

Entrepreneurship Training im ländlichen Bihar, Indien – Eine Zukunftsperspektive für sozial benachteiligte Jugendliche?

Tobias Aberle

Schlagworte: Entrepreneurship Training, Lebensgrundlagen, ländlicher Raum, Indien

Die berufliche Bildung von Jugendlichen und die Schaffung von Jobmöglichkeiten stellt in Indien, dem Land mit der weltweit größten Jugendbevölkerung, eine der dringlichsten Aufgaben dar. Besonders schwierig gestaltet sich dies jedoch in einem strukturschwachen Staat wie Bihar, in welchem rund 80 % der Menschen von der Landwirtschaft leben und knapp über 40 % – im Vergleich zum indischen Durchschnitt von knapp über 25 % – unter der Armutsgrenze leben (GoI 2008; 2009). Infolgedessen hat Bihar nach dem National Sample Survey für 2007–2008 die höchste Abwanderung in andere Teile des Landes (vgl. Bhagat 2016). Dies betrifft insbesondere Jugendliche vom Land, die für sich keine Zukunft mehr in der Landwirtschaft sehen (vgl. Kumar & Bhagat 2016; Rigg 2006).

Ökonomen verweisen auf die große Bedeutung von Entrepreneurship Development im Zusammenhang mit der Bekämpfung ländlicher Armut (vgl. Ganesh 2010; Hussain et al. 2014; Singer 2006; Yunus et al. 2010). Auch die indische Regierung ergriff Maßnahmen zur Förderung von Selbständigkeit, etwa mit der im Jahr 2011 implementierten National Rural Livelihood Mission, welche nach dem bekannten Vorbild der Grameen Bank in Bangladesch auf der Vergabe von Mikrokrediten an Frauen basiert (vgl. Mehrotra 2016). Weiterhin wurden als Initiative des Ministeriums für ländliche Entwicklung sogenannte Rural Selfemployment Training Institutes in jedem Distrikt Indiens eröffnet, welche jeweils an eine Bank angeschlossen sind und worüber besonders ländliche Jugendliche unter der Armutsgrenze zur Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit befähigt werden sollen (vgl. GoI 2017).

Dies führt zu der Frage, inwieweit sich für sozial benachteiligte Jugendliche im ländlichen Bihar über Entrepreneurship Training neue Zukunftsperspektiven eröffnen. Diesem Thema widmet sich das hier vorgestellte und noch nicht abgeschlossene Dissertationsprojekt. Der Schwerpunkt der Untersuchung liegt hierbei weniger auf einer wirtschaftlichen Analyse hinsichtlich des Erfolgs der unternehmerischen Tätigkeit, sondern auf der Identifizierung von strukturellen Limitierungen und der Frage, welche Bewältigungsstrategien die Jugendlichen daraufhin entwickeln.

Zunächst werden die Feldforschung in Indien sowie die wichtigsten theoretischen und methodischen Grundlagen skizziert. Dann werden die Erkenntnisse

der typenbildenden Inhaltsanalyse präsentiert und wichtige Schlussfolgerungen gezogen.

Die Feldforschung in Bihar, Indien

Im Rahmen der Untersuchung wurde im Winter 2015/2016 eine qualitative Befragung unter 25 größtenteils sozial benachteiligten KleinstunternehmerInnen, darunter 14 Jugendliche im Alter von 18–35 Jahren, in zwei ländlichen Regionen in Bihar durchgeführt. Die Befragten durchliefen ein zwei- bis zwölf-wöchiges Training in den Bereichen Milchwirtschaft, Fischerei, Textilherstellung (Baumwollgarnherstellung, Weben und Nähen) oder Kosmetik (Führung eines Kosmetikladens bzw. eines Schönheitssalons). Der Großteil von ihnen absolvierte das Training bei Drishtee, dem Hauptkooperationspartner für diese Untersuchung, vier Personen bei einem Rural Selfemployment Training Institute und zwei Frauen bei einer kleinen lokalen Nichtregierungsorganisation (NGO), welche nur in Bihar ansässig ist.

Drishtee ist ein indisches Sozialunternehmen, welches in den 1990er Jahren gegründet wurde und sich inzwischen zu einer der führenden NGOs im Bereich Social Entrepreneurship entwickelt hat und seine vielfältigen Aktivitäten mittlerweile auf 6.000 Dörfer erstreckt (vgl. Drishtee, o. J.). Als Trainingsanbieter ist Drishtee auch Partner der National Skill Development Corporation, welche im Zuge der Realisierung des von der indischen Regierung gesetzten Ziels, bis zum Jahr 2022 eine halbe Milliarde Menschen beruflich zu schulen, ins Leben gerufen wurde (vgl. GoI 2013).

Die jugendlichen Entrepreneurs werden in Anlehnung an Giddens Strukturierungstheorie (1984) als handelnde Akteure im Spannungsfeld zwischen Struktur und Handlung betrachtet. Zur Verdeutlichung des strukturellen Rahmens wurde das Sustainable Livelihood Framework (DFID 1999) zugrunde gelegt, welches sich mit Strukturen, Prozessen und Verwundbarkeitskontexten befasst, unter denen sich Akteure den Zugang zu Lebensgrundlagen wie Human-, Finanz-, Sozial-, Sach- und Naturkapital zu sichern versuchen. Um Jugendliche in ihrem Erwachsenwerden mit ihren persönlichen Motivationen und Wahrnehmungen berücksichtigen zu können, wurde bewusst eine qualitative Forschungsmethode basierend auf einer überschaubaren Anzahl von Leitfadeninterviews gewählt. Das Ziel ist eine typenbildende Inhaltsanalyse (vgl. Kuckartz 2012), womit aufgezeigt werden soll, welche unterschiedlichen

Strategien zum Aufbau nachhaltiger Lebensgrundlagen Jugendliche in Abhängigkeit von ihrer sozialen Herkunft, von ihrem Bildungsstand und Geschlecht entwickeln.

Die Ergebnisse der typenbildenden Inhaltsanalyse

Im Zuge der Auswertung stellte sich heraus, dass die Jugendlichen sich insbesondere nach zwei Kriterien unterscheiden lassen: Zum einen inwieweit sie sich auf den Ausbau der selbständigen Tätigkeit fokussierten, zum anderen inwieweit das persönliche Empowerment im Mittelpunkt stand. Letzteres bezieht sich sowohl auf die Erweiterung des Bildungsstandards als auch auf die Aneignung unternehmerischer Fertigkeiten in Bezug auf die Businessstätigkeit.

Hierfür wiederum erwies sich die Entwicklung von Eigeninitiative als wichtige Komponente. Demzufolge lassen sich vier Livelihood-Strategien identifizieren, welche von den drei von Scoones (1998) benannten Livelihood-Strategien, nämlich agrikulturne Intensivierung/Extensivierung, Livelihood Diversifizierung und Migration abgeleitet wurden. Abbildung 1 veranschaulicht, wie sich die jugendlichen Entrepreneurinnen nach Berufsgruppe, Geschlecht, Bildungsstand und sozialem Hintergrund auf die vier gebildeten Typen verteilen. Diese werden im Folgenden erläutert.

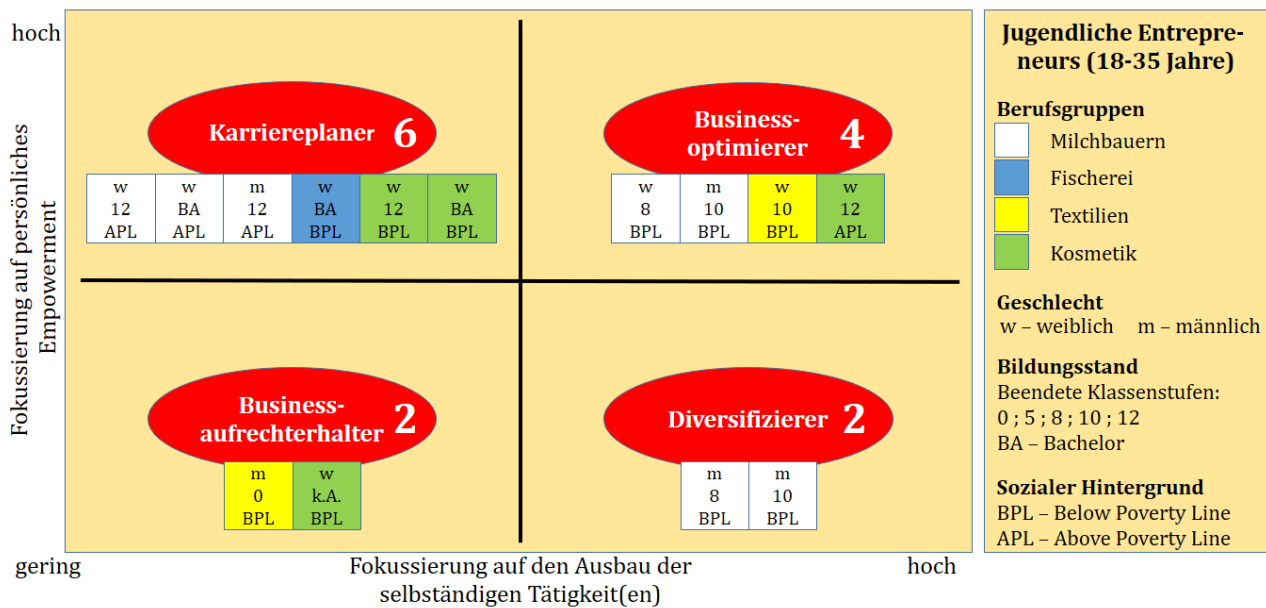


Abb. 1: Typenbildung der jugendlichen Entrepreneurinnen nach Berufsgruppe, Geschlecht, Bildungsstand und sozialem Hintergrund (Eigene Darstellung)

Die *BusinessoptimiererInnen* waren stark auf den Ausbau der selbständigen Tätigkeit fokussiert und setzten dabei gleichzeitig auf persönliches Empowerment, indem sie ein unterschiedliches Maß an Eigeninitiative entwickelten, d.h. jegliches proaktives Verhalten jenseits der normalen Routine und bloßen Anwendung von Trainingsinputs, um strukturelle Limitierungen zu überwinden und das Business zu optimieren (vgl. dazu Frese & Fay 2000). Dazu gehören z.B. Maßnahmen zur Erlangung eines Kredits, etwa über die freiwillige Vernetzung in einem Farmers Club oder einer Selbsthilfegruppe. Von den 14 jugendlichen Befragten lassen sich vier dieser Gruppe zuordnen. Bemerkenswerterweise kommen drei von ihnen aus armen Verhältnissen. Diese könnten auch als *StrukturverändererInnen* bezeichnet werden, da es ihnen gelang, trotz ihrer sozialen Benachteiligung die sie limitierenden Rahmenbedingungen stellenweise zu verbessern.

Demgegenüber stehen in diesem Falle zwei *Business-aufrechterhalterInnen*, welche sich ausschließlich reaktiv verhielten, d.h. sie blieben passiv in Bezug auf die sie limitierenden Rahmenbedingungen und hiel-

ten ihr Business lediglich am Laufen anstatt es weiterzuentwickeln. Einer von ihnen stammte aus einer traditionellen Weberfamilie und hatte keinerlei Schulbildung.

Die größte Gruppe stellt mit sechs Entrepreneurinnen die der *KarriereplanerInnen* dar, welche eine Businessstrategie verfolgten, indem sie nebenher noch studierten bzw. bereits ein Hochschulstudium abgeschlossen hatten, mit dem Ziel einmal eine gute Anstellung zu erhalten und die selbständige Tätigkeit dann einzustellen. Die Hälfte von ihnen war auch weiterhin auf den Ausbau der selbständigen Tätigkeit fokussiert. In keinem Fall jedoch stand der gewählte Studiengang in Verbindung mit der selbständigen Tätigkeit. Dieser Trend wird durch die Befragung von 21 Jugendlichen, die sich gerade im Training der gleichen Berufsgruppen befanden, bestätigt, von denen 15 studierten bzw. ihr Studium beendeten. Allerdings wählten nur vier von ihnen das Studium bewusst so, dass sie es auch mit dem Business kombinieren können. Drei dieser vier wählten ein wirtschaftswissenschaftliches Studium.

Schließlich lassen sich zwei der jungen Entrepreneurs als *Diversifizierer* einordnen, da sie mehr als einer selbständigen Tätigkeit mit geringfügigem Einkommen gleichzeitig nachgingen, anstatt sich auf eine zu fokussieren und diese zu optimieren.

Überwindung struktureller Limitierungen

Insgesamt ist festzustellen, dass niemand der Befragten durch die Aufnahme bzw. Weiterentwicklung der selbständigen Tätigkeit einen wesentlichen sozialen Aufstieg erfuhr, etwa durch die Überwindung der Armutsgrenze, und das, obwohl die meisten ihr Business bis zu einem bestimmten Grad weiter ausbauen und somit ihr Einkommen steigern konnten. Ein entscheidender Faktor hierfür ist der Zugang zu einem Kredit. Erstaunlicherweise waren nur vier der 25 Befragten Teil einer Selbsthilfegruppe, obwohl diese Einrichtung in der indischen Gesellschaft ein etabliertes Modell ist, um über einen gemeinsamen Topf an Fördermittel heranzukommen (vgl. Islam & Imam 2011). Einer davon war ein junger Milchbauer, der einen Farmers Club mit 22 Mitgliedern leitete und darüber einen Kredit erhielt. Ansonsten ist es für arme Personen ohne Landbesitz, die ihr in der Regel als Familienunternehmen geführtes Business nur im geringfügigen Umfang betreiben, sehr schwer über eine Bank einen Kredit zu erhalten.

Mit Blick auf die Bedeutung der Entwicklung von Eigeninitiative für die Überwindung von strukturellen Limitierungen stellt sich die Frage, warum die Mehrheit der Befragten sich diesbezüglich eher passiv-reaktiv verhielt. Zum einen mag das mit der verfügbaren Kapazität sowie mit der persönlichen Motivation zusammenhängen. Die wenigsten fokussierten sich lediglich auf das Business, manche investierten nebenher in Bildung, und einige der Frauen nahmen auch schon mit Mitte zwanzig die Rolle als Mutter ein. Zum anderen vermissten aber viele der Entrepreneurs eine aktive Nachbetreuung seitens des Trainingsanbieters. Dadurch fehlte die notwendige Aufklärung bezüglich der Möglichkeiten, an einen Kredit heranzukommen oder der Vorteile, sich sozial zu vernetzen.

Inkohärenz zwischen den persönlichen Zielen der Jugendlichen und der Ausführung der selbständigen Tätigkeit

Bemerkenswert ist der hohe Bildungsgrad einiger der ärmeren jungen Entrepreneurs vom Lande, der mitunter bis hin zum Bachelorabschluss reicht. In der Regel streben sie damit prestigeträchtige Jobs an. Ganz oben auf der Beliebtheitskala stehen dabei

Jobs im Staatswesen. Währenddessen haben die erlernten selbständigen Tätigkeiten im Bereich der Landwirtschaft oder des traditionellen Handwerks bei jungen Personen offenbar ein erhebliches Imageproblem. Ein Leiter eines Trainingscenters für Milchviehhaltung merkte an, dass für alle Trainees diese Tätigkeit nur der Plan-B sei. Demzufolge führen viele diese Tätigkeiten nur aus, weil sie keine andere Wahl haben. In der Regel folgen sie damit der eigenen Familientradition. So kamen etwa im Bereich der Milchviehhaltung alle Jugendlichen aus Familien mit Milchkühen.

Dennoch stellt sich die Frage, warum kaum eine oder einer der Entrepreneurs in Erwägung zog, das Business mit dem gewählten Studium zu kombinieren, beispielsweise durch die Wahl eines wirtschaftsorientierten Studiengangs, welches sich direkt auf die selbständige Tätigkeit anwenden ließe. Könnte eine solche Businessprofessionalisierung ein Weg sein, die Tätigkeit auf ein höheres Niveau zu heben und damit eine neue Zukunftsperspektive zu schaffen? Auch wenn das nötige Know-how hierzu vorhanden ist, mögen fehlende finanzielle Mittel dem eine Grenze setzen.

Fazit

Stellt Entrepreneurship Training im ländlichen Bihar eine Zukunftsperspektive für sozial benachteiligte Jugendliche dar? Die Befragung unter den Entrepreneurs sowie Trainees lässt die Vermutung zu, dass ein Großteil der Jugendlichen aufgrund des hohen Bildungsstands und des Karrierestrebens eigentlich keine wirkliche Perspektive in den hier erfassten Berufsgruppen sieht. Dennoch scheint die Annahme gerechtfertigt, dass nur ein geringer Anteil der Befragten tatsächlich den Einstieg in derartige Karrierenjobs schaffen wird.

Für die meisten Jugendlichen werden ihre persönlichen Aspirationen wohl eine Illusion bleiben. Deshalb bleibt eine Fokussierung auf Entrepreneurship Training in ländlichen Räumen Indiens sehr relevant. Im Zuge der Entwicklung von Eigeninitiative können strukturelle Limitierungen allerdings nur sehr begrenzt überwunden werden. Die Hauptverantwortung zur Schaffung besserer Rahmenbedingungen zur gezielten Einbindung sozial benachteiligter Jugendlicher vom Lande bleibt bei den beteiligten Akteuren, etwa den Trainingsanbietern, den kreditgebenden Banken, und nicht zuletzt bei den staatlichen Institutionen.

Literaturverzeichnis

- Bhagat, R. B. (2016): Changing Pattern of Internal Migration in India. In: Guilmoto, C. Z. & Jones, G. W. (eds.): *Contemporary Demographic Transformations in China, India and Indonesia*. Heidelberg. New York. Dordrecht. London, 239–254.
- DFID (Department for International Development UK) (1999): Sustainable Livelihood Guidance Sheet. www.eldis.org/vfile/upload/1/document/0901/section2.pdf (03.02.2017)
- Drishtee (o. J.): Homepage. www.drishtee.org (05.07.2017)
- Frese, M. & Fay, D. (2000): Entwicklung von Eigeninitiative: Neue Herausforderung für Mitarbeiter und Führungskräfte. In: Welge, M. K., Häring, K., Voss, A. (eds.): *Management Development: Praxis, Trends und Perspektiven*. Stuttgart, 79–96.
- Ganesh, A. (2010): Self Employment Training: An Approach to Women Empowerment. In: Sing, A. K., Singh, S. P. & Sutaria, D.S. (eds.): *Gender Budgeting and Woman Empowerment in India*. New Delhi, 154–168.
- Giddens, A. (1984): *The Constitution of Society: Outline of the Theory of Structuration*. Berkeley. Los Angeles.
- GoI (Government of India) (2008): Bihar`s Agricultural Development: Opportunities and Challenges. A Report of the Special Task Force on Bihar. New Delhi.
- GoI (Government of India, Planning Commission) (2009): Percentage of Population below Poverty Line. 18. Round. <http://planningcommission.gov.in> (28.02.2017)
- GoI (Government of India, Planning Commission) (2013): Twelfth Five Year Plan (2012-2017). Social Sectors (3). http://planningcommission.nic.in/plans/planrel/fiveyr/12th/pdf/12fyp_vol3.pdf (05.07.2017)
- GoI (Government of India, Ministry of Rural Development, National Institute of Rural Development and Panchayati Raj) (2017): Enterprise. RSETIs Quarterly Newsletter 8 (1). www.nird.org.in/Rseti/documents/newsletters/jan-march-17.pdf (04.07.2017)
- Hussain, M. D., Bhuiyan, A. B. & Bakar, R. (2014): Entrepreneurship Development and Poverty Alleviation. An Empirical Review. In: *Journal of Asian Pacific Research* 4(10): 558–573.
- Islam, M. N. & Imam, A. (2011): SHG Model of Indian Microfinance – Endeavors and Challenges. In: Khan, N. U. & Sigamani, P. (eds.): *Anatomy of Public Reforms and Development*. New Delhi, 314–322.
- Kuckartz, U. (2012): *Qualitative Inhaltsanalyse. Methoden, Praxis, Computerunterstützung*. Weinheim.
- Kumar, N. & Bhagat, R. B. (2016): Social Network and Mass Exodus of Youth from Rural Bihar. In: Roy, P. M. & Ghosh, A. (eds.): *Rural Development – Contemporary Issues and Practices*. Kolkata, 226–247. www.researchgate.net/publication/310599714 (14.02.2012)
- Mehrotra, S. (2016): Realising the Demographic Dividend – Policies to Achieve Inclusive Growth in India. Noida.
- Rigg, J. (2006): Land, Farming, Livelihoods, and Poverty: Rethinking the Links in the Rural South. In: *World Development* 34(1): 180–202.
- Scoones, I. (1998): *Sustainable Rural Livelihoods. A Framework for Analysis*. Institute for Development Studies Working Paper 72. Brighton. www.staff.ncl.ac.uk/david.harvey/AEF806/Sconnes1998.pdf (20.01.2017)
- Singer, A. E. (2006): Business Strategy and Poverty Alleviation. In: *Journal of Business Ethics* 66(2-3): 225–231.
- Yunus, M., Moingeon, B. & Lehmann-Ortega, L. (2010): Building Social Business Models: Lessons from the Grameen Experience. In: *Long Range Planning* 43(2-3): 308–325.

Kontakt

Aberle, Tobias (Dipl.-Geogr.)
 Abteilung für Geographie,
 Pädagogische Hochschule Heidelberg
 Czernyring 22/11-12, 69115 Heidelberg
aberlet@ph-heidelberg.de