

# Mikrokreditfieber in Bangladesh

- Kritische Anmerkungen aus  
entwicklungspolitischer Sicht -

von Martin Peter Houscht

Es vergeht kaum ein Tag, an dem der Erfolg der Grameen Bank aus Bangladesh nicht Gegenstand von Medienberichten ist. Auch viele Nichtregierungsorganisationen (NROen) in diesem nach wie vor zu den ärmsten Ländern der Welt zählenden südasiatischen Staat aalen sich im Glanze der sagenumwobenen Mikrokredite und inszenieren ihre Version einer Dorfbank. Dies zunächst und vor allem, um sich selbst finanziell abzusichern. Eine große Koalition aus Weltbank, großen bilateralen Gebern und der Regierung des Landes macht es möglich: Viele Millionen Taka werden in den Kreditkreislauf gepumpt und überwältigen gleichsam die kleinen Graswurzel- (engl. *grassroots*) Organisationen mit Geldmitteln. Der folgende Beitrag setzt sich mit den Folgen des Siegeszuges einer Anschauung auseinander, die bislang kaum in den Blick genommen wurden.

## "Kredit ist ein Menschenrecht" - Der Siegeszug einer Anschauung ...

Professor Yunus, der charismatische Leiter der wohl berühmtesten Dorfbank der Welt, der Grameen Bank, wird nicht müde, für seine Ideen zu werben, ob in

Bangladesh oder im Ausland. Unter seinen Freunden sind Persönlichkeiten wie Bill Clinton oder Königin Sophia von Spanien. Beide besuchten erst unlängst das Land und waren von den gezeigten Erfolgen der Mikrokredite sichtlich angetan.

Der Grameen-Bank Ansatz ist verblüf-

fend schlicht: Fünf Frauen oder Männer, die sich persönlich kennen, bilden eine Gruppe. Nach einem einwöchigen Vorbereitungskurs, in dem der neu formierten Gruppe die Bedeutung der Prinzipien und Regeln sowie die Funktionsweise der Bank erklärt werden und jedes Mitglied in die Lage versetzt wird, sei-



Einer der Pioniere der Mikrokredite in Bangladesh - Muhammad Yunus, Gründer der Grameen Bank (Foto: Martin Peter Houscht)

nen Namen zu schreiben, erhalten die beiden ersten Gruppenmitglieder einen Mikro- oder Kleinkredit - 1.000 bis 2.000 Taka (40 bis 80 DM). Zahlen diese auf den allwöchentlichen Sitzungen jeweils zwei Prozent der Gesamtkreditsumme zurück sowie Beiträge in diverse Gruppen- und Notlagenfonds ein, so erhalten sechs Wochen später die beiden nächsten Gruppenmitglieder einen Kredit. Nach weiteren sechs Wochen ist dann das fünfte Mitglied an der Reihe. Die Idee, Gruppendruck als Sicherheitsmechanismus einzusetzen, ist außerordentlich erfolgreich, zumindest, was die Rückzahlungsquote anbelangt, die mit über 98 Prozent sehr hoch ist.

Die Kredite fließen in den sogenannten informellen Sektor, also in den Bereich der Gelegenheitsarbeit und Selbstversorgung, der sich statistischen Berechnungen entzieht, aber das Rückgrat der einheimischen Wirtschaft bildet. Daß vor allem Frauen Mitglieder der Bank sind, überrascht nicht. "Gibst du einem Mann 100 Taka, dann geht er erst einmal Zigaretten kaufen, eine Frau wird das Geld sparen und in die Zukunft ihrer Kinder investieren", so Yunus. Sinnfällig wird diese Ansicht in der Einrichtung eines Grameen Bank Sparfonds, dessen Bezeichnung *Mustichaal* sich auf den Brauch der Hausfrau bezieht, beim Kochen jeweils eine Handvoll Reis für Notzeiten einzubehalten.

Die wöchentlichen Sitzungen der Bank finden im Dorf, nicht im Bankgebäude statt und berühren ein zentrales Motto der Bank: "Bring' die Bank zu den Menschen, nicht die Menschen zur Bank." Yunus spricht von Kredit als Menschenrecht und hat dieses Recht inzwischen für rund zweieinhalb Millionen Mitglieder verwirklicht.

Die internationale Anerkennung der Grameen Bank und ihrer Idee der Kredit gespeisten Entwicklung hat innerhalb der Landesgrenzen für einen regelrechten Kreditboom gesorgt.

Mehr als 1.000 internationale, nationale und lokale Entwicklungsorganisationen betätigen sich mittlerweile als *Micro-Financing Institutions* (MFI) in Bangladesh. Katalysator dieser Entwicklung ist *Palli Karma-Sahayak Foundation* (PKSF). PKSF wurde 1990 von der Regierung als nicht-kommerzielle Stiftung ins Leben gerufen und fungiert seither als Dachorganisation im Bereich Mikrokredite. Die Finanzmittel erhält PKSF u.a. von der Weltbank, die 1997 rund 105 Millionen US-Dollar auf das Konto der Stiftung überwies. Gegenwärtig erhalten 178 NROen, darunter auch die großen Drei, BRAC, Proshika und ASA, PKSF-Mittel. PKSF hat mittlerweile in fast allen Distrikten des Landes Partner-NROen und erreicht rund 1,2 Millionen Menschen (davon 92 Pro-

zent Frauen). Mehr als 250 Millionen DM sind bislang an Krediten vergeben worden.

Viele NROen in Bangladesh sind in den vergangenen zehn Jahren auf diese Weise zu Kreditdurchlauforganisationen geworden, die Kredite zu drei bis fünf Prozent Zinsen aufnehmen und sie zu einem Zinssatz von zwölf bis zwanzig Prozent an ihre Zielgruppen weitergeben. Viele arbeiten dabei nach dem Vorbild der Grameen Bank. Während sich diese Bank jedoch vorwiegend auf das direkte Bankgeschäft beschränkt, boten die NROen zumindest bislang flankierende Maßnahmen wie Bildungs- und Ausbildungsmaßnahmen an (*credit plus* Ansatz). Doch immer mehr NROen versuchen nun, ihre Aktivitäten nach dem *credit only* Ansatz zu gestalten. Nach der Prämisse, die Kreditnehmer wissen schon am besten, was sie mit den Krediten tun und wie sie es tun, fließen nun nur noch Gelder. Begleitende Maßnahmen, selbst solche, die auf den rein ökonomischen Aspekt bezogen sind, also bestimmte Marketing- und Managementtrainingsprogramme, fehlen. Für PKSF und die Partner-NROen ist entscheidend, daß die Kredite zurückgezahlt werden. Wie dies geschieht, ist Sache der Kreditnehmer und wird als *black box* hingenommen.

Die Regierung sieht in den Mikrokrediten das wirkungsvollste Instrument der Armutsbekämpfung und übt Druck aus, um alle Entwicklungsagenturen des Landes von der Richtigkeit dieser Ansicht zu überzeugen. Einheimische NROen, die sich für ausländische Geldmittel qualifizieren wollen, müssen eine Kreditkomponente in das Projektdesign integrieren. Andernfalls verwehrt das *NGO Affairs Bureau* die Erlaubnis. Ohne entwicklungspolitische Bewusstseinsbildung kann ein Projekt auskommen, aber nicht ohne Kredite, so die offizielle Meinung. Dabei wird sie von Teilen der Entwicklungsforschung unterstützt. "Kredit ist der wichtigste Ansatzpunkt für eine stabile Subsistenz und Respekt vor sich selbst", formuliert Atiur Rahman vom *Bangladesh Institute of Development Studies* (BIDS). BIDS schätzt, daß mittlerweile über die Hälfte der Grameen Bank-Mitglieder die Armutsgrenze überschritten hat.

### ... und die Schattenseiten

Ein politisch erwünschtes und wissenschaftlich gepriesenes Instrumentarium zu kritisieren, erscheint verwegen, ist aber vor dem Hintergrund der Kreditimmanenten Begrenztheiten sowie der gravierenden negativen Folgen einer *credit only*-Strategie für die Entwicklungspolitik dringend geboten.

Es gibt im Hinblick auf Kredite min-

destens drei Nutzungskategorien:

- Konsumptive Zwecke (z.B. Nahrungsmittel, Medizin)
- Produktive Zwecke (z.B. Saatgut, Dünger, Futtermittel)
- Unproduktive Zwecke (z.B. Hochzeit, d.h. v.a. Mitgift, Spielen, Trinken)

In unzähligen Fällen gelingt den Kleinunternehmern der Sprung über die Armutsgrenze nicht, weil sie die Kredite in unproduktive Aktivitäten anlegen. Auf Grund der hohen Zahl an Kredit vergebenden Organisationen nimmt diese Neigung eher zu denn ab. Bereitet die Rückzahlung des ersten Kredits Probleme, so besteht die Tendenz, einen zweiten Kredit aufzunehmen; notfalls auch beim traditionellen Geldverleiher, der Wucherzinsen nimmt. So geraten Kreditnehmer in eine Verschuldungsspirale, aus der es kaum ein Entkommen gibt.

Selbst wenn eine gute Unternehmensidee mit Hilfe von Krediten gestartet wird, kann sie schnell an den Forderungen der Kredit gebenden Organisation scheitern. So muss in der Regel bereits eine Woche nach Kreditvergabe die ersten Rate zurückbezahlt werden, obwohl kaum jemand in dieser kurzen Zeit Einnahmen erzielt. Also ist man gezwungen, einen zweiten Kredit aufzunehmen.

Natürlich hat jeder als Kreditnehmer auserkorene Arme einen prioritären Anlagewunsch und wird den Kredit nicht im Sparstrumpf aufbewahren. Doch kaum jemand hat auch nur minimale unternehmerische Kenntnisse, z.B. im Bereich der Buchhaltung oder der Kosten-Nutzen-Analyse. Auch ist die Anlageform selten innovativ. In der Praxis schaut man, was der Nachbar tut oder die anderen Gruppenmitglieder. Dann werden z.B. *Jackfruits* produziert, und mit den reifen Früchten konkurriert man später auf dem gleichen, nämlich lokalen Markt miteinander. Der Markt ist schnell übersättigt, und am Ende ist man froh, wenn ein Händler die Produkte — meist zu Tiefpreisen - kauft. Der Händler bringt die Waren zu den größeren, weiter entfernt liegenden Märkten, wo er einen größeren Profit realisieren kann.

Auch Schneidern und Stickerei sind beliebte Ausgangspunkte für kleine Unternehmungen, aber kaum jemand gibt den Textilarbeitern, meist weiblichen Geschlechts, Ideen für neue Muster oder motiviert sie, gemeinsam zu investieren. Jeder kämpft für sich und gegen andere. An den entwicklungsfeindlichen Machtstrukturen ändert sich nichts. Ein Beispiel: Es gehört zu den in der lokalen Machtstruktur begründet liegenden Ungerechtigkeiten, daß viele Bauern zur Erntezeit von den so genannten Beschaffungszentren enttäuscht zurückkehren.

Diese sind von der Regierung eingerichtet worden, um Reisvorräte zur Überbrückung von Angebotsengpässen anzulegen. Der liefernde Bauer erhält einen festgesetzten "Beschaffungspreis" — in der Theorie. In der Praxis erhalten die Bauern nichts. "Die Quote ist erfüllt!", "Wir haben heute kein Geld!", "Heute ist geschlossen!" sind die üblichen verlogenen Entschuldigungen der Verwalter. Der Bauer muss zurück ins Dorf und verkauft sein Getreide zu einem Spottpreis an den Händler. Dieser fährt mit dem Getreide zum Zentrumsverwalter und verkauft es dort zum offiziellen Beschaffungspreis. Verwalter und Händler teilen sich anschließend den Profit.

Ist ein Kleinunternehmen erfolgreich, so ist damit keine Aussage über die Dauer des Erfolges getroffen. Auch das BIDS kann keine Angaben über die Nachhaltigkeit des Grameen Bank initiierten Triumphes machen. Wer heute über der Armutsgrenze liegt, kann morgen bereits wieder zu den Armen gehören, da viele Risikofaktoren bestehen und von den Mikrokrediten unberührt bleiben. Hier sind schlechte Ernten in Folge von Fluten oder Dürren zu nennen, Krankheiten oder auch Mitgiftforderungen.

In der Tat werden oft Kredite in Not-

fällen, d.h. bei Naturkatastrophen, wie bei der Jahrhundertflut von 1998, oder unmittelbar auf menschliches Handeln zurückzuführende Unglücken eingesetzt. Dazu zählt die Mitgiftforderung des Schwiegersohnes. Kredite helfen zwar die Mitgiftforderungen zu befriedigen, aber wäre es nicht besser, die bereits gesetzlich verbotene Mitgiftpraxis auch durchzusetzen? Zum Beispiel, in dem Frauen und Männer in wöchentlichen Gruppensitzungen darüber reden, sich der negativen Folgen dieser Praxis bewusst werden und die Entscheidung fällen, keine Mitgift zu akzeptieren oder einzufordern. Ist krankheitsverhütende Ernährungs- und Hygieneberatung nicht sinnvoller, als Kredite zum Kurieren von Krankheiten einzusetzen? Ist Prävention nicht generell besser, als Heilen durch die bittersüße Medizin Mikrokredit? Kaum jemand wird diese Fragen mit Nein beantworten, und doch gibt es viele (s.o.), die allein oder vorwiegend auf Kredite setzen und damit die Krisen vorbeugend wirkenden Kräfte unbewusst schwächen, indem sie integrierte Entwicklungsansätze für überflüssig erklären.

Zweifelsohne haben Kredite als *ein* Instrument der Armutsbekämpfung ihre Berechtigung, aber sie können nicht als *das* Instrument schlechthin angesehen

werden. So ist dann auch nicht zu kritisieren, was Mikrokredite einschließen, sondern was sie ausschließen.

Selbst Protagonisten der Mikrokredite äußern sich zurückhaltend. "Mikrokredite sind ein Mittel, kein Wunder", meint Salehuddin Ahmed, *Managing Director* von PKSF. Und schließlich: Trotz der aus dem Boden spießenden MFI, geht die Armut derzeit jährlich um nur ein Prozent zurück. Selbst dieser bescheidene Rückgang der Armut kann nach Aussagen des BIDS-Wissenschaftlers Hussain Zillur Rahman nicht allein auf die Mikrokredite zurückgeführt werden. Dies sind Aussagen und Fakten, die im deutlichen Kontrast zu den Jubelgesängen stehen, die z.B. von der Weltbank angestimmt werden, wenn von den Mikrokrediten in Bangladesh die Rede ist.

### Die Folgen des Mikrokreditfiebers

Noch gibt es sie: NROen, die auf einen ganzheitlichen Entwicklungsansatz setzen, bei dem Kredite, wenn überhaupt, ein Instrument unter anderen sind. Doch sie geraten mittlerweile mächtig unter Druck, da andere im Projektgebiet tätige Organisationen viel früher Kredite vergeben und auch keine wöchentlichen Sitzungen verlangen, in



Schneidern und Stickerei sind beliebte Ausgangspunkte für kleine Unternehmen. Aber kaum jemand gibt den Arbeiterinnen Ideen für neue Muster (Foto: Martin Peter Houscht)

denen über Gesundheitserziehung, Umweltschutz usw. diskutiert wird. Auch ist das Volumen der Kredite pro Kopf meist höher, weil solche ökonomisch ausgerichteten NROen oft über reichliche PKSf-Mittel verfügen.

Viele kleine NROen, die bislang Projekte in der Größenordnung von maximal 20.000 DM pro Jahr implementierten, erhalten plötzlich 500.000 DM, um Mikrokredit gespeiste Kleinunternehmungen zu fördern. Das NRO-Personal hat so gut wie nie profunde betriebswirtschaftliche Kenntnisse und scheidet daher als Anlageberater aus. Aber warum auch beraten, wenn doch die Gelder plus Zinsen auch so zurückfließen. Letztlich ist die Rückzahlungsquote der ausschlaggebende Indikator, denn er entscheidet darüber, ob man weiterhin Partner von PKSf bleibt und letztlich auch darüber, ob sich die Organisation in Zukunft selbst tragen kann. Nicht zu Unrecht weisen NRO-Direktoren in Dhaka auf den Druck seitens der Geber hin, finanzielle Eigenständigkeit zu realisieren. Das Mikrokreditgeschäft eignet sich dazu hervorragend. Wie die Gelder zurückgezahlt werden, interessiert nicht. Ob ein zweiter oder dritter Kredit aufgenommen werden muss, vielleicht gar beim Geldverleiher, den man einst zu bekämpfen angetreten war, interessiert auch nicht. Die entwicklungspolitische Substanz der NRO-Arbeit schwindet und die Quasi-Institutionalisierung von Geldverleihern wird in Szene gesetzt.

"Früher trafen sich die NROen regelmäßig zum Erfahrungsaustausch und gleichen Mitgliedslisten ab, um Mitglieder-doppelungen zu verhindern", erinnert sich Hosne Ara Ahmed, Leiterin einer NRO in Tangail. Sie beklagt die vorherrschende aggressive Mitgliederwerbung anderer NROen, die mit der Lustlosigkeit am Dialog mit vormals *like-minded* Organisationen einher geht. Alles scheint erlaubt, wenn es hilft, das Kreditgeschäft zu erweitern. Dazu muss man entweder die Kreditsummen erhöhen oder man steigert die Zahl der Nutznießer — und nimmt keine Rücksicht auf deren Mitgliedschaft in anderen NROen. Keine Chance haben aber die sogenannten *hard-core poor*, z.B. über 45 Jahre alte, allein stehende arme Frauen, mit denen niemand eine Gruppe gründen möchte. Dazu Hussain Zillur Rahman: "Es gibt extrem Arme, gemäßigt Arme und die Armen von Morgen. Mikrokredite sind für die gemäßigt Armen."

So entwickelt sich eine a-politische Entwicklungs-Monokultur, die dem ökonomischen Aspekt von Entwicklung große Aufmerksamkeit schenkt, soziale Themen vernachlässigt und (entwicklungs-) politisch sensible Machtstrukturen ignoriert. BRAC, die größte NRO in

Bangladesh, publizierte in den 80er Jahre "The Net". In diesem Buch wird detail- und kenntnisreich dargestellt, wie eine Elite ihre Machtposition sichert. Druck auf untere Schichten zu üben, ist dabei das probate Mittel. D.h. die am unteren Ende der gesellschaftlichen Hierarchie Stehenden müssen Bedingungen (Pacht-, Kredit-, Arbeitsbedingungen) erfüllen, die sie in permanenter Existenzunsicherheit halten. Die Elite besitzt nicht nur einen exklusiven Zugriff auf wichtige Ressourcen (Wald-, Land- oder Wasserressourcen), sondern ist kraft ihrer Position auch in der Lage, neue Ressourcen wie beispielsweise eingehende Entwicklungsgelder zu akquirieren. Die Fakten in "The Net" sind weiterhin gültig, doch BRAC setzt zunehmend stärker auf die ökonomischen Aspekte von Entwicklung - auf Kosten der anderen.

### Entwicklung bleibt ein mühsames Geschäft

Ungleiche Land- und Einkommensverteilung, Klientelismus und Korruption sind auch in Bangladesh gewichtige entwicklungshemmende Faktoren, denen man mit Krediten nicht grundlegend beikommen kann. Durch die Kredite erhalten Menschen Arbeitskapital. Doch selbst wenn es unternehmerisch sinnvoll eingesetzt wird, kann am Ende der Ruin stehen, dann nämlich, wenn z.B. mächtige Händler, Transportkartelle oder korrupte Lagerverwalter und Beamte diese Menschen betrügen. Diese Ungerechtigkeiten können aber überwunden werden, nämlich durch die Bildung von Selbsthilfegruppen und ihre Vernetzung in Gestalt so genannter Föderationen.

Innerhalb des *Vulnerable Group Development* Ansatzes steht der Aufbau von Selbsthilfegruppen (SHGen) im Vordergrund. Der Ansatz basiert auf dem Selbsthilfe-Prinzip und verfolgt das Ziel der Armutsbekämpfung durch das integrierte "Empowerment of the Poor". Dem Ansatz liegt ein mehrstufiger Prozess zu Grunde, der sich am Beispiel der Arbeit mit armen Frauen folgendermaßen darstellen kann.

1. Bewusstseinsbildung: Entwicklungspolitisches ABC, z.B. lernen die Frauen Ursachen ihrer Notsituation zu hinterfragen.

2. Motivation: Die noch Unorganisierten werden angeregt, die Probleme gemeinsam anzupacken.

3. Gründung der SHG

4. Schulung: Alphabetisierung, Gesundheitserziehung, Umweltbewusstsein, Gruppenleitertraining, Rechnungswesen u.a. stehen auf dem Lehrplan.

5. Aufbau eines Spar- und Kreditprogramms: Jedes Gruppenmitglied er-

bringt allwöchentlich eine Sparleistung. Die Gruppe lernt, diese angesammelten Sparguthaben selbst zu verwalten.

6. Kreditvergabe: Erst jetzt erhält ein Gruppenmitglied einen Kredit, dessen Höhe von den eigenen Sparleistungen und der Mitarbeit in der Gruppe abhängt. Der enge Kontakt der Gruppenmitglieder untereinander sorgt dafür, daß über den Weg der sozialen Kontrolle die Kredite zurückgezahlt werden. Bevor ein weiterer Kredit aufgenommen werden kann, muss der erste Kredit vollständig zurückgezahlt sein.

7. Abbau von Abhängigkeiten: Die anfänglich starke Betreuung und Beratung der SHG durch die Süd-NRO wird allmählich abgebaut.

8. Beratung: Die SHG wird von der betreuenden Süd-NRO über staatliche Förderprogramme informiert und bei der Antragstellung unterstützt.

9. Vernetzung: Die SHGen vernetzen sich untereinander zu Föderationen.

Es gibt keine Abkürzung, um diese Stationen erfolgreich zu durchqueren. Frühestens nach sechs Jahren kann man funktionierende Föderationen erwarten, in denen alternative, d.h. demokratische Führungskulturen entstehen, die Menschen in gleicher sozio-ökonomischer Position verbinden.

Föderationen können viele wichtige Funktionen übernehmen: Sie können ihre Mitglieder vor Übergriffen seitens der lokalen Elite schützen, sich dafür einsetzen, daß staatliche Mittel (z.B. im Bereich des Hausbaus oder staatliche Ländereien, d.h. so genanntes *khas land*) an ihre Mitglieder gegeben werden, sich gegen Mitgiftforderungen, Alkoholmissbrauch, ungeahndet bleibende Vergewaltigungsfälle oder ungerechte Schiedsgerichtsverhandlungen (*salish*) zur Wehr setzen.

Manche Frauen wurden dank der NROen vor zwei Jahren in die lokalen politischen Vertretungen (*Union Parishad - UP*) gewählt. Gewählt zu werden, ist das eine; mitentscheiden können, ist das andere. Diese bittere Erfahrung mussten die Frauen machen, doch seitens der Mutter-NROen kam kaum Unterstützung. Leichter war es da schon für diese, sich gegenüber den Partnerorganisationen im Norden mit dem Erreichten zu brüsten. Föderationen können nun - und manche tun es auch schon — weibliche UP-Vertreter wirkungsvoll unterstützen, indem z.B. mehrere Tausend Föderationsmitglieder vor Sitzungen auftauchen und sich Gehör verschaffen. Es zählen eben nicht nur die guten Argumente: "You have to make noise", beschreiben Vertreterinnen von Föderationen diese Strategie.

Innerhalb eines integrierten Programms zur Armutsbekämpfung spielen auch Kredite eine Rolle, aber es werden



"Gemeinsam können wir etwas unternehmen!" oder "You have to make noise to reach your objectives!" (Foto: Martin Peter Houscht)

nicht nur Gelder gegeben, sondern man diskutiert auch über die Verwendung des Kredits und schafft Rahmenbedingungen für ihren produktiven Einsatz. Außerdem ist Sparen eine Voraussetzung für den Kredit. Damit soll eine ansonsten schnell auftretende Nehmerhaltung vermieden und die Selbsthilfekräfte gestärkt werden. Um Letzteres muss es vorrangig gehen, nicht um die finanzielle Absicherung von Entwicklungsorganisationen qua Kreditgeschäfte oder um die Beweisführung, wonach sich Kreditprogramme in zwei Jahre selbst tragen können.

Benötigt wird natürlich auch ein professioneller Finanzdienstleistungssektor. Hier hat die Grameen Bank ihren Standort. Denkbar sind auch einige spezialisierte NROen, die allerdings neben Krediten auch die Bereiche "Sparen" und "Versicherungen" abdecken sollten. Traditionelle Spar- und Kreditgenossenschaften, die aus den Föderationen erwachsen, können später mit formellen Finanzinstitutionen verknüpft werden.

Die nächsten Jahre werden vermutlich einen harten Verdrängungswettbewerb auf dem MFI-Sektor sehen, auf dem nur bestehen kann, der höchste Professionalität zeigt. Gut ausgebildete Mitarbeiter sind ein Muss, aber auch eine hohe Rückzahlungsquote. 95 Prozent gelten dabei als absolutes Minimum. Dies rela-

tiviert den Jubel der Grameen Bank oder PKSf, die 98 Prozent erreichen. Es zeigt auch, wie viele MFI gegenwärtig von der Substanz leben bzw. auf kontinuierliche Geldgeschenke angewiesen sind.

Andere NROen sollten Organisationskerne einer Zivilgesellschaft bilden, die sich selbst erfolgreich organisiert, aber auch Ansprüche gegenüber dem politischen Establishment formuliert und sie qua Föderationen wirkungsvoll unterlegt. Dies scheint umso dringender geboten als die gegenwärtige Serie der Generalstreiks (*Hartals*) nicht abzureißen scheint. Dies schadet nicht nur dem Image des Landes, sondern bedeutet auch volks- und betriebswirtschaftliche Einbußen. Es geht dabei auch nicht um Entwicklung, sondern um Verteilungskämpfe zwischen elitären Segmenten der Gesellschaft.

Für Geberorganisationen heißt das, Druck auf die Parteien in Bangladesh auszuüben und solche ganzheitlich denkenden NROen zu unterstützen, denn kostendeckend werden sie sicherlich nicht arbeiten können, geschweige denn profitabel. Der Wert ihrer Arbeit erkennt man erst viel später - nicht an einer hohen Rückzahlungsquote, sondern an vielen kleinen Details, z.B. an sich erfolgreich organisierenden und für ihre Rechte Eintretenden Frauen.

*Der Autor ist Referent für Bangladesh bei der Andheri-Hilfe Bonn e.V., Landeskundentutor für Bangladesh bei der Deutschen Stiftung für internationale Entwicklung (DSE) und langjähriger Mitarbeiter des Südasienbüro.*