJER) Politicas de  
Servicios Financieros a ser impulsadas en el año 2007, Caracas 2006a
- BANMUJER: La Economía Popular en accion, con visión de Mujer (Infoblatt)  
Erhalten August 2007a
- BANMUJER: Banco de Desarrollo de la Mujer, el Banco Diferente. (Infoblatt)  
Erhalten August 2007b
- BANMUJER: Estado de la solicitud (Skriptum)  
Erhalten August 2007c
- BANMUJER/ INE: Apuntes sobre lecciones aprendidas, desde la evalucaión de impacto  
social, para un sistema micro financiero popular con visión de género.  
Publicidad Ego, Caracas August 2006
- BANMUJER/ UNDP: Redes Productivas: Desarrollo Endógeno, Economía Popular.  
Proyecto: Desarrollo humano local, gobernabilidad y equidad de  
género. Banmujer/UNDP – VEN/03/009. Caracas, März 2005a
- BANMUJER/ UNDP: Microcadenas productivas con equidad de género en Güiria –  
Municipio Valdez. Caracas 2005b
- BANMUJER/ UNDP: Red Popular de usuarias de BANMUJER: Multiplicando lo Aprendido  
Proyecto Desarrollo Humano Local, Gobernabilidad y Equidad de  
Género. BANMUJER/ PNUD – VEN/03/009. Convenio CONOCO  
PHILLIPS – Extensión Microcadenas Productivas. Juni 2006a
- BANMUJER/ UNDP: Agenda de desarrollo humano local por la equidad de género.  
des Katalogs im Rahmen des Projektes: Desarrollo Humano Local,  
Gobernabilidad y Equidad de Género – VEN/03/009. Caracas,  
Dezember 2006b
- BANMUJER/ UNDP: Abriendo camino hacia el sueño bolivariano: “...lamayor suma de  
felicidad posible...”. Fuerza Popular de Usuarías, BANMUJER Caroní  
8, Estado Bolívar, erhalten im Hauptsitz von BANMUJER in Caracas  
August 2007
- INAMUJER: Instituto Nacional de la Mujer. Erhalten im Juli 2007a

INAMUJER:	La mujer y el VIH/ SIDA: Una Cuestión de Vulnerabilidad. Erhalten im Juli 2007b
INAMUJER:	¿Qué son los Puntos de Encuentro con el Instituto Nacional de la Mujer? 2007c
INAMUJER:	Encuentro con las Heroínas de la Patria. Inamujer 2007d
INAMUJER:	Ley con Visión de Género. INAMUJER, erhalten 2007e
INE (Instituto Nacional De Estadística):	XIII Censo General de Poblacion y vivienda, Primeros Resultados Censo 2001, wo gebraucht?
INE (Instituto Nacional De Estadística):	Comercio Exterior de Venezuela, Primer Trimestre 2005-2006, Caracas 2007
UNIDAD DE EVALUACIÓN DE IMPACTO:	Gestión BANMUJER 2001-2007. Gobierno Bolivariano de Venezuela: Ministerio del Poder Popular para la Economía Comunal y BANMUJER, Juni 2007

### **Gesetzestexte:**

DECRETO CON FUERZA DE LEY DE CREACIÓN, ESTIMULO, PROMOCIÓN Y DESARROLLO DEL SISTEMA MICROFINANCIERO: Gaceta Oficial Ordinaria Nr. 37.164 jueves 22 de marzo de 2001/ Gaceta Oficial nr. 37.223 miércoles 20 de Junio de 2001

LEY ORGÁNICA SOBRE EL DERECHO DE LAS MUJERES A UNA VIDA LIBRE DE VIOLENCIA. La Asamblea Nacional Nr. 514 de la Reüública Bolivariana de Venezuela en Noviembre 2006

### **Internetquellen:**

ACCION: ACCION's History (2007)  
<http://www.accion.org/Page.aspx?pid=506> (Stand 25.10.2008)

ACCION: Our Approach (2007)  
<http://www.accion.org/Page.aspx?pid=263> (Stand 23.12.2008)

ABRAMS, Julie/ VON STAUFFENBERG, Damian: Role Reversal/ Are Public Development Institutions Crowding Out Investment in Microfinance? MicroRate (The Rating Agency for Microfinance); MFInsights February 2007  
<http://www.microrate.com/pdf/rolereversal.pdf> (Stand 02.04.2008)

AFP: Wahlsieg mit Einschränkungen.Auf: Das Journal. Die Online Zeitung, 24.11.2008  
<http://www.dasjournal.net/news/303/ARTICLE/14434/2008-11-24.html> (Stand 11.12.2008)

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA: El BCV instrumenta la reconversión monetaria 06/03/2007:  
<http://www.reconversionbcv.org.ve/files/html/20.html> (Stand 03.08.2008)

BANCO CENTRAL DE VENEZUELA: Producto interno bruto por clase de actividad económica a precios constantes de 1997 (Miles de Bolívares), Caracas 2008  
[http://www.bcv.org.ve/excel/5\\_2\\_4.xls?id=332](http://www.bcv.org.ve/excel/5_2_4.xls?id=332) (Stand 08.11.2008)

BANCOSOL: Nuestra Historia:  
<http://www.bancosol.com.bo/sp/historia.html> (Stand 13.05.2008)

BANK RAKYAT INDONESIA: Brief History of BRI:  
<http://www.bri.co.id/english/tentang/profil.aspx?id=2> (Stand 13.05.2008)

BANMUJER: BANMUJER hace alianza con los consejos comunales. 04.09.08  
[www.banmujer.gob.ve/view/noticiaShow.php?id=94](http://www.banmujer.gob.ve/view/noticiaShow.php?id=94) (Stand 22.10.08)

BOSSI, Fernando Ramón: ¿Qué es el ALBA? 28.04.2004  
<http://www.alternativabolivariana.org/modules.php?name=Content&pa=showpage&pid=1&page=3>  
 (Stand 11.12.2008)

CATALYST: Connecting Corporate Performance and Gender Diversity. 2004  
<http://www.catalyst.org/files/full/financialperformancereport.pdf> (Stand 05.05.2008)

CHU, Michael: Reflections on Accessing Capital Markets, Beitrag zur 4<sup>th</sup> Annual Conference of MicroFinance Network, 1996  
[www.accion.org/file\\_download.sasp?f](http://www.accion.org/file_download.sasp?f) (Stand 13.05.2008)

GANGOPAHYAY, S./ LENSINK, R.: Peer Monitoring and Moral Hazard in underdeveloped Credit Markets. Groningen, Netherlands: Centre for Development Studies (CDS), 2005  
[http://microfinancegateway.org/files/28387\\_file\\_Peer\\_Monitoring\\_and\\_Moral\\_Hazard\\_in\\_underdeveloped\\_Credit\\_Markets.pdf](http://microfinancegateway.org/files/28387_file_Peer_Monitoring_and_Moral_Hazard_in_underdeveloped_Credit_Markets.pdf) (Stand 13.05.2008)

GRAMEEN BANK: A short history of Grameen Bank  
[http://www.grameen-info.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=19&Itemid=114](http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=19&Itemid=114)  
 (Stand 24.10.08)

GRAMEEN BANK: Einleitung vom 27.11.2008a  
[http://www.grameen-info.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=16&Itemid=112](http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=16&Itemid=112)  
 (Stand 28.11.2008)

GRAMEEN BANK: Grameen Bank:2007, 14. Dezember 2008b  
[http://www.grameen-info.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=545&Itemid=593](http://www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=545&Itemid=593)  
 (Stand 15.12.2008)

DALEY-HARRIS, Sam: State of the Microcredit Summit Campaign Report 2007  
<http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/EngSOCR2007.pdf> (Stand 14.05.2008)

DREHER, Malte: Mikrokredite: Kleines Geld, große Wirkung. Spiegel Online – Wirtschaft, 25. Juli 2006:  
<http://www.spiegel.de/wirtschaft/0,1518,428291,00.html> (Stand 14.05.2008)

Energy Intelligence Group Inc.: PIW Ranks The World's Top Oil Companies  
[http://www.energyintel.com/documentdetail.asp?document\\_id=218175](http://www.energyintel.com/documentdetail.asp?document_id=218175) (Stand 30.09.2008)

FAO (Food and Agriculture Organisation of the United Nations): Women in Agriculture: the critical food producers. Over 100 contribute to new book by World Bank, FAO and IFAD, 2008  
<http://www.fao.org/newsroom/en/news/2008/1000929/index.html> (Stand 07.11.2008)

FAO (Food and Agriculture Organisation of the United Nations): FAO in Venezuela. Plothing oil into the land – Venezuela fosters rural development to bolster food security, 2002  
<http://www.fao.org/english/newsroom/news/2002/9788-en.html> (Stand 07.11.2008)

HAASE, Dwight: Closing the Gender Gap. ESR Review. Provo: Fall 2007. Vol. 9, Iss. 2  
Copyright Brigham Young University, Marriott School of Management Fall 2007  
[http://proquest.umi.com/pqdlink?](http://proquest.umi.com/pqdlink?index=13&did=1383142981&SrchMode=1&sid=3&Fmt=4&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1210861195&clientId=36147)  
index=13&did=1383142981&SrchMode=1&sid=3&Fmt=4&VInst=PROD&VType=PQD&RQT=309&VName=PQD&TS=1210861195&clientId=36147 (Stand 26.05.2008)

INE: Personal presupuestado, asistencial y administrativo de hospitales, ambulatorios y administración central del IVSS, según especialidad, 1999-2003. 2004a  
[http://www.ine.gob.ve/condiciones/cuadro\\_salud.asp?Tt=222-02&cuadro=salud222-02](http://www.ine.gob.ve/condiciones/cuadro_salud.asp?Tt=222-02&cuadro=salud222-02)  
(Stand 07.11.2008)

INE: Valor de las importaciones efectuadas por Venezuela, 1994 -2008 (millones de US\$), 2008a  
<http://www.ine.gob.ve/comercio/CuadroComercioImport.asp?Codigo=Importacion>  
(Stand 07.11.2008)

INE: Tasa de mortalidad registrada en la población de 1 a 4 años, según entidad federal, 2002-2007. 2008b  
<http://www.ine.gob.ve/registrosvital/mortalidad/TMR1a4AEFed.htm> (Stand 07.11.2008)

INE: Tasa de mortalidad infantil corregida, según entidad federal, 2002-2007. 2008c  
<http://www.ine.gob.ve/registrosvital/mortalidad/TMICSEFed.htm> (Stand 07.11.2008)

INE: Defunciones registradas pro año de registro, según entidad federal, 2000-2007. 2008d  
[http://www.ine.gob.ve/registrosvital/salida\\_poblacion.asp?vyears=\[years\].\[2000\],\[years\].\[2001\],\[years\].\[2002\],\[years\].\[2003\],\[years\].\[2004\],\[years\].\[2005\],\[years\].\[2006\],\[years\].\[2007\]&vmes=&sexo=&vsexo=&ventidad=\[entidad\].\[Distrito Capital 1/\],\[entidad\].\[Amazonas\],\[entidad\].\[Anzoátegui\],\[entidad\].\[Apure\],\[entidad\].\[Aragua\],\[entidad\].\[Barinas\],\[entidad\].\[Bolívar\],\[entidad\].\[Carabobo\],\[entidad\].\[Cojedes\],\[entidad\].\[Delta Amacuro\],\[entidad\].\[Falcón\],\[entidad\].\[Guárico\],\[entidad\].\[Lara\],\[entidad\].\[Mérida\],\[entidad\].\[Miranda\],\[entidad\].\[Monagas\],\[entidad\].\[Nueva Esparta\],\[entidad\].\[Portuguesa\],\[entidad\].\[Sucre\],\[entidad\].\[Táchira\],\[entidad\].\[Trujillo\],\[entidad\].\[Yaracuy\],\[entidad\].\[Zulia\],\[entidad\].\[Vargas 2/\],\[entidad\].\[Ignorado\]&vregistro=Defunciones](http://www.ine.gob.ve/registrosvital/salida_poblacion.asp?vyears=[years].[2000],[years].[2001],[years].[2002],[years].[2003],[years].[2004],[years].[2005],[years].[2006],[years].[2007]&vmes=&sexo=&vsexo=&ventidad=[entidad].[Distrito Capital 1/],[entidad].[Amazonas],[entidad].[Anzoátegui],[entidad].[Apure],[entidad].[Aragua],[entidad].[Barinas],[entidad].[Bolívar],[entidad].[Carabobo],[entidad].[Cojedes],[entidad].[Delta Amacuro],[entidad].[Falcón],[entidad].[Guárico],[entidad].[Lara],[entidad].[Mérida],[entidad].[Miranda],[entidad].[Monagas],[entidad].[Nueva Esparta],[entidad].[Portuguesa],[entidad].[Sucre],[entidad].[Táchira],[entidad].[Trujillo],[entidad].[Yaracuy],[entidad].[Zulia],[entidad].[Vargas 2/],[entidad].[Ignorado]&vregistro=Defunciones)  
(Stand 07.11.2008)

INE: Exportaciones efectuadas por Venezuela, Enero – Diciembre 2006 – 2007, Cifras definitivas 2007a  
[http://www.ine.gob.ve/comercio/CuadroComercioExport.asp?codigo=Exportaciones\\_por\\_venezuela](http://www.ine.gob.ve/comercio/CuadroComercioExport.asp?codigo=Exportaciones_por_venezuela)  
(Stand 06.11.2008)

INE (Insituto Nacionale De Estadística): Alumnos matriculados en educación preescolar, según entidad federal, 1994/95-2006/07. 2008e  
[http://www.ine.gob.ve/condiciones/cuadro\\_educacion.asp?Tt=227-05&cuadro=Educacion\\_227\\_05&xls=22705](http://www.ine.gob.ve/condiciones/cuadro_educacion.asp?Tt=227-05&cuadro=Educacion_227_05&xls=22705) (Stand 07.11.2008)

INE (Insituto Nacionale De Estadística): Alumnos matriculados en educación básica de 1° a 9° , según entidad federal, 1992/93-2006/07b. 2008f  
[http://www.ine.gob.ve/condiciones/cuadro\\_educacion.asp?Tt=227-15&cuadro=Educacion\\_227\\_15&xls=22715](http://www.ine.gob.ve/condiciones/cuadro_educacion.asp?Tt=227-15&cuadro=Educacion_227_15&xls=22715) (Stand 07.11.2008)

INE (Insituto Nacionale De Estadística): Alumnos matriculados en educación media, diversificada y profesional, según entidad federal, 1992/93-2006/07. 2008g  
[http://www.ine.gob.ve/condiciones/cuadro\\_educacion.asp?Tt=227-16&cuadro=Educacion\\_227\\_16&xls=22716](http://www.ine.gob.ve/condiciones/cuadro_educacion.asp?Tt=227-16&cuadro=Educacion_227_16&xls=22716) (Stand 07.11.2008)

INE (Insituto Nationale De Estadística): Alumnos matriculados en educación de adultos, según entidad federal, 1992/93-2006/07. 2008h

[http://www.ine.gov.ve/condiciones/cuadro\\_educacion.asp?Tt=227-35&cuadro=Educacion\\_227\\_35&xls=22735](http://www.ine.gov.ve/condiciones/cuadro_educacion.asp?Tt=227-35&cuadro=Educacion_227_35&xls=22735) (Stand 07.11.2008)

INE (Insituto Nationale De Estadística): Alumnos matriculados en educación especial, según entidad federal, 1992/93-2006/07. 2008i

[http://www.ine.gov.ve/condiciones/cuadro\\_educacion.asp?Tt=227-VI2&cuadro=Educacion\\_227\\_VI2&xls=227VI2](http://www.ine.gov.ve/condiciones/cuadro_educacion.asp?Tt=227-VI2&cuadro=Educacion_227_VI2&xls=227VI2) (Stand 07.11.2008)

INE: Evolución del Índice de Desarrollo Humano en Venezuela, 1950-2006. 2008j

<http://www.ine.gov.ve/idh/tablaevolucion.htm> (Stand 07.11.2008)

INE: Venezuela. Hogares en situación de pobreza, según entidad federal, II semestre 2007. 2008k

[http://www.ine.gov.ve/pobreza/hogares\\_pobres.asp?Ssmes=2&speriodo=2007](http://www.ine.gov.ve/pobreza/hogares_pobres.asp?Ssmes=2&speriodo=2007) (Stand 07.11.2008)

INE: Indicadores globales de la fuerza de trabajo, según sexo. 2008l

[http://www.ine.gov.ve/hogares/hogares2.asp?Periodo=M&Ano=2008&R\\_Desde=Ene&R\\_Hasta=Jul](http://www.ine.gov.ve/hogares/hogares2.asp?Periodo=M&Ano=2008&R_Desde=Ene&R_Hasta=Jul)

INSTITUTO VENEZOLANO DE LOS SEGUROS SOCIALES (IVSS): Personal presupuestado, asistencial y administrativo de hospitales, ambulatorios y administración central del IVSS, según especialidad, 1999-2003

[http://www.ine.gov.ve/condiciones/cuadro\\_salud.asp?Tt=222-02&cuadro=salud222-02](http://www.ine.gov.ve/condiciones/cuadro_salud.asp?Tt=222-02&cuadro=salud222-02)  
(Stand 01.10.2008)

KIVA – Loans that change lives

<http://www.kiva.org/> (Stand 15.05.2008)

KOTA, Ina: Microfinance: Banking for the Poor. Finance and Development - A quarterly magazine of the IMF. June 2007, Volume 44, Number 2

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2007/06/basics.htm> (Stand 15.05.2008)

LEIDEL, Steffen: Charity-Konzern mit Erdölabeitung. Bundeszentrale für politische Bildung. Dossier Lateinamerika. 22. August 2007

<http://www.bpb.de/themen/MAO1LH,0,0,PdVSA.html> (Stand 11.12.2008)

MERSLAND; Roy/ STRØM, R. Øystein: Microbanks: Ownership, performance and social tradeoffs – a social analysis. Agder University College and Østfold University College, 30 January 2007

[http://mpra.ub.uni-muenchen.de/2063/1/MPra\\_paper\\_2063.pdf](http://mpra.ub.uni-muenchen.de/2063/1/MPra_paper_2063.pdf) (Stand 14.05.2008)

MORDUCH, J. Jonathan: Smart Subsidies. ESR review. Provo: Summer 2006. Vol. 8, Iss. 1

Copyright Brigham Young University, Marriott School of Management

<http://proquest.umi.com/pqdlink?index=0&sid=5&srchmode=1&vinst=PROD&fmt=6&startpage=-1&clientid=36147&vname=PQD&RQT=309&did=1196316201&scaling=FULL&ts=1210861704&vtype=PQD&rqt=309&cfc=1&TS=1211793388&clientid=36147> (Stand 26.05.2008)

ONB (Österreichische Nationalbank): Presseaussendung: Kreditzinssätze steigen stärker als Einlagenzinssätze, Wien 30.05.2007

[http://www.oenb.at/de/stat\\_melders/presse/zinssaetze/pa\\_20070530kreditzinssaetze\\_steigen\\_staerker\\_als\\_einlagenzinssaetze.jsp#tcm:14-56899](http://www.oenb.at/de/stat_melders/presse/zinssaetze/pa_20070530kreditzinssaetze_steigen_staerker_als_einlagenzinssaetze.jsp#tcm:14-56899) (Stand 15.12.2008)

OPEC: Annual Statistical Bulletin 2007

<http://www.opec.org/library/Annual%20Statistical%20Bulletin/pdf/ASB2007.pdf> (Stand 12.12.2008)

PIZANI, Moni: Venezuelan National Budget to Include Gender Perspective in 2007  
[http://www.unifem.org/news\\_events/currents/currents200607.html#venezuela](http://www.unifem.org/news_events/currents/currents200607.html#venezuela) (Stand 27.10.08)

ROSENBERG, Richard: Aid effectiveness in microfinance/ Evaluating microcredit projects of the World Bank and the United Nations Development Programme. Consultive Group to Assist the Poor (CAGP): Focus Note NO. 35, April 2006  
[http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/11/08/000090341\\_20061108142238/Rendered/PDF/378210ENGLISH0FocusNote135.pdf](http://www.wds.worldbank.org/external/default/WDSContentServer/WDSP/IB/2006/11/08/000090341_20061108142238/Rendered/PDF/378210ENGLISH0FocusNote135.pdf) (Stand 02.04.2008)

SAMUEL, Sandoval/ ISIDRO, Manuel: Como construir un consejo, 2006  
<http://www.monografias.com/trabajos46/consejo-comunal-venezuela/consejo-comunal-venezuela.shtml> (Stand 13.12.2008)

SCHWEITZER DE PALACIOS, Dagmar: "Sex" und "gender": Margaret Mead und die Anfänger der Frauenforschung in der Ethnologie, Ausgabe 2/2008  
<http://www.journal-ethnologie.de> (Stand 15.05.2008)

SEIBEL, Hans Dieter: Does History Matter? The Old and the New World of Microfinance in Europa and Asia. Paper presented at the Workshop "From Moneylenders to Microfinance", Singapore, 7./8. Oktober 2005  
<http://www.uni-koeln.de/ew-fak/ae/10-2005/2005-10%20The%20Old%20and%20the%20New%20World%20in%20Europe%20and%20Asia.pdf> (Stand 02.04.2008)

STEINWAND, Dirk: Revolution in der Mikrofinanz. Expertenthema; GTZ April 2004  
[http://www2.gtz.de/dokumente/akz/deu/AKZ\\_2004\\_4/Expertenthema.pdf](http://www2.gtz.de/dokumente/akz/deu/AKZ_2004_4/Expertenthema.pdf) (Stand 02.04.2008)

TAMARA, Ernesto: Venezuela – 100 mil créditos otorgados a las mujeres. Martes 14 de octubre, puesto en línea por Barómetro Internacional  
<http://www.alterinfos.org/spip.php?article2838> (Stand 23.10.2008)

USAID Microenterprise Results Reporting for 2003, Arlington, VA: Weidemann Associates, 2004, 14.  
<http://www.mrreporting.org/Pub/Download/MRR2003Report.pdf> (Stand 05.05.2008)

WELT AUF EINEN BLICK: Wirtschaft, Inflationsrate (Verbraucherpreise) 2006  
<http://www.welt-auf-einen-blick.de/wirtschaft/inflationsrate.php> (Stand 06.11.2008)

YUNUS, Muhammad: Grameen Bank II/ Designed to Open New Possibilities. October 2002  
<http://www.grameen-info.org/bank/bank2.html> (Stand 02.04.2008)

#### **CD- Rom:**

INE/ PNUD: Atlas Desarrollo Humano Venezuela. Editorial Torino 2004

#### **Filmographie:**

BARTLEY, Kim/ O'BRIAN, Donnacha: The Revolution will not be televised. Irland, 2003. 74 Minuten

## **VI Auflistung der InterviewpartnerInnen**

### **Experteninterviews:**

- Clara Elvira Leon: Sozialarbeiterin bei INAMUJER, Interview am 23.07.07
- Tatiana Albórniz: Psychologin bei INAMUJER, Interview am 26.07.07
- Francía García: Sekretärin bei INAMUJER, Interview am 27.07.07
- Mario Morales: Director de planificación bei der BANMUJER, Interview am 01.08.07

### **Qualitative Interviews:**

#### **KREDITNEHMERINNEN DER BANMUJER:**

- Gruppeninterview mit der Kooperative Alta Peluqueria, am 16.08.07 in Caracas
- Interview mit Maria Bastardo von der Kooperative Calzamar, am 16.08.07 in Caracas
- Interview mit Adriana Perez von der Kooperative Prolimpieza, am 20.08.07 in Caracas
- Gruppeninterview mit der Kooperative Grace Kelly, am 23.08.07 in Maracaibo
- Gruppeninterview mit der UEA von Olga Acilia Ortiz, Candida R. Lugo und Aguirre Natalia, am 23.08.07 in Maracaibo

#### **KREDITNEHMERIN VON FONCREI**

- Interview mit Francisca Marín: Besitzerin einer Posada in Polamar auf der Insel Margarita, am 08.08.07

## VII Abstract

In meiner Arbeit beschäftige ich mich mit der Finanzierungsmethode der Kleinkreditvergabe als geeignetes Mittel in der Entwicklungszusammenarbeit bzw. als Instrument für ein Empowerment von Frauen. In diesem Rahmen beziehe ich mich auf die staatliche Frauenbank BANMUJER in Venezuela, welche Kleinkredite an Frauen vergibt.

Die Arbeit ist in einen theoretischen und einen empirischen Teil unterteilt, welche im Fazit miteinander verbunden werden.

In meinem theoretischen Teil beziehe ich mich auf die Theorien von Muhammad Yunus, der Wirtschaftsprofessor und Friedensnobelpreisträger von 2006 hat durch seine Mikrokreditbank in Bangladesch, der Grameen Bank, eine weltweite Mikrofinanzierungswelle ausgelöst. Selbst die Weltbank erkennt die Vergabe von Kleinkrediten als wirkungsvolles Mittel der Armutsbekämpfung an. Dabei führt die Vergabe nicht nur zu einer wirtschaftlichen Besserstellung, sondern auch zu sozialen Veränderungen.

Wie die von mir untersuchte venezolanische Frauenbank BANMUJER vergab die Grameen Bank bis vor ein paar Jahren Kleinkredite nur an Mitgliedern von Kreditgruppen. Durch diese Haftung als Gruppe, wurde eine höhere Rückzahlungsrate angestrebt. Durch die Umänderung in die Grameen Bank II haben sich die Vergabekriterien aber verändert.

Yunus sieht Mikrokredite zwar nicht als Allheilmittel, aber als ein wirkungsvolles Mittel für Veränderungen. Er weist darauf hin, dass für ein nachhaltiges Arbeiten eine hohe Rückzahlungsrate und kostendeckende Zinsen zentral seien, nur dadurch kann die Bank auf lange Dauer Kleinkredite anbieten.

Doch die Grameen Bank ist nicht das erste Geldinstitut, das Mikrokredite vergibt. Die Ursprünge reichen bis ins 18. Jahrhundert zurück. Allerdings ist das Bankinstitut in Bangladesch die bekannteste Kleinkreditbank.

Die Mikrokreditvergabe spielt mittlerweile in der Entwicklungszusammenarbeit und im Rahmen von sozialer Transformation eine wichtige Rolle. Laut Marguerite Robinson befinden wir uns sogar in einer Mikrofinanzrevolution. Die Anzahl der Institutionen die Kleinkredite anbieten hat sich seit 1997 bis 2006 mehr als verfünffacht. Die Mikrofinanzierung bietet Kleinstbetrieben die Möglichkeit einer finanziellen Unterstützung, die ihnen nach traditionellen Bankvorlagen aufgrund mangelnder Sicherheiten verwehrt bliebe.

Mikrofinanz ist ein umfassendes Feld, in der die Kleinkreditvergabe nur einen kleinen Teil ausmacht. Andere Mikrofinanzangebote wären Sparen, Versicherungen, usw.. Unterstützt werden hauptsächlich Kleinstunternehmen, welche eine eigene Wirtschaftsform darstellen. Die Geldgeber lassen sich dem formellen, semiformalen und informellen Sektor zuordnen und unterscheiden sich demzufolge auch in ihren Interessen.

Da es sich bei der venezolanischen Mikrokreditbank wie bei der Grameen Bank um eine Frauenbank handelt, spielt Empowerment eine wesentliche Rolle. Es soll den Frauen der Zugang zu Macht und zur Kontrolle über Güter und informative Ressourcen ermöglicht werden. Eine Konzentration auf Frauen innerhalb der Mikrokreditvergabe ist deswegen von Vorteil, da eine Besserstellung der Frau zu einer allgemeinen Verbesserung der Lebensqualität führt. Frauen kümmern sich in erster Linie um das Wohl ihrer Kinder und dann um sich selbst.

In meinem empirischen Teil wird die Tätigkeit der BANMUJER beschrieben. Die staatliche Frauenbank befindet sich in einem Land, das sich in einer vom Präsidenten Chávez bezeichneten „bolivarische Revolution“ befindet. Durch diese politische Situation wird die Tätigkeit der Bank stark beeinflusst. Ein wesentliches Anliegen ist die Erstärkung der Frau in ihrer wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Stellung, im Rahmen einer endogenen Wirtschaftsentwicklung. Die Kredite werden entweder an Unidades Asociativas Económicas UEAs oder an Kooperativen vergeben. Besonders die Kooperativenbildung wird gefördert.

Neben der Vergabe von Kleinkrediten, spielen nicht-finanzielle Dienstleistungen bei der venezolanischen Frauenbank eine wichtige Rolle. Unter den Kreditnehmerinnen nehmen sie teilweise einen größeren Stellenwert ein, als die finanziellen Angebote.

Die Auswirkungen der Kleinkreditvergabe, sowie der nicht-finanziellen Dienstleistungen und die unterstützte Kleinstunternehmertätigkeit durch die BANMUJER werden von mir in dieser Arbeit beschrieben, basierend auf quantitativen Material und qualitativen Daten, welche im Rahmen einer zweimonatigen Feldforschung gesammelt wurden. Dadurch wurde versucht ein umfassendes Bild der venezolanischen Kleinkreditbank zu geben und die wirtschaftlichen sowie sozialen Auswirkungen ihrer Tätigkeit auf die Kreditnehmerinnen aufzuzeigen.

## VIII Lebenslauf

NAME: Verena Bauer

ADRESSE: Felbigergasse 67/20  
1140 Wien

STAATSBÜRGERSCHAFT: Italienische (Südtirol)

### Aus- und Weiterbildung:

seit 10/2001 Studium der Kultur- und Sozialanthropologie  
Universität Wien, 1010 Wien

09/1994-06/1999 Handelsoberschule Heinrich Kunther, Abschluss Matura  
39100 Bozen (Italien)

### Tätigkeiten im Rahmen der Universität:

04/2008 Technische Assistentin bei den 4. Tagen der KSA

07-09/2007 Feldforschungsaufenthalt im Rahmen der Diplomarbeit in Venezuela,  
mit Unterstützung eines Stipendiums für kurzfristige wissenschaftliche  
Arbeiten im Ausland

10/2005 Feldforschung im Rahmen des EU-Projekts Kinship and Social Security  
(KASS) auf der Mühlviertler Alm in Oberösterreich. Projektziel war das  
Erforschen der Rolle familiärer und nicht-familiärer Netzwerke in der  
Gewährleistung sozialer Sicherheit.

### Außeruniversitäres Praktikum

07/2006 Dolmetscherin für Italienisch und Englisch im SOS – Feriendorf International  
Caldonazzo See, Trentino (Italien)

### Arbeit:

06-09/2008 Mitarbeiterin des Österreichischen Pavillons auf der EXPO 2008 in Zaragoza

05/2002-05/2008 Freie Mitarbeiterin bei der Werbeagentur Wesser

06/2005-04/2008 Persönliche Assistentin bei der Wiener Assistenzgenossenschaft