

Auszug aus: *Peter Spiegel: Eine humane Weltwirtschaft*
(erschienen im Patmos Verlag)

Teil 3

Der Mensch als Lebensunternehmer mit Grundeinkommen und Grundrecht auf Kredit

**Das andere Menschenbild – oder:
Wenn selbst die Ärmsten der Welt erfolgreiche
Unternehmer werden können**

Die vielleicht radikalste Blicköffnung auf die erstaunlichen unternehmerischen Fähigkeiten in *allen* Menschen, selbst bei Analphabeten und bisher völlig Entrechteten, kann erneut über ein Projekt erfolgen, das seinen Weg in einem so genannten Entwicklungsland nahm. Wenn wir verstanden haben – und genau dies wird durch das Beispiel von Grameen überaus deutlich –, dass man erfolgreicher Lebensunternehmer und auch im engeren Wortsinne erfolgreicher Unternehmer werden kann, selbst wenn scheinbar *alle* Rahmenbedingungen dagegen sprechen, dann kann niemand mehr leugnen, dass auch bei uns alle Gestaltungsoptionen offen sind für eine völlig andere Zukunft.

Ein Wirtschaftswissenschaftler aus Bangladesh, der in den USA Karriere machte und später in seine Heimat zurückkehrte, nahm sich viel vor. Muhammad Yunus will erreichen, dass den bereits bekannten Menschenrechten ein neues Menschenrecht hinzugefügt wird: das *Menschenrecht auf Kredit*.¹ Seine Begründung: Die wichtigste Grundlage für jegliche wirtschaftliche Entwicklung ist Vertrauen. Der Begriff Kredit heißt etymologisch nichts anderes als Vertrauen.

Bisher sind weit mehr als zwei Drittel der Menschheit der Möglichkeit zur Aufnahme eines Kredits faktisch beraubt, weil als einzig mögliche Voraussetzung zur Vergabe von Krediten das Vorhandensein von dinglichen Sicherheiten gesehen wird. Wenn es um Kredite für unternehmerische Tätigkeiten geht, werden die Hürden noch höher gelegt, dann sind weit über 90 Prozent der Menschheit von einem solchen Recht in der Praxis ausgeschlossen. Es gilt das Gesetz: Nur wer Geld hat, kann Kredit bekommen. Und in der Steigerung: Je mehr Geld jemand hat, desto mehr Kredit kann er erhalten. Dieses Gesetz ist die Umkehrung des Kriteriums der Bedürftigkeit für Kredite, der Notwendigkeit von Krediten und damit seiner Natur nach zutiefst ungerecht. Es stellt sich daher die Frage: Ist die empirische Rechtfertigung dieser offensichtlichen Ungerechtigkeit wirklich zwingend? Kann man Kredite nur auf der Grundlage von dinglichen Sicherheiten geben?

Yunus wollte diese entscheidende Frage angesichts des bedrückenden Elends der breiten Massen in seinem Heimatland Bangladesh durch einen Feldversuch geklärt wissen. Entgegen dem absolut unerschütterlichen Glauben an das unüberwindlich scheinende Gesetz der Notwendigkeit von dinglichen Sicherheiten fragte er zunächst 42 Menschen, die völlig besitzlos waren, wieviel Geld sie bräuchten, um den Beginn eines kleinen Nebenerwerbs zu finanzieren. Die Antwort war beschä-

¹ Peter Spiegel: *Muhammad Yunus – Banker der Armen*, S. 84ff

mend. Sie sagten, mit weniger als einem einzigen Dollar könnten sie sich das Material, aus dem sie ihr kleines Produkt – zum Beispiel ein Tuch, einen Korb oder einen Krug – fertigen, selbst besorgen und wären nicht mehr von ausbeuterischen Geldverleihern oder Auftraggebern abhängig. Yunus vergab den Kredit aus eigener Tasche und konnte das Ergebnis selbst kaum glauben: Alle zahlten pünktlich wie vereinbart zurück. Was aber noch wichtiger war: Der Spielraum, den sie durch die eigene Vorleistung für den Materialkauf gewannen, war weit größer als ein banküblicher Zinssatz, denn was zuvor der Auftraggeber durch die Bereitstellung des Materials verdiente, floss nunmehr in die Kassen der Kleinkreditnehmer. Dem Aufbau eines eigenen Bankensystems für die Erlangung wirtschaftlicher Selbstständigkeit durch die Armen stand somit nach den ersten Erfahrungen kein unüberwindliches Hindernis mehr im Wege.

Yunus weitete seine Testläufe mehr und mehr aus. Und immer kam er zum selben Ergebnis: Es funktioniert! Mehr noch: Es funktioniert mit banküblichen Zinssätzen, mit denen die Gesamtkosten dieses neuartigen Bankensystems vollständig finanziert werden können und mit denen sogar Rücklagen gebildet, Ausweitungspläne finanziert und Gewinnausschüttungen vorgenommen werden können, die bei Grameen alle an die Armen selbst wieder zurückfließen. Die traditionellen Bankhäuser in Bangladesh wollten ihre Vorurteile jedoch nicht so schnell aufgeben und fanden ständig neue Argumente: Die Zahl der Testläufe sei noch viel zu gering. Der Erfolg sei abhängig vom Charisma der Persönlichkeit Muhammad Yunus. Das Bankensystem für die Armen funktioniere nur in bestimmten Regionen. Erst als die Zahl der Kleinkreditnehmer schon weit jenseits der ersten Million lag und die Zahl der Dörfer mit Kleinkreditgruppen über 10.000 nahm die Weltbank diese erstaunliche Erfolgsgeschichte wahr und ihr damaliger Präsident James Wolfensohn richtete ein eigenes Büro zur Förderung von

Kleinkreditprojekten ein. Heute testen auch Großbanken wie die Citibank, ob sie mit dem Instrument der Kleinkredite umgehen können.

Kleinkredite werden inzwischen von vielen Fachleuten als die mit Abstand bedeutendste Entdeckung für einen Ausweg aus der Armut für Millionen von Menschen weltweit, wenn nicht für mehr als die Hälfte der Menschheit, anerkannt.

Grameen gibt die Zahl derjenigen, denen sie in Bangladesh mit Kleinkrediten helfen konnte, mit über 33 Millionen Menschen an, also mehr als 20 Prozent der Bevölkerung des Landes. Bis 2006 wurden mehr als 6 Milliarden US-Dollar an 6,6 Millionen Menschen in 72.000 Dörfern vergeben. Nach unabhängigen Studien hat die Grameen Bank dabei innerhalb von fünf Jahren jeweils 70 Prozent ihrer Kreditnehmer ganz aus der Armut geführt. Da sich Grameen als Zielgruppe ganz bewusst ausschließlich Menschen aussucht, die keinerlei Sicherheiten geben können, gehören fast alle ihre Kreditnehmer zur Zeit ihres Erstkredits zur Gruppe der absolut Armen, das heißt sie hatten ein Jahreseinkommen von maximal 360 Dollar, die meisten jedoch weit darunter. Auch wenn es keine Studien darüber gibt, wie weit die Grameen Bank und mehrere fast gleich große Kleinkreditbanken in Bangladesh zur wirtschaftlichen Entwicklung des Landes beitrugen, so hat sich das durchschnittliche Volkseinkommen dieses Landes in den letzten 20 Jahre doch verdoppelt und lag in den letzten Jahren immerhin bei 5 Prozent – und damit deutlich höher als in fast allen vergleichbar armen Ländern.²

Im Februar 1997 fand in Washington D.C. ein Microcredit Summit statt, an dem fast 3.000 Menschen teilnahmen, die sich für die Förderung des Kleinkreditgedankens einsetzten, darunter 500 Kleinkreditprojekttträger sowie zahlreiche Staatsoberhäupter. Zu diesem Zeitpunkt war die Idee bereits in mehr als

² Jeffrey D. Sachs: *Das Ende der Armut. Ein ökonomisches Programm für eine gerechtere Welt*. München 2005, S. 25

der Hälfte der Länder der Welt verbreitet, jedoch oft erst in kleinen Testprojekten. 68 Projekte davon in 27 Ländern waren durch den Grameen Trust, eine Tochtereinrichtung der Grameen Bank, initiiert. Insgesamt gibt es heute mehr als 7.000 Kleinkreditinstitute weltweit, die bis Ende 2006 mehr als 110 Millionen Kreditnehmer erreicht haben. Damit kamen Kleinkredite nicht weniger als bereits 550 Millionen Menschen zugute, da man von durchschnittlich fünf Personen ausgeht, die unmittelbar in der eigenen Familie davon profitieren. Das sind gut ein Drittel der weltweit Armen, die unter der offiziellen Armutsgrenze leben.

Als Kapital, das dafür erforderlich gewesen wäre, schätzte man auf Grund der bis dahin gemachten Erfahrungen eine Summe von 20 Milliarden US-Dollar. Doch dieses Geld wurde *nicht* aufgebracht, weshalb der Siegeszug der Kleinkreditidee zwar weiterging, aber nicht in dem Tempo wie es möglich gewesen wäre. Umso erstaunlicher ist das Ergebnis bis Ende 2005: Trotz der geringeren Summe wurde die Marke von 100 Millionen Kleinkreditnehmern nahezu erreicht. Die große Hoffnung, diese Erfolgsstory nun noch weiterzutreiben, ruht jetzt auf der Global Marshall Plan Initiative.

Was ist das Erfolgsgeheimnis des Muhammad Yunus? Was macht es aus, dass es vielen auch nach zwei Jahrzehnten Erfahrungen und Hunderten von wissenschaftlichen Studien über Kleinkreditprojekte noch immer nicht so leicht fällt, das Beispiel der Grameen Bank einfach zu kopieren? In seinem Buch *Grameen – Eine Bank für die Armen der Welt*³ gibt er wesentliche Antworten darauf.

Nach den ersten praktischen Erfahrungen seines oben erwähnten kleinen Testlaufs resümierte Yunus, der ehemalige Professor der Wirtschaftswissenschaften an der Vanderbilt

³ Muhammad Yunus: *Grameen. Eine Bank für die Armen der Welt*. Bergisch Gladbach 1998. Alle nachfolgenden Zitate von Yunus sind diesem Buch entnommen.

University in Tennessee: „Von jenem Tag an widmete ich mich dem Verlernen der Theorie, um stattdessen vom wirklichen Leben zu lernen.“ Und nach einigen weiteren Erfahrungen: „Wir haben uns angesehen, wie die anderen Banken arbeiten, und dann das genaue Gegenteil gemacht.“

Das klingt abenteuerlich oder zumindest maßlos überspitzt. Es ist aber so gemeint und entspricht genau dem, was der große Ökonom Joseph A. Schumpeter als das Wesen des Unternehmertums bezeichnete: ausgetretene Pfade verlassen, Neuland betreten, mit motivierter Beharrlichkeit Träume Wirklichkeit werden lassen, die „schöpferische Zerstörung“ des Alten.⁴

Der wohl wichtigste Unterschied zwischen herkömmlichem Bankendenken und Grameen bezieht sich auf das Menschenbild. Während hier materielle Sicherheiten zählen und allgemein nur auf die materiellen Aspekte um den Menschen herum gesehen wird, ist dort der Mensch selbst die Sicherheit: „Ich bin fest davon überzeugt, dass jeder Mensch ein nicht nutzbar gemachter Schatz mit unbegrenzten Fähigkeiten ist.“ „Die um das Geld herum entstandene Kleinkredit-Bewegung hat ihrem Wesen nach nichts mit Geld zu tun. Kleinkredit bedeutet nichts anderes, als jedem Menschen dabei zu helfen, seine Fähigkeiten zu entwickeln und zu verwirklichen. Er beruft sich nicht auf das monetäre, sondern auf das menschliche Kapital.“

Das erste und vielleicht größte Vorurteil wendet sich dabei ganz grundsätzlich gegen die Idee, dass praktisch alle Menschen hohe unternehmerische Potentiale in sich tragen. Unternehmertum sei eine besondere Begabtheit einer kleinen Minderheit in der Gesellschaft, so die verbreitete Sicht. Niemand hat diese Sicht so gründlich widerlegt wie die Grameen-Bank. Millionen von Kreditnehmern und Kreditnehmerinnen der Grameen-Bank, die über keine Schulausbildung oder sonstige Ausbildung verfügten, die zum größten Teil nicht einmal Lesen

⁴ Joseph A. Schumpeter: *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*. 8. Auflage 1993, S. 125ff.

und Schreiben konnten, die niemals zuvor Geld in der Hand hatten – sie alle wussten sehr genau, was sie mit einem Kredit anfangen würden und wie sie sich damit eine substantielle Selbständigkeit im umfassenden Wortsinne schaffen konnten. Die einfachste Idee war, dasselbe wie zuvor zu tun – wie Körbe flechten, Teppiche weben etc. – nun aber, indem sie die Rohstoffe und Arbeitsutensilien für ihre Tätigkeit selbst kaufen konnten und nicht länger von ausbeuterischen anderen „Unternehmern“ und halsabschneiderischen „Geldverleihern“ abhängig waren. Mit den Gewinnen, die nun nicht mehr diese Leute einsteckten, sondern die neuen Kleinunternehmer, konnten sie in der Regel spielend leicht ihre Kredite mit normalen Zinsen zurückzahlen und eigene Substanz aufbauen. Aber viele blieben bei dieser einfachen Geschäftsidee nicht stehen, sondern legten eine erstaunliche Kreativität zu Tage. Wenn man unseren hochbezahlten Spitzenmanagern abverlangen würde, am Markt zu bestehen mit Zinssätzen von 20 Prozent monatlich (!) und mit extremen Abhängigkeitsverhältnissen von Zulieferern, dann hätten auch die meisten von ihnen erhebliche Probleme. Wie kann es sein, dass so viele unserer gebildeten Ökonomen die für eine Marktwirtschaft absolut unmöglichen Rahmenbedingungen für den Großteil der Menschheit übersehen haben? Dies gilt nicht nur für die Armen in Entwicklungsländern. Auch bei uns in den Industrieländern ist das Hauptproblem die Gestaltung von fairen und echten marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die breite Masse der Menschen, wie wir in diesem Kapitel noch sehen werden.

Die Grameen-Bank arbeitet jedoch nicht nur mit einem völlig anderen Zutrauen in die unternehmerischen Fähigkeiten breiter Schichten der Gesellschaft.

Bei traditionellen Banken spielt der Faktor der Gruppendynamik praktisch keine Rolle. Die einzige Ausnahme in Deutschland ist hier die GLS-Gemeinschaftsbank, bei der nie Einzelpersonen, sondern immer nur Gruppen Bürgschaften für

ein Projekt geben dürfen. Grameen nutzt die modernsten Erkenntnisse der systemischen Teampsychologie⁵ und vergibt Kredite grundsätzlich nur, wenn sich eine Kreditgruppe von jeweils fünf Kreditwilligen bildet. „Überträgt man die Kontrollfunktion auf die Gruppe, so verringert man die Arbeit der Bankangestellten und erhöht die Selbständigkeit der Gruppe.“ Und: „Weil die Gruppe den Kreditantrag jedes ihrer Mitglieder befürworten muss, fühlt sich die Gruppe für diesen Kredit auch moralisch verantwortlich.“ In der Kreditgruppe bürgt jeder für den Kredit des anderen, das heißt, auch bei der Bürgschaft spielen materielle Sicherheiten keine Rolle, denn keines der Mitglieder dieser Gruppe verfügt über andere Sicherheiten als seinen Lebenswillen. Die Gruppe erweist sich somit gleichzeitig als die beste Form von wechselseitiger Unternehmensberatung, die beste Sozialeinrichtung für akute Hilfe und die wirkungsvollste soziale Kontrolle.

Banken der alten Art und die Gesellschaft allgemein vertrauen bei Geldangelegenheiten vor allem Männern. Weltweit liegt weit weniger als 10 Prozent des Weltvermögens in den Händen von Frauen und wird von diesen verwaltet. In vielen Ländern, darunter auch Bangladesh, haben weniger als ein Prozent der Frauen ein Konto bei einer Bank, die Kreditvergabe an Frauen liegt noch einmal weit unter diesem ohnehin schon minimalen Satz von einem Prozent. Bei Grameen sind 94 Prozent der Kreditnehmer Frauen. Dieser Prozentsatz ergab sich nicht aus feministischen Überlegungen heraus, sondern schlicht aus Erfahrungswerten. Während die Rückzahlungsquote bei der Grameen Bank bei Männern bei 85 Prozent liegt, kommen die Frauen auf 99 Prozent. Eine Untersuchung der Weltbank kam zu dem Ergebnis, dass Grameen daher die gesündeste Bank in Bangladesh sei mit der weitaus besten Kreditwürdigkeit ihrer Kunden! Interne Studien von Grameen stel-

⁵ Kambiz Poostchi: *Spuren der Zukunft. Vom Systemdenken zur Teampraxis*. Berlin 2006.

len fest, dass Frauen sich schneller an den Prozess der Selbsthilfe anpassen, aufmerksamer sind als Männer, beständiger bei der Arbeit sowie sparsamer und vor allem investitionsbewusster beim Einsatz der Gelder: „Sobald die Frauen auch nur die allerbescheidenste Möglichkeit erkennen, sich aus der Armut zu befreien, erweisen sie sich als kämpferischer als die Männer“, lautet die Erfahrung von Yunus.

Die uns vertrauten Bankhäuser strahlen schon durch ihre Architektur Macht, Überlegenheit, Distanz aus. Wer von den Banken etwas will, muss zu diesen kommen und, besonders wenn er nur wenig von diesen will, die Rolle des Bittstellers annehmen. Bei Grameen geht die Bank zu den Menschen. Bankangestellte gehen in die Dörfer und die „Schalterhallen“ sind die öffentlichen Plätze dort. Alle Geschäfte werden unter den Augen der anderen Grameen-Kunden getätigt. Das Bankgeheimnis wird durch eine konsequente Banktransparenz ersetzt, was ein sehr wirkungsvolles Mittel gegen Korruption, Günstlingswirtschaft und sonstige Formen der Ungleichbehandlung ist.

Bankangestellte genießen bei der Grameen Bank eine spezielle Ausbildung. Grameen stellt grundsätzlich keine „gelernten“ Banker ein, weil diese zu viele Probleme mit der Umstellung auf das völlig andere Denken haben. Studienabsolventen der unterschiedlichsten Disziplinen werden angeworben und angelernt – und haben nach ihrer Zeit bei Grameen beste Berufsaussichten, weil sie dort Dinge gelernt haben, die sie sonst nirgendwo hätten lernen können.

„Arme können nicht sparen“, lautet ein weiteres Vorurteil, das von Grameen widerlegt wurde. Neben der Rückzahlung der Zinsen zahlen zunächst alle Kreditnehmer fünf Prozent in einen Gemeinschaftsfonds, aus dem soziale Härtefälle, aber auch Gemeinschaftsinvestitionen wie beispielsweise das Engagement eines Lehrers für die eigenen Kinder bezahlt werden. Außerdem legen Grameen-Kunden ihr Ersparnis auch deshalb

gerne bei Grameen an, weil sie dort Aktionäre beziehungsweise Genossenschaftsmitglieder der Bank werden und nicht einfach nur Sparsbuchinhaber sind. Einlagen verzinst Grameen immerhin mit 8,5 Prozent. Die Grameen Bank berechnet ihre Zinsen übrigens ganz bewusst so, dass Grameen nun schon seit mehr als 10 Jahren kostendeckend und als ganz normale Bank arbeiten kann, ohne Zuschüsse von außen.

Auch hat Grameen widerlegt, dass das Instrument Kleinkredite nur für Minimalinvestitionen taugt. Bis heute vergab diese Bank über 650.000 Baudarlehen an ihre Mitglieder, so dass diese heute ein festes Dach über dem Kopf haben. Auch die Baudarlehen werden bei Grameen so zuverlässig zurückgezahlt wie bei keiner anderen Bank. Grameen baute ferner erfolgreich eine private Gesundheits- und Altersvorsorge auf, nachdem es für die Armen in fast allen Ländern der Dritten Welt eine staatliche Vorsorge nicht gibt.

Auch bestätigt sich nicht durch die Erfahrungen in der Praxis, dass Arme machtlos gegenüber den Machtstrukturen seien. Auf die Frage von Franz Alt in einem Fernsehinterview, ob es denn keine Feinde der Kleinkreditidee gegeben habe, antwortete Yunus mit überraschend gelassenem Gleichmut: „Ja, alle!“ Dann erzählte er jedoch von der großen Phantasie und Weisheit der Frauen, damit umzugehen. Sie setzten beispielsweise ihre Männer ein, ihre Produkte auf dem Markt zu verkaufen, und gewannen sie dadurch als Mitverdiener an den neuen Möglichkeiten durch den Kleinkredit. Sie diskutierten die jeweils neuesten Herausforderungen in ihren Kreditgruppen und mit den Bankangestellten und fanden auf diese Weise kluge Handlungslinien. Und oft hielten sie einfach nur durch, weil nicht weniger als die größte Chance ihres Lebens auf dem Spiel stand. Ganz allmählich merkten dann auch die einstigen Gegner, dass es allen besser geht, wenn es auch den Ärmsten besser geht.

Aber nicht nur der Unterschied zum traditionellen Bankwesen ist groß, auch jener zum traditionellen Verständnis von Hilfe und zur Arbeit vieler Hilfswerke. James Wolfensohn, der als Präsident der Weltbank manche verkrustete Ideen und Strukturen aufgebrochen hat, bringt es auf den Punkt: „Das Kleinkreditprogramm hat die Dynamik der Marktwirtschaft in die Dörfer und zu den ärmsten Bevölkerungsteilen der Erde gebracht. Dieses kommerzielle Vorgehen gegen die Armut hat es Millionen Menschen ermöglicht, sich in Würde aus ihrem Elend zu befreien.“⁶

Grameen ist, wie schon gesagt, kein Hilfswerk, sondern eine Bank. Grameen verteilt keine Almosen, denn Muhammad Yunus sieht in Almosen keine Wohltat, sondern den letzten Todesstoß in der Entwürdigungsspirale eines Menschen. Gerade weil Grameen den Menschen etwas zutraut und von ihnen die Leistung zur eigenständigen Lebensbewältigung verlangt, wird deren Selbstwertgefühl gestärkt und genutzt. Nur: Grameen traut dies – im Unterschied zu Banken *und* vielen Hilfswerken – den Armen zu! Die Grameen Bank orientiert ihre Dienstleistung erfolgreich an der Situation ihrer speziellen Zielgruppe und tritt den Nachweis an, dass Marktwirtschaft überaus soziale Wirkungen haben kann, wenn sie richtig verstanden und angewandt wird.

Die Antwort von Grameen auf die zahlreichen Formen von Abhängigkeiten lautet: Selbständigkeit – Selbständigkeit gegenüber Wucherern und Ausbeutern in einer marktorientierten Wirtschaftsstruktur, Selbständigkeit aber auch gegenüber paternalistischen Helfern, die ein Abhängigkeitsverhältnis zwischen ihnen und den armen Hilfsbedürftigen als unvermeidliches Beziehungsmuster ansehen und ein solches damit aufbauen und aufrechterhalten.

⁶ Muhammad Yunus: Grameen, S. 274

Das Recht auf Kredit – auch in den Industrieländern neu definieren und realisieren

Können wir für die notwendigen gesellschaftlichen Änderungen in den Industrieländern aus den Erfahrungen von erfolgreichen Kleinkreditbanken in aller Welt lernen? Nach seinen zahlreichen Reisen auch in den reichen Industrieländern kommt Muhammad Yunus zu dem Schluss, „dass selbstständige Tätigkeiten nicht nur in der Dritten Welt wichtig sind, sondern auch in den meisten industrialisierten Gesellschaften der Welt das Problem der Armut lösen helfen. Die Selbständigkeit ist eine weit bessere Lösung als das Schlangestehen nach Almosen oder das Irrewerden wegen Arbeitslosigkeit und einer ungewissen Zukunft.“

Die Idee der Kleinkredite wurde bereits auch auf Industrieländer übertragen. So gibt es, inspiriert von Grameen, erfolgreiche Kleinkreditbanken mitten in den Wohlstandsmetropolen Washington D.C., Paris oder Stockholm. Doch das, was wir von Grameen lernen können, reicht sehr weit über den gesellschaftlichen Sektor der besonders armen Menschen hinaus.

Wir sollten, aufbauend auf das von Grameen millionenfach als funktionierend erwiesene Menschenbild von unternehmerischen Potentialen in allen Menschen, das *Recht auf Kredit für unternehmerische Tätigkeiten aller Menschen* tatsächlich zu einer gesellschaftlich tragenden Säule aufbauen. Die traditionellen Bankhäuser in den Industrieländern treiben ihre Geschäftspolitik immer weiter in eine Richtung, die es Nichtvermögenden und insbesondere auch kleinen und mittelständischen Unternehmen immer schwerer macht, tragbare Kredite für unternehmerische Tätigkeiten aufzunehmen. Auch ihre – leider erfolgreiche – Lobbyarbeit setzt mit „Basel II“ diesen Trend fort, mit dessen Bestimmungen die Kreditaufnahme durch kleinere und mittlere Unternehmen noch weiter er-

schwert wird. Der von der Bundesregierung beschlossene stärkere Einsatz der Kreditanstalt für Wiederaufbau für Mittelstandskredite kann dies bei weitem nicht ausgleichen. Um es noch einmal deutlich zu machen: Es geht hier nicht um die Erleichterung von Krediten für Konsumzwecke, sondern um die Beflügelung unternehmerischer Aktivitäten von möglichst breiten Schichten der Bevölkerung, und sei es von kleinen Möglichkeiten, etwas hinzuzuverdienen. Entscheidend ist, die unternehmerischen Kompetenzen möglichst aller Menschen in der Gesellschaft praxisnah weiterzuentwickeln und zu aktivieren.

Warum können sich nicht auch bei uns wirtschaftliche Visionäre wie Yunus erheben und Kredite (wieder) auf der Grundlage der Vertrauenswürdigkeit von Menschen geben anstatt auf der Grundlage von Formularbergen und auf dieser Grundlage einen neuen Banktypus von Existenzgründerbanken ins Leben rufen? Unsere Gesellschaft braucht diesen neuen Banktypus, um das mögliche und in Zeiten der Globalisierung zugleich überlebensnotwendige Maß an unternehmerischer Kreativität in unserer Gesellschaft freizusetzen. Es muss eine Hauptaufgabe der Politik sein, für einen solchen neuen Banktypus die richtigen Rahmenbedingungen zu schaffen. Wenn die Vergabe von Kleinexistenzgründerkrediten in Industrieländern tatsächlich nur mit höheren Personalkosten zu realisieren wären, so müsste der Gesetzgeber dafür einen geeigneten Ausgleich schaffen, damit diese Art von Kreditnehmer in ihrer Marktfähigkeit nicht von vorne herein benachteiligt werden. Wenn es schwieriger sein sollte, für solche Kredite die erforderlichen Gelder auf den Geldmärkten zu generieren, so ist es auch hier die Aufgabe des Gesetzgebers, für eine echte marktwirtschaftliche Chancengleichheit zu sorgen. Letztlich wird es eine Mischung sein aus unternehmerischer Kreativität, die einen solchen neuen Banktypus marktfähig macht, und staatlicher Rahmenpolitik. Ein paar Ideen hierzu:

Die Absicherung von Kleinexistenzgründerkrediten durch Gruppenbürgschaften macht nicht nur in Bangladesh Sinn, sondern auch bei uns, denn es verstärkt ganz entscheidend unternehmerisches und vernetztes Handeln. Solche Teams von Existenzgründern, die zu Gruppenbürgschaften bereit sind, können auf sehr harmonische Weise aus Zentren für (potenzielle) Existenzgründer hervorgehen, für die das „Labor für Entrepreneurship“ von Günter Faltin ein beispielgebendes Muster abgibt. In diesem „Unternehmerlabor“ entstehen tatsächlich ständig unternehmerische Vernetzungsideen, mit denen sich Existenzgründer wechselseitig das Leben erleichtern. Faltin weist ferner darauf hin, dass es immer mehr, immer passgenauere und immer billigere Software und sonstige Technologien gibt, mit denen sich Existenzgründer immer leichter und weitergehend von „Business Administration“ entlasten können.⁷ Diese Erleichterung in den Rahmenbedingungen für Existenzgründer muss auch auf staatlicher Ebene seine Fortführung finden. Faltin schlägt dazu vor, Existenzgründer mindestens für ein Jahr von so vielen bürokratischen Anforderungen wie nur irgend möglich sowie auch von der Zahlung von Steuern freizustellen. Die extremen Erfahrungen der bürokratischen Hindernisse, die Hernando de Soto in Entwicklungsländern feststellte für Existenzgründer, haben auch in den alten Industrieländern in abgemilderter Form ihre Entsprechung.

Warum können nicht Stiftungen dazu motiviert werden, ihr Geld künftig ganz oder teilweise in solchen Existenzgründerbanken anzulegen? Staatlicherseits kann dies unter anderem durch Bürgschaften für dieses für uns noch so ungewöhnliche Banking gestützt werden – eine Art Hermesbürgschaft für die Millionen noch nicht entdeckten kleineren Unternehmer in unserem Land. Nachdem die traditionellen Banken das „Recht auf Kredit“ nur für einen bestimmten Teil der Menschen anbietet und die Hürden auch für diese eher immer höher legt, hat

⁷ Günter Faltin: *Entrepreneurship*, S. 39ff.

der Staat allen Anlass dafür zu sorgen, dass sich ein neuer Bankenmarkt entwickelt, der auch dem Rest dieses Recht eröffnet. Das Argument einer Wettbewerbsverzerrung kann hier von der Lobby der traditionellen Banken nicht geltend gemacht werden, denn sonst könnten private Schulen, die sich oft nur Eliten leisten können, ebenso von Wettbewerbsverzerrung reden, wenn der Staat für ein Zugangsrecht für alle Kinder zu Schulen sorgt.