

## Die Bank der Armen

Der Friedensnobelpreis für Muhammad Yunus / Von Christoph Hein

SINGAPUR, 13. Oktober. Frau Irangani hat kein Telefon. Sie hat kein Fernsehen, kein Radio, und der Weg in den Marktflecken Dambulla im Hochland Sri Lankas dauert zu Fuß mehr als eine Stunde. Es dürfte ein paar Tage dauern, bis Frau Irangani davon erfährt, daß im gut 8000 Kilometer entfernten Oslo ein Professor namens Muhammad Yunus einen Preis erhalten hat. Und wenn sie es denn je erfährt, ist nicht sicher, daß sie ahnt, daß auch ihr ein kleines Stückchen dieses Preises gebührt. Denn sie ist eine von Millionen von Armen auf der Erde, ohne deren Arbeit, Kreativität und Verlässlichkeit Yunus Idee sich niemals hätte durchsetzen können.

Wie eine Welle hat sich das vor dreißig Jahren entwickelte Konzept des Finanzfachmanns aus Bangladesch verbreitet. Es ist schlicht, aber es funktioniert: Gib

den Armen ein paar Dollar, „Mikrokredite“, und sie werden ihr eigenes Geschäft aufbauen, Geld verdienen und damit zuerst ihre Kredite zurückzahlen und sich dann Schritt für Schritt aus der Armut befreien. Das sei ein wichtiger Beitrag für die wirtschaftliche und soziale Entwicklung „von unten“ sowie der Befreiung der Frau, heißt es daher in der Begründung des Nobelpreiskomitees.

Angefangen hat Yunus 1976 in Bangladesch. Doch längst arbeiten Finanzinstitutionen auf der ganzen Welt nach seinem Konzept. Deshalb hat auch Bäuerin Irangani auf Sri Lanka einen Scheck über 25 000 Rupien (187 Euro) erhalten. Einen Scheck, mit dem sie endlich eine Motoregge kaufen kann, die die Familie dringend braucht. „Es wird ein anderes Leben. Die Egge wird uns entlasten“, sagt Frau Irangani. Zurückzahlen wird

sie das Geld, wenn sie und ihre Familie Süßkartoffeln und Reis geerntet haben.

Während China zur Zeit den größten Börsengang der Welt erlebt, der Aktienindex in Indien von Rekord zu Rekord eilt, lenkt der Nobelpreis die Aufmerksamkeit auf ein ganz anderes Asien, auf die Welt der Armen. Fast 90 Prozent der Menschen in Südasien müssen ihr Leben mit weniger als zwei Dollar täglich fristen. In Südostasien liegt der Anteil bei fast 60 Prozent, in Ostasien bei 50 Prozent. Es ist die Welt, an der die Globalisierung fast spurlos vorübergegangen ist.

„Wir wollen ihnen Hilfe zur Selbsthilfe geben“, sagt Muhammad Yunus. Deshalb hat der Professor aus Chittagong im Süden Bangladeschs die Grameen-Bank („Dorf-Bank“) gegründet. (Fortsetzung Seite 2, siehe Seite 12 sowie Wirtschaft.)



Friedensnobelpreisträger Yunus am Freitag in Dhaka

Foto AP

Fortsetzung von Seite 1

## Die Bank der Armen

Sie verleiht nicht nur Geld, sondern auch Würde. Wer eine Idee hat, sie finanziert bekommt und zum Erfolg führt, der gewinnt Selbstbewußtsein und motiviert andere und baut sein Geschäft weiter aus. „Mein Ansatzpunkt ist derjenige, daß in jedem Menschen ein Unternehmer schlummert. Einige sind so glücklich, es beweisen zu dürfen. Andere nicht. Dank eines Kredites hat jeder die Gelegenheit, herauszufinden, was in ihm ruht“, sagt Yunus.

Zu Beginn genügen oft ein paar Dollar. Egal ob es ein Webstuhl, die erste Kuh oder ein Fahrrad ist, um Feldfrüchte zum Markt zu schaffen – Kleingewerbe ist für die Mehrheit in den unterentwickelten Ländern der Ausweg aus der Armut. Die Rückzahlungsquote ist viel höher als im normalen Kreditgeschäft; nicht selten liegt sie bei mehr als 95 Prozent. Sie hat gute Gründe: Die Bankiers stammen oft aus befreundeten Familien, meist aus derselben Region. Sie kennen die Herausforderungen dort, und sie kennen ihre Klientel. „Wir sind die einzige Bank, die zu ihren Kunden hinget, auch wenn der Weg durch Sümpfe und Reisfelder führt“, sagt Grameen-Direktor Khalid Shams. Der soziale Druck einer engen Dorfgemeinschaft trägt zur Zahlungsmoral der Jungunternehmer bei. Das Wichtigste ist aber, daß neun Zehntel der Grameen-Kunden Frauen sind. Sie verwalten das Geld, sie bauen das Unternehmen auf, sie zahlen termingerecht zurück.

Der Gang zum regulären Finanzmarkt ist der armen Landbevölkerung verwehrt; ihr bleibt oft nur der Geldverleiher. Der aber ist meist ein Kredithai, dessen Zinsforderungen sich schnell auf mehrere hundert Prozent belaufen können. Denn diese Bankkunden verfügen über keine Sicherheiten, haben keine Buchhaltung – nur ihre Ideen, ihr Wort und ihren Stolz.

Die Grameen-Bank ist nicht die erste Finanzinstitution, die Kleinkredite ausgab. Aber sie ist diejenige, die zu Vorbild und Symbol der gesamten Mikrokredit-Bewegung wurde: Das mag daran liegen, daß Bangladesch aufgrund von verheerenden

Fluten und Hungersnöten immer wieder international Aufmerksamkeit erregte, an der effektiven Öffentlichkeitsarbeit der Bank oder ihrer Größe – an mehr als sechs Millionen Menschen hat sie bisher Mikrokredite ausgegeben, sie versorgt 71 000 Dörfer in Bangladesch. Es liegt aber auch an Muhammad Yunus, der sie 1976 gründete. Sein Büro in Dhaka wurde zu einer Art Pilgerstätte für Politiker, Journalisten und Mitarbeiter von Nichtregierungsorganisationen.

Wichtiger als jede Auszeichnung dürfte Yunus sein, daß sein Modell längst die Vorstandsetagen internationaler Banken interessiert. Auf der einen Seite wickeln sie mehr und mehr Hilfsprojekte auf diesem Weg ab: So unterstützt etwa der Deutsche Sparkassen- und Giroverband den Aufbau des Kleinkreditwesens in Sri Lanka, um dort nach dem Tsunami zu helfen. Auf der anderen Seite aber wollen auch immer mehr internationale Großbanken Geschäfte mit den kleinen Krediten machen. Eine Studie der niederländischen ING Bank und des niederländischen Außenministeriums hat die wachsende Attraktivität der Idee nachgewiesen, die Armen als neue Klientel mit angemessenen Krediten zu versorgen. Im Vordergrund steht dabei natürlich zunächst die Verbesserung des Ansehens der Bank. Zugleich aber kann mit wenigen Dollar und vergleichsweise kleinem Risiko ein positiver Kreislauf in Gang gesetzt werden. Denn mit der Zeit reifen die kleinen Kreditnehmer zu selbständigen Geschäftsleuten heran. Aus den lokalen Partnerinstituten, oft gewachsen aus Hilfsorganisationen, werden ernstzunehmende Banken mit einer engen Bindung in das jeweilige Land.

Frau Irangani ist das beste Beispiel. Hat die Feldarbeit mit der Egge erst genug Ertrag gebracht, wird sie einen neuen Kredit ziehen. Den nutzt sie dann für einen Traktor. Das Geld, das ihre Familie dann erwirtschaftet, steckt sie in die Ausbildung ihrer Kinder. „Vielleicht gehen sie in die Hauptstadt Colombo“, sagt Irangani. Und vielleicht werden sie dort Bankiers.