



# Vertrauen –

## Besinnung auf die Basis von Wirtschaft und Finanzierung

Ein Essay von Peter Spiegel mit Fotografien von Roger Richter

**Am Anfang war das Vertrauen. So beginnt jede Wert-Schöpfungsgeschichte, also jegliches wirtschaftliche Handeln. Vertrauen in eine Idee. Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten. Vertrauen in die Partner und Mitarbeiter. Vertrauen ist die Basis für Entschlossenheit, Mut, Phantasie, Tatkraft. Vertrauen ist das Scharnier zwischen Werteorientierung und Wertschöpfung, also das Übertragungsmoment zwischen ganzheitlich entwicklungsfördernder Ethik und einer nachhaltigen Wirtschaft. Der elementare Zusammenhang zwischen Vertrauensverlust und Billionenverlusten wurde spätestens mit der gegenwärtigen Weltwirtschaftskrise jedem klar. Wie kommen wir wieder zurück zur Basis von Wirtschaft und ihrer Finanzierung – also zu Vertrauen?**

Auch für die Finanzwirtschaft ist Vertrauen die Basis ihres Handelns. Der Schlüsselbegriff der Finanzwelt, Kredit, kommt von dem lateinischen Begriff „credere“, der nichts anders bedeutet als: Vertrauen. Vertrauen funktioniert zwar auch in der jetzigen Krisenzeit zwischen einem Teil der Finanzinstitutionen und ihren vor allem mittelständischen Finanzpartnern. Aber gesamtökonomisch leben wir inmitten einer fundamentalen Vertrauenskrise.

Wenn wir nach Ansätzen für die Rückgewinnung von Vertrauen in der Wirtschaft, in der Finanzwirtschaft und zwischen beiden Ausschau halten, sollten wir den Blick dorthin richten, wo diese Basis von Ökonomie auch in der Krise vorbildlich funktioniert. Unser Blick wird bei dieser Suche nicht an einem Ort vorbei kommen, an den bis vor kurzem noch niemand in der Welt gedacht hätte, wenn er nach Beispielen nachhaltiger, erfolgreicher Ökonomie suchte: Bangladesch.

Ausgerechnet Bangladesch, der Inbegriff für massenhaftes dauerhaftes Elend und so lange Schlusslicht der Weltwirtschaft. Aber halten wir inne, denn auch andere ehemalige Inbegriffe für chronisches Elend haben heute ein gänzlich neues Image. Bangladesch wäre nicht die erste Region, die aus der Not heraus eine besondere Form von Wendigkeit entwickelt hätte: die Not-Wendigkeit. Bombay war vor kaum 20 Jahren das Synonym für die Ausgeburt von Armut – und gilt heute als Boomwunder. Selbst Baden-Württemberg war nicht immer die Inkarnation von Tüftler-Hochkultur, Spar- und Investivgeist, sondern galt längere Zeit als Armenhaus deutscher Lande.

Bangladesch wies – trotz weiterhin vieler katastrophaler Rahmenbedingungen – in den vergangenen Jahren ein stabiles Wachstum von durchschnittlich rund 8 Prozent auf und lag damit plötzlich in der internationalen Wachstumsspitzenzone. Noch viel interessanter als das Faktum als solches sind die Gründe, die dazu führten, denn diese unterscheiden sich substantiell von anderen Wachstumsländern. Sie haben mit einer substantiell neuen Qualität von Wachstum zu tun – einem breitflächigen „Wachstum aus der Armut“ – wie auch mit einer substantiell neuen Qualität von Vertrauen.

Das Wirtschaftswunder von Bangladesch trägt einen Namen: jenen des Friedensnobelpreisträgers und Gründers der Grameen Bank Muhammad Yunus. In ihm erkennen inzwischen immer mehr Vordenker und Ökonomen den „neuen globalen Ludwig Erhard“, den Urvater eines neuartigen weltweiten sozialen Wirtschaftswunders. Er legte die Grundlage für ein Wachstum aus der Not für jene vier Fünftel in Bangladesch und jene zwei Drittel der Menschheit insgesamt, die heute noch fast vollständig „out of economy“ sind.

Yunus gab mit seiner Grameen Bank ausgerechnet den Allerärmsten in seinem Land – also jenen, die über keinerlei Sicherheiten verfügten, keine Ausbildung hatten und weder lesen noch schreiben konnten – Kredit und somit sehr greifbares und nützlich Vertrauen. Und er gewann für dieses besondere Vertrauen ein ebenso greifbares und nützlich Vertrauen zurück: eine Rückzahlungsquote von nahezu 100 Prozent bei Zinsen, mit denen seine Grameen Bank ohne jegliche Zuschüsse arbeiten kann. Er schuf damit ein wirtschaftlich funktionierendes System der Finanzierung wirtschaftlichen Handelns an einer Stelle, an der dies noch niemandem zuvor gelang. Inzwischen fand er Nachahmer in aller Welt, so dass bis heute bereits mehr als 130 Millionen Familien in aller Welt Zugang zu Existenzgründungs- und Kleinkrediten erhalten haben. Und er schuf ein funktionierendes Wirtschaftsfördersystem an einer Stelle, die vielleicht die größte Hoffnung darstellt auf ein neues, stabiles und lang anhaltendes Weltwirtschaftswunder. Klaus Schwab, der Gründer des Weltwirtschaftsforums, bezeichnete die Yunus'sche Innovation im Januar 2009 in Davos als die vielleicht bedeutendste tragende Säule bei der Reorganisation der Weltwirtschaft.

Was ist sein Geheimnis? Wie organisiert er selbst im Sub-Sub-Sub-Prime-Bereich der Allerärmsten ein funktionierendes Vertrauenssystem, also noch einmal weit von jenem Sub-Prime-Bereich entfernt, an dem unsere Kreditsysteme bereits so schmerzlich versagten? Die Grameen Bank von Yunus verknüpft Vertrauen mit Verantwortung.

Yunus ist einerseits felsenfest von den besonderen Fähigkeiten der Armen überzeugt, gerade von den Allerärmsten. Wer es schafft, eine Familie mit weniger als einem Dollar pro Tag am Leben zu erhalten, musste dafür viele Fähigkeiten entwickeln. Nur: Wenn Menschen mit völlig unwürdigen Löhnen in permanenter Abhängigkeit gehalten werden oder Wucherzinsen in Höhe von 20 bis 100 Prozent pro Monat zahlen

Die Fotografien stammen aus Roger Richters Bildband „Die Kraft der Würde – The Power of Dignity“, der im Dezember 2008 im J. Kampphauen Verlag erschien.



müssen, dann kann niemand einem solchen Teufelskreis der Armut entkommen, gleichgültig wie viel Ausbildung er hat. Umgekehrt gilt: Wenn eine Kleinkreditbank diesen Menschen Kredite zu fairen Zinsen vergibt (Grameen verlangt 15-20 Prozent, was exakt demselben Zinssatz entspricht, den in Bangladesch auch „normale“ Unternehmen bei anderen Banken bezahlen müssen), dann stellt eine Rückzahlung kein Problem für sie dar. Denn das, was Ausbeuter und Wucherer bei ihren Geschäften mit den Ärmsten bis dahin für sich einbehielten, lag weit darüber, und dieser Mehrwert fließt nunmehr den Ärmsten zu.

Zu einem funktionierenden Vertrauensverhältnis zwischen Grameen und den Ärmsten gehört nach Yunus aber neben dem Glauben an deren Fähigkeiten genauso die Übernahme von Verantwortung durch die neuen Kreditnehmer. Yunus hält also absolut nichts von vermeintlich wohlmeinenden Almosen, denn Almosen sind nach seiner Überzeugung „die schlimmste Form der Beleidigung“. Almosen tragen die Botschaft in sich: Du kannst nichts, du taugst nichts, aus dir wird nie etwas. Wenn man Menschen Geld in die Hand gibt mit einer solchen Botschaft, kann es nicht wundern, wenn diese sich entsprechend dieser Erwartung verhalten. Ein Kredit für die Ärmsten trägt hingegen eine völlig andere Botschaft in sich: Wir vertrauen dir, dass du es schaffst, weil du die Fähigkeiten dazu hast oder sie dir erwerben wirst. Zu dieser Botschaft zählt für Yunus untrennbar auch die Übertragung der unmissverständ-

lichen Verantwortung an die Kreditnehmer, dass diese ihren Kredit zuverlässig und vollständig zurückzahlen. Jeder Kreditnehmer bei Grameen weiß dies und stellt sich darauf ein, dass kein Kredit je erlassen wird. Aber er weiß auch etwas anderes: Sollte er Probleme mit der Rückzahlung haben, beispielsweise weil ein Familienmitglied verstorben ist oder eine neue Flutkatastrophe das Land heimsuchte, reagiert die Bank flexibel und hilft zuverlässig bei einer angemessenen Neujustierung der Kreditbedingungen. Dies stärkt auf beiden Seiten die Vertrauensbasis erheblich.



Von noch weitaus größerer Bedeutung ist jedoch eine andere Innovation bei der Grameen Bank, die ein Vertrauenssystem tief in das soziale Geflecht um die Kreditnehmer herum aufbaut: Bei Grameen gibt es keine individuellen Kredite, so wie wir sie bei uns fast ausschließlich kennen. Wer bei Grameen einen Kredit für eine kleine Geschäftsidee erhalten möchte, muss zunächst vier weitere Kreditwillige finden, die sich ebenfalls selbständig machen wollen. Die fünf Kreditwilligen, von denen keiner über Sicherheiten verfügt, bürgen dann wechselseitig füreinander. Monetäre Sicherheit wird somit durch menschliche Sicherheit ersetzt. Was bedeutet dies in der Praxis?

Die fünf Kreditwilligen werden zu einer starken Gemeinschaft. Sie prüfen wechselseitig die Geschäftsmodelle und die notwendige Haltung aller anderen im Kreditteam. Die sonst übliche Prüfung durch die Banken ist auf diese Weise ausgelagert – und funktioniert dort nicht schlechter, sondern eher noch viel besser und „konstruktiv erfolgsorientierter“. Nach Erhalt der Kredite sorgt die Kreditgruppe für die wechselseitig begleitende Betreuung der anderen Kreditnehmer wie auch für das wechselseitige Controlling. Und mehr noch: Gemeinsam mit den anderen Kreditgruppen im Dorf denkt man auch über die „Verbesserung der Rahmenbedingungen“ für die wirtschaftliche Entwicklung aller in der Gemeinschaft nach.

Wo sich Systeme, und seien sie auch noch so groß, auf zwischenmenschliche Zusammenarbeit aufbauen und sich nicht immer mehr anonymisieren und bürokratisieren, sind diese viel stabiler, flexibler und kreativer als „papierene“ Systeme der Vertrauensabsicherung. Davon ist Yunus überzeugt. Mit Papieren und mathematischen Zahlenspielen lässt sich leichter täuschen als in funktionierenden sozialen Beziehungen, das wusste bereits Winston Churchill, der einmal sarkastisch zugespitzt meinte: „Traue

keiner Statistik, die du nicht persönlich manipuliert hast.“ Es ist schon eine Ironie der Geschichte, wenn ausgerechnet Kleinkreditfonds heute zu den stabilsten Geldanlagen zählen.

Doch von Yunus können wir für das Thema Finanzen noch viel mehr lernen. Er weiß, wie man die großen gesellschaftlichen Probleme der Welt wirtschaftlich tragfähig lösen kann. Damit verschiebt sich jener Bereich, der bis heute von Charity-Geldern abhängig war, in den Bereich der Wirtschaft. Ein neuer, sehr großer und höchst bedeutsamer wirtschaftlicher Sektor entsteht, den Yunus „Social Business“ nennt. Ein Global Player nach dem anderen will nun unbedingt mit seinen inzwischen fast 30 Grameen-Unternehmen zusammenarbeiten und gründet mit ihm „Social Joint Ventures“. „Grameen Danone“ produziert einen Joghurt, der alle Nahrungsbestandteile enthält, die sonst in der Ernährung der Ärmsten oft fehlen. „Grameen Veolia“ macht bezahlbares sauberes Wasser für die Ärmsten zugänglich. „Grameen Intel“ arbeitet am weltweiten Zugang zu den modernen IT-Möglichkeiten für die Armen. Und so weiter. Es ist höchste Zeit, dass nun auch die vielen mittelständischen Unternehmen bei dieser Entwicklung einsteigen. Was haben diese Unternehmen davon?

Ein „Social Business“ ist nach Yunus ein Unternehmen, das allein zu dem Zweck gegründet wird, ein brennendes gesellschaftliches Problem zu lösen. Dieses soll wirtschaftlich arbeiten und auch Gewinne erwirtschaften, die aber bei dieser Unternehmensform vollständig im Unternehmen verbleiben. Die Investoren erhalten jedoch bei Social Businesses – im Unterschied zu Stiftungen oder CSR-Maßnahmen – ihr eingesetztes Geld wieder zurück. Wenn ein Unternehmen neben seinen normalen wirtschaftlichen Tätigkeiten ein „Social Business“ in einem heutigen Armutsmarkt gründet – beispielsweise als eine neue Form seiner CSR-Aktivitäten – profitieren davon die Menschen in diesen Armutsregionen nachhaltig, aber auch das eigene Unternehmen: Dieses lernt durch eine Kooperation mit Grameen oder ähnlichen Sozialunternehmen, wie es Produkte und Dienstleistungen entwickeln kann, die in diesem neuen kommenden Marktbereich nützlich und wirtschaftlich tragfähig sind. Spätestens dies sollte Motiv genug sein, über eine Neuorientierung beim Finanzmitteleinsatz nachzudenken und Social Business als die intelligentere Alternative zu Sponsoring, Stiften oder einem Teil der CSR-Aktivitäten zu erkennen.

Auch für die Finanzwirtschaft stellt „Social Business“ eine große neue Chance dar, substantiell zu einem neuen sozialen Weltwirtschaftswunder beizutragen, ohne dass sie dabei „verlorene Zuschüsse“ geben muss, denn bei „Social Businesses“ kommt das Geld ja wieder zurück. Die BOVESPA in Brasilien ist heute stolz darauf, die erste „Sozialbörse“ der Welt eingerichtet zu haben, und ihre Broker setzen sich mit besonderer Motivation für dieses so neuartige Finanzmarktsegment ein.



→ Peter Spiegel (1953) sorgte bereits 1997 für den ersten großen Preis in Europa (den „Planetary Consciousness Award“ des Club of Budapest) für den späteren Friedensnobelpreisträger Muhammad Yunus. 2006 veröffentlichte er im Herder Verlag eine erfolgreiche Kurzbiografie über ihn und 2008 gründete er das GENISIS Institute for Social Business and Impact Strategies ([www.genisis-institute.org](http://www.genisis-institute.org)) in Berlin, das sich ganz der weltweiten Verbreitung und Umsetzung von dessen neuem Impuls für die Etablierung eines neuen Wirtschaftssektors von „Social Business“ einsetzt. Er ist Autor und Herausgeber von mehr als 20 Büchern.