



Beispiel 1: Würdet ihr Victoria Torres einen Kredit geben?

- Ziel:** Die SchülerInnen lernen die finanzielle Situation armer Menschen kennen und erfahren, wie schwierig es ist, scheinbar einfache Investitionen umzusetzen.
- Einsatz:** Hinführung zum Thema Mikrokredite
- Vorwissen:** Die SchülerInnen haben ein grundlegendes Vorwissen über die Lebensverhältnisse in so genannten Entwicklungsländern.
- Zeit:** 1-2 Unterrichtseinheiten
- Material:** Mehrfacher Ausdruck der Rollenbeschreibungen
- Vorgehensweise:**
1. Schritt: Rollenspiel
 2. Schritt: Diskussion in der Klasse
 3. Schritt: Vortrag durch die Lehrperson
-

1. Schritt: ein Kredit für einen Taxifahrer

Rollenspiel: in Kleingruppen von 4 bis 5 Personen wird simuliert, wie schwierig es für arme Menschen ist, einen Kredit zum Aufbau eines Geschäfts zu bekommen.

Vorbereitung

Einteilung der Klasse in Kleingruppen von 4 bis 5 Personen

- Jede Gruppe erhält einen Ausdruck der Rollenbeschreibungen (siehe folgende Seite) und lost die Zuteilung der Charaktere aus.
- Jede/r SchülerIn hat Zeit, seine/ihre Rolle durchzulesen und sich gedanklich kurz vorzubereiten
- Die Hauptperson versucht in einem Rollenspiel, einen Kredit von einer der anderen Personen zu bekommen.

Arbeitsblatt: Rollenbeschreibungen

1. Victoria, 46, (braucht Kredit für ihre neue Geschäftsidee, die Gärtnerei)
2. Ginto, 42, Bank-Angestellter (verlangt Sicherheiten, vergibt Kredite erst ab 10.000€)
3. Lilibeth, 28, Cousine, Verwandte der Familie, (musste schon öfter aushelfen, bei der letzten Geschäftsidee, die schief ging, konnte Victoria ihr Darlehen nicht zurückzahlen)
4. Ko, 55, Geld-Verleiher (verleiht Geld mit sehr hohen Zinsen)
5. Gabriel, 60, Saatgut-Verkäufer (verkauft auf Kredit, machte aber bereits öfter die Erfahrung, dass kleine Kunden nicht zurückzahlen konnten)

Victoria, 46, möchte eine Chance wahrnehmen

Du lebst mit deinem Ehemann und drei Söhnen in der Provinz Laguna (Philippinen). Deine Wohnung besteht aus nur einem Zimmer, Küche und Bad müsst ihr euch mit anderen Familien teilen. Dein Ehemann und du haltet euch derzeit mit Gelegenheitsjobs gerade so über Wasser, eure Kinder helfen ebenfalls mit. Du möchtest aber gerne mehr erreichen, um deine Kinder in die Schule schicken zu können und ihnen die Chance für eine besser Zukunft zu bieten.

Du hast dir für deine erste Geschäftsidee, den Handel mit gefrorenem Fleisch, bereits 200€ von deiner Cousine Lilibeth ausgeliehen. Die Idee ging jedoch nicht auf und du konntest das Geld seit Jahren nicht zurückzahlen.

In den umliegenden Städten und Dörfern gibt es gerade eine hohe Nachfrage für Landschafts- und Gartengestaltung. Diese Gelegenheit möchtest du nutzen und dich als Gärtnerin selbstständig machen. Um Pflanzen und Geräte zu kaufen, bräuchtest du 300€.

Du möchtest dir das Geld ausleihen, schließlich könntest du es innerhalb von 10 Monaten mit dem Gewinn der Aufträge der Garten- und Landschaftsgestaltung zurückzahlen.

Dafür hast du folgende Möglichkeiten:

- die Bank: im Zentrum von Laguna gibt es mehrere Filialen von großen Banken
- deine Cousine: sie hat dir schon öfter in schwierigen Situationen geholfen
- der Geldverleiher: einer der reichsten Männer im Viertel, der an viele Leute Geld verleiht
- der Pflanzenhändler: du könntest Pflanzen und Geräte erwerben und diese zu einem späteren Zeitpunkt bezahlen

Versetze dich in die Rolle von Victoria und führe Gespräche, um einen Kredit zu bekommen!

Ginto, 42, Bankangestellter

Du arbeitest in einer Filiale der internationalen Bank Barclays im Zentrum von Laguna (Philippinen). Du bist für den Bereich Kreditvergabe verantwortlich. Deine KundInnen sind hauptsächlich Geschäftsleute, gutverdienende MitarbeiterInnen von Großkonzernen und PolitikerInnen. Sie nehmen bei dir Kredite für den Kauf von Autos oder Häusern auf. Die Mindestkredithöhe ist 10.000 € und die KundInnen müssen ein sicheres Einkommen vorweisen und Grundstücke, Immobilien oder anderes Sachvermögen als Sicherheiten bieten. Geschäfte über niedrigere Summen sind nicht besonders rentabel.

Wegen der hohen Kriminalität wird die Filiale rund um die Uhr von privatem Sicherheitspersonal bewacht. Es ist besondere Vorsicht geboten, wenn zwielichtige Männer oder Frauen, die offensichtlich aus den Armenvierteln kommen, die Filiale betreten.

Versetze dich in die Rolle des Bankangestellten und reagiere auf die Anfrage von Victoria!

Lilibeth, 28, Cousine

Du bist die Cousine von Victoria und arbeitest als Obsthändlerin am Markt in Laguna (Philippinen). Dein Einkommen ist niedrig, deine Situation ist aber schon viel besser als vor fünf Jahren. Dank harter Arbeit und viel Disziplin konntest du dein Einkommen langsam erhöhen. Jetzt reicht es aus, um deine Familie zu versorgen und deine drei Kinder zur Schule zu schicken. Außerdem seid ihr vor kurzem in einen besseren Stadtteil umgezogen. Du hast dort ein kleines altes Haus gekauft, das du jetzt renovierst und ausbaust.

Immer wieder hast du in der Vergangenheit deiner Cousine Victoria geholfen. Du hast ihr schon öfter Geld geliehen und weil sie zur Familie gehört, warst du nie besonders streng mit den Rückzahlungen. Wenn sie nach mehreren Monaten das Geld noch immer nicht zurückgezahlt hat, hast du ihr ihre Schulden erlassen. Sogar die 200€, die du ihr für die schief gegangene Geschäftsidee, mit gefrorenem Fleisch zu handeln, geborgt hast, hast du

Beispiele für die Umsetzung im Unterricht in Oberstufenklassen

ihr erlassen. Zuletzt hast du aber den Kontakt mit Victoria abgebrochen, weil du nicht ständig dein hart verdientes Geld mit ihr teilen möchtest.

Versetze dich in die Rolle von Lilibeth und reagiere auf die Bitte von Victoria!

Ko, 55, der Geldverleiher

Du lebst in einem Armenviertel in der Provinz Laguna (Philippinen), dein Haus ist aber eines der größten und schönsten in der Gegend – schließlich bist du ein einflussreicher Mann. Du betreibst diverse Geschäfte, dir gehören mehrere Wettbüros und Nachtclubs und du vergibst Kredite an die Armen. Ein Geschäftsmann in einem Armenviertel zu sein, ist keine leichte Aufgabe: die Polizei ist unfähig, Überfälle und Schießereien stehen an der Tagesordnung und die Armen versuchen zu betrügen, wo immer es geht. Deshalb hast du entsprechend vorgesorgt und ein paar „Aufpasser“ angestellt.

Deine Erfahrung: die Kreditvergabe ist kein einfaches, aber ein durchaus lohnendes Geschäft, wenn man für die nötige Disziplin sorgt. Die Armen brauchen ständig Geld und bieten keine Garantien für die Rückzahlung. Für das hohe Risiko kann man ihnen im Gegenzug aber entsprechende Zinsen abverlangen. Ein bewährtes Modell ist: 100 € Kredit - nach drei Monaten Rückzahlung von 150 €. Wenn die Kunden nicht zahlen, einen Monat Aufschub, dann kommen ernsthafte Methoden zum Einsatz.

Versetze dich in die Rolle des Geldverleihers und reagiere auf die Anfrage von Victoria!

Gabriel, 60, Pflanzenhändler

Du bist Besitzer eines Pflanzengeschäfts mit zwei Mitarbeitern. Viele deiner KundInnen sind Gärtner oder Landschaftsgestalter und kaufen Pflanzen, Saatgut und Gartenwerkzeug in deinem Laden.

Nachdem dein Pflanzengeschäft schon viele Jahre besteht, kennst du deine Stammkunden gut. Einige dürfen bei dir Anschreiben und Waren erst zu einem späteren Zeitpunkt bezahlen. Du weißt aber auch, dass die Aufträge der Gärtner manchmal nicht so gut laufen und sie in Zahlungsverzug geraten.

Versetze dich in die Rolle des Pflanzenhändlers und reagiere auf die Bitte von Victoria!

2. Schritt: Diskussion in der Klasse

- ⇒ Wie ist es den einzelnen Personen ergangen?
- ⇒ Was waren die Schwierigkeiten für Victoria?
- ⇒ Warum wollte ihr niemand den Kredit gewähren?
- ⇒ War das Beispiel plausibel und die Situation nachvollziehbar?
- ⇒ Was ist die Konsequenz für Personen in ähnlichen Situationen wie Victoria? Wie könnte ihnen geholfen werden?

3. Schritt: Vortrag über die Alternative „Mikrokredit“

Information durch die Lehrperson:

766 Millionen Menschen leben von weniger als 1,90 Dollar pro Tag (2016). Menschen in Armutsregionen haben meist kein geregeltes Einkommen. Zum Aufbau einer stabilen Lebensgrundlage fehlt das Startkapital. Oft würde schon eine kleine Investition wie der Kauf einer Nähmaschine oder ein paar Pflanzen oder etwa einer Kuh einen entscheidenden Schritt aus der Armut darstellen. Denn Milch kann zu Joghurt verarbeitet und verkauft werden. Die Nähmaschine verhilft zum Aufbau einer eigenen Schneiderei. Und die Pflanzen sind der Start für die Gärtnerei.

Die Situation armer Menschen wird u.a. dadurch erschwert, dass sie keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen haben. In vielen Ländern dieser Welt fehlen grundlegende Strukturen im Finanzwesen. Kredite, die den Start in eine wirtschaftliche Unabhängigkeit ermöglichen würden, bleiben für arme Menschen verwehrt. Nur wer materielle Sicherheiten vorweisen kann, hat die Chance auf ein Darlehen. Das Mikrokreditsystem durchbricht diese Barrieren. Mikrokredite (in der Höhe von ca. 50 bis 1.000 Euro) werden an einkommensschwache Menschen vergeben, die normalerweise keinen Zugang zu regulären Bankkrediten haben. Die Konditionen werden an deren Lebensumstände angepasst.

Muhammad Yunus - Pionier der Mikrokreditidee

Das heute weltweit verbreitete Konzept der Mikrokredite geht auf den Ökonomen Muhammad Yunus aus Bangladesh zurück, der dort mit der Gründung der Grameen Bank wesentlich zur Armutsbekämpfung beigetragen hat und 2006 dafür mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichnet wurde.

Die Idee der Mikrokredite entstand, als er eines Tages mit seinen StudentInnen ein Dorf in seinem Heimatland besuchte und dabei 42 Korbflechterinnen begegnete, die insgesamt nur 27 US\$ benötigten, um sich selbstständig zu machen. Er erkannte, dass der Zugang zu vergleichsweise geringen Krediten mit handelsüblichen Zinssätzen ausreicht, um Menschen aus einer wirtschaftlichen Abhängigkeit zu befreien. Im Falle der Korbflechterinnen diente der Kredit zur Vorfinanzierung des Materials. Befreit von der Abhängigkeit der ZwischenhändlerInnen konnten die Korbflechterinnen ein Zusatzeinkommen erwirtschaften und den Kredit samt Zinsen wieder zurückzahlen.

Die andere Dimension von Sicherheit

Die Rückzahlungsraten bei Mikrokrediten liegen meist zwischen 95% und 99%. Warum zahlen arme Menschen so verlässlich zurück?

In erster Linie wohl deshalb, weil sie ihre vielleicht einzige Chance auf ein besseres Leben nicht aufs Spiel setzen wollen. Meist von der Gesellschaft ausgegrenzt, erkennen Mikrofinanzinstitutionen (MFI) arme Menschen als Geschäftspartner an und leihen ihnen nicht nur Geld, sondern schenken auch Vertrauen. Nach Rückzahlung des ersten Darlehens kann außerdem ein weiterer, etwas größerer Kredit beantragt werden. Die KreditnehmerInnen tun alles, um nicht zu enttäuschen, ihre Ehre zu verlieren und die Chance auf weitere Kredite zu verspielen. In manchen Regionen ist es außerdem üblich, dass die KreditnehmerInnen Gruppen bilden und gegenseitig füreinander bürgen.

Die Vergabe von Mikrokrediten ist mit Kosten verbunden und um das System dauerhaft aufrecht erhalten zu können, müssen diese Kosten durch die Kreditzinsen gedeckt werden. In Anbetracht der niedrigen Darlehenssummen, oftmals hoher Inflation und der hohen administrativen Kosten aufgrund mangelhafter Infrastruktur (Beurteilung potentieller KreditnehmerInnen ohne materielle Sicherheiten, aufwändige und lange Reisen zur Betreuung der KundInnen, hohes Sicherheitsrisiko für MFI-Angestellte,...) sind Zinssätze von 20% bis 40% p.a. für unsere Verhältnisse zwar anfangs erschreckend, nach kurzer Überlegung jedoch gut nachvollziehbar. Und die Erfahrung hat gezeigt, dass der Hebeleffekt, d.h. das zusätzliche Einkommen, das mittels der neuen Einkommensquelle erzielt werden kann, so groß ist, dass die Ratenzahlungen samt Zinsen geleistet werden können. Außerdem sind diese Zinssätze deutlich günstiger als jene, die von informellen Geldverleihern (Kredithaien, Kojoten) gefordert werden. Informellen Geldverleiher vergeben Kredite an arme Menschen, jedoch oftmals zu Wucherzinsen (z.B. 20 % pro Woche!) und unter Einsatz von Gewalt bei der Eintreibung der Raten.

Erfolgreiche und weniger erfolgreiche Mikrokreditprogramme

Die Vergabe von Mikrokrediten bedeutet nicht nur die Bereitstellung von finanziellen Mitteln, sondern im Idealfall auch die Beratung und Stärkung des Selbstvertrauens der KreditnehmerInnen. Es geht um eine wirtschaftliche Alphabetisierung, um die Vermittlung von Grundfertigkeiten des kaufmännischen Handelns. Mikrokreditprogramme sind dort besonders erfolgreich, wo zusätzlich zur Kreditvergabe ausreichende Beratung und Begleitung bereitgestellt werden kann.

Außerdem haben viele Organisationen mittlerweile ihre Produktpalette erweitert und bieten neben Krediten auch Sparkonten, Geldtransfers oder Versicherungen an – daher wird der Überbegriff „Mikrofinanz“ immer populärer. Diese zusätzlichen Finanzdienstleistungen bieten armen Menschen angesichts hoher Kriminalität und fehlender staatlicher Sozialversicherungen in Armutregionen eine wertvolle zusätzliche Unterstützung.

Viele Mikrokreditprogramme scheitern, weil der Impuls für das wirtschaftliche Handeln nicht von den Menschen selbst, sondern von außen kommt. Wichtiger Grundsatz für den Erfolg ist daher die Erkenntnis, dass die Idee und die Initiative zur Selbstständigkeit von den

Menschen selbst kommen muss. Ein weiterer Grundsatz für den Erfolg ist die strikte Trennung von Kredit und Spende. Organisation, die ihrer Zielgruppe beides bietet, sind oft auf fehlendes Verständnis gestoßen, warum der eine Betrag zurückgezahlt werden muss, der andere hingegen nicht.

Einer der wesentlichsten Kritikpunkte ist das Argument, dass die Vergabe von Mikrokrediten Menschen in die Schuldenfalle treibt. Diese Kritik trifft tatsächlich oft zu, wenn profit-orientierte MFIs deutlich überhöhte Zinsen verlangen oder Kredite angesichts von Wettbewerbsdruck leichtfertig vergeben werden. Oder wenn Mikrokredite für die Anschaffung von Konsumgütern verwendet werden. Ein Fernseher, ein Handy oder ein Fahrzeug wird in den meisten Fällen keine neue Einkommensquelle für das Familieneinkommen schaffen, außer das Konsumgut wird gewerblich genutzt (Bsp. Fernsehstube, Telefondienst oder Transportmittel). Die Kritik ist also insbesondere dann berechtigt, wenn die Mikrokreditvergabe unabhängig vom Zweck erfolgt.

Nach dem „Hype“ um Mikrokredite und die Person Muhammad Yunus wird außerdem oft beanstandet, dass die positiven Auswirkungen von Mikrokrediten deutlich überschätzt werden. Mikrokredite sind kein Allheilmittel der Armutsbekämpfung. Investitionen in Bildung und Gesundheit sind ebenso notwendig, um die weltweite Armut zu bekämpfen. Auch wenn rasche Hilfe notwendig ist, etwa im Falle von Naturkatastrophen sind Mikrokredite zunächst kein geeignetes Instrument, da die Grundlage für eine wirtschaftlich erfolgreiche Tätigkeit fehlt.



Die Person Victoria Torres existiert tatsächlich und lebt auf den Philippinen. Sie stand vor denselben Problemen, wie die Figur im Rollenspiel. Schlussendlich nutzte sie den Kredit der Mikrofinanzinstitution CARD, um ihre Gärtnerei zu eröffnen. CARD ist eine Partnerorganisation von Oikocredit und hilft besonders benachteiligten Menschen in unterversorgten Gebieten mit dem Programm „Development Services for the Hardcore Poor“ und einem Kreditprodukt für Mikrolandwirtschaft.

Zur Terminvereinbarung für einen Workshop/Vortrag kontaktieren Sie uns gerne im Büro:

Lisa Holzinger
lholzinger@oikocredit.at
+43 1 505 48 55 12