



Bachelorarbeit

Ökonomisches Empowerment von Frauen in Indien.

Die Rolle der Mikrofinanzierung.

Abschlussarbeit im Rahmen des Bachelorstudiengangs Economics
zur Erlangung des Titels:

Bachelor of Arts (B.A.)

Vorgelegt von: Denise Verch

Matrikelnummer: 520522

Abgabe am: 11.02.2020

Erstprüferin: Prof. Dr. Christina Teipen

Zweitprüferin: Prof. Dr. Dorothea Schmidt

Inhaltsverzeichnis

| | |
|--|------------|
| Inhaltsverzeichnis | I |
| Hinweis | III |
| Abkürzungsverzeichnis | IV |
| Abbildungsverzeichnis | V |
| | |
| 1 Einleitung | 1 |
| 1.1 Relevanz des Themas und Problemstellung | 1 |
| 1.2 Zielsetzung der Arbeit | 2 |
| 1.3 Methodisches Vorgehen und Aufbau der Arbeit | 2 |
| | |
| 2 Theoretischer Rahmen | 5 |
| 2.1 Women Empowerment: theoretischer Ansatz | 5 |
| 2.1.1 Begriffsdefinition und Konzeptualisierung..... | 5 |
| 2.1.2 Empowerment-Ansätze..... | 7 |
| 2.2 Mikrofinanzierung als Brücke zum Empowerment | 12 |
| 2.2.1 Anfänge der Mikrofinanz..... | 12 |
| 2.2.2 Theoretisches Konzept: Zwischen Entwicklungshilfe und Kommerzialisierung..... | 14 |
| 2.2.3 Frauen als Kreditnehmerinnen: Mikrofinanz mit Makrowirkung?..... | 16 |
| | |
| 3 Indien als Untersuchungsraum | 18 |
| 3.1 Herausforderungen für Frauen in Indiens Gesellschaft | 18 |
| 3.1.1 Informelle Arbeit und finanzielle Exklusion..... | 18 |
| 3.1.2 Gesellschaftspolitische Rolle von Frauen in Gemeinschaft und Familie..... | 20 |
| 3.2 Mikrofinanz in Indien und das Konzept der Self-Help Groups (SHGs) | 23 |
| 3.3 Risiken und Kritik des kommerzialisierten Mikrofinanzsektors | 27 |
| | |
| 4 Sozioökonomische Wirkung von SHGs auf das Empowerment von Frauen im ländlichen Indien: eine Sekundäranalyse | 31 |
| 4.1 Ökonomisches Empowerment | 32 |
| 4.2 Soziale Auswirkungen von SHGs auf das Frauen-Empowerment | 36 |
| 4.2.1 Resources: Zugang und Kontrolle..... | 36 |
| 4.2.2 „Agency“ und die Entscheidungsfähigkeit..... | 37 |

| | | |
|------------|---|-----------|
| 4.2.3 | Achievements: langfristige Empowerment-Resultate | 42 |
| 4.2.4 | „Power with“: kollektives Empowerment..... | 43 |
| 4.3 | Ökonomische vs. nicht-ökonomische Faktoren: Was <i>empowered</i> Frauen? | 44 |
| 5 | Empowerment durch Mikrofinanz? – Ein Fazit | 45 |
| | Literaturverzeichnis..... | 49 |
| | Eidesstattliche Erklärung..... | 55 |

Hinweis

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichwohl für alle Geschlechter.

Abkürzungsverzeichnis

| | |
|----------|---|
| ASA | Association for Social Advancement |
| BRAC | Bangladesh Rural Advancement Committee |
| DAY | Deen Dayal Antyodaya Yojana |
| DAY-NRLM | Deendayal Antyodaya Yojana-National Rural Livelihoods Mission |
| GDI | Gender Development Index |
| INR | Indische Rupie |
| JLG | Joint Liability Group |
| MDG | Millennium Development Goals |
| MFI | Mikrofinanzinstitut |
| MFI-BLP | MFI - Bank Linkage Programme |
| NABARD | National Bank for Agriculture and Rural Development |
| NGO | Non-governmental organization |
| NRLM | National Rural Livelihood Mission |
| RBI | Reserve Bank of India |
| RRB | Railway Recruitment Control Board |
| SEWA | Self-Employed Women's Association |
| SHG | Self-Help Group |
| SHG-BLP | SHG - Bank Linkage Programme |
| SGSY | Swarnajayanti Gram Swarozgar Yojana |
| UN | United Nations / Vereinte Nationen |
| UNDP | United Nations Development Programme |
| WEI | Women Empowerment Index |
| WEDTF | Women Entrepreneurship Development Trust Fund |

Abbildungsverzeichnis

| | |
|---|----|
| Abb. 1: Dimensionen und Formen von Macht | 9 |
| Abb. 2: Empowerment-Prozess: Power = Choice | 11 |
| Abb. 3: Mikrofinanzverteilung in Indien..... | 24 |
| Abb. 4: Tabellarische Darstellung ausgewählter SHG-Studien | 32 |

1. Einleitung

1.1 Relevanz des Themas und Problemstellung

Weltweit leben 1,3 Milliarden Menschen in absoluter Armut – 70 Prozent davon sind weiblich. Gleichzeitig wird den betroffenen Frauen in den meisten Fällen jegliche Möglichkeit verwehrt aus der Armut herauszufinden, da mit geringen eigenen Mitteln jegliche Rechte, Chancen und Mitsprache innerhalb der Gesellschaft sinken (Pokhriyal et al. 2014: 22). Im Jahr 2017 hatten weltweit 1,7 Milliarden Menschen keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen (Demirguc-Kunt et. al. 2018: 4). In Entwicklungsländern sind Frauen noch stärker von finanzieller Exklusion, Abhängigkeit und Armut betroffen. Patriarchale Normen sind häufig noch tief in der Gesellschaft verwurzelt (Ajwani-Ramchandani 2017: 10). Insbesondere in ländlichen Regionen bleibt Frauen die wirtschaftliche Teilhabe oder der Zugang zum Arbeitsmarkt häufig verwehrt. In den meisten Fällen hat solch eine Entwicklung zur Folge, dass Frauen ebenfalls sozial entmündigt sind und am Rand der Gesellschaft leben, ohne eine Chance auf ein selbstbestimmtes Leben. Mikrofinanzinstitute (MFIs) versprechen, unter anderem an diesen Herausforderungen anzusetzen. Zahlreiche Anbieter haben sich auf Frauen als Kundinnen fokussiert. Zu ihren Zielen gehört die Stärkung von Frauen – das *Women Empowerment*.

In weiten Teilen Indiens leben Menschen unterhalb der Armutsgrenze, wovon ebenfalls insbesondere Frauen in ländlichen Regionen betroffen sind. Zudem war Indien im Jahr 2015 „home to 21% of the world’s unbanked adults“ (Samarapally et al. 2015: 7). Mehr als 90 Prozent der Bevölkerung in ländlichen Gebieten hat keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen (Ajwani-Ramchandani 2017: 5). Dabei sind Frauen häufiger von finanzieller Exklusion betroffen und leben oftmals in Abhängigkeit ihres Mannes. Traditionelle Rollenbilder innerhalb der Gesellschaft und der Familie sowie patriarchale Machtstrukturen und rechtliche Hürden führen unter anderem zur prekären Situation.

Indien gehört weltweit zu den Ländern mit den meisten Mikrokreditnehmenden. Zahlreiche Mikrofinanzanbieter bedienen die Bevölkerung in den Städten und auf dem Land. Diese unterscheiden sich teils stark in ihrer Umsetzung. Neben sozialen NGOs, ist eine große Anzahl kommerzieller MFIs in Indien tätig.

1.2 Zielsetzung der Arbeit

Die Vergabe von Mikrokrediten und weiteren Finanzdienstleistungen sowie die Bereitstellung verschiedener sozialer Angebote an Frauen erfolgt in den Dörfern Indiens in den meisten Fällen durch sogenannte *Self-Help Groups* (SHGs). In diesen Frauengruppen steht das Erlernen von Sparen im Vordergrund, woraufhin Kredite vergeben werden. Zudem gibt es meist ein breites Angebot an diversen Schulungen, Trainings sowie regelmäßigen Gruppentreffen.

Ziel der vorliegenden Abschlussarbeit ist es, durch die Untersuchung der Auswirkungen von Mikrofinanzierung auf das Empowerment von armen Frauen im ländlichen Indien folgende Forschungsfrage zu beantworten, dabei wird insbesondere die Wirkung von SHGs auf die weibliche Bevölkerung ländlicher Regionen untersucht:

Inwiefern werden Frauen im ländlichen Indien von Self-Help Groups (ökonomisch) empowered und welche Faktoren sind es, die zu einem selbstbestimmteren Leben verhelfen?

Zentrales Thema ist dabei die Abgrenzung der SHG-Arbeit von kommerziellen MFIs, welche in der Vergangenheit folgenschwere Krisen innerhalb indischer Dörfer auslösten und demnach zu ansteigender Kritik der gesamten Mikrofinanzidee führten. Ein weiterer wesentlicher Punkt ist die Untersuchung, welche einzelnen Faktoren Frauen insbesondere zu Empowerment verhelfen. Dabei stellt sich vor allem die Frage, ob es eher ökonomische oder nicht-ökonomische Faktoren sind, die für einen erfolgreichen Prozess verantwortlich sind.

1.3 Methodisches Vorgehen und Aufbau der Arbeit

Um die Fragen beantworten zu können, wird eine Sekundäranalyse durchgeführt. Dabei werden zahlreiche Studienergebnisse dargestellt und miteinander verglichen. Vier relevante Studien wurden ausgewählt, auf welche in der Analyse verstärkt eingegangen wird.

Die vorliegende Arbeit ist in fünf Abschnitte unterteilt. Inhaltlich beginnt sie mit dem theoretischen Rahmen. An dieser Stelle wird ein Grundgerüst für die Auswertung der Studien und die spätere Sekundäranalyse geschaffen. Dafür wird das Konzept des Empowerments beleuchtet. Versuche, den Begriff *Women Empowerment* zu definieren, werden dargestellt

und konzeptualisiert. Daran anschließend werden verschiedene Empowerment-Ansätze miteinander verglichen, um letztlich eine Grundlage für die Analyse zu finden. Insbesondere stützt sich diese auf den Empowerment-Ansatz von Sozialökonomin Naila Kabeer. Sie setzt Macht mit der Fähigkeit des Treffens freier Entscheidungen gleich und stellt Empowerment als einen dreistufigen Prozess dar (Kabeer 1999: 437). Zudem werden Faktoren aufgezeigt, die das Empowerment einer Frau maßgeblich beeinflussen. Schließlich wird in der Analyse untersucht, inwieweit jene Faktoren von Mikrofinanz – speziell SHGs – tangiert und hinsichtlich des Empowerments gefördert werden.

Im weiteren Verlauf der Arbeit wird das Konzept Mikrofinanz theoretisch dargestellt. Dabei werden die Anfänge kurz abgebildet. Anschließend wird der Gruppenansatz vieler MFIs vorgestellt und deren Arbeitsweise erläutert. Der Fokus liegt hier auf den unterschiedlichen Herangehensweisen und Motiven der MFIs – von sozialen NGOs bis zu kommerziellen MFIs. Daran anschließend folgt die Untersuchung der Frage, warum Frauen überhaupt so verstärkt im Fokus zahlreicher Mikrofinanzanbieter stehen. Dafür werden einige entwicklungspolitische Annahmen herausgestellt.

Indien als Untersuchungsland wird im dritten Kapitel behandelt. Dabei werden Relevanz und Notwendigkeit von Mikrofinanz anhand der Herausforderungen im indischen Finanzsektor sowie innerhalb der Gesellschaft deutlich. Es werden zwei Probleme untersucht, von welchen verstärkt Frauen betroffen sind: zum einen finanzielle Exklusion, zum anderen informelle, prekäre Beschäftigung. Im Anschluss wird die gesellschaftspolitische Situation von Frauen in Indien untersucht. Hierbei werden die Rechte von Frauen beleuchtet sowie die Rolle von Frauen innerhalb der Gesellschaft und der eigenen Familie. Dadurch wird verdeutlicht, vor welchen Herausforderungen Frauen in Indien heutzutage stehen und an welchen Punkten die Arbeit von Mikrofinanzanbietern bzw. insbesondere SHGs ansetzen sollte. Die Mikrofinanzierung in Indien mit Fokus auf die SHGs wird im Anschluss betrachtet. Hier wird ebenfalls zuerst ein Überblick über die Entwicklung des Sektors gegeben, um danach das SHG-Konzept zu erläutern.

Darauffolgend werden Risiken des (kommerzialiserten) Mikrofinanzsektors, unter anderem anhand der Mikrofinanzkrise 2010 im indischen Bundesstaat Andhra Pradesh, analysiert. Ziel ist es, die Gefahren einer missbräuchlichen Umsetzung des Mikrofinanzkonzepts aufgrund einer Profitverfolgung einiger Anbieter darzustellen. Ausgehend von diesen Anbietern

soll schließlich geprüft werden, ob die Arbeit der SHGs eine Alternative darstellt, die die einst soziale Idee der Mikrofinanz beibehält und diese in der Realität auch umsetzt.

Im Anschluss werden die vorangegangenen theoretischen Grundlagen, Ergebnisse und Kritiken anhand einer Sekundäranalyse überprüft. Ziel ist es, die sozioökonomischen Auswirkungen von SHGs auf das Empowerment von Frauen in ländlichen Regionen Indiens zu analysieren. Dafür werden, wie bereits erwähnt, ausgewählte Daten von verschiedenen Studien gesammelt und hinsichtlich der Fragestellung analysiert. Es werden zuerst ökonomische Faktoren herausgearbeitet und dargestellt, inwiefern diese von einer SHG-Mitgliedschaft beeinflusst werden. Anschließend werden die Effekte der Mikrofinanz auf soziale Indikatoren, wie Haushaltsentscheidungen, Mobilität oder häusliche Gewalt ausgewertet. Nachfolgend werden ökonomische und nicht-ökonomische Faktoren noch einmal gegenübergestellt, um herauszufinden, welche Indikatoren bedeutsamer für einen erfolgreichen Empowerment-Prozess sind.

Im abschließenden Fazit werden die wesentlichen Ergebnisse und Erkenntnisse präsentiert, um schließlich die zentrale Forschungsfrage zu beantworten, welche Rolle Mikrofinanzierung und die SHG-Mitgliedschaft hinsichtlich des Empowerments von Frauen im ländlichen Indien tatsächlich spielen. Dafür wird als erstes die Abgrenzung der SHGs von kommerziellen MFIs verdeutlicht, um anschließend anhand der Ergebnisse der Sekundäranalyse die relevanten Faktoren – ökonomische und nicht-ökonomische – darzustellen, welche von Mikrofinanz beeinflusst werden und zu Empowerment verhelfen.

2. Theoretischer Rahmen

2.1 Women Empowerment und Armutsbekämpfung: theoretischer Ansatz

Der Begriff *Empowerment* erweist sich als ein in der Literatur dehnbarer Begriff, welcher auf verschiedene Weise definiert werden kann. Dabei wird die Komplexität des Begriffs deutlich. Die Formulierung einer einheitlichen Definition ist kaum möglich. Im Folgenden werden verschiedene Versuche, Empowerment zu definieren, dargestellt. Im Anschluss werden einige soziologische Empowerment-Ansätze diskutiert, um ein Arbeitsmodell für die Untersuchung der Fragestellung dieser Arbeit zu finden.

2.1.1 Begriffsdefinition und Konzeptualisierung

Laut der Definition der Weltbank (World Bank 2002: 2) wird Empowerment als das Ansteigen des Vermögens und der Kapazitäten einer Person dargestellt:

„Empowerment is the expansion of assets and capabilities of poor people to participate in, negotiate with, influence, control, and hold accountable institutions that affect their lives.“

Sozialökonomin Naila Kabeer (1999: 437) hingegen macht in ihrer Definition auf die patriarchalen Strukturen innerhalb der Gesellschaft aufmerksam. Zusätzlich stellt sie Frauen-Empowerment als einen Prozess dar:

„[...] the processes through which women gained the capacity for exercising strategic forms of agency in relation to their own lives as well as in relation to the larger structures of constraint that positioned them as subordinate to men.“

Ebenfalls wird in Kabeers Definition deutlich, dass Frauen in der Ausgangssituation Männern untergeordnet sind, was sie daran hindert, nach ihren eigenen Vorstellungen zu handeln. Die Vereinten Nationen (2001, zitiert nach Kabeer 2012) setzen Empowerment mit dem Selbstwertgefühl der Frauen gleich. Zudem sei eine Frau *empowered*, wenn sie bestimmte Rechte besitzt. Dazu gehören Rechte, die eine Frau persönlich betreffen, wie das Recht, ihr eigenes Leben nach ihren Vorstellungen zu gestalten sowie zu kontrollieren, aber auch das Recht, den sozialen Wandel innerhalb der Gesellschaft merklich mitzubestimmen und so zu beeinflussen, dass sich eine gerechtere soziale und wirtschaftliche Ordnung entwickelt.

In der Literatur wird zwischen den Begriffen *Empowerment* und *Economic Empowerment* unterschieden. Die Weltbank (World Bank 2006: 4) stellt ökonomisches Empowerment wie folgt dar:

„Economic empowerment is about making markets work for women (at the policy level) and empowering women to compete in markets (at the agency level).“

Frauen wirtschaftlich zu stärken ist Teil der Millennium-Entwicklungsziele (MDG) zur Gleichstellung der Geschlechter, welche Anfang des Jahrhunderts beschlossen wurden (Kabeer 2012: 7). Darin heißt es, dass zukünftig mehr Frauen in nichtlandwirtschaftlicher Beschäftigung tätig sein sollen. Zudem wird darin aufgeführt, dass das Ziel der Reduzierung extremer Armut unter anderem durch bessere Beschäftigungsformen und Arbeitsbedingungen für Frauen erreicht werden kann. Laut der Weltbank (World Bank 2006: 3) stellt ökonomisches Empowerment für Frauen eine Chance dar, indem Geschlechtergleichstellung in einen institutionellen Rahmen eingegliedert wird und somit großflächig thematisiert werden kann. Ist dies der Fall, können positive Auswirkungen eines Wirtschaftswachstums geschlechtergerechter verteilt werden (OECD 2011: 6).

Kabeer stellt die Frage, inwiefern ökonomisches Empowerment als Selbstzweck agiert oder ein Mittel für die Umsetzung anderer Ziele ist. Wenn eine Frau als ökonomisch gestärkt gilt, kann dies in zweierlei Hinsicht verstanden werden. Die wirtschaftliche Situation einer Frau verbessert sich, sie ist beispielsweise formell beschäftigt und bezieht ein höheres Einkommen, was als rein ökonomische Definition gesehen werden kann. Durch sogenannte „Spill-Over“-Effekte können aber auch andere Bereiche im Leben einer Frau beeinflusst werden. Zudem wird nicht allein ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessert, sondern auch die Ursachen für die bestehenden Geschlechterungleichheiten untersucht (Kabeer 2012: 8).

Im Verlauf dieser Arbeit soll deutlich werden, dass ökonomisches Empowerment nicht allein in der Lage ist, dauerhafte Ungleichheiten zwischen den Geschlechtern zu beseitigen, da diese in den meisten Fällen nicht allein auf wirtschaftlichen Ungleichheiten basieren. Dazu kommt, dass sich Marktungleichheiten laut Kabeer selbst reproduzieren: „[...] because they are manifestations of underlying inequalities of power“ (2012: 9). Dies bedeutet, dass Vorschriften, die die Stärkung von Geschlechtergerechtigkeit beabsichtigen, in einem patriarchalen System häufig noch missachtet werden, um bestehende Machtverhältnisse zu sichern. Aufgrund dieser bestehenden Verhältnisse stellt sich die Frage, inwiefern es Frauen, insbesondere in Entwicklungsländern, überhaupt möglich ist sich selbst zu stärken.

2.1.2 Empowerment-Ansätze

Cheston und Kuhn (2002: 11) betonen: „Empowerment is about change, choice and power“. Und tatsächlich fallen diese drei Begriffe in der Empowerment-Theorie häufig und bilden auch im Rahmen dieser Arbeit das theoretische Grundgerüst. Nachfolgend werden sie anhand verschiedener Ansätze untersucht, um schließlich ein Arbeitsmodell zu bilden, welches als Grundlage für die Analyse am Ende dieser Arbeit dient.

Women Empowerment wird in der Literatur meist weniger als ein Ergebnis dargestellt, sondern vielmehr als ein fortlaufender Prozess (u.a. Kabeer 1999, Cheston/Kuhn 2002, Ferguson 2004, Nayak/Mahanta 2009, Kumar 2014). Dem Ansatz von Kabeer (1999) liegt zu Grunde, dass Empowerment zwingend mit *Disempowerment* verbunden ist. Dies sei der Fall, da es sich stets um einen Prozess, genauer um eine Veränderung handele, in welchem eine Frau aus einem Zustand der Entmachtung bzw. Unterdrückung, durch die Fähigkeit, eigene Entscheidungen zu treffen, zu Empowerment gelangt. Dieser „process of change“ (Kabeer 1999: 437) beginnt dementsprechend in einer Situation, in welcher eine Frau nicht in der Lage ist, Entscheidungen frei zu treffen. Oftmals wird *Disempowerment* als Voraussetzung für Empowerment gesehen (Ferguson 2004: 1). Ferner wird *Power* von *Empowerment* abgegrenzt. Eine Person, welche Macht besitzt, ist nicht *empowered*, wenn sie nicht in einem vorherigen Zustand *entmächtigt* war (Kabeer 1999a: 2). Empowerment geht also stets *Disempowerment* voraus (Kabeer 2005: 14).

Jakimow und Kilby (2006: 378 f.) empfehlen, dass bei der Messung von Empowerment-Effekten nicht nach einem endgültigen Ergebnis gesucht werden sollte, da es keinen definierten Endpunkt gäbe (Jakimow/Kilby 2006: 393). Stattdessen müsse die fortlaufende Entwicklung beobachtet werden. Daher schlagen sie für „Women’s Empowerment“ folgende Bezeichnung vor, welche den Entwicklungscharakter deutlicher machen soll: „empowering women“. Einschränkungen und Zwänge, die die Fähigkeit von Frauen, ihre Interessen zu verfolgen, einschränken, sollen im Laufe des Prozesses verringert oder beseitigt werden. Dabei handelt es sich um wechselseitige, multidimensionale Beschränkungen auf drei verschiedenen Ebenen: intern, institutionell und sozial. (Jakimow/Kilby 2006: 379).

Eine präzise Untersuchung des Machtbegriffs im Kontext der Stärkung von Frauen ist unerlässlich. Singh (2006, zitiert nach Stocker 2009: 17) teilt Macht in drei Bereiche bzw. Dimensionen ein: Besitz, Wissen und die persönliche Einstellung. Diese drei Bereiche führen

also von der Macht über materielle Besitztümer, wie Geld oder Land, über den Zugang zu Informationen und das Vorhandensein von Ideen, bis hin zu Wertvorstellungen und eigenen Glaubenssätzen. Es wird deutlich, dass sowohl äußere Umstände als auch die innere Einstellung und Motivation von großer Bedeutung hinsichtlich des eigenen Empowerment-Prozesses sind (Stocker 2009: 17).

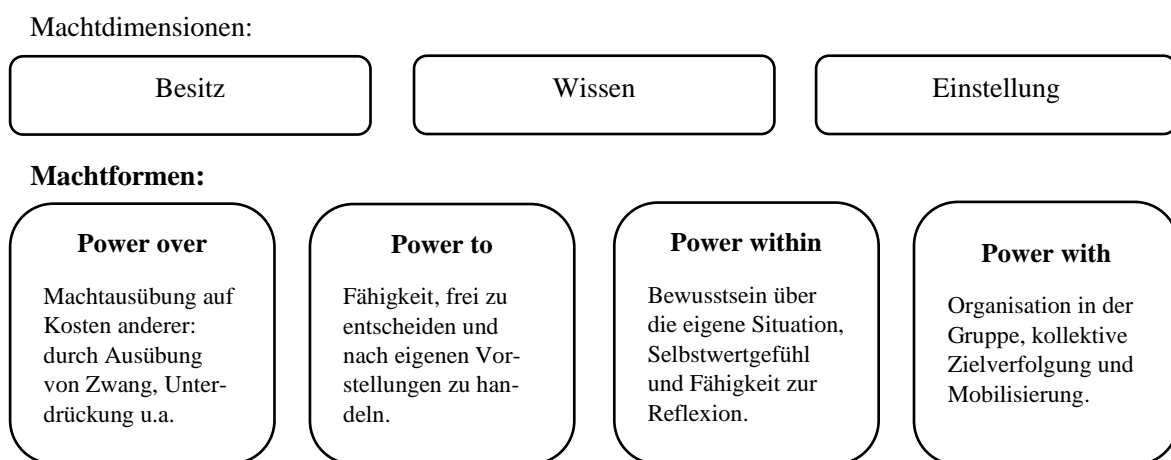
Die Formen von Macht werden deutlicher, wenn man sie anhand verschiedener Präpositionen voneinander abgrenzt (Palier 2005, zitiert nach Stocker 2009: 17). Sie umfassen ebenfalls externe sowie interne Veränderungen. Ist eine Frau in der Lage, sich gegen eine dominante Gruppe durchzusetzen, also einen Widerstand auszuüben, spricht man von *Power over* oder „Macht über“. Diese Machtform hat meist negative Auswirkungen: VeneKlasen und Miller (2002: 39) sprechen von einer „win-lose“-Beziehung. Die Macht eines Menschen verstärkt sich, indem sie von einer anderen Person übernommen wird. Als Beispiele für solch ein Szenario können unter anderem Unterdrückung, Gewalt, Zwang, Diskriminierung, Korruption und Missbrauch genannt werden (VeneKlasen/Miller 2002: 39). Die „Macht über“ findet sich häufig in der realen Gesellschaft wieder, Ziel des Empowerments von Frauen sollte allerdings nicht die Machterlangung „auf Kosten anderer“ sein. *Power to* hingegen umfasst die Fähigkeit, frei über etwas bestimmen bzw. entscheiden zu können und dementsprechend zu handeln. Dies kann die Kontrolle über materielle sowie soziale Ressourcen sein (Kabeer 2012: 6).

Durch die Mitgliedschaft in einer Gruppe erfahren viele Frauen ein Gefühl von Zugehörigkeit und haben zudem die Möglichkeit, sich in Netzwerken zu organisieren, auszutauschen und somit gemeinsame Ziele umzusetzen, was als *Power with* bezeichnet wird. Der kollektive Zusammenschluss mit anderen Frauen kann dabei helfen, institutionalisierte Ungerechtigkeiten zu erkennen und sich diese bewusst zu machen. Handlungsideen können ebenfalls kollektiv gesammelt und koordiniert umgesetzt werden (Kabeer 2012: 6). Grundlage dafür ist gegenseitige Unterstützung, Solidarität und Zusammenarbeit (VeneKlasen/Miller 2002: 39). Diese Machtform hat die Kraft, gesellschaftliche Normen und den „Status quo“ zu verändern und gerechter nezugestalten.

Die vierte Machtform ist der individuelle innere Prozess. *Power within* bezeichnet zum einen das eigene Bewusstsein. Sich subjektiv bewusst über die eigene Situation und die eigenen Möglichkeiten zu sein, bildet den ersten Schritt zu innerer Veränderung. Zum anderen ist es

wichtig, dass Frauen über ihre eigenen Rechte informiert sind, was oftmals nicht der Realität entspricht. Schließlich führt ein Gefühl innerer Macht zu größerem Selbstvertrauen und schließlich zu einem höheren Empowerment. Außerdem hat die innere Macht das Potential, kollektive Veränderungen in einer Gesellschaft anzustoßen, sobald sie sich unter ihren Mitgliedern verbreitet (VeneKlasen/Miller 2002: 39). In Abbildung 1 sind die Dimensionen sowie die Formen der Macht noch einmal zusammengefasst dargestellt.

Abbildung 1: Dimensionen und Formen von Macht:



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an VeneKlasen/Miller (2002), Stocker (2009).

Naila Kabeer entwickelte in den 1990er Jahren eine umfassende Analyse des Empowerments von Frauen, welche die Bedeutung der Fähigkeit, Entscheidungen zu treffen, hervorhebt. Kabeer grenzt sich mit ihrem Ansatz ab, indem sie ausführt, dass ökonomische Verbesserungen im Leben einer Frau, wie ein höheres Einkommen, nicht automatisch zu Empowerment führen. Empowerment ist nicht ein-, sondern mehrdimensional (Kabeer 1999a: 1). Dies bedeutet beispielsweise, dass die Entscheidung einer Frau bedeutender ist als nur die Änderung einer externen Gegebenheit (Täubert 2004: 27). Die Mehrdimensionalität des Empowerment-Konzepts wird in zahlreichen Ansätzen in der Literatur angeführt. Sen (1993, zitiert nach Pokhriyal et. al. 2014, S. 22) äußert, dass eine Frau als *empowered* bezeichnet werden kann, wenn sie frei ist, ihr Leben auf verschiedenste Arten zu leben. Dies spiegelt sich in den Fähigkeiten der Frau wieder, welche wiederum von multidimensionalen Faktoren auf verschiedenen Ebenen abhängen: wirtschaftlich, politisch, rechtlich, soziokulturell, familiär und persönlich.

Laut Kabeer (1999a: 2) besitzt eine Frau eine Form von Macht, wenn sie in der Lage ist, in ihrem eigenen Leben eigenständig zu wählen und zu entscheiden. Wahl wird Macht gleichgestellt. Dabei schließt die Wahl die Existenz von Alternativen ein: die Fähigkeit, anders gewählt zu haben. Eine bedeutende Entscheidung, die von einer Frau in ihrem Leben getroffen wird, wird von Kabeer als *strategic life choice* bezeichnet (Täubert 2004: 28). Unter *strategic life choices* fallen Entscheidungen, die ausschlaggebend für die Qualität des Lebens einer Frau sind. Dazu gehören die Wahl des Wohnortes, Entscheidungen über Erwerbstätigkeit, Eheschließung, Familienplanung, Erziehung der eigenen Kinder und die freie Mobilität (Kabeer 1999: 437). Das Treffen solch einer Entscheidung wird in drei Dimensionen unterteilt: *Resources*, *Agency*, *Achievements* (Kabeer 1999: 437).

Eine Frau ist in ihrem Leben durch persönliche Gegebenheiten sowie durch gesellschaftliche Normen, Regeln und Gesetze beeinflusst. Diese „Ausgangssituation“ und Vorbedingungen werden als *Resources* bezeichnet. Diese können materieller und wirtschaftlicher Natur sein, im weiteren Sinne handelt es sich aber vor allem um menschliche und soziale Ressourcen (Kabeer 1999a: 3). Einerseits sind es externe Zuweisungen, die meist unumstößlich sind. Regeln und Normen sind beispielsweise soziale Ressourcen, die die Grenzen der Wahlmöglichkeiten darstellen. Andererseits gehören aber auch persönliche Ansprüche und Erwartungen sowie die individuelle Motivation und der Wille zu den „Anfangsressourcen“, welche sich eher beeinflussen lassen (Kabeer 1999a: 3).

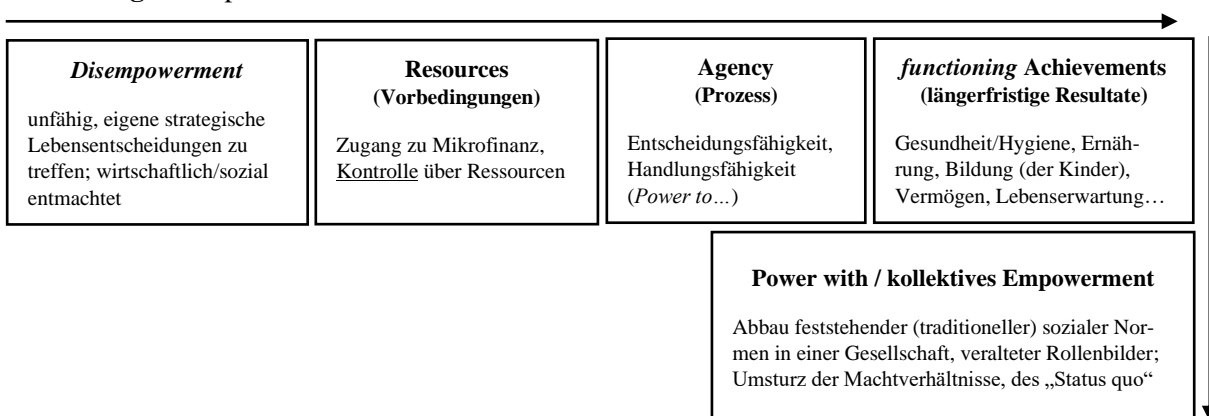
Doch allein durch positive Umstände wird noch keine eigenständige Entscheidung getroffen. Um tatsächlich frei wählen zu können, benötigt es einen Prozess, in welchem die Bedingungen (Ressourcen) genutzt werden, um ein eigenes Ziel zu definieren und dieses zu verfolgen. Diese Handlungsfähigkeiten werden in Kabeers Ansatz *Agency* genannt. Hier wird deutlich, dass der Prozess und die eigentliche Umsetzung größere Auswirkungen auf eine Entscheidung haben. Es spielen Faktoren wie die eigene Motivation eine wesentliche Rolle, da diese darüber entscheiden auf welche Art und Weise mit der individuellen Situation umgegangen wird (Täubert 2004: 28). *Agency* kann als eine Art Vermittlung zwischen der Ausgangssituation und dem Resultat gesehen werden. Einerseits beinhaltet diese Vermittlung die innere Einstellung, den inneren Willen, welcher die *Power within* umfasst. Erlangt man die Fähigkeit, eigene Entscheidungen zu treffen, eigene Ziele zu verfolgen, selbst wenn man auf Widerstand stößt, handelt es sich um positive Macht, *Power to*. Verbindet man seine gegebenen Ressourcen und die Art, wie man diese nutzt, ergibt sich die Möglichkeit, sich eigene

Verhaltensweisen anzueignen, die individuell das Potential geben, nach seinen Vorstellungen zu leben (Kabeer 1999: 438). Sen (1985, zitiert nach Kabeer 1999a: 4) beschreibt diesen Zusammenschluss von *Resources* und *Agency* als „the potential that people have for living the lives they want, of achieving valued ways of ,being and doing“.

Achievements stellen schließlich die Ergebnisse und Erfolge des Prozesses dar. Demnach sind sie also das Resultat, welches durch das Treffen von strategischen Entscheidungen ausgelöst wird. Bei der Messung von Empowerment muss beachtet werden, dass die Art des Ergebnisses bzw. das Resultat einer individuellen Entscheidung ein schlechter Indikator für den Grad des Empowerments einer Frau darstellt, da unterschiedliche Frauen stets verschiedene Präferenzen haben werden. Hingegen geben Ungleichheiten in der *Fähigkeit*, eine eigene Entscheidung zu treffen sehr wohl Hinweise auf den Grad der Empowerments des Individuums. Eine Abgrenzung zwischen *differences* und *inequalities* ist somit bei der Messung von Empowerment auf der *Achievement*-Stufe zwingend notwendig. (Kabeer 1999: 438).

Da sich Frauen in einer Vielzahl von Entwicklungsländern, speziell in ländlichen Gebieten, in traditionell bedingten, kulturellen und sozialen Zwängen befinden, bedeutet Empowerment, sich ebenfalls aus diesen befreien zu können. Bestehende Normen werden gegebenenfalls durch das Treffen strategischer Entscheidungen überwunden, um das eigene Leben effektiv zu verbessern (Swain/Wallentin 2008: 3).

Abbildung 2: Empowerment-Prozess: Power = Choice



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Kabeer (1999).

Abbildung 2 stellt das in dieser Arbeit verwendete Modell dar, in welchem Empowerment als ein Veränderungsprozess definiert wird. In diesem erlangt eine Frau mit keiner oder wenig Macht diese, indem sie die Fähigkeit erlernt, in verschiedenen Bereichen ihres Lebens eigene strategische Entscheidungen zu treffen, welche ihr Leben nachhaltig positiv beeinflussen. Dabei können den verschiedenen Ebenen des Prozesses (*Resources, Agency, Achievements*) unterschiedliche Machtformen (*Power within, Power to, Power over, Power with*) zugeordnet werden. Anhand dieses Modells wird schließlich im Rahmen der Sekundäranalyse die Wirkung von Mikrofinanzierung, speziell von *Self-Help Groups* auf das Frauen Empowerment analysiert.

2.2 Mikrofinanzierung als Brücke zum Empowerment

Um die Stärkung des weiblichen Geschlechts zu fördern, gibt es zahlreiche entwicklungspolitische Maßnahmen. Ein Mittel, welches in den vergangenen drei Jahrzehnten primär das ökonomische Empowerment beeinflussen sollte, ist die Vergabe von Mikrokrediten an arme Frauen in Entwicklungsländern. Im Verlauf der Jahre hat sich dieser Mikrokreditansatz zu einem immensen Mikrofinanzsektor herausgebildet. Im Folgenden wird diese Entwicklung kurz dargestellt, um im Anschluss auf das theoretische Konzept und die Unterschiede in der heutigen Umsetzung – zwischen Entwicklungshilfe und Kommerzialisierung – verschiedener Anbieter einzugehen.

2.2.1 Anfänge der Mikrofinanz

Die Idee der Mikrofinanzierung ist nicht erst als Ergebnis entwicklungspolitischer Maßnahmen im 21. Jahrhundert entstanden. Bereits im 19. Jahrhundert bildeten sich in Europa Vorläufer, wie Kreditgenossenschaften (Cull/Morduch 2017: 5). Diese verfolgten bereits das Ziel, der ärmeren Bevölkerung Zugang zu Finanzdienstleistungen zu ermöglichen. Das Konzept wiederum, wie es heute bekannt ist, wurde in jüngerer Vergangenheit einige Male transformiert.

Die moderne Mikrofinanzierung findet ihren Ursprung in den 1970er Jahren in Bangladesch. Die Bevölkerung des Landes stand kurz nach Erreichung der Unabhängigkeit von Pakistan vor großen Herausforderungen. Laut Armendáriz/Morduch (2010: 12) lebten zwischen 1973 und 1974 über 80 Prozent der Bürger Bangladeschs in Armut. Muhammad Yunus, Ökonom

an der Chittagong University begann im Jahr 1976 im Rahmen eines Forschungsprojektes armen Menschen aus dem Dorf *Jobra* kleine Geldmengen aus eigenen Mitteln zu leihen. Er beobachtete, dass bereits kleinste Kredite den Menschen halfen einer selbständigen Beschäftigung nachzugehen, wie beispielsweise in der Reis- oder Bambusverarbeitung. Da er zudem beobachtete, dass weibliche Schuldnerinnen die Kredite zuverlässiger zurückzahlten, fokussierte er sich auf den Geldverleih an Frauen. Die Idee der Mikrokredite wurde in den darauffolgenden Jahren von der Zentralbank Bangladeschs unterstützt und verbreitete sich zunehmend im gesamten Land (Armendáriz/Morduch 2010: 12 und Lavoori 2014: 2).

Yunus wird oftmals als Pionier der modernen Mikrofinanzierung bezeichnet. Dies liegt vermutlich daran, dass er das Konzept der Kreditvergabe an die arme Bevölkerung als einer der ersten mit entwicklungspolitischen Zielen verknüpfte, wie Armutsreduzierung und Frauen Empowerment (Wichterich 2015: 473). Yunus gründete im Jahr 1983 die Grameen Bank, welche Vorbild für zahlreiche MFIs weltweit wurde (Cull/Morduch 2017: 6). Die Grameen Bank ist global das wohl populärste Beispiel eines Mikrofinanzinstituts. In Bangladesch wurden jedoch bereits in den 1970er Jahren zwei weitere Institutionen gegründet, welche großen Einfluss auf das Land nahmen. 1972 entstand das *Bangladesh Rural Advancement Committee* (BRAC) und 1978 die *Association for Social Advancement* (ASA). Grameen, BRAC und ASA bedienten in 2007 zusammen bereits über 20 Millionen Kunden (Armendáriz/Morduch 2010: 3).

Die Mikrofinanzidee wuchs weltweit an. Medien berichteten von Erfolgsgeschichten, meist von Frauen, welche sich dank der Hilfe eines Mikrokredits aus ärmsten Verhältnissen befreien konnten. Mitte der 1980er Jahre erreichte die Idee Lateinamerika, wo bis heute zahlreiche MFIs vertreten sind (Bateman 2010: 11). Einer der wichtigsten Vertreter in der Region ist die *BancoSol* in Bolivien, welche 1992 als erstes MFI die Banklizenz erwarb und als Wegbereiter für die profitorientierte Mikrokreditvergabe gilt. 1995 wurde die *Consultative Group to Assist the Poor* (CGAP) durch die Weltbank gegründet. Ziel war es, 200 Millionen US Dollar in Mikrokredite zu investieren. Gleichzeitig stieg in den Jahren von 1997, als der erste Mikrokreditgipfel stattfand, bis 2013 die Anzahl der Kunden weltweit von 13 Millionen auf 211 Millionen an (Cull/Morduch 2017: 6).

2.2.2 Theoretisches Konzept: Zwischen Entwicklungshilfe und Kommerzialisierung

Mikrofinanzierung erfolgt nach keinem einheitlichen Konzept. Es besteht zum einen aus Mikrokrediten, dabei werden kleine Geldbeträge an finanziell bedürftige Menschen vergeben, die von klassischen Banken nicht bedient werden, da ihnen jegliche Kreditsicherheiten fehlen. Zum anderen gibt es Finanzierungsformen und Dienstleistungen, wie Sparbücher, Versicherungen und Geldtransfers, welche sich im Laufe der Zeit als zusätzliche Unterstützung der „Ärmsten“ bewiesen haben. Zudem ist die übergeordnete Idee der finanziellen Inklusion, Menschen in Entwicklungsländern in den Finanzmarkt einzugliedern und Dienstleistungen zugänglich zu machen. Vorrangige Ziele der Mikrofinanz sind Armutsreduzierung innerhalb der Bevölkerung und Empowerment von Frauen.

Die Idee der Vergabe kleiner Kredite an eine Gruppe armer Menschen hat sich in der Vergangenheit vor allem durch die Grameen Bank als weltweit beliebtes entwicklungsökonomisches Instrument entwickelt. Gruppen fungieren im Kontext der Kreditvergabe als Sicherheit, die einzelnen Mitglieder einer Gruppe als wechselseitige Bürgen. Zudem soll die gemeinsame Verantwortung und Überwachung die erfolgreiche Kreditrückzahlung gewährleisten (Pokhriyal et. al. 2014: 22). Die Grameen Bank entwickelte das „klassische“ Konzept der Gruppenkredite, in welchem sozialer Druck als Mittel für eine erfolgreiche Umsetzung eingesetzt wird. Da die arme Bevölkerung in den allermeisten Fällen keine Sicherheiten vorweisen kann, ist sie von der Kreditvergabe herkömmlicher kommerzieller Banken ausgeschlossen. Das meist enge Bündnis einer Dorfgemeinde wird dementsprechend als Kreditsicherheit genutzt (Armendáriz/Morduch 2010: 13). Die Gründung der Grameen Bank kann als Startpunkt der modernen, aber auch zunehmend kommerzielleren Gruppenkreditvergabe angesehen werden (Cull/Morduch 2017: 5).

Grundsätzlich unterscheidet man im südasiatischen Raum zwei Arten von Gruppen. Zum einen die nach dem Vorbild der „Grameen-Gruppe“ gegründete *Joint Liability Group* (JLG) oder „Solidaritätsgruppe“ (Pokhriyal et. al. 2014: 22), zum anderen, die *Self-Help Groups* (SHGs), welche vor allem im ländlichen Indien weit verbreitet sind. An späterer Stelle wird die Konzeption beider Gruppenarten dargestellt. Generell unterscheiden sich jegliche Gruppen in verschiedenen Ländern in ihrer Umsetzung, unter anderem durch die unterschiedlichen rechtlichen Grundlagen.

Die Mikrofinanzinstitute spielen eine wichtige Rolle in der Verbreitung der finanziellen Dienstleistung. Gruppen, wie die JLGs oder SHGs können nämlich entweder direkt von einer Bank bedient werden oder von einem MFI als „Bindeglied“. Dieses erhält Ressourcen von Banken oder anderen formellen Geldgebern, welche es dann in Form von Krediten an die Gruppen vergibt. Jegliche Verwaltung und Organisation wird vom zwischengeschalteten MFI übernommen. Die meist wöchentlichen Treffen mit dem Kreditbetreuer sollen zum einen die rechtzeitige Rückzahlung garantieren und zum anderen für die Mitglieder unterstützend wirken. Schulungen werden meist ebenfalls durch die MFIs angeboten (Ajwani-Ramchandani 2017: 74 f.).

Ursprünglich war die Vergabe von Mikrokrediten ein rein sozialer Gedanke. Die meisten MFIs, die sich in den 1980er Jahren gebildet hatten, waren Non-Profit-Organisationen. Ziel war es, Zinssätze niedrig zu halten, um weiterhin eine echte Alternative für arme Menschen darzustellen. Um dies zu verwirklichen waren die MFIs, wie auch die Grameen Bank, langfristig auf Zuschüsse von Regierungen und/oder internationalen Geldgebern angewiesen. Trotz der hochpropagierten Rückzahlungsquoten ließ sich nicht finanziell unabhängig arbeiten, da der Verleih vieler kleiner Kredite enorme Verwaltungs- und Transaktionskosten mit sich bringt (Bateman 2010: 12).

Der sich Mitte 1970 in der Politik ausbreitende Neoliberalismus führte zu dem Glauben, dass *alle* Institutionen in Wirtschaft und Gesellschaft finanziell unabhängig arbeiten sollten. Subventionen durch Regierungen sollten vermieden werden (Bateman 2010: 13). Besonders in jüngerer Vergangenheit wird eine zunehmende Kommerzialisierung des Mikrofinanzsektors sichtbar, welche aber bereits Ende der 1980er Jahre den Mikrokreditmarkt traf. Finanzielle Selbstständigkeit ließ sich ausschließlich durch Liberalisierung, Kommerzialisierung und Privatisierung erreichen, was dazu führte, dass die Zinssätze zwangsläufig anstiegen: Mikrokredite wurden „neoliberalisiert“. MFIs und private Kapitalmärkte verbanden sich und NGOs wandelten sich vermehrt zu profitorientierten, privaten Finanzunternehmen (Bateman 2010: 14). Um das Wachstum des Mikrofinanzmarktes zu sichern, musste dieser für private Investoren rentabel sein. Noch heute sehen zahlreiche Investoren in der Unterstützung armer Menschen ein profitables Geschäft und viele MFIs werben mit einer finanziellen *und* sozialen Rendite, ganz nach dem Motto: „Rendite machen und Gutes tun“ (Klas/Mader 2014). Welche Risiken die zunehmende Kommerzialisierung mit sich brachte, wird an späterer Stelle detailliert untersucht.

2.2.3 Frauen als Kreditnehmerinnen: Mikrofinanz mit Makrowirkung?

Mikrofinanzierung, insbesondere die Vergabe von Mikrokrediten, konzentriert sich häufig auf Frauen. Dies lässt sich durch einige entwicklungspolitische Annahmen begründen. Ein entscheidendes Argument, welches zahlreiche soziale MFIs dazu bewegt, sich auf Frauen zu fokussieren, ist, dass Frauen die „Ärmsten der Armen“ seien. Laut Cheston und Kuhn seien Frauen nicht unbedingt ärmer, aber generell „more vulnerable“ (Cheston/Kuhn 2002: 8). Dies bedeutet, dass eine Frau, *wenn* sie als arm gilt, es meist schwerer hat, es alleine aus ihrer Armut herauszuschaffen. MFIs können dabei unterstützend wirken, diese „Verletzlichkeit“ zu reduzieren, was wiederum zu Empowerment führen kann, falls die Betroffene durch die größere finanzielle Sicherheit in anderen Bereichen ihres Lebens an Stärke gewinnt (Cheston/Kuhn 2002: 9).

Eine weitere weit verbreitete Annahme ist die stets zuverlässige und pünktliche Kreditrückzahlung von Frauen. Die Kreditvergabe an Frauen scheint demnach risikoärmer als an Männer. MFIs können in diesem Fall mit einer höheren Rendite rechnen (Wichterich 2015: 471f). Laut Aussage der Grameen Bank haben Frauen eine Rückzahlungsquote von 95 Prozent (Yunus 2006, zitiert nach Wichterich 2015: 473). Cheston und Kuhn (2002: 10) fanden zudem heraus, dass viele Mikrofinanzprogramme Frauen als Kundinnen kooperativer als Männer empfanden und aus diesem Grund es vorzogen, mit Frauen zu arbeiten.

Außerdem wird angenommen, Frauen gingen stets verantwortungsbewusst mit Kreditzahlungen um. Kredite würden stets in Einkommen schaffende Aktivitäten investiert. Dies bedeutet zudem, man geht davon aus, in allen Frauen stecke „kleinunternehmerisches Potenzial“ (Wichterich 2015: 474). Gleichzeitig bedeutet dies aber auch, dass es einen ungedeckten Bedarf gebe, Frauen zwingend ein „Startkapital“ benötigten, um ein eigenes Einkommen zu generieren (Wichterich 2015: 474). Diese Annahme impliziert zusätzlich, dass der Zugang zu Krediten automatisch zu Empowerment führe und die Frauen stets wüssten, wie sie mit dem Kredit umgehen sollen (Cheston/Kuhn 2002: 13).

Eine übergeordnete Annahme besteht darin, Frauen würden eine Art „Hebelwirkung“ (Wichterich 2015: 474) erzeugen. Frauen beeinflussen einerseits ihr unmittelbares Umfeld, wie ihre Familie oder die Gemeinschaft. Andererseits seien sie ebenfalls hauptbeteiligt an der sozioökonomischen Gesamtentwicklung eines Landes (Sultana et. al. 2017: 175). Desai (zitiert nach Kumar 2014: 75) meint, dass Frauen zwar nur 50 Prozent der

Gesamtbevölkerung ausmachen, aber zu 75 Prozent die gesellschaftliche Entwicklung vorantreiben, Männer hingegen nur zu 25 Prozent. Somit wird die Stärkung der Frauen zu einem wichtigen Faktor, welcher nicht nur Frauen selbst betrifft: „When women move forward, the family moves, the village moves“ (Nehru, zitiert nach Sultana et. al. 2017: 175). Dies bedeutet folglich, unterstützt ein MFI eine Frau, wird gleichzeitig einer gesamten Familie geholfen, was als Multiplikatoreffekt bezeichnet werden kann (Cheston/Kuhn 2002: 9). Es wird nämlich angenommen, Frauen würden ihr Einkommen zu großen Teilen in ihre Familien investieren. Steigt das Einkommen einer Frau, wird demnach auch mehr Geld für das Wohlergehen der Familie ausgegeben. Beispielsweise wurde laut des *Women Entrepreneurship Development Trust Fund* (WEDTF) in Tansania 55 Prozent des gestiegenen Einkommens von Frauen in Haushaltseinkäufe investiert, 18 Prozent für Schulausgaben und 15 Prozent wurde für den Kauf neuer Kleidung genutzt (WEDTF, zitiert nach Cheston/Kuhn 2002: 9).

Quisumbing et. al. (2019: 45) sehen die Geschlechtergleichstellung ebenfalls als einen wesentlichen Schritt, um Entwicklungsziele zu erreichen. Sie betonen zum einen ebenfalls, dass die Gesundheit und Ernährung der Familie, speziell der Kinder sich verbessere. Zum anderen verbessere Frauen-Empowerment die landwirtschaftliche Produktivität. Diese Effekte seien insbesondere in Dörfern sichtbar. Der Einfluss von Frauen auf die Entwicklung eines Landes lässt sich messen. Laut der Weltbank sind Länder mit einer hohen Geschlechterungleichheit meist ärmer, besitzen eine langsamere (wirtschaftliche) Entwicklung sowie ein niedrigeres Wirtschaftswachstum, eine schwächere Regierung und niedrigere Lebensstandards (World Bank 2001: 10 f.). Geschlechterungleichheiten hemmen folglich nachweisbar jegliche positive Entwicklung einer Gesellschaft. Es sollte daher im allgemeinen Interesse liegen, dies zu verbessern.

Viele Annahmen implizieren ein Narrativ, welches Frauen als homogene Gruppe darstellt und ihnen „naturalisierte weibliche Eigenschaft[en]“ (Wichterich 2015: 474) zuschreibt. Zudem werden Frauen „im globalen Süden als ‚Mängelwesen‘ dargestellt“ (Wichterich 2015: 474). Selbstverständlich dürfen Frauen nicht als homogene Gruppe betrachtet werden, weshalb es wichtig ist, bei der Analyse der Wirkung von Mikrofinanz auf das weibliche Empowerment die verschiedenen Faktoren genau zu untersuchen.

3. Indien als Untersuchungsraum

Indien ist auch heutzutage noch ein breit gespaltenes Land zwischen Moderne, Reichtum und großer Armut. Besonders in den ländlichen Regionen Indiens, in welchen etwa 70 Prozent der Gesamtbevölkerung leben, herrscht teils größte Armut. Ein Drittel der Bevölkerung ist von absoluter Armut betroffen (Lobo-Bader 2010: 169). Doch laut Pokhriyal et. al. (2014: 21) lebe Indien „in seinen Dörfern“. Geschlechterungleichheiten sind ebenfalls auf dem Land spürbarer. Die Bezeichnung Indiens als „Land der Gegensätze“ treffe laut Lobo-Bader (2010: 159) speziell auf die Rolle von Frauen innerhalb der Gesellschaft zu. Aufgrund traditioneller Gegebenheiten, soziokultureller Einstellungen, rechtlicher Barrieren und mangelnder Bildung leben Frauen oftmals am Rand der Gesellschaft (Pokhriyal 2014: 21).

Auf den folgenden Seiten wird die Lage von Frauen in Indien konkret dargestellt, indem ein Überblick über die ökonomischen Herausforderungen gegeben wird, zu denen die finanzielle Inklusion der ländlichen Bevölkerung sowie das Problem der informellen Beschäftigung gehört. Anschließend wird die gesellschaftspolitische Rolle von Frauen auf dem Land untersucht, um eine Ausgangssituation für die Wirkung der Mikrofinanzierung zu skizzieren.

3.1 Herausforderungen für Frauen in Indiens Gesellschaft

3.1.1 Informelle Arbeit und finanzielle Exklusion

Allen Menschen Zugang zu Finanzdienstleistungen zu gewähren, ist eine globale Herausforderung. Finanzielle Inklusion wird weltweit als dringende Aufgabe in entwicklungspolitischen Fragestellungen innerhalb bedeutender Institutionen, wie den Vereinten Nationen oder der Weltbank gesehen (World Bank 2002). Der Begriff der finanziellen Exklusion bzw. Inklusion unterliegt verschiedener Definitionen. Ursprünglich verstand man unter finanzieller Exklusion die geographische Entfernung, beispielsweise zu einer Bankfiliale. Hatte eine Person keinen physischen Zugang zu Finanzdienstleistungen, galt sie als finanziell exkludiert (Ajwani-Ramchandani 2017: 50). Die Reserve Bank of India (RBI 2008, zitiert nach Ajwani-Ramchandani 2017: 51) definiert finanzielle Inklusion als:

„The process of ensuring access to appropriate financial products and services needed by vulnerable groups such as weaker sections and low income groups at an affordable cost in a fair and transparent manner by mainstream Institutional players.“

Laut Ajwani-Ramchandani (2017: 51) wird finanzielle Exklusion in einer Gemeinschaft problematisch, wenn Menschen mit geringem Einkommen betroffen sind. Dies führe dazu, dass sie gänzlich aus dem Finanzmarkt ausgeschlossen werden und vorerst keine Möglichkeit besteht, sich wieder einzugliedern. Von jeglichen Finanzdienstleistungen ausgeschlossen zu sein, bedeutet, dass es beispielsweise keine Möglichkeit der Geldanlage gibt. Nun ist es bei Menschen in finanziellen Nöten oftmals der Fall, dass das gesamte Einkommen zum Leben benötigt wird, jegliche Einnahmen in Konsumgüter investiert werden. Somit sind Personen aus zweierlei Hinsicht finanziell exkludiert: Zum einen haben sie nicht die Möglichkeit Geld zu sparen. Zum anderen ist ein Bankkonto nicht notwendig, wenn kein Geld zum Sparen übrig ist. Diese selbstverursachte finanzielle Exklusion entsteht auf der Nachfrageseite. Dies führt folglich ebenfalls zu einem Rückgang des Angebots finanzieller Dienstleistungen in ärmlichen Gebieten (Ajwani-Ramchandani 2017: 68). Es wird deutlich, dass die Gründe sich gegenseitig bedingen und einen Ausweg aus der Situation dementsprechend deutlich erschweren.

In ländlichen Gebieten Indiens hat mehr als 90% der Bevölkerung keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen (Ajwani-Ramchandani 2017: 5). Die Multidimensionalität des Problems wird durch den starken Zusammenhang zwischen Armut und finanzieller Exklusion und der Tatsache, dass Frauen wesentlich häufiger von Armut betroffen sind, deutlich. Zudem ist es Frauen in vielen ländlichen Gebieten weltweit häufig nicht erlaubt, eigene Vermögenswerte zu besitzen. Somit können Banken Kredite an Frauen ohne die Garantie des Ehemannes verwehren. Ein weiterer Grund ist das niedrige Einkommen. Frauen verdienen in den allermeisten Bereichen weniger als Männer (Lobo-Bader 2010: 165). Einer der hauptsächlichen Gründe für das geringe Einkommen und folglich für die finanzielle Exklusion ist der große informelle Arbeitsmarkt. Informell beschäftigt zu sein, bedeutet sich in einem prekären Arbeitsverhältnis zu befinden: Arbeitnehmer werden nicht angemessen bezahlt, haben kaum Sozialleistungen und genießen keinen Arbeitsschutz. Frauen, die einer informellen Arbeit nachgehen, beziehen ihre Finanzen ebenfalls aus informellen Quellen. Geld wird häufig von der Familie, Freunden oder informellen, meist unseriösen Kreditinstituten geliehen. Denn Banken vergeben im Normalfall keine Kredite an informell Beschäftigte, da Rückzahlungen nicht garantiert werden können, es folglich zu riskant ist (Ajwani-Ramchandani 2017: 5).

Dennoch gibt es in Indien durchaus Frauen, die in sehr hohen politischen und wirtschaftlichen Ämtern und Positionen vertreten sind (Lobo-Bader 2010: 160). Ebenso haben Frauen

in Städten auch häufig Zugang zu finanziellen Dienstleistungen und zu einer formellen Beschäftigung. Das durch die Neoliberalisierung ausgelöste Wirtschaftswachstum in den 1980er Jahren führte einerseits dazu, dass mittelständische Frauen in den Städten davon profitierten. Andererseits hatten Liberalisierung und Privatisierung sowie die Abnahme staatlicher Eingriffe fatale Folgen für die ärmere Bevölkerung in den Dörfern – insbesondere für Frauen. Die Armut stieg an sowie die Anzahl der Frauen, die kein eigenes Land mehr besaßen (Lobo-Bader 2010: 164). In einer zunehmend globalisierten Welt ist der Sektor der informellen Arbeit in Indien gewachsen. Profitorientierung, wachsende Unternehmen, Privatisierung, die Lizenzierung von Banken und die Deregulierung des Finanzmarktes führten dazu, dass mehr Menschen vom formellen Arbeitsmarkt ausgeschlossen wurden (Ajwani-Ramchandani 2017: 5f). Dazu kommt, dass Frauen, die im informellen Sektor tätig sind, oftmals nicht als offizielle Arbeiterinnen anerkannt werden, da sie mit ihrer Tätigkeit nicht zum Bruttoinlandsprodukt beitragen. Folglich erhalten sie weder eine (angemessene) Bezahlung noch Arbeitsrechte (Lobo-Bader 2010: 165). Sie können als „unsichtbare Arbeiterinnen in der Schattenwirtschaft“ (Sultana et. al. 2017: 176) bezeichnet werden.

3.1.2 Gesellschaftspolitische Rolle von Frauen in Gemeinschaft und Familie

Geschlechterungleichheit innerhalb der Gesellschaft ist in Indien heutzutage noch stark verbreitet. Die geschlechterbezogene Ungleichheit innerhalb eines Landes lässt sich messen: Der *Gender Development Index* (GDI), welcher von den Vereinten Nationen seit 1995 veröffentlicht wird, setzt den Index der menschlichen Entwicklung (HDI¹) von Frauen und Männern ins Verhältnis. Je geringer der Wert des GDI, desto stärker sind Frauen gegenüber Männern benachteiligt. Im Jahr 2018 lag Indien mit einem GDI von 0.829 auf Platz 153 von 166 Ländern (UNDP 2019).

In der 1950 eingeführten Verfassung Indiens ist die Geschlechtergleichstellung und das Verbot von Geschlechterdiskriminierung als Grundsatz enthalten (Lobo-Bader 2010: 166). Dennoch kommt es in der Realität häufig zu Verletzungen dieser Grundsätze, was mit den sogenannten *personal laws* zusammenhängt. Das indische Rechtssystem ist zweistufig: Zum einen gibt es das einheitliche Zivilrecht (*uniform civil code*), zum anderen die *personal laws*, welche in den religiösen Gemeinschaften gelten und angewandt werden. Dieser

¹ *Human Development Index*, UNDP

Zweistufigkeit folgt eine Widersprüchlichkeit der Verfassung: „Artikel 26b garantiert den einzelnen Konfessionen durch *personal laws*, ihre religiösen Angelegenheiten selbst zu regeln, während Artikel 44 die Verfassungsdirektive enthält, ein für alle Religionsgruppen gleichermaßen geltendes, einheitliches Zivilrecht (*uniform civil code*) einzuführen“ (Lobo-Bader 2010: 167). Dadurch, dass die *personal laws* Bereiche wie Ehe, Scheidung, Unterhalt, Erbe oder das Sorgerecht der Kinder umfassen, werden Frauen häufig negativ beeinflusst. „*Personal laws* dienen häufig als Rechtfertigung für kulturelle Praktiken, die tendenziell Frauen diskriminieren und ihre Rechte verletzen“ (Lobo-Bader 2010: 167).

Laut Ajwani-Ramchandani (2017: 84) herrschen in Indien desaströse Geschlechterverhältnisse. Indien sei eines der Länder mit den schwersten Frauenrechtsverletzungen. Tatsächlich gab es in der Vergangenheit bereits zahlreiche Vorschriften und Gesetzeseinführungen, die die Rolle der Frauen innerhalb der Gesellschaft bessern sollten (Kabeer 2012: 10). Die feste Verankerung von Ungleichheiten zwischen den Geschlechtern in der Gesellschaft erschwert die Einhaltung dieser Gesetze. Kulturelle Regelungen und Vorstellungen einer 2000 Jahre alten Tradition bestimmen auch heute noch maßgeblich das Leben der Frauen (Lobo-Bader 2010: 162). Zudem werden die Ungleichheiten durch die Machthaber in einem patriarchalen System gefördert und gestärkt. Insbesondere Arbeitsgesetze werden mit am häufigsten missachtet (Kabeer 2012: 10). Die Existenz von Gesetzen und Frauenrechten garantiert also nicht, dass Frauen die Möglichkeit haben, auch danach zu leben. Besonders in ländlichen Gebieten herrschen strengere Normen und Wertvorstellungen sowie Traditionen, die das alltägliche Leben der Frauen meist stärker bestimmen. Beispiel für solch eine feststehende Vorstellung, ist die Präferenz für die Geburt eines Jungen, da diese für die Familie mehr Glück bedeute (Nayak/Mahanta 2009: 8). Die Anwendung der *personal laws* unterstützt diese Normen zusätzlich. Speziell innerhalb der Dorfgemeinschaften und Familien gelten meist eigene Regeln.

Die Globalisierung führte in den Städten dazu, dass der kulturelle Wandel voranschreiten konnte, während sich Ungleichheiten für Frauen in ländlichen Gebieten häufig verstärkten (Lobo-Bader 2010: 165 f.). Laut Kumar (2014: 75) werden Frauen auf dem Land als Kern der Familie und der Gemeinschaft angesehen. Eine bedeutende Stellung wird ihnen zugeschrieben, da sie den Zusammenhalt der Gemeinschaft und den Erhalt der Kultur, beispielsweise durch die Kindererziehung, gewährleisten. Dieses Ansehen bedeutet aber meist, dass

Frauen einer „dreifachen Belastung“ ausgesetzt sind: produktiv, häuslich und gesellschaftlich (Quisumbing et. al. 2019: 45). Durch die hohe häusliche Verantwortung bleibt vielen Frauen keine Zeit und Mittel für die eigene Bildung. Töchter müssen in einer Familie häufig schon früh dieselben Aufgaben wie die Mutter übernehmen, was ebenfalls zu einem Rückgang der Bildungschancen führt (Quisumbing et. al. 2019: 45). Laut Lobo-Bader (2010: 160) kann nur jede zweite Frau in Indien lesen und schreiben.

Indiens Gesellschaft ist in Klassen und Kasten geteilt. Dabei steht die Zugehörigkeit zu einer Kaste im direkten Zusammenhang mit den Rechten einer Frau und ihrem Lebensstandard. Den ärmsten Frauen der niedrigsten „Schicht“ ist der Zugang zu jeglichen Ressourcen meist vollkommen verwehrt und Entscheidungen dürfen häufig nicht frei getroffen werden, beispielsweise bezüglich der eigenen Heirat (Lobo-Baders 2010: 169). Das Kastensystem Indiens beruht auf langer Tradition und teilt die Gesellschaft hierarchisch in vier Gruppen ein. Unterhalb der niedrigsten Kaste gibt es eine weitere Gruppierung, welcher etwa 250 Millionen Menschen angehören – die *Dalits*. Die „Unberührbaren“ liegen außerhalb des Kastensystems, was bedeutet, dass sie kaum Rechte haben. Insbesondere Frauen der *Dalits* unterliegen starker Diskriminierung, obwohl Benachteiligungen aufgrund der Kastenzugehörigkeit gesetzlich verboten sind. An dieser Stelle wird die Nichteinhaltung von Gesetzen deutlich (Lobo-Bader 2010: 169).

Faktoren, die die Rolle der Frauen maßgeblich bestimmen sind unter anderem die Entscheidungsfähigkeit, die Bewegungsfreiheit, der Zugang zu Bildung und Beschäftigung und häusliche Gewalt. Die Ausprägung jedes Faktors hängt von verschiedenen Umständen ab, wie dem Alter, der vorangegangenen Ausbildung, den Familienverhältnissen und dem Wohnort (Nayak/Mahanta 2009: 11). Junge Frauen, welche in ländlichen Gebieten leben, einen niedrigen Bildungsstand haben und keiner Erwerbstätigkeit nachgehen, haben beispielsweise die geringste Entscheidungsmacht (Nayak/Mahanta 2009: 11). Ähnliche Ergebnisse finden sich bezüglich der Bewegungsfreiheit. Nach Nayak und Mahanta (2009: 11) geht nur die Hälfte der ländlichen Frauen auf den Markt oder in Gesundheitseinrichtungen. Wieder sind jüngere Frauen in Dörfern am wenigsten mobil. Anhand der vorangegangenen Ergebnisse wird deutlich, dass die Situation der Frauen in Indien stark variiert. Insbesondere die gesellschaftspolitische Lage unterscheidet sich in Städten und in Dörfern erheblich.

3.2 Mikrofinanz in Indien und das Konzept der Self-Help Groups (SHGs)

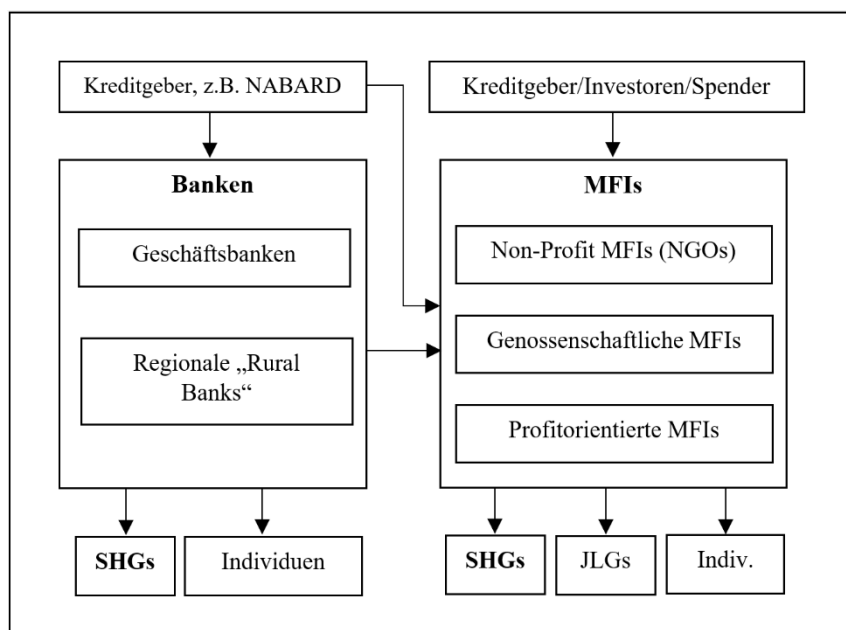
Bei der Verteilung von Mikrofinanzierung in Indien unterscheidet man zwischen zwei verschiedenen Hauptmodellen: zum einen das *SHG-Bank Linkage Programme* (SHG-BLP) und zum anderen das *MFI-Bank Linkage Programme* (MFI-BLP). Diese Verteilung ist in Abbildung 3 dargestellt.

Bei den SHGs bzw. „Selbsthilfegruppen“ handelt es sich um freiwillig gebildete Gruppen. Meist sind diese in ihrer Mitgliederzusammenstellung recht homogen, da ähnliche sozioökonomische Hintergründe bestehen. Sie bestehen aus 10-20 Mitgliedern, in den meisten Fällen Frauen. Die Gruppe fördert Ersparnisse, durch welche eine Kreditaufnahme ermöglicht wird. Gebildet werden die SHGs entweder von NGOs, welche als Organisatoren der Gruppe gelten und diese pflegen sowie Schulungen anbieten. Banken verleihen die Kredite direkt an die SHGs. Es gibt aber auch Banken, die Kredite an SHGs verteilen und zusätzlich selbst jegliche Organisation und Pflege der Gruppe übernehmen. Die dritte Möglichkeit ist eine Kombination aus beiden. NGOs fungieren zusätzlich zur Organisation als finanzielle Vermittler, da sie von den Banken Geld erhalten, welches sie an die SHGs in Form von Krediten weitergeben (Ajwani-Ramchandani 2017: 73).

Grundsätzlich ist das Ziel der Mikrofinanzierung, armen Menschen zu helfen, indem Produktionskapazitäten aufgebaut werden, sie sich selbstständig machen können und so langfristig ihre Lebensqualität verbessern (Lavoori/Paramanik 2014: 2). SHGs verfolgen das Ziel über die finanzielle Unterstützung hinaus nicht allein Geld zur Verfügung zu stellen, sondern Sparen als Grundprinzip im Konzept zu verankern. Zunächst werden Kredite durch das Ersparte innerhalb der Gruppe an die Mitglieder vergeben. Wenn sich die SHG nach einer gewissen Zeit als zuverlässig bewiesen hat, kann ein Gruppenkredit von einer Bank angefordert werden. Die Mitglieder erhalten durch dieses Vorgehen nicht nur den Zugang zu Krediten, sondern sie erlernen, wie sie ihr Sparverhalten verbessern können und somit Kredite beziehen können. „The basic philosophy here is ‘saving first and credit next’, which is perceived to be one of the strongest aspects of the programme“ (Vachya/Kamaiah 2013: 60). Zusammen mit weiteren sozialen Maßnahmen, wie dem Erlernen von erfolgreichem Selbstmanagement, soll die SHG-Mitgliedschaft zu einem allumfassenderen Verbesserungsprozess verhelfen. Zudem sollen sie als soziales Netzwerk fungieren, was eine zunehmende Partizipation im Dorfleben und in politischen Angelegenheiten fördern soll.

Die *Joint Liability Groups* (JLGs) hingegen sind Haftungsgemeinschaften, welche aus 4-10 Personen bestehen, welche meist ähnlichen wirtschaftlichen Tätigkeiten nachgehen. Oftmals handelt es sich um Menschen, welche in der Landwirtschaft tätig sind. Die Gruppe besitzt eine gemeinsame Verpflichtung gegenüber der Bank, weshalb starkes Vertrauen unter den Mitgliedern erforderlich ist. Bei der Kreditvergabe an Solidaritätsgruppen gibt es zwei Möglichkeiten: Die JLG kann als eine Krediteinheit eine gemeinsame Finanzierung bei der Bank anfordern, wobei die Mitglieder die Schuldenverbindlichkeit einzeln sowie gemeinsam durch die gegenseitige Haftung besitzen (Ajwani-Ramchandani 2017: 75). Einzelpersonen aus einer JLG können ebenfalls Kredite beziehen. Dabei haften wieder alle Mitglieder für die Rückzahlung des Darlehens. JLGs wurden von der NABARD vorrangig für Kunden mittleren Segments eingeführt (NABARD 2019: 16).

Abbildung 3: Mikrofinanzverteilung in Indien



Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an Khanvilkar (2016) und NABARD (2019).

In Indien gab es bereits in den 1960er Jahren erste Versuche, die ärmere Bevölkerung durch Kredite zu stärken. Im Rahmen der Verstaatlichung der Banken mussten diese 40 Prozent ihrer Kredite zu niedrigen Zinssätzen an ärmere Menschen verleihen (Ajwani-Ramchandani 2017: 68). 1992 führte die NABARD mehrere Studien durch, um ein tragbares Finanzmodell zu konstruieren, das auf die arme Bevölkerung zugeschnitten ist (NABARD 2019: 10). Im selben Jahr startete sie ein Pilotprojekt mit 500 SHGs. Mit Unterstützung der RBI wurden

Banken angewiesen, Sparkonten für Gruppen zu eröffnen. Dabei gab es drei Neuerungen: die Akzeptanz von informellen Gruppen, die Einführung des Verleihens ohne Kreditsicherheiten und die Erlaubnis, an Gruppen ohne spezifischen Grund zu verleihen. Nach drei Jahren waren bereits 4750 SHGs mit verschiedenen Banken² verbunden (NABARD 2019: 10).

1999 wurde ein Programm zur Unterstützung der armen Bevölkerung durch die indische Regierung ins Leben gerufen: *Swarnajayanti Gram Swarozgar Yojana* (SGSY). Grundidee von SGSY war es, Bewohnern ländlicher Regionen die Aufnahme einer selbständigen Tätigkeit zu ermöglichen. Das Programm zielte darauf ab, Armut zu reduzieren, indem sich Familien, vor allem Frauen, in SHGs organisierten. Durch diese sollten sie erlernen, wie ein nachhaltiges Einkommen durch wirtschaftliche Aktivitäten generiert werden kann, um letztendlich der Armut zu entkommen. Leider wies das Programm einige Mängel auf: 2010 waren schätzungsweise 25 Millionen Haushalte in SHGs organisiert, von denen nur 22 Prozent einen Zugang zu Bankkrediten hatten (DAY-NRLM 2020). Die Qualität in der Umsetzung unterschied sich teils stark unter den SHGs. Schnell wurde deutlich, dass nicht ausreichend in die soziale Mobilisierung investiert wurde, was dazu führte, dass einige Aspekte der Armutsreduzierung gänzlich übersehen wurden. Zudem deckten die SHGs nicht alle Gegenden ab, wodurch zahlreiche Menschen weiterhin ausgeschlossen blieben. Die Diskrepanz zwischen den Anforderungen an das Programm sowie an die einzelnen SHGs und deren verfügbare Kapazität war gewaltig. Zusätzlich fehlte zu dieser Zeit jegliche Form von SHG-Verbänden. Diese Entwicklung führte dazu, dass der sogenannte „Livelihood-Ansatz“ durch einen Ausschuss des Ministeriums für ländliche Entwicklung der indischen Regierung eingeführt wurde, welcher unter anderem zur Erreichung der Millenniums-Entwicklungsziele führen sollte. Folgende Inhalte wurden festgelegt:

1. *„Mobilizing poor households into functionally effective SHGs and their federations*
2. *Enhancing access to bank credit and financial, technical and marketing services*
3. *Building capacities and skills for gainful and sustainable livelihoods development*
4. *Converging various schemes for efficient delivery of social and economic support services to poor households“ (DAY-NRLM 2020).*

Mit diesen Neuerungen wurde 2011 das SGSY-Programm schließlich umgestaltet und in *National Rural Livelihood Mission* (NRLM) umbenannt. Das NRLM ist das weltweit größte Regierungsprogramm zur Verbesserung der Lebensgrundlage von Armen und wird von der

² 28 Geschäftsbanken, 60 RRBs, 7 Cooperative Banks

Weltbank mit einem Kredit in Höhe von 1 Milliarde Dollar unterstützt. 2015 kam es zur Zusammenführung von SGSY und NRLM zu: *Deen Dayal Antyodaya Yojana* (DAY). Die Mission lautet nach eigenen Angaben:

"To reduce poverty by enabling the poor households to access gainful self-employment and skilled wage employment opportunities, resulting in appreciable improvement in their livelihoods on a sustainable basis, through building strong grassroots institutions of the poor" (DAY-NRLM 2020).

Bis 2019 haben sich 10 Millionen SHGs in Indien gebildet, welche 125 Millionen Haushalte abdecken (NABARD 2019: 10). Das SHG-BLP hat vorwiegend Erfolge gezeigt, speziell bei armen Frauen. Durch die Aneignung eines effizienten und nachhaltigen Sparverhaltens der Mitglieder gewährleiten die Anbieter einerseits beständige Rückzahlungsquoten, andererseits vermeiden sie Verschuldungen der Frauen. Außerdem sind sie bei den Banken in ländlichen Gebieten populärer als die JLGs. Die wichtigsten Gründe dafür sind zum einen die geringeren Kosten, da die Treffen von den SHG-Mitgliedern selbst durchgeführt werden können. Zum anderen ist das SHG-Modell flexibler und weniger riskant, da die Mitglieder ihre Monatsraten in Teilen zahlen können (Ajwani-Ramchandani 2017: 71). SHGs sollen – als Alternative zu kommerziellen MFIs – eine Möglichkeit darstellen, den ursprünglich sozialen Ansatz in der Mikrofinanz beizubehalten.

Im Zuge der Digitalisierung wurde 2015 das Pilotprojekt *EShakti* in zwei Distrikten Indiens eingeführt.³ Ziel dieses Projekts ist es, die SHGs zu digitalisieren. Mitglieder und ihre demographischen und finanziellen Profile werden digital erfasst, um einerseits Finanzdienstleistungen an sie anpassen zu können, andererseits soll so der Zugang zu den Services für mehr Menschen möglich und zudem komfortabler werden. Für die Banken zeigen sich zum Beispiel Vorteile in der erleichterten Kreditprüfung (NABARD 2019: 14 f.). Bis 2019 wurde *EShakti* auf 100 Distrikte in 22 Bundesstaaten ausgeweitet. 434.000 SHGs wurden digitalisiert und 4,79 Millionen Mitglieder erfasst (NABARD 2019: 15). Vorteile, die die Digitalisierung mit sich brachte sind unter anderem der Anstieg des Kreditflusses zwischen Banken und SHGs, die Qualität der SHG-Buchhaltung und die Übersichtlichkeit der Spar- und Kreditgeschäfte der Mitglieder, da sie auf wichtige Informationen digital zugreifen können (NABARD 2019: 16).

³ EShakti wurde in Ramgarh (Jharkhand) und Dhule (Maharashtra) getestet (NABARD 2019: 14).

3.3 Risiken und Kritik des kommerzialisierten Mikrofinanzsektors

Das Konzept und die Auswirkungen der Mikrofinanzierung klingen in der Theorie vielversprechend: Armutreduzierung, finanzielle Inklusion, Frauen-Empowerment sowie Profitabilität. Zu Beginn des Jahrhunderts gab es nur wenig Zweifel am Modell Mikrofinanz. Höhepunkt stellte das Jahr 2005 dar. Im „internationalen Jahr des Mikrokredits“ (Wichterich 2015: 476) war das Modell populärer denn je. Die Verleihung des Friedensnobelpreises an Muhammad Yunus im darauffolgenden Jahr kann symbolisch dafür gesehen werden. Spätestens aber im Jahr 2010, als die Medien über eine „Suizidwelle“ von Kleinbauern im indischen Bundesstaat Andhra Pradesh berichteten, wurden die Risiken des Konzepts deutlicher und die Stimmen der Kritiker lauter (Mader 2010: 273). Wie es zu der Mikrofinanzkrise kommen konnte, wird im Folgenden beschrieben, um anschließend weitere Versprechungen der Mikrofinanz kritisch zu analysieren.

In den 1990er Jahren ließ sich ein rasantes Wachstum des Mikrofinanzsektors beobachten. Durch die Liberalisierung von Indiens Finanzmarkt 1991, kam es zur Gründung von etwa 3000 MFIs in kürzester Zeit (Wichterich 2015: 476). Das Problem, das sich in vielen Institutionen abzeichnete, war der zunehmende Wunsch, die Kreditvergabe als profitables Geschäft zu betreiben. Kredite wurden bei indischen und zunehmend auch internationalen Banken zu einem Zinssatz von 12 Prozent aufgenommen und zu einem Satz von 28-32 Prozent an arme Frauen in indischen Dörfern verliehen. Die soziale Idee wurde zunehmend kommerzialisiert. Anfangs handelte es sich bei den meisten Kreditgebern noch um NGOs, welche als Vermittlerfunktion zwischen der armen Bevölkerung und den Banken agierten (Wichterich 2014: 46 f.).

Als Startpunkt der kommerzialisierten Ausrichtung kann der erste Mikrokreditgipfel im Jahr 1997 gesehen werden. Ergebnis dieses Gipfels war das Ziel, bis 2005 100 Millionen Haushalte mit Mikrokrediten zu versorgen (Cramer 2014: 104). Schnell wurde deutlich, dass dieses hochgesteckte Ziel nicht allein durch staatlich finanzierte, sozialausgerichtete Organisationen verwirklicht werden konnte. Der *Financial System Approach* (FSA) verbreitete sich in Zuge dessen zunehmend. Dieser Ansatz beinhaltet die Annahme, dass arme Haushalte Kredite stets nachfragen würden – unabhängig von der Zinshöhe. Dies führt zur Kostendeckung der MFIs. Zusätzlich können Profite generiert werden, welche wiederum die Investitionsnachfrage im Mikrokreditmarkt ansteigen lassen (Cramer 2014: 104). Die guten

Renditeaussichten führten zum weiteren Wachstum des Sektors, welcher gleichzeitig zahlreiche Arbeitsplätze schuf. 2007 bis Ende 2008 verzeichnete der Markt ein Wachstum von 60 Prozent. Gleichzeitig nahm die Zahl der sozialausgerichteten SHGs stetig ab (Wichterich 2014: 47). Zusätzlich wurde die sogenannte *SMART Card* eingeführt, welche die wöchentlichen Zinseintreibungen für die MFIs noch schneller und effektiver gestaltete und dazu führte, dass NGOs und Selbsthilfegruppen weiter verdrängt wurden (Wichterich 2015: 477). Durch die Vielzahl an MFIs, kam es schließlich zum Überangebot an Mikrokrediten. Dies führte zu steigendem Wettbewerb zwischen den Anbietern, was sich in den Dörfern Indiens abzeichnete, indem immer mehr Frauen zur Kreditaufnahme gedrängt wurden. Fatale Folgen hatte dies für Kundinnen, welche die Rückzahlungen aufgrund großer Armut nicht bewältigen konnten und dadurch anfangen, sich durch die Aufnahme weiterer Kredite zu verschulden (Wichterich 2014: 47, Cramer 2014: 103).

„Kommerzialisierung, die eigentlich Mittel zum Zweck der Armutsreduzierung sein sollte, wird zum tatsächlichen Zweck einer MFI.“ (Cramer 2014: 109 f.). Die MFIs mussten Einnahmen zwingend erwirtschaften, um sich refinanzieren zu können und den Investoren die versprochene Rendite auszahlen zu können. Sozialprogramme oder gar der Verzicht auf Rückzahlungen ist mit dieser Vorgehensweise unvereinbar. Laut Cramer (2014: 110) seien Kommerzialisierung und soziale Ziele langfristig schwer miteinander vereinbar. Laut Wichterich (2014: 45) mache die Krise deutlich, „dass die Kommerzialisierung von Spar- und Kreditprogrammen und – auch wenn es nur um kleine Summen geht – diese zwangsläufig der Renditelogik der Finanzmärkte unterwirft und die sozialen Prozesse torpediert.“ Das Fehlen jeglicher Regulierung im Sektor trug zur „wildwüchsigen“ (Wichterich 2014: 48) Entwicklung bei. Die indische Regierung stand demnach in der Kritik, die Krise mit ausgelöst, oder zumindest nicht verhindert zu haben. Noch im Jahr 2005 übertrug sie die Durchführung der finanziellen Inklusion der ländlichen Bevölkerung auf die MFIs, da zu diesem Zeitpunkt nur 50.000 von 600.000 Dörfern finanziell inkludiert waren (Wichterich 2015: 476).

Mikrofinanzanbieter und ihre Befürworter betonen stets die großartigen Auswirkungen auf ihre Klienten. Das übergeordnete entwicklungspolitische Ziel der Mikrofinanzierung ist die Reduzierung der Armut. Dies soll durch die Einbindung der armen Bevölkerung in den Finanzmarkt und die Kreditinvestition in Einkommen generierende Tätigkeiten geschehen.

Mader (2009: 231) kritisiert, dass Mikrokredite in den Medien und der Vermarktung der Institute als „Allheilmittel“ präsentiert werden und mit Hilfe von Erfolgsgeschichten das positive Image kreiert wird. Die armen Menschen, die in Indien Kredite erhalten, arbeiten meist in der Landwirtschaft oder als Kleinhändler. Ihr Einkommen fließt meist vollkommen in den Konsum, in Form von Lebensmitteln und der Versorgung ihrer Familie.

Dass es in der Tat Erfolgsgeschichten gibt und Menschen tatsächlich aus der Armut geholfen werden konnte, wird dabei nicht bezweifelt, sondern, dass das Konzept für *alle* armen Menschen passend sei. Mader (2009: 232) nennt dies einen „One-size-fits-all“-Ansatz. Man nimmt an, dass alle arme Menschen in Entwicklungsländern sich in ihrer unternehmerischen Aktivität ändern *wollen*. Doch solch verallgemeinernde Ansätze scheinen nicht nachhaltig funktionsfähig. Mader (2009: 231) führt an, dass viele Landwirte sogenannte „Subsistenzbauern“ sind, also keinen Gewinn erwirtschaften, sondern ausschließlich sich und ihre Familien versorgen. Die Besitzer kleiner Geschäfte sehen ihren Beruf oftmals als bessere Alternative zu informeller Arbeit an und möchten sich und die Art, wie sie ihren Lebensunterhalt bestreiten demnach nicht zwangsläufig verändern. Zusätzlich stellt sich die Frage, ob Mikrokredite für Menschen, die in der Landwirtschaft arbeiten, überhaupt geeignet sind. Wichterich (2015: 479) nennt zwei Argumente, die dagegensprechen: Die landwirtschaftlichen Erträge, durch die die Bauern ihre Kredite zurückzahlen können, brauchen eine gewisse Zeit, um überhaupt verfügbar zu sein: „Gemüse wächst nicht so schnell“ (Wichterich 2015: 479). Zudem könne es zu einem Überangebot in der Landwirtschaft kommen, was sich als besonders fatal in kleinen Dörfern auswirken würde.

Eine weitere Gefahr, die in kommerzialisierten Instituten oftmals übersehen wird: Die alleinige Vergabe von finanziellen Mitteln hilft wenig, wenn der Kreditnehmende nicht weiß, wie er damit umzugehen hat. So kann es dazu kommen, dass sich die Situation der „Ärmsten“ nach einem Kreditzyklus sogar verschlechtert. Wenn über die Nutzung der Kredite nicht oder nicht ausreichend aufgeklärt und informiert wurde und Kredite nicht in Einkommenschaffende Aktivitäten investiert werden, sondern stets für das eigene Überleben und das Wohlergehen der Familie ausgegeben werden, gehe die Rechnung der MFIs nicht auf (Mader 2009: 232). Was bei Überschuldung im schlimmsten Fall geschehen kann, hat sich in Andhra Pradesh gezeigt.

Auch Rückzahlungsquoten sind kein Beweis für Armutsreduzierung. In Westbengalen änderte sich die wirtschaftliche Situation von nur 9 Prozent der Kreditnehmer zum Positiven – trotz einer Rückzahlungsquote von 97 Prozent (Chatterjee 2010, zitiert nach Wichterich 2015: 478). Viele Studien schließen sich diesem Ergebnis an, dass es keine eindeutige Reduzierung der Armut durch Mikrofinanzierung gäbe (Wichterich 2015: 478). Zudem wird die Rückzahlung eines Kredits bei einem MFI oftmals durch die Aufnahme eines weiteren Kredits bei einem anderen – oftmals illegalen – Geldgeber gewährleistet, wodurch sich Personen immer weiter verschulden. Letztlich kann dieses Vorgehen zu einer Abwärtsspirale führen, aus welcher sich Betroffene nur schwer selbst befreien können. Als Grund für die Aufnahme weiterer Kredite nennt Mader (2009a: 239) den sozialen Druck, der innerhalb einer Kreditgruppe entsteht. Rückzahlungsunfähigkeit kann nicht nur zum finanziellen Problem, sondern auch zu einem sozialen werden, da die Stellung innerhalb einer Gemeinschaft gefährdet sei. Somit tendieren Menschen, die in Rückzahlungsschwierigkeiten geraten, dazu, sich Geld auf informellem, illegalem Weg zu beschaffen, anstatt auf die Unterstützung der Gruppe zu hoffen – aus Angst vor sozialer Ausgrenzung.

Mader (2009: 231) kritisiert zudem die Überzeugung, dass der Markt die wirtschaftlichen Aspekte steuere und das Eingreifen des Staates dem Mikrofinanzmarkt schaden würde. Subventionen sind in den Augen vieler (kommerzieller) Mikrofinanz-Befürworter unbedingt zu vermeiden. Die Absicht dahinter ist offensichtlich: Mikrofinanz wird häufig als Mikrofinanzgeschäft missbraucht. Die Überzeugung, Mikrofinanz solle profitabel sein, welche sich im Laufe der Jahre zunehmend verbreitete, stellt ein großes Risiko für die anfänglich soziale Idee dar. Zusätzlich scheint es widersprüchlich, dass kommerzielle MFIs dennoch weiterhin ihre sozialen Absicht betonen, denn: „If helping the poor is really what microcredit is about, then public funding should be increased, not abhorred.“ (Mader 2009: 234). Lavoori und Paramonik (2014: 11) betonen die Notwendigkeit der Intervention von Banken und Regierung, welche sich unbedingt vermehrt auf die Stärkung der ländlichen Regionen Indiens fokussieren sollten. Dabei solle die Regierung die Banken lenken und sie durch die Schaffung von Gesetzen verpflichten, die ländliche Bevölkerung zu inkludieren.

Grundsätzlich erweist es sich als herausfordernde Aufgabe, Nachweise der Wirkung von Mikrofinanzierung auf soziale Ziele, wie die Armutsreduktion oder das Empowerment von Frauen zu finden. Duvendack (2014: 38) betont, die Beweislage der Mikrofinanzierung sei

zu dünn, die Ergebnisse zahlreicher Studien unseriös. Dies begründet er mit empirischen Mängeln, wie der Wahl der Methode und Ergebnisverzerrungen. Die Auswertung einer Vielzahl von Studien, die sich mit der Untersuchung von Mikrofinanzeffekten beschäftigen, führte zum Ergebnis, dass weder positive noch negative Auswirkungen ausreichende Beweiskraft hätten (Duvendack 2014: 38 f.).

Schließlich wird die Wirkung von Mikrofinanzierung auf das Empowerment von Frauen bei Kritikern häufig angezweifelt. Mader (2009: 236) behauptet, Frauen Empowerment und Geschlechtergleichheit seien weniger Probleme auf privater Haushaltsebene, sondern viel eher soziale Herausforderungen einer gesamten Gesellschaft. Damit zweifelt er die generelle Wirkung von Mikrofinanz auf das Empowerment an. Inwiefern Mikrofinanzierung, speziell SHGs im ländlichen Indien, Frauen tatsächlich bestärken und welche Bedingungen dafür herrschen müssen, wird nachfolgend in der Sekundäranalyse verschiedener Studien dargestellt.

4. Sozioökonomische Wirkung von SHGs auf das Empowerment von Frauen im ländlichen Indien: eine Sekundäranalyse

Die Auswirkungen von Mikrofinanzierung bzw. der SHG-Mitgliedschaft auf das Empowerment von Frauen lässt sich nicht *direkt* messen oder beobachten. Einzelne Faktoren müssen analysiert und dahingehend ausgewertet werden, ob sie einen signifikanten Einfluss auf die Stärkung von Frauen haben. Dabei spielt die Kombination der Faktoren und die Umstände, denen die Frau ausgesetzt ist, eine entscheidende Rolle: „Woman empowerment is a multi-dimensional process which intersects the woman’s personal, family, social, cultural, economic and political space“ (Swain/Wallentin 2008: 2). Im Leben aller Frauen gibt es zudem diverse Faktoren, die den Prozess des Empowerments beeinflussen (Ajwani-Ramchandani 2017: 3). Der Grad des Empowerments hängt demnach von der Menge der Faktoren, aber vor allem von der Qualität und Ausprägung dieser ab. Diese einzelnen Teile können sich letztendlich zu einem „Puzzle“ zusammensetzen, welches verdeutlicht, dass es sich bei Empowerment um einen multidimensionalen Prozess handelt, in welchem die Faktoren auf verschiedenen Ebenen einzeln Wirkung ausüben und sich zusätzlich gegenseitig beeinflussen.

Im Folgenden werden zahlreiche Ergebnisse verschiedener Studien ausgewertet, die die Auswirkung von Mikrofinanz, speziell von SHGs auf das Empowerment von Frauen

untersucht und gemessen haben. Dabei liegt der Fokus vor allem auf vier ausgewählten Studien. Die Studien wurden ausgewählt, da sie aus unterschiedlichen Perspektiven, verschiedene Aspekte untersuchen, die für die vorliegende Arbeit relevant sind. In Abbildung 4 sind die Studien zur besseren Vergleichbarkeit tabellarisch dargestellt.

Abbildung 4: Tabellarische Darstellung ausgewählter SHG-Studien

| | AJWANI- RAMCHANDANI (2017) | DATTA (2015) | ARUNA/ JYOTHIRMAYI (2011) | VACHYA/ KAMAIAH (2013) |
|-------------------------------------|--|---|---|---|
| STUDIEN- UMFANG | 87 Frauen | 4000 Haushalte | 300 Frauen | 582 Frauen |
| ORT | Dorf Vetale in Pune, Maharashtra. | 18 Blöcke in 6 Distrikten in Bihar. | Hyderabad in Andhra Pradesh (heutiges Telangana). | Torredu, Rajavolu, Chinna-thippasamudram, Ankisetipalli, Raghavapoor und Brahmanpalle, in Andhra Pradesh. |
| FOR- SCHUNGS- DESIGN | Methodengemischtes Forschungsdesign: Tiefeninterviews oder Fokusgruppendifkussionen mit Hilfe eines halbstrukturierten Fragebogens. Zusätzlich Beobachtungen durch Foto- und Videoaufnahmen währenddessen. In Kombination mit der Sekundärdaten. | Identisches, retrospektives Erhebungsinstrument, bestehend aus zwei Teilen: allgemeine Fragen zu wirtschaftlicher Situation des Haushalts und Fragen bezüglich sozialen Indikatoren, welche von der Frau beantwortet wurden (Mobilität, Entscheidungsfindung, Netzwerke). | Primärerhebung: 300 befragte SHG-Mitglieder: 150 erhielten Mikrokredit, 150 erhielten keinen. | Qualitative Feldstudie 2010-11. Mehrstufig geschichtete proportionale Stichprobenverfahren. Logistisches Regressionsmodell, um Signifikanz zu testen. |
| ZIEL DER STUDIE | Komparative Analyse von ländlichen und urbanen Mikrofinanzprogrammen sowie von SHGs und JLGs. | Sozioökonomische Auswirkungen des „Bihar Rural Livelihoods Project“ (JEE-ViKA). | Beziehung zwischen SHG-BLP und Frauen-Empowerment und Auswirkung der Vergabe von Mikrokrediten. | Auswirkungen von SHGs, insbesondere auf die Entscheidungsfähigkeit von Frauen. |

Quelle: Eigene Darstellung der vier ausgewählten Studien, Ajwani-Ramchandani (2017), Datta (2015), Aruna/Jyothirmayi (2011), Vachya/Kamaiah (2013)

4.1 Ökonomisches Empowerment:

Ökonomisches Empowerment ist zum einen die Verbesserung der wirtschaftlichen Situation einer Frau, welche sich durch ein formelles Beschäftigungsverhältnis, steigendes Einkommen, eigene Vermögenswerte und generell durch steigende Wettbewerbsfähigkeit und finanzielle Unabhängigkeit zeigt. Diese Auswirkungen, also allein die wirtschaftlichen

Veränderungen lassen sich im Gegensatz zu den sozialen Effekten direkt beobachten. Zusätzlich können „Spill-Over“-Effekte durch die ökonomische Entwicklung entstehen. Das ökonomische Empowerment gilt dann als „Anstoß“ für die Entwicklung einer übergreifenden Machtzunahme, welche sich in jegliche Lebensbereiche einer Frau bewegt (Kabeer 2012: 8).

Grundsätzlich bietet Mikrofinanz zunächst einmal den *Zugang* zu finanziellen Dienstleistungen. Die Aufnahme von Krediten ist für Frauen in ländlichen Gebieten Indiens meist unmöglich. In einigen Regionen, ist es Frauen zudem gänzlich verwehrt, sich eigenständig Geld zu leihen. Folglich lässt sich durch das Angebot an Mikrokrediten speziell für Frauen ein drastischer Anstieg in der Kreditaufnahme beobachten (Ajwani-Ramchandani 2017: 156). Laut den Ergebnissen der Studie von Pandey et. al. (2019: 17 f.) haben die meisten der Kreditnehmerinnen zum ersten Mal Zugang zu Krediten erhalten. Der Anstieg der Kreditaufnahme ist zudem doppelt so groß, im Vergleich zu Kontrollgebieten ohne SHG-Mitgliedschaft.

Eines der am häufigsten deklarierten Ziele der Mikrofinanz ist die Armutsreduzierung und der Anstieg des Einkommensniveaus armer Menschen durch die Aufnahme unternehmerischer Tätigkeiten oder sogar die Gründung eines Kleinunternehmens. Laut Ajwani-Ramchandani (2017: 150), gaben nur 5 von 62 befragten SHG-Teilnehmerinnen an, ihr Einkommen sei durch unternehmerische Tätigkeiten gestiegen. Die Finanzierungsquelle war meist die landwirtschaftliche Arbeit. Nur drei Frauen haben sich in Folge der SHG-Mitgliedschaft selbstständig gemacht (Ajwani-Ramchandani 2017: 151). Im Gegensatz dazu gaben knapp 64 Prozent der befragten Frauen in einer Studie 2003 an, dass ihr eigenes Einkommen durch eine SHG-Mitgliedschaft gestiegen sei. In der Kontrollgruppe ohne SHG-Mitgliedschaft verzeichneten nur 39 Prozent der Frauen einen Einkommensanstieg (Swain/Wallentin 2008: 12). Laut Vachya und Kamaiah (2013: 61) stieg das Einkommen von 93 Prozent der Frauen im Zuge der SHG-Mitgliedschaft an, da sie das Geld in Einkommen schaffende Aktivitäten investierten. Gründe für die unterschiedlichen Ergebnisse sind möglicherweise die Ausrichtungen der untersuchten SHGs oder die unterschiedlichen Lebensumstände und Voraussetzungen für die Zunahme von Erwerbseinkommen in den befragten Dörfern (Ajwani-Ramchandani's Ergebnisse beziehen sich auf nur ein Dorf, wohingegen Vachya und Kamaiah sieben Dörfer untersuchten).

Um verlässliche Aussagen über den Grad des Empowerments einer Frau treffen zu können, reicht allein die Tatsache, dass ein Kredit zurückgezahlt werden kann, nicht aus. Die Einkommensquelle bzw. die Art und Weise der Kreditrückzahlung muss betrachtet werden. 2017 gaben Frauen, welche jünger als 49 Jahre alt waren, an, kleine Kredite durch eigenes Einkommen aus dem Verkauf von landwirtschaftlichen Erzeugnissen zurückzuzahlen, während Frauen älter als 49 sich Geld von männlichen Verwandten liehen (Ajwani-Ramchandani 2017: 157). Pandey et. al. (2019: 16) verzeichneten einen Anstieg selbstständiger Tätigkeiten unter den SHG-Teilnehmerinnen. 5,4 Prozent der beobachteten Frauen nahmen eine selbstständige Tätigkeit in der Landwirtschaft, 0,7 Prozent in nichtlandwirtschaftlichen Bereichen auf. Zudem beobachteten sie einen kleinen, aber signifikanten Anstieg der formellen Arbeit. Als potentielle Gründe nennen sie die Fokussierung der SHG auf Arbeitsvermittlung und Qualifikationen und den allgemeinen Anstieg an Unternehmensgründungen, was mehr Beschäftigte begründet. Grundsätzlich gibt es im Zuge der SHGs eine breitere Auswahl an Beschäftigungsmöglichkeiten.

Hingegen des Einkommens wird beobachtet, dass die SHG-Mitgliedschaft nur geringe Auswirkungen auf das Vermögen der Frauen aufweist. Nur etwa 23 Prozent gaben laut Aruna und Jyothirmayi (2011: 80) an, dass sich ihr Vermögensbestand änderte. Als Grund für diesen geringen Effekt, ist die geringe Höhe des Mikrokredits zu nennen. Die Schaffung von Vermögenswerten gelingt nicht durch solch kleine Zahlungen. Von 150 Kreditnehmerinnen erhielten 21 Prozent einen Kredit von bis zu 5000 Indischen Rupien (INR), was einem Betrag von nur 70 US-Dollar entspricht. Zudem sei die Dauer zwischen den Kreditzahlungen mit 13-15 Monaten äußerst lang (Aruna/Jyothirmayi 2011: 80). Zu etwas höheren Ergebnissen kommen Pandey et. al. (2019: 18): Sie verzeichnen bei SHGs eine durchschnittliche Kredithöhe von 12.830 INR. Dennoch sind die Kredite, welche durch SHGs vergeben werden, gering im Vergleich zu anderen Finanzierungsquellen: MFI-Kredite haben eine Höhe von 49.359 INR und Darlehen von Geschäftsbanken 92.290 INR (Pandey et. al. 2019: 18).

In der Mikrofinanzierung sind Sparmöglichkeiten neben der Kreditvergabe zu einem zentralen Geschäft geworden. In den SHGs ist das Erlernen von Sparmöglichkeiten ein Grundsatz des Konzepts sowie für einen erfolgreichen Empowerment-Prozess unerlässlich. Ajwani-Ramchandani (2017: 150) fand in seiner Studie heraus, dass 82 Prozent der Befragten durch die Mitgliedschaft in einer SHG eine Erhöhung ihres Sparniveaus vermerkten. 87 Prozent der Frauen gaben an, dass sie vor der SHG-Mitgliedschaft nie sparen konnten. Diese

Zahl minimierte sich auf 37 Prozent nach der Mitgliedschaft (Ajwani-Ramchandani 2017: 151). In der Studie von Vachya und Kamaiah (2013: 60) gaben über 98 Prozent der Frauen an, ihr Sparverhalten hätte sich mit der SHG-Mitgliedschaft verbessert. Einen noch höheren Anstieg konnten Aruna und Jyothirmayi (2011: 80) messen: Ersparnisse der Befragten konnten zielgerecht mobilisiert werden. 100 Prozent der Frauen gaben an, ihr Sparverhalten hätte sich verbessert und die durchschnittlichen Ersparnisse wären um 4,98 Prozent gestiegen. Laut Pandey et. al. (2019: 17) sind die Gesamtersparnisse um 18,6 Prozent gestiegen, da diese in formelle Quellen mobilisiert wurden. In den formellen Quellen sind die Ersparnisse demnach sogar bis zu 45 Prozent gestiegen.

Ökonomisches Empowerment zeichnet sich zudem durch finanzielle Unabhängigkeit aus. Die Fähigkeit, zur Haushaltskasse beizutragen, spiegelt dies beispielsweise wieder. Laut Ajwani-Ramchandani (2017: 153) ergibt sich eine positive Veränderung, aber mit nur 8 Prozent kein signifikanter Anstieg. Dennoch hat sich die Mitwirkung bei der Rückzahlung der Haushaltskredite von 19 auf 61 Prozent erhöht, was ein Gefühl der Eigenverantwortung bei den Betroffenen auslöst, da sie von einer passiven Position innerhalb der Familie zur aktiven Teilnehmerin werden, die sich an finanziellen Themen beteiligt (Ajwani-Ramchandani 2017: 154 f).

Allein ökonomische Veränderungen im Leben einer Frau führen meist nicht zu einem allumfassenden Empowerment. Beispielsweise garantiert der Erwerb eines Kredits nicht, dass die Frau auch die Kontrolle über diesen besitzt. An dieser Stelle ist es wichtig, genauer auf die Umstände innerhalb der Ehe, der Familie, des Haushalts, der Gemeinschaft und der Gesellschaft zu achten und die Veränderungen genau zu analysieren. Der Erhalt eines Mikrokredits oder der spätere Bezug eines eigenen Einkommens kann als Ressource angesehen werden, die die Frau erhält. Dies wird in Kabeers Empowerment-Ansatz als erste Stufe des Prozesses angesehen. Es bedarf aber einer richtigen Nutzung dieser Ressourcen. Nachfolgend werden die sozialen Auswirkungen im Empowerment-Prozess anhand der Auswertung zahlreicher Studien analysiert. Da die Gefahr besteht, dass Männer ihre Frauen „ausnutzen“, um Kredite von weiblich orientierten MFIs zu erhalten, dann über das Geld selbst verfügen und es in eigene Aktivitäten investieren, steht im Mittelpunkt der Untersuchung der Studien, die Fähigkeit Entscheidungen selbst treffen zu können. Somit soll sich also eine Kontrolle über den Kredit zeigen und mindestens eine Mitsprache bei der Verwendung des Geldes.

4.2 Soziale Auswirkungen von SHGs auf das Frauen-Empowerment

Die verschiedenen Studien, die sich mit der Wirkung von Mikrofinanzierung auf das Empowerment von Frauen beschäftigt haben, werden anhand des theoretischen Empowerment-Modells ausgewertet, welches zu Beginn dieser Arbeit konzipiert wurde. Dabei werden die Ergebnisse strukturell entlang des Empowerment-Prozesses (*Resources, Agency, Achievements*) und anhand der verschiedenen Formen der Macht (*Power within, Power to, Power with*) geprüft.

Zentrale Rolle spielt dabei die schrittweise Veränderung einer Ausgangssituation. Dabei steht die Fähigkeit, Entscheidungen zu treffen in zahlreichen theoretischen Ansätzen sowie in den meisten Studien im Mittelpunkt. Diese Fähigkeit wird laut Theorie mit Macht gleichgesetzt. Ein Anstieg der Entscheidungsbefugnis bedeutet folglich einen Anstieg der Macht. Probleme bei der Messung der Indikatoren werden in den verschiedenen Ebenen beschrieben.

4.2.1 Resources: Zugang und Kontrolle

Wie bereits angeführt, wird allein die Vergabe von Mikrokrediten Frauen nicht ausreichend *empowern*. Den Zugang zu Krediten zu ermöglichen, ist ein wichtiger Schritt. Die Art, wie die Kredite von der Frau kontrolliert und verwaltet werden, ist aber letztendlich entscheidend für den Erfolg. Dass die Anzahl der Kredite erhöht wird, wurde bereits gezeigt. Doch misst man ausschließlich den Zugang, erhält man nur ein Maß für die potentielle, nicht für die tatsächliche Wahl (Kabeer 1999a: 14). An dieser Stelle wird die Problematik der Messung von den *Resources* deutlich. Demnach sind Daten wie die Anzahl der Frauen, die Zugang zu Mikrokrediten erhalten bezüglich des Empowerments nicht aussagekräftig genug. Indikatoren über das Mitspracherecht bei Haushaltsausgaben oder die Kontrolle über das eigene Einkommen und dessen Verwendung hingegen machen deutlich, auf welche Art und Weise eine Frau ihre Ressourcen nutzt. Kabeer (1999a: 17) betont: „[...] ‘access‘ to resources will only translate into empowerment if women are able to act on these resources in some definitive way“.

Bei der Entscheidung über die Verwendung des eigenen Einkommens gibt es laut der Ergebnisse von Vachya und Kamaiah (2013: 57) teils erhebliche Unterschiede, je nachdem welche Ausgangssituation gegeben ist. Dabei spielt die Bildung und die wirtschaftliche

Stärke der Frau eine große Rolle. Dies zeichnet sich in den verschiedenen untersuchten Dörfern ab. Im Durchschnitt gaben allerdings 58 Prozent an, dass über die Verwendung des Einkommens zusammen mit dem Ehepartner entschieden wird, bei 26 Prozent der Befragten entscheidet der Ehemann und bei 11 Prozent das SHG-Mitglied selbst. In Ajwani-Ramchandani Studie (2017: 156) gaben 66 Prozent der Frauen an, seit der SHG-Mitgliedschaft immer über die Verwendung des Einkommens mitzuentcheiden. Vor der Mitgliedschaft waren es 20 Prozent weniger. Als hauptsächlichen Grund nannten die meisten die Flexibilität der SHGs. Kredite können zeitnah aufgenommen und flexibel zurückgezahlt werden. Auch die Ergebnisse von Aruna und Jyothirmayi (2011: 87) machen deutlich, dass die Fähigkeit, über die Einkommensverwendung zu entscheiden mit der SHG zunimmt: 57 Prozent gaben dies in ihrer Studie an.

Eine weitere Voraussetzung für einen erfolgreichen Prozess ist das Bewusstsein über die Existenz institutioneller Unterstützung. Bevor befragte Frauen Mitglied einer SHG wurden, gaben 90 Prozent an, nichts über Entwicklungsprogramme zu wissen, während 6 Prozent manchmal und nur 3 Prozent gut informiert waren. Nach der Mitgliedschaft waren sich nur noch 21 Prozent unbewusst über die Programme, 48 Prozent waren manchmal und 31 Prozent gut informiert (Ajwani-Ramchandani 2017: 167). Die Treffen innerhalb der SHG werden als wichtigstes Forum angesehen sich über staatlich geförderte Entwicklungsprogramme zu informieren, der Zugang zu einem Mobiltelefon als wichtigstes Mittel zur Informationsverbreitung. Zudem ist der Besuch von NGOs oder anderen Organisationen hilfreich, sodass Frauen sich informieren können und ein Bewusstsein erlangen, wie und wo sie zusätzliche Hilfe in Anspruch nehmen können (Ajwani-Ramchandani 2017: 165). Dies kann zum Anstieg der Selbstsicherheit und des Selbstbewusstseins der Frauen beitragen (Vachya/Kamaiah 2013: 58).

4.2.2 „Agency“ und die Entscheidungsfähigkeit

Auf der zweiten Ebene des Empowerment-Prozesses werden Veränderungen der Handlungsfähigkeit durch die SHG-Mitgliedschaft gemessen: die Macht etwas zu tun (*Power to*). Zentral ist stets die Entscheidungsfähigkeit in jeglichen Lebensbereichen von Frauen. Neben der bereits dargestellten Entscheidung über die Kredit- und Einkommensverwendung, liegt der Fokus nun auf generellen Haushaltsentscheidungen, auf Mobilität und Gewalt sowie auf Veränderungen im Selbstbewusstsein (*Power within*).

Von 582 befragten SHG-Mitgliedern gaben knapp 49 Prozent an, dass Haushaltsentscheidungen gemeinsam von ihnen und ihren Ehemännern getroffen werden, bei 32 Prozent entscheidet weiterhin allein der Ehemann und 12,4 Prozent entscheiden selbst. Die Mehrheit der Befragten gab an, dass Entscheidungen vor der SHG-Mitgliedschaft allein von den Ehemännern getroffen wurden (Vachya/Kamaiah 2013: 57). Als Gründe für die Zunahme der Mitbestimmung im Haushalt werden vor allem Schulungen und die regelmäßigen Treffen in der Gruppe genannt. Zum einen spielen sie eine wichtige Rolle im Informationsaustausch und bei organisatorischen Fragen, zum anderen aber auch bei der Unterstützung in der Entscheidungsfindung und bei der Stärkung der Verhandlungsmacht der Frauen (Vachya/Kamaiah 2013: 56). Lavoori und Paramonik (2014: 9) bestätigen, dass die Menge der wahrgenommenen SHG-Treffen mit der Entscheidungsfähigkeit zusammenhängt. Aruna und Jyothirmayi (2011: 81 f.) haben verschiedene Aspekte der Entscheidungsfähigkeit untersucht.⁴ Sie kamen zu dem Ergebnis, dass die allgemeine Entscheidungsbefugnis von Frauen, die ihre Kredite produktiv nutzen, im Vergleich zu den Befragten, die keine Kredite erhielten, ansteigt. Datta (2015: 35) verzeichnet in 2010 einen Anstieg von 8-10 Prozent mehr Frauen, die im Zuge der SHG bei dem Kauf von Haushaltsgegenständen mitentscheiden. Lavoori und Paramonik (2014: 8) betonen, dass sich das ökonomische Empowerment auf die bessere Entscheidungsfähigkeit auswirke. Durch eigene finanzielle Mittel bekämen die Betroffenen das Gefühl, dass sie nun befugt seien, Anspruch auf Haushaltsentscheidungen wahrzunehmen. Ajwani-Ramchandani (2014: 157) hat zudem die Fähigkeit, die eigene Meinung zu äußern und sich für diese einzusetzen, untersucht. Dabei gaben 55 Prozent an, vor der SHG-Mitgliedschaft nie nach der eigenen Meinung entschieden zu haben, mit der SHG waren es nur noch 19 Prozent. Dass die Meinung nun *immer* frei geäußert und demnach gehandelt werden darf, gaben 58 Prozent an. Dies entspricht einem Anstieg von 35 Prozent.

Eine weitere Form der Entscheidungsmacht ist die Bewegungsfreiheit oder Mobilität. Dabei handelt es sich um die Macht, zu entscheiden, den Markt oder Freunde zu besuchen oder ein Nachbardorf zu besuchen. Den Ergebnissen von Vachya und Kamaiah (2002: 58) zufolge holen sich dabei 89 Prozent der Frauen trotz SHG-Mitgliedschaft die Erlaubnis ihres

⁴ Entscheidungen bezüglich: Berufseinstieg, Verwendung des eigenen Einkommens, Aufenthalt bei Eltern und Geschwistern, Marktbesuch, eigene Gesundheitsvorsorge, Essen und Kleidung, Familienbudget, Ersparnisse, Kredite und Investitionen, Bildung, Karriere und Heirat der Kinder, Erholung und Unterhaltung, Teilnahme am Selbsthilfegruppenprogramm und Stimmabgabe (Aruna/Jyothirmayi (2011: 81 f.)

Ehemannes ein, entscheiden also nicht allein. Diese hohe Zahl kommt zustande, da in der Studie Dörfer untersucht wurden, in welchen vor allem Minderheitsgesellschaften leben: „The results indicate the fact that a member belonging to the minority community do not go out without their husbands’ permission“ (Vachya/Kamajah 2002: 58). Es scheint, als wäre die SHG-Mitgliedschaft nicht befähigend genug, um solch starre gesellschaftliche Normen zu verändern. Datta (2015: 35) verzeichnet einen Anstieg von 4,5-6,3 Prozent der Frauen, die allein in Gesundheitszentren gehen dürfen. 2,7-3,5 Prozent mehr Frauen gehen allein in Lebensmittelgeschäfte in der Nachbarschaft (Datta 2015: 34) und zusätzliche 2 Prozent besuchen allein einen Nachbarn oder Freunde im Dorf im Zuge der Mitgliedschaft (Datta 2015: 35). Ajwani (2017: 157) fand heraus, dass vor der SHG 27 Prozent der befragten Frauen nie alleine das Haus verlassen durften, während es danach nur noch 10 Prozent verwehrt war. Bei der Analyse fiel auf, dass sich die Mobilität bezüglich Gesundheitszentren und Lebensmittelgeschäften bzw. Märkten am stärksten verbesserte, was deutlich macht, dass solch wichtige und verpflichtende Besuche einer Frau eher erlaubt sind, als der Besuch eines Freundes im oder sogar außerhalb des Dorfes. Dies lässt darauf schließen, dass zahlreiche Frauen auch mit der SHG nicht vollständig autonom entscheiden können, wo sie sich aufhalten.

Ein entscheidender Faktor bei der Analyse der Effekte von Mikrofinanz auf das Frauen-Empowerment ist männliche Gewalt, da sie als eindeutiger Ausdruck patriarchaler Macht gilt (Kabeer 1999a: 21). Sie tritt als physische, aber auch emotionale bzw. psychische Gewalt auf (Satoa et. al. 2017: 4). Häusliche Gewalt gegenüber Frauen wird in zahlreichen Gesellschaften und Kulturen heutzutage noch geduldet. Dabei werden zwischenmenschliche, häusliche Angelegenheiten von sozialen und teils religiösen bzw. kulturellen Gegebenheiten beeinflusst (Kabeer 1999a: 21). Die Messung der Effekte einer SHG-Mitgliedschaft auf die häusliche Gewalt ist mit einigen Herausforderungen verbunden. Die Befragung der Frauen in einem Dorf erweist sich aufgrund der Sensibilität des Themas als beschwerlich. Die Bereitschaft, offen über die eigene Situation zu sprechen, sinkt aufgrund von Scham und des Schutzes der eigenen Privatsphäre (Kabeer 1999a: 21).

In einer 2013 durchgeführten Studie wurden 1.686 verheiratete Frauen im Alter zwischen 18 und 49 sowie 688 Ehemänner zu den Themen Gewalt und Machtverteilung im Haushalt befragt (Santhya/Jejeebhoy 2017). Es wurden zwei Befragungen durchgeführt, vor und nach der Teilnahme an einer SHG. Die physische Gewalt ist von SHG-Mitgliedern von 24 Prozent

auf 19 Prozent gesunken. Emotionale Gewalt hingegen ist von 54 Prozent auf 90 Prozent angestiegen. Dies lässt vermuten, dass Frauen die Machtverhältnisse im Haushalt ändern wollten und die Ehemänner mit zunehmender emotionaler Gewalt reagierten.

Satoa et. al. (2017: 5) untersuchten in ihrer Studie welcher Effekt dominant ist: Die Abnahme von Gewalt im Zuge der SHG-Teilnahme oder der Anstieg. Sie fanden empirisch heraus, dass eine Teilnahme von über zweieinhalb Jahren zu einem Rückgang der Gewalt führte, wobei eine Mitgliedschaft von fünf Jahren die Gewalt ansteigen ließ. Als Grund nennen sie, dass kurzfristig Verhaltensänderungen durch die SHGs auftreten können, die die Frau unabhängiger werden lässt. Zudem lässt die Zunahme von ersten finanziellen Mitteln vermuten, dass sich Spannungen im Haushalt etwas lösen. Hingegen bedeutet eine längerfristige Teilnahme, dass die (finanzielle) Autonomie der Frau wächst. Dies wiederum kann Spannungen wieder ansteigen lassen, beispielsweise dadurch, dass der Ehemann die Kredite kontrollieren möchte (Satoa et. al. 2017: 24).

Die Gründe für männliche Übergriffe an ihren Ehefrauen sind sehr verschieden. Kabeer (1999a: 22) nennt eine Reihe von Gründen, welche die Existenz veralteter Machtverhältnisse und Rollenbilder unterstreichen. Beispielsweise ist die Geburt einer Tochter statt eines Sohnes ein solcher Grund für männliche Gewalt. Zudem haben jegliche Probleme im Haushalt – wenn die Frau ihre Aufgaben nicht nach den Vorstellungen des Mannes erfüllt – das Potential in gewalttätigen Auseinandersetzungen zu enden. Außerdem sind alle Taten, die zur Instabilität der bestehenden Machtverteilung im Haushalt führen, mögliche Gründe für häusliche Gewalt: wenn die Frau ihren Ehemann kritisiert, Widerstand ausübt, sein Können als Versorger der Familie in Frage stellt, Mitsprache fordert oder Geld verlangt.

Mikrofinanzierung hat also keinen *eindeutigen* Effekt auf Gewalt im Haushalt, da sie sich positiv sowie negativ auswirken kann. Die Mitgliedschaft in einer SHG führt dazu, dass Frauen präsenter sind, Auswirkungen gewalttätiger Übergriffe also schwieriger vor anderen Mitglieder verheimlicht werden können. Da es ebenfalls im Interesse des Ehemannes liegt, das Ansehen in der Dorfgemeinschaft zu bewahren, kann dieser Faktor dazu führen, dass die Gewalt abnimmt oder sich auf emotionale Gewalt verlagert. Da Geldsorgen und finanzielle Probleme zu Stress führen, welcher wiederum den Anstieg der Gewalt im Haushalt bedingen kann, hat der Zugang zu Krediten das Potential sich ebenfalls positiv auszuwirken. Kabeer (1999a: 22) unterscheidet zum einen Situationen, in denen Gewalt in der Ehe bereits vor

externen Veränderungen besteht, zum anderen den Fall, dass Gewalt erst als Reaktion auf Veränderungen (der Machtverhältnisse) zunimmt. Auslöser im zweiten Fall kann in der Tat eine SHG-Mitgliedschaft sein.

Auf Grundlage der Ergebnisse von Santhya und Jejeebhoy (2017: 5) wird empfohlen, dass Gruppentreffen noch regelmäßiger stattfinden sollten. Dabei sollten Frauenrechte oder direkt Gewalt im Haushalt thematisiert werden. Ehemänner miteinzubeziehen sei ebenfalls wirksam. Dabei können bereits bestehende Männergruppen genutzt werden, um diese effektiv zu erreichen. Bildung kann zusätzlich die Selbstständigkeit und Unabhängigkeit der Frau von ihrem Mann fördern.

Das Selbstbewusstsein ist ein weiterer wesentlicher Empowerment-Faktor, welcher den inneren Machtprozess der Frau bestimmt: *Power within*. Dazu gehört einerseits das grundlegende Bewusstsein dafür, dass man sich in einer ungleichen, entmächtigten Situation befindet, andererseits die Motivation und der Wille etwas zu verändern sowie das Erkennen der eigenen Werte. Die Umfrage von Vachya und Kamaiah (2013: 58) ergab, dass das Selbstbewusstsein von 88 Prozent der Frauen durch die Mitgliedschaft gewachsen ist. Das Selbstbewusstsein wurde dabei anhand folgender Faktoren gemessen:

„(i) Ability to sign, (ii) Confidence to approach banks and to speak to others, (iii) Improvement in communication skill (iv) Going alone for medical treatment for self/children, and (v) Handling certain amount of money.“

Gründe seien laut der meisten Befragten, die Teilnahme an Gruppentreffen und das Netzwerk mit anderen Mitgliedern. Aruna und Jyothirmayi (2011: 82) beobachteten einen deutlichen Unterschied zwischen ihren untersuchten SHG-Teilnehmerinnen bezüglich des Selbstbewusstseins.⁵ Diejenigen, die Mikrokredite erhielten gaben zu 48 Prozent an, ein größeres Selbstbewusstsein zu haben, während nur 10 Prozent derjenigen ohne Kredit diese Meinung teilten (Aruna/Jyothirmayi 2011: 89). Dies lässt darauf schließen, dass Mikrokredite, welche im besten Fall zu einer selbstständigen Tätigkeit verhelfen, das Selbstwertgefühl ansteigen lassen.

⁵ Messung des Selbstbewusstseins basierend auf Einschätzung der eigenen Bedeutung in Bezug auf Fähigkeiten, Leistungen, Status, finanziellen Besitz oder materielle Eigenschaften (Aruna/Jyothirmayi 2011: 82).

4.2.3 Achievements: langfristige Empowerment-Resultate

Da Empowerment einen fortlaufenden Prozess darstellt, ist es schwierig einen Punkt zu finden, welcher als „Ergebnis“ bezeichnet werden kann. Da *Agency* der Prozess einer Entscheidung ist, handelt es sich demnach bei *Achievements* um die Resultate einer Entscheidung, beispielsweise das Resultat eines Anstiegs der Entscheidungsfähigkeit im Haushalt. Hier kann noch einmal angemerkt werden, dass es sich dabei um Resultate handelt, die von jeglichen individuellen Präferenzen ausgeschlossen sind. Die *functioning Achievements* (Kabeer 1999: 438 ff.) umfassen Bereiche, welche für alle Frauen gleichermaßen als erstrebenswert angesehen werden. Zu diesen „universell geteilten“ (Täubert 2004: 29) Indikatoren gehören unter anderem Gesundheit, Ernährung, eigene Bildung und die der Kinder, sauberes Wasser, Lebenserwartung und langfristige finanzielle Sicherheit. Den Zusammenhang zwischen langfristigen Veränderungen im Leben von Frauen und der SHG-Mitgliedschaft darzustellen, erweist sich als Herausforderung, da die Veränderung nicht zwingend auf die SHG-Mitgliedschaft zurückzuführen ist. Zudem hat sich herausgestellt, dass es nur eine geringe Anzahl an Studien gibt, die sich mit längerfristigen Auswirkungen von Mikrofinanz bzw. SHGs auf das Frauen-Empowerment beschäftigen. Nachfolgend werden einige Ergebnisse bezüglich Hygiene/Gesundheit, Ernährung, Bildung der Kinder und Vermögen dargestellt.

In ländlichen Gebieten spielt die sanitäre Versorgung oftmals eine wesentliche Rolle bezüglich der Hygiene und folglich der Gesundheit der Bewohner. Laut Vachya und Kamaiah (2013: 59) gaben 70 Prozent der befragten SHG-Mitglieder an, dass sich ihr Bewusstsein für sanitäre Einrichtungen langfristig nach dem Beitritt verbesserte. Zudem können die SHG-Programme als „Sicherheitsnetz“ gesehen werden, da in vielen Dörfern langfristig Gesundheitsoptionen angeboten werden, wie Kontrolluntersuchungen (Ajwani-Ramchandani 2017: 160). Die Ergebnisse von Vachya und Kamaiah (2013: 58 f.) zeigen außerdem, dass sich die Ernährung von 86 Prozent der SHG-Mitglieder langfristig verbessert hat. Deininger und Liu (2009) haben sich mit langfristigen SHG-Effekten auseinandergesetzt und dabei ebenfalls die Auswirkungen auf die Ernährung untersucht.⁶ Dabei kamen sie auch zu dem Ergebnis,

⁶ Zur Ermittlung der Erwachsenen-Äquivalenzmaße für die Kalorien- und Proteinzufuhr wurden Ernährungsanforderungen nach Geschlecht eingeteilt und dem jeweiligen Alter ein Gewicht zugeteilt (Deininger/Liu 2009: 7).

dass eine längere Mitgliedschaft die Ernährung positiv beeinflusst, da die Kalorien- und Proteinzunahme um 23 Prozent anstieg. (Deininger/Liu 2009: 13).

Holvoet (2004: 42 f.) hat sich mit den Auswirkungen von Mikrofinanzprogrammen auf die Bildung von Kindern befasst. Mit Hilfe einer Regressionsanalyse kam sie dabei einerseits zu dem Ergebnis, dass eine Kreditvergabe an einen Haushalt per se keinen signifikanten Effekt auf die Schulbildung oder die Alphabetisierung von Kindern habe. Zudem spiele es keine Rolle, ob die Frau oder der Mann im Haushalt den Mikrokredit erhält. Andererseits habe die Kreditvergabe durch Frauenprogramme wie SHGs durchaus einen messbaren Effekt: Durchschnittlich bleiben die Kinder 1-1,5 Jahre länger in der Schule und die Wahrscheinlichkeit ist 2,7-3,5 Mal höher, dass sie lesen und schreiben lernen. Wichtig anzumerken ist hierbei, dass Töchter vorrangig davon profitieren: Für sie ist es durch eine SHG-Mitgliedschaft der Mutter sogar 7-9 Mal wahrscheinlicher, dass sie lesen und schreiben lernen. Dabei merkt Holvoet (2004: 43) an, dass sich dies positiv auf die Bildungslücke zwischen den Geschlechtern auswirke, sie aber nicht ausgleiche.

Es wurde bereits gezeigt, dass sich das Vermögen durch die Teilnahme vorerst nicht verändert, da die Kreditzahlungen meist zu gering sind. Dies lässt vermuten, dass eine längerfristige Mitgliedschaft wiederum zu einer Vermögenzunahme führe. Swain und Varghese (2008) haben dies untersucht und sind zu dem Schluss gekommen, dass sich Vermögenswerte tatsächlich bei längerer Mitgliedschaft erschaffen lassen. Als Gründe nennen sie die Notwendigkeit des Sparens in den SHGs sowie die zunehmende Einkommensdiversifikation, da sich die Einkommensquelle bei längerer Teilnahme von reiner Landwirtschaft auf andere Quellen ausbreite, wie beispielsweise auf die Viehzucht. Zudem wirke sich die Art der Programmarbeit und die darin angebotenen Schulungen positiv auf die Vermögenswerte aus. (Swain/Varghese 2008: 18).

4.2.4 „Power with“: kollektives Empowerment

Empowerment durch eine SHG-Mitgliedschaft kann sich auf individueller, persönlicher Ebene zwar positiv auswirken, ist aber für eine allumfassende Veränderung innerhalb der Gesellschaft nicht ausreichend. Dazu kommt, dass Einzelpersonen durch den Prozess und die Gewinnung von Autonomie mit negativen Folgen rechnen müssen, wie mit dem Anstieg häuslicher Gewalt oder einem schlechteren Ansehen innerhalb der Dorfgemeinschaft. Um

soziale und traditionelle Normen, welche Geschlechterungleichheit fördern, erfolgreich und vor allem nachhaltig zu verändern, ist es notwendig kollektives Empowerment in einer Gesellschaft anzuregen. „The project of women’s empowerment depends on collective solidarity in the public arena as well as individual assertiveness in the private.“ (Kabeer 1999a: 49).

Starre Machtverhältnisse und Hierarchien in einer Gesellschaft können durch die kollektive Macht in Frage gestellt werden, um sie schließlich zu ändern oder gänzlich zu überwinden. An dieser Stelle können sich organisierte Frauengruppen wie die SHGs vor Ort positiv auswirken. Die Existenz solcher unterstützenden Gruppen können den betroffenen Frauen den Start des Empowerment-Prozesses erleichtern, indem sie informieren, aufklären und Optionen aufzeigen (Kabeer 1999a: 49). Die Möglichkeit, sich mit anderen Betroffenen in einer Gruppe auszutauschen, kann weitere positive Effekte mit sich bringen – für das einzelne Mitglied, aber auch für die Gesamtstellung von Frauen innerhalb einer Gesellschaft. Inwiefern diese Effekte in der Realität eintreffen, wird beispielsweise anhand der Teilhabe von Frauen in der Politik oder an Gesetzesänderungen, die die Gleichstellung der Geschlechter begünstigen, untersucht. Ajwani-Ramchandani (2017: 170) fand heraus, dass sich drei Frauen im Zuge der SHG-Mitgliedschaft für die Dorfratswahlen beworben haben und mit nur sehr knapper Mehrheit verloren haben. Dennoch seien Veränderungen auf Dorfebene und das Interesse an politischer Partizipation angestiegen (Ajwani-Ramchandani 2017: 167). Auffällig sind die Ergebnisse der politischen Teilhabe aus Studien, die über einen kürzeren Zeitraum laufen. Beispielsweise zeigt sich laut Swain und Wallentin (2008: 22) bezüglich politischer Partizipation keine signifikante Auswirkung. Sie nennen als Grund, dass solche Ergebnisse erst nach einiger Zeit einen spürbaren Effekt hinterlassen.

4.3 Ökonomische vs. nicht-ökonomische Faktoren: Was *empowered* Frauen?

Abschließend stellt sich die Frage, welche Faktoren nun die ausschlaggebenden Indikatoren für einen erfolgreichen Empowerment-Prozess sind. Swain und Wallentin (2008) haben sich in ihrer Studie mit der Untersuchung befasst, ob ökonomische oder nicht-ökonomische Faktoren einen signifikanteren Einfluss auf das Frauen-Empowerment haben. Die Ergebnisse der Auswertung des Gleichungsmodells machen deutlich, dass wirtschaftliche Faktoren stark signifikant sind. Im Gegensatz dazu sind Faktoren wie Bildung, Mobilität oder politische Teilhabe nicht signifikante Variablen in den Umfragedaten. Grund hierfür ist

möglicherweise wieder, dass die Auswirkungen auf das Leben von Frauen erst nach einer längeren Zeit sichtbar werden. Effekte einer Zunahme der politischen Partizipation scheinen sich erst nach einiger Zeit zu zeigen. Dagegen zeigen steigendes Einkommen und die unabhängige Verfügung darüber wohl nach kurzem Zeitraum bereits Wirkung (Swain 2008: 22).

5. Empowerment durch Mikrofinanz? – Ein Fazit

Bevor das abschließende Fazit dieser Arbeit dargelegt wird, werden die wesentlichen Resultate vorab noch einmal zusammengefasst. Zu Beginn der Arbeit wurden ausgewählte theoretische Empowerment-Ansätze dargestellt. Ein Arbeitsmodell wurde gefunden, welches sich insbesondere auf den Ansatz von Kabeer in Verbindung mit den verschiedenen Formen der Macht stützt. Zentrale Idee ist es, dass Macht mit der Entscheidungsfähigkeit gleichgesetzt wird und Empowerment einen fortlaufenden (Entscheidungs-)Prozess darstellt. Ausgangspunkt ist stets eine Situation, in welcher eine Frau entmächtigt ist, was als *Disempowerment* bezeichnet wird. Von dort aus durchläuft die Frau einen dreistufigen Prozess: beginnend mit *Resources* (Vorbedingungen), gefolgt von *Agency* (Handlung) und schließlich den *Achievements* (langfristige Resultate). Die langfristigen Effekte in Verbindung mit Mikrofinanz abzubilden, erweist sich in der Literatur als komplizierte Aufgabe, was sich in der Analyse dieser Arbeit ebenfalls durch die begrenzte Anzahl relevanter Studien und Ergebnisse gezeigt hat.

Indien gehört zu den Ländern mit den meisten Mikrofinanzkunden weltweit. Die Notwendigkeit entwicklungspolitischer sowie -ökonomischer Maßnahmen wurde anhand von zwei Herausforderungen – insbesondere für Frauen – deutlich: Arbeit im informellen Sektor geht mit niedrigen Löhnen und schlechten Arbeitsbedingungen einher. Weiterführend wirkt sich dies beispielsweise auf die Kreditvergabe aus, indem informell Beschäftigte meist nicht von formellen Kreditinstituten bedient werden. Es wurde zudem gezeigt, dass die gesellschaftspolitische Lage von Frauen in Indien stark variiert und der Wohnort entscheidend ist. Ländlichen Frauen sind geltende Rechte (u.a. aufgrund der *personal laws*) häufig verwehrt, sie haben meist weniger Bildungschancen und Aussichten auf eine Beschäftigung. Viele erleben zudem Gewalt innerhalb der Ehe.

SHGs, die speziell in ländlichen Gegenden Indiens arbeiten, haben meist als oberstes Ziel Frauen zu *empowern* und die Geschlechtergleichheit zu fördern. Wie sich in der Arbeit

gezeigt hat, hat sich die Mikrofinanz in der Vergangenheit auch als riskantes Instrument bewiesen, denn Korruption und Kommerzialisierung haben eine soziale Idee zu einem gefährlichen Mittel für arme Frauen in Indien transformiert. An dieser Stelle soll noch einmal die Bedeutung der Ausrichtung eines Mikrofinanzprogramms deutlich werden. Die Art und Weise, wie Frauen von den Programmen unterstützt werden und die Zielsetzung der MFIs sind wesentliche Faktoren für die späteren Auswirkungen und potentiellen Erfolge. Das vorrangige Ziel eines Mikrofinanzanbieters sollte demnach nicht die Rentabilität und Profitmaximierung sein, sondern die entwicklungspolitische Wirkung und die Unterstützung der „Ärmsten“. Soziale SHGs grenzen sich in ihrer Arbeit von kommerziellen MFIs insofern ab, dass sie meist mit dieser Intention arbeiten. Handelt es sich zudem um einen durch Spenden oder Subventionen finanzierten Anbieter, ist die Renditeauszahlung an Investoren, im Gegensatz zu privatisierten MFIs, nicht notwendig. Zweitens werden in SHGs nicht allein Kredite vergeben. Durch die Voraussetzung des Sparens, erlernen die Frauen in der Gruppe den korrekten Umgang mit finanziellen Mitteln sowie das effiziente Wirtschaften, was Verschuldungen stark entgegenwirkt. Ein weiterer Vorteil der SHGs sind die regelmäßigen Treffen, die von weiteren Schulungen und Trainings sowie Aktivitäten begleitet werden. Einerseits werden soziale Kompetenzen vermittelt, andererseits gibt es Aufklärung bezüglich Geschlechterungleichheiten und bestehenden Machtverhältnissen – häufig sogar in Einbeziehung der Ehemänner.

Ökonomisches Empowerment bildet das Fundament, um andere Dimensionen des Empowerments umzusetzen. Dies bedeutet, dass die Stärkung der ökonomischen Position von Frauen in Armut stets die Voraussetzung darstellt, um Gender Empowerment erfolgreich zu erreichen. Konkret heißt dies, dass eine Frau durch die Einbindung in wirtschaftliche Prozesse, durch Zugang zum Arbeitsmarkt und durch den Erwerb eigenen Einkommens in der Lage ist, weiteren Bereichen im Empowerment-Prozess näherzukommen. Das ökonomische Empowerment ist als Ergebnis dieser Arbeit als Vorbedingung einzustufen. Eine Frau erhält Mittel und Ressourcen, beispielsweise in Form eines Mikrokredits. Allein dieser Kredit wird der Frau nicht dazu verhelfen Empowerment zu erlangen. Er ist aber durchaus in der Lage den Prozess anzustoßen.

Wie oben bereits angeführt, werden ökonomisches Empowerment und somit auch die ökonomischen Faktoren als Ressourcen betrachtet, die von einer Frau erlangt werden und das ökonomische Empowerment durchaus verbessern. Die Sekundäranalyse hat gezeigt, dass

sich vor allem die Kreditaufnahme und das Sparverhalten der meisten SHG-Mitglieder verbesserte. Das Einkommen ist in den meisten Fällen ebenfalls angestiegen. Wohingegen das Vermögen meist nicht tangiert wurde, da die Kreditumfänge zu gering waren. Allerdings haben diese Indikatoren allein nur eine geringe Aussagekraft auf das allumfassende Frauen-Empowerment. Somit kann die Frage, welche Faktoren ausschlaggebender sind, wie folgt zusammengefasst werden: Faktoren, die das ökonomische Empowerment beeinflussen, stellen in den meisten Fällen die erforderliche Grundlage der Handlungsfähigkeit dar. Der Zugang zu Finanzen eröffnet weitere Möglichkeiten, die – bei effizienter Nutzung – zu einem allumfassenderen Empowerment führen können.

Als wichtigste soziale Empowerment-Faktoren, welche von Mikrofinanz beeinflusst werden, haben sich die nachfolgenden herausgestellt: Die Analyse hat gezeigt, dass Entscheidungen im Haushalt in allen Studien meist stark von der SHG-Mitgliedschaft positiv beeinflusst werden. Die Mobilität von Frauen verbessert sich ausschließlich im kleineren Rahmen. Während der selbstständige Besuch von Gesundheitszentren oder einem Markt erlaubt ist, verlassen die Frauen das Dorf trotz SHG meist nicht ohne Erlaubnis. Häusliche Gewalt kann entweder durch eine größere weibliche Emanzipation sinken oder aber durch den Versuch, bestehende Machtverhältnisse zu ändern, sogar ansteigen. Dies hängt oftmals mit der Dauer der Mitgliedschaft zusammen und lässt sich nicht als eindeutiger Effekt betrachten. Langfristige Resultate haben sich vor allem in der Verbesserung der Bildung der Kinder gezeigt sowie in der Vermögenszunahme.

Die Ergebnisse der relevanten Literatur und der Sekundäranalyse lassen darauf schließen, dass Mikrofinanz im ländlichen Indien eine vielversprechende Möglichkeit bietet, Frauen zu Empowerment zu verhelfen. Der Erfolg ist dabei stets abhängig von der faktischen Umsetzung durch die Mikrofinanzanbieter, was die Formulierung eines allgemeingültigen Fazits erschwert. Auf der einen Seite hat die Vergangenheit gezeigt, dass die Versuchung groß ist, Mikrofinanz in ein profitables Geschäft zu verwandeln. Ergebnis dieser Arbeit ist es, dass Kommerzialisierung und der soziale Gedanke der Mikrofinanz in den allermeisten Fällen nicht miteinander vereinbar sind. Soziale SHGs auf der anderen Seite haben die Chance, tatsächlich einen wesentlichen Einfluss auf die Stärkung von armen Frauen in den Dörfern Indiens zu nehmen.

Doch auch die Arbeit der SHGs darf nicht als Allheilmittel betrachtet werden. Die Ergebnisse einiger Studien weisen sogar auf teils negative Auswirkungen hin, wie es der Anstieg häuslicher Gewalt im Zuge der Mitgliedschaft gezeigt hat. Dies macht deutlich, dass ein Problem wie patriarchale Gewalt gegen Frauen zu mächtig ist, während die Auswirkungen von SHGs und anderen Mikrofinanzprogrammen dafür zu gering sind. Um strukturelle Änderungen innerhalb der Gesellschaft Indiens anzukurbeln, bedarf es vermehrter Intervention durch Regierungsprogramme und generell den Eingriff der Regierung. Die bestehenden Machtverhältnisse und sozialen Normvorstellungen sind insbesondere im ländlichen Indien stark in der Gesellschaft verankert. SHGs und allgemein Mikrofinanz können – bei erfolgreicher und förderlicher Umsetzung – ausschließlich zur Aufklärung und Entwicklung *beitragen*, haben dennoch nicht die Stärke, ein solch strukturell verfestigtes Problem auf Makroebene zu lösen. Zudem ist Geschlechterungleichheit meist weniger ein ökonomisches Problem, als ein politisches. Die wirtschaftlichen Ungleichheiten können als Produkt der politischen sowie teils rechtlichen Missstände gesehen werden.

Abschließend lässt sich zusammenfassen, dass Mikrofinanz, insbesondere SHGs, ein wirkungsvolles Instrument hinsichtlich des Frauen Empowerments darstellen. Gleichzeitig wurde deutlich, dass sie im größeren Kontext gewiss an ihre Grenzen geraten. Für die zukünftige Entwicklung des Mikrofinanzsektors lässt sich hoffen, dass die soziale Absicht wieder in den Vordergrund rückt, damit Mikrofinanz als ein wertvoller Beitrag im Kampf gegen Geschlechterungleichheit erhalten bleibt.

Literaturverzeichnis

- Ajwani-Ramchandani, R.** (2017): The Role of Microfinance in Women's Empowerment: A Comparative Study of Rural and Urban Groups in India. Emerald Publishing Limited, Bingley, UK.
- Armendáriz B./Morduch J.** (2010): The economics of microfinance. 2. Aufl., MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Aruna M./Jyothirmayi R.** (2011): The Role of Microfinance in Women Empowerment: A study on the SHG Bank Linkage Program in Hyderabad (Andhra Pradesh). *Indian Journal of Commerce & Management Studies*, S. 77-95.
- Bateman, M.** (2010): Why doesn't Microfinance work? The Destructive Rise of Local Neoliberalism. Zed Books, London.
- Cheston S./Kuhn, L.** (2002): Empowering Women through Microfinance. Draft 3/14/02 UNIFEM, New York.
- Cramer, S.** (2011): Die Mikrofinanzrevolution. Ursachen und Folgen der Durchsetzung eines kommerziellen Mikrokreditansatzes. Working Paper Organisationssoziologie, Universität Bielefeld.
- Cramer, S.** (2014): Kommerzialisierung und Armutsbekämpfung: Ein auflösbarer Zielkonflikt? In: Klas, G./Mader, P. (Hrsg.), Rendite machen und Gutes tun. Mikrokredite und die Folgen neoliberaler Entwicklungspolitik. Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main, S. 103-112.
- Cull, R./Morduch, J.** (2017): Microfinance and Economic Development. Policy Research Working Paper, WPS 8252, World Bank Group, Washington, D.C.
- Datta, U.** (2015): Socio-Economic Effects of a Self-Help Group Intervention: Evidence from Bihar, India. *World Development* 68.
- DAY-NRLM** (2020): Deendayal Antyodaya Yojana - National Rural Livelihoods Mission, Ministry of Rural Development, Govt. of India, <https://aajeevika.gov.in> (Stand: 06.02.2020).

- Demirguc-Kunt, A./Klapper, L./Singer, D./Ansar, S./Hess, J.** (2018): The Global Findex Database 2017 : Measuring Financial Inclusion and the Fintech Revolution, World Bank Group Washington, D.C.
- Duvendack, M.** (2014): Wir wissen nur, dass wir nichts wissen: Zur Beweislage über die Wirksamkeit von Mikrofinanzen. In: Klas, G./Mader, P. (Hrsg.), Rendite machen und Gutes tun. Mikrokredite und die Folgen neoliberaler Entwicklungspolitik. Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main, S. 37-44.
- Ferguson, A.** (2004): Can Development Create Empowerment and Women's Liberation? Center for Global Justice Workshop ,Alternatives to Globalization', University of Massachusetts/Amherst.
- Holvoet, N.** (2004): Impact of Microfinance Programs on Children's Education. Do the Gender of the Borrower and the Delivery Model Matter? *Journal of Microfinance*, Volume 6 Number 2, S. 27-49.
- Jakimow, T./Kilby, P.** (2006): Empowering Women: A Critique of the Blueprint for Self-help Groups in India. *Indian Journal of Gender Studies*, 13:3 (2006), Sage Publications, New Delhi/Thousand Oaks/London, S. 375-400.
- Kabeer, N.** (1999): Resources, Agency, Achievements. Reflections on the Measurement of Women's Empowerment. *Development and Change*, Vol. 30, Institute of Social Studies, Blackwell Publishers Ltd, Oxford, S. 435-464.
- Kabeer, N.** (1999a): The Conditions and Consequences of Choice: Reflections on the Measurement of Women's Empowerment. Discussion Paper No. 108, United Nations Research Institute for Social Development (UNRISD), Genf.
- Kabeer, N.** (2012): Women's Economic Empowerment and Inclusive Growth: Labour Markets and Enterprise Development. SIG Working Paper 2012/1, Department for International Development (DFID) and International Development Research Centre (IDRC), London.
- Khanvilkar, A.** (2016): Challenges faced by Microfinance Institutions, <https://www.neliti.com/blog/challenges-faced-microfinance-institutions.html> (Stand: 08.02.2020)

- Klas, G./Mader, P.** (2014): Rendite machen und Gutes tun. Mikrokredite und die Folgen neoliberaler Entwicklungspolitik. Campus Verlag GmbH, Frankfurt am Main.
- Kumar, N.** (2014): Rural Women Empowerment in India. *Asian Journal of Multidisciplinary Studies*, Volume 2, Issue 1, S. 75-79.
- Lavoori, V./Paramanik, R.** (2014): Microfinance Impact on Women's Decision Making: A Case Study of Andhra Pradesh. *Journal of Global Entrepreneurship Research*, Springer, Heidelberg.
- Lobo-Bader, B.** (2010): Frauen in Indien zwischen Exklusion, Partizipation und Emanzipation. In: Geiger, G. (Hrsg.), *Die Hälfte der Gerechtigkeit? Das Ringen um universelle Anerkennung von Menschenrechten für Frauen. Das Beispiel Asien*. Verlag Barbara Budrich, Opladen & Farmington Hills, MI, S. 159-188.
- Mader, P.** (2009): Questioning Some Microcredit Myths. In: Dobusch, L./Mader, P./Quack, S. (Hrsg.) 2013: *Governance across Borders: Transnational Fields and Transversal Themes*, Max-Planck Institute for the Study of Societies, Köln, S. 231-236.
- Mader, P.** (2009a): The State of Microfinance – in Research and in the Real World: ‘*Group Pressure Makes Us Go to Moneylenders*’ – *Microfinance’s Unwanted Lateral Linkages*. In: Dobusch, L./Mader, P./Quack, S. (Hrsg.) 2013: *Governance across Borders: Transnational Fields and Transversal Themes*, Max-Planck Institute for the Study of Societies, Köln, S. 238-239.
- Mader, P.** (2010): The Andhra Pradesh Microfinance Crisis. In: Dobusch, L./Mader, P./Quack, S. (Hrsg.) 2013: *Governance across Borders: Transnational Fields and Transversal Themes*, Max-Planck Institute for the Study of Societies, Köln, S. 273-305.
- NABARD** (2019): Status of Microfinance in India 2018-19. Micro Credit Innovations Department, National Bank for Agriculture and Rural Development, Mumbai.
- Nayak, P./Mahanta, B.** (2009): Women Empowerment in India. MPRA Paper No. 12685, North Eastern Hill University.
- OECD** (2011) Women’s Economic Empowerment. Issues paper 04/2011, OECD-DAC Network on Gender Equality (GENDERNET).

- Pandey, V./Gupta, A./Gupta, S.** (2019): Labor and Welfare Impacts of a Large-Scale Livelihoods Program: Quasi-Experimental Evidence from India. Policy Research Working Paper 8883, Agriculture Global Practice, World Bank Group.
- Pokhriyal, A./Rani, R./Uniyal, J.** (2014): Role of Micro-Finance in the Empowerment of the Women. *Journal of Business and Finance* 02 (01) 2014, School of Commerce, HNB Garhwal University, Srinagar Garhwal Uttarakhand, India, S. 21-31.
- Quisumbing, A./Meinzen-Dick, R./Malapit, H.** (2019): Gender equality: Women's empowerment for rural revitalization. In 2019 Global food policy report. Chapter 5, Washington D.C., S. 44-51.
- Samarapally, A./Hiranin, S.** (2015): Mapping Financial Access: Deposit-taking in India. <https://www.themix.org/sites/default/files/publications/Dell%20India%20Savings%20Final.pdf> (Stand: 15.11.2019).
- Santhya, K./Jejeebhoy, S.** (2017): Empowering women and addressing marital violence through self-help groups: Evidence from rural Bihar. Policy brief, Population Council, New Delhi.
- Satoa N./Shimamura Y./Lastarria-Cornhielb S.** (2017): Women's Self-Help Group Participation and Domestic Violence: Impact Evaluation with Consideration of Dowry in Andhra Pradesh, India, World Bank Group.
- Stocker, S.** (2009): Empowerment oder Entmachtung? Einfluss von Mikrofinanzprojekten auf die soziale Situation der Frau und das Geschlechterverhältnis in Südindien. Fakultät für Verhaltens- und empirische Kulturwissenschaften, Institut für Ethnologie, Ruprecht-Karls-Universität Heidelberg.
- Sultana, Y./Jamal, A./Dur-E, N.** (2017): Impact of Microfinance on Women Empowerment through poverty alleviation: An Assessment of socioeconomic conditions in Chennai City of Tamil Nadu. *Asian Journal for Poverty Studies*, 3(2), S. 175-183.
- Swain, R./Wallentin, F.** (2008): Economic or non-economic factors: What empowers women?, Working Paper, No. 2008:11, Uppsala University, Department of Economics, Uppsala.

- Swain, R./Varghese, A.** (2008): Does Self Help Group Participation Lead to Asset Creation? Working Paper 2008:5, Uppsala University, Department of Economics, Uppsala.
- Swain, R./Wallentin, F.** (2014): The impact of microfinance on factors empowering women: Differences in regional and delivery mechanisms in India's SHG programme, Working Paper, No. 2014:7, Uppsala University, Department of Economics, Uppsala
- Täubert, A.** (2004): Der Empowerment-Ansatz von Naila Kabeer. Eine Analyse der Lebenssituation der Teepflückerinnen Sri Lankas. *femina politica* 2/2004, S. 26-37.
- UNDP** (2019): United Nations Development Programme - Human Development Reports: Gender Development Index, GDI <http://hdr.undp.org/en/content/gender-development-index-gdi> (Stand: 06.02.2020).
- Vachya, L./Kamaiah, B.** (2013): Microfinance impact on socio-economic empowerment: a special reference to Andhra Pradesh. *International Journal of Finance & Banking Studies*: JJFBS, Vol. 4. 2015, 1, Istanbul, S. 51-69.
- Vaessen, J./Rivas, A./Duvendack M./Palmer Jones, R./Leeuw, FL./Van Gils, G./Lukach, R./Holvoet, N./Bastiaensen J./Hombrados, JG./Waddington, H.** (2014): The Effects of Microcredit on Women's Control over Household Spending in Developing Countries: A Systematic Review and Meta-analysis. *Campbell Systematic Reviews* 2014:8, The Campbell Collaboration.
- VeneKlasen, L./Miller, V.** (2002): Power and empowerment. PLA Notes 43: Advocacy and Citizen Participation, International Institute for Environment and Development, S. 39-41.
- Wichterich, C.** (2014): Kleine Kredite, große Geschäfte und die andere Finanzkrise: Finanzialisierung des Alltags durch Mikrokredite für Frauen in Indien. In: Klas, Gerhard; Mader, Philip (Hrsg.), Rendite machen und Gutes tun. Mikrokredite und die Folgen neoliberaler Entwicklungspolitik, S. 45-52.
- Wichterich, C.** (2015): Mikrokredite, Rendite und Geschlecht: von zuverlässigen armen Frauen und finanzieller Inklusion. *PERIPHERIE*, Nr. 140, 35. Jg., Verlag Westfälisches Dampfboot, Münster, S. 469-490.

World Bank (2001): Engendering Development: Through Gender Equality in Rights, Resources, and Voice. *World Bank Policy Research Report*, Washington D.C.

World Bank (2002): Empowerment and Poverty Reduction: A Sourcebook. Poverty Reduction Group, World Bank, Washington D.C.

World Bank (2006): Gender equality as smart economics: A World Bank Group Gender Action Plan (2007-2010), Washington D.C.

Eidesstattliche Erklärung

Hiermit erkläre ich an Eides Statt, dass ich die vorliegende Abschlussarbeit selbstständig und ohne fremde Hilfe verfasst und andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt habe. Die den benutzten Quellen wörtlich oder inhaltlich entnommenen Stellen (direkte oder indirekte Zitate) habe ich unter Benennung der Autorin/des Autors und der Fundstelle als solche kenntlich gemacht. Sollte ich die Arbeit anderweitig zu Prüfungszwecken eingereicht haben, sei es vollständig oder in Teilen, habe ich die Prüferinnen und den Prüfungsausschuss hierüber informiert.

Berlin, 11.02.2020

(Denise Verch)