

Förderung von Mikrounternehmen in Uganda: Geschäfte von Männern profitieren von Krediten kombiniert mit Schulungen

Von Nathan Fiala und Laurin Janes

Mikrounternehmen sind für einen Großteil der armen Weltbevölkerung Haupteinkommens- und Beschäftigungsquelle. Die Entwicklung geeigneter Förderprogramme für Mikrounternehmen stellt weiterhin eine große Herausforderung dar. Während Finanzspritzen oft bei der Unternehmensgründung helfen, gestaltet sich die Förderung einer nachhaltigen Geschäftserweiterung deutlich schwieriger. So werden zwar zunehmend Mikrokredite, Unternehmerschulungen und Barzuschüsse eingesetzt, ihr Potenzial ist jedoch umstritten.

Eine Studie mit Mikrounternehmen in Uganda zeigt nun, dass auf der einen Seite Männer ihre Unternehmensgewinne durch Mikrokredite steigern können, indem sie die Beschäftigung sowohl außerhalb als auch innerhalb der Familie ausweiten. Erhalten sie darüber hinaus Schulungen, sind die Gewinnzuwächse auch von Dauer. Frauen auf der anderen Seite können von diesen Maßnahmen nicht profitieren. Die Ergebnisse deuten des Weiteren darauf hin, dass der Druck zur Umverteilung von Unternehmensgewinnen innerhalb ihrer Familien ein wesentliches Wachstumshemmnis darstellt.

Der starke Fokus auf Unternehmerinnen bei der Ausgestaltung von Mikrokreditprogrammen dürfte den Frauen zwar bei der Bewirtschaftung ihrer Privathaushalte helfen. Angesichts des beträchtlichen Gewinnwachstums, das sich bei den männlichen Unternehmern zeigt, sollte jedoch eine verstärkte Vergabe von Mikrokrediten an Männer in Erwägung gezogen werden.

In Entwicklungsländern sind Mikrounternehmen im informellen Sektor für einen Großteil der Bevölkerung die Grundlage für Arbeitsplätze und Einkommen, während formelle Beschäftigung in großen Firmen oft weniger verbreitet ist. So wurden zahlreiche Förderprogramme initiiert, um das Wachstum im informellen Sektor zu steigern, wobei die Vergabe von Mikrokrediten nur ein prominentes Beispiel ist.

Mikrounternehmen im informellen Sektor sind sehr kleine Unternehmen, die typischerweise von dem Inhaber selbst oder seinen Familienangehörigen geführt werden. Sie haben keine oder nur sehr wenige Angestellte und erzielen zuweilen Gewinne, die gerade über dem Existenzminimum liegen, also weniger als ein bis zwei US-Dollar pro Tag und Familienmitglied betragen.

Die Inhaber solcher informeller Firmen sehen sich oft Schwierigkeiten ausgesetzt, einen Kredit zu erhalten, da viele von ihnen keine Vermögenswerte besitzen, die als Sicherheit dienen könnten. Durch die Einführung gesamtschuldnerischer Haftungsverbünde, bei denen sich mehrere Frauen die Verantwortung für die Kreditrückzahlung teilen, haben sich Mikrokredite zu einer bewährten Methode entwickelt, Kredite an Unternehmerinnen zu vergeben, die zuvor solche nicht erhalten hätten. Mittlerweile stellen Nichtregierungsorganisationen (NRO) und Regierungen zum Beispiel auch Arbeitslosen tilgungsfreie Barzuschüsse zur Verfügung.

Die empirische Literatur zur Wirkung von Mikrokrediten kommt jedoch insbesondere bei von Frauen geführten Mikrounternehmen oft zu nicht ermutigenden Ergebnissen. Selten finden sich positive Effekte auf Unternehmenswachstum und infolge auf Armutsvermeidung.¹

¹ Vgl. Crepon, B., Devoto, F., Duflo, E., Pariente, W. (2011): Impact of microcredit in rural areas of Morocco: Evidence from a Randomized Evaluation. Working Paper; Augsburg, B., De Haas, R., Harmgart, H., Meghir, C. (2012): Microfinance at the margin: experimental evidence from Bosnia and Herzegovina. Working Paper; Angelucci, M., Karlan, D., Zinman, J. (2013): Win Some Lose Some? Evidence from a Randomized Microcredit Program Placement Experiment by Compartamos Banco. Working Paper; Banerjee, A., Duflo, E., Glennerster, R., Kinnan, C. (2013): The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation. Working Paper.

Ähnlich sieht es bei Barzuschüssen aus. Mit ihnen können zwar erfolgreich Anreize gesetzt werden, Unternehmen zu gründen, bezüglich des Ausbaus existierender Unternehmen ist das Bild jedoch nicht einheitlich.² Während Männer in jedem Stadium der Unternehmensentwicklung von finanziellen Zuschüssen profitieren, scheint das Wachstumspotential im Fall von Unternehmerinnen also beschränkt zu sein.³

Somit stellt sich die Frage, welche Faktoren das Wachstum im Fall der von Frauen geführten Unternehmen nach Beseitigung finanzieller Beschränkungen hemmen. Ein naheliegender Grund wäre fehlende unternehmerische Kompetenz, zum Beispiel in Bezug auf Vermarktungsstrategien und Abrechnungsmethoden. Häufig werden Männer traditionell besser und öfter zur Führung ihres eigenen Geschäfts ausgebildet, so dass Frauen bisweilen die erforderlichen Fertigkeiten in geringerem Umfang aufweisen. In der Literatur finden sich jedoch keine Belege für positive Effekte von Unternehmerschulungen auf das Unternehmenswachstum.⁴

Die betrachteten Mikrounternehmen sind oft familiengeführt, sodass der Bezug zwischen dem Geschäft und der Familie des Unternehmers in der Regel sehr eng ist. Die Geschäftsinhaber könnten also oft geneigt sein, zwischen einer Investition in die Zukunft des Betriebs und einem unmittelbaren Konsum zugunsten der eigenen Familie zu entscheiden. In diesem Zusammenhang ergeben sich weitere relevante Faktoren für das Unternehmenswachstum, in Form von Verlagerung von Konsum in die Gegenwart sowie einem Druck zu Umverteilung von Einkommen von Seiten der Familie. Untersuchungen zeigen, dass Unternehmer vor allem in solchen Zeiten zu Ungeduld neigen, wenn der Absatz gering ausfällt. Sie verzichten dann auf lukrative Investitionsmöglichkeiten für ihre Betriebe, um unmittelbare Konsumbedürfnisse zugunsten ihrer Familien zu erfüllen.⁵

Zugleich existieren in Entwicklungsländern heutzutage oft tragfähige soziale Netzwerke, die als wichtige in-

formelle Versicherungssysteme dienen; Familien spielen in diesem Zusammenhang eine wesentliche Rolle. Dies mag dort von großer Bedeutung sein, wo formelle soziale Sicherheit und etablierte Versicherungssysteme fehlen. Dennoch dürfte die Erwartung, dass ein Großteil der Gewinne von der Familie beansprucht wird, oft zum Investitionshemmnis werden.⁶ Dabei wird im Folgenden nicht weiter danach differenziert, inwiefern die Inanspruchnahme durch die Familie wiederum auch den Nutzen des Unternehmers steigern könnte. Von solchen Aspekten der Wohlfahrtsbetrachtung wird also abstrahiert.

Experimentelles Design ermöglicht Abschätzung der Wirksamkeit des Programms

Wissenschaftler am DIW Berlin haben in einer aktuellen Studie den Zusammenhang zwischen den oben genannten Faktoren und dem wirtschaftlichen Erfolg von Mikrounternehmen untersucht.⁷ Dabei wird dem in der Entwicklungsforschung weit verbreiteten Ansatz der Untersuchung mit randomisierter Kontrollgruppe gefolgt (Kasten).

Um die Erhebung einer geeigneten Stichprobe zu gewährleisten, wurden zunächst 3 216 Unternehmen aus der Zentralregion Ugandas und 1 421 Unternehmen aus dem Norden des Landes herangezogen. Diese Firmen können als repräsentativ für typische Mikrounternehmen in Entwicklungsländern betrachtet werden. Sie sind inhabergeführt und werden oft durch Arbeitskräfte aus der Familie unterstützt, wobei eine Firma im Durchschnitt weniger als eine Lohnarbeitskraft hat. Die Inhaber dieser Unternehmen wurden im Rahmen einer Umfrage zu ihrem Geschäft und ihrem privaten Haushaltszusammenhang befragt. Dabei wurden Informationen zur Größe und zum Gewinn der Unternehmen erhoben sowie darüber hinaus Angaben zur Person des Inhabers, wie demographische Merkmale, kognitive Fähigkeiten und seine Geduld, sowie zur Zusammensetzung seines privaten Haushalts.

Des Weiteren wurden die Geschäftsinhaber aller Unternehmen zunächst gefragt, ob sie an der Aufnahme eines Geschäftskredits bzw. an der Teilnahme einer Schulung in Geschäftsführung interessiert sind. In einer zweiten Runde wurden diese Geschäftsinhaber erneut nach ihrem Interesse an einem solchen Programm gefragt. Mit diesem Vorgehen wurde sichergestellt, dass dieje-

² Siehe zum Beispiel Blattman, C., Fiala, N., Martinez, S. (2014): Generating Skilled Self-Employment In Developing Countries: Experimental Evidence From Uganda. *Quarterly Journal of Economics*, im Erscheinen.

³ Vgl. zum Beispiel Fafchamps, M., McKenzie, D., Quinn, S., Woodru, C. (2013): Microenterprise Growth and the Flypaper Effect: Evidence from a Randomized Experiment in Ghana. *Journal of Development Economics*, im Erscheinen.

⁴ Zum Beispiel Karlan, D., Valdivia, M. (2011): Teaching entrepreneurship: Impact of business training on microfinance clients and institutions. *Review of Economics and Statistics*, 93, 510-552; Mano, Y., Iddrisu, A.-H., Yoshino, Y., Sonobe, T. (2012): How Can Micro and Small Enterprises in Sub-Saharan Africa Become More Productive? The Impacts of Experimental Basic Managerial Training. *World Development*, 40 (3), 458-468.

⁵ Siehe Fafchamps, M. et al. (2013), a. a. O.

⁶ Siehe dazu zum Beispiel Grimm, M., Hartwig, R., Lay, J. (2013): Does Forced Solidarity Hamper Investment in Small and Micro Enterprises? IZA Discussion Paper No. 7229.

⁷ Siehe Fiala, N. (2013): Stimulating Microenterprise Growth: Results from a Loans, Grants and Training Experiment in Uganda. Working Paper.

Kasten

Studien mit randomisierter Kontrollgruppe (Randomized control trials)

Bei der Abschätzung der Effekte von Maßnahmen (impact evaluations) wie Mikrokrediten haben Wissenschaftler ein Problem zu bewältigen, das üblicherweise als Selektionsverzerrung (selection bias) bezeichnet wird.¹ Die Entscheidung, wer für einen Mikrokredit in Frage kommt und wem eine NRO Kredite zukommen lässt, erfolgt nicht zufällig. Mikrokredite werden zumeist von eher ehrgeizigen und unternehmerisch denkenden Personen beantragt. Der Kreditvergabe an diese Personen sind NRO dann auch am ehesten zugeneigt: Sie möchten nicht mit einer umfangreichen Säumnissituation konfrontiert werden und vergeben daher tendenziell eher Kredite an Unternehmer, bei denen die Wahrscheinlichkeit relativ hoch ist, dass sie den Kredit zurückzahlen.

Eine naive wissenschaftliche Untersuchung würde die Gewinndifferenzen zwischen Unternehmern, denen ein Kredit gewährt wurde, und Unternehmern, die keinen Kredit erhalten haben, ermitteln und diesen Unterschied als den Effekt der Maßnahme interpretieren. Damit würde der Effekt jedoch in der Regel überschätzt werden. Wenn diejenigen Unternehmer, denen ein Kredit gewährt wurde, ohnehin erfolgreicher

sind als diejenigen, die leer ausgingen, wird ein Teil der festgestellten Differenz fälschlicherweise der Maßnahme zugerechnet, während er eigentlich auf die Unterschiede in den Ausgangsbedingungen zwischen den beiden Gruppen zurückzuführen ist und auch ohne die Maßnahme entstanden wäre.

Um den isolierten Effekt der Maßnahme zu ermitteln, müsste eigentlich jeder Unternehmer, der einen Kredit erhält auch in einem kontrafaktischen Szenario beobachtet werden, in dem er den Kredit nicht erhält. Die Entwicklung des wirtschaftlichen Erfolgs seines Unternehmens ist aber nur einmal unter sonst gleichen Gegebenheiten zu beobachten. In einer Studie mit randomisierter Kontrollgruppe wird daher ein kontrafaktisches Szenario konstruiert, indem zufällig eine Kontrollgruppe gebildet wird. Es werden daher zunächst alle Interessenten für einen Kredit ermittelt und danach die Kreditempfänger zufällig ausgewählt. Damit wird gewährleistet, dass die Kreditvergabe nicht von Merkmalen wie Talent und Motivation abhängt, sich also die beiden Gruppen der Teilnehmer an der Maßnahme und der Kontrollgruppe bezüglich dieser Merkmale nicht unterscheiden. Die Kontrollgruppe ersetzt dann gerade das nicht-beobachtbare kontrafaktische Szenario, und zwar wie es den Unternehmen der Kreditnehmer (Untersuchungsgruppe) ergangen wäre, wenn sie nicht an dem Programm teilgenommen hätten, und ermöglicht damit eine Identifikation des isolierten Effekts der Maßnahme.

¹ Weitere Informationen zum Design von sogenannten Impact Evaluations finden sich in Hempel, K., Fiala, N. (2012): Measuring Success of Youth Livelihood Interventions: A Practical Guide to Monitoring and Evaluation. World Bank; www.gpye.org.

nigen Unternehmer, die explizit geäußert haben, dass sie kein Interesse an einer Programmteilnahme haben, ausgeschlossen werden. Schließlich wurden 1550 Personen der verbleibenden Stichprobe zufällig in fünf Gruppen eingeteilt:

1. Nur Kredite
2. Kredite und Unternehmerschulung
3. Nur Zuschüsse
4. Zuschüsse und Unternehmerschulung
5. Kontrollgruppe (weder Kredite, noch Zuschüsse oder Schulungen)

Kredite und Zuschüsse hatten jeweils den gleichen Umfang (500 000 Uganda-Schillinge, also rund 150 Euro) und entsprachen ungefähr dem Eineinhalbfachen eines durchschnittlichen Monatsgewinns bzw. einem Drittel des durchschnittlichen Finanzvermögens der betrachteten Unternehmen. Die Kreditvergabe erfolgte im Rahmen einer Ausweitung des regulären Mikrokreditprogramms, welches bereits im Einsatz war. Dabei wurde das Programm auf eine größere Zahl an

Kreditnehmern erweitert, insbesondere auf solche Unternehmer, die zuvor mangels Kreditwürdigkeit keine Mittel erhalten hatten. Dazu wurden die Zinssätze von 26 Prozent auf 20 Prozent gesenkt sowie geringere Anforderungen an Sicherheiten gestellt. Gleichzeitig wurde die Rückzahlung der Kredite den ausgebenden Mikrofinanzinstituten durch die Internationale Arbeitsorganisation garantiert, was den Teilnehmern nicht bekannt war. Daher konnte im Gegensatz zu den Zuschüssen im Fall der Kredite davon ausgegangen werden, dass der Rückzahlungsdruck für die Teilnehmer einen Anreiz bot, Investitionen zu tätigen, sich anzustrengen und der eigenen Neigung zu unmittelbarem Konsum, sowie dem Erwartungsdruck der Familie auf Teilung des Gewinns zu widerstehen.

Die Unternehmerschulung wurde von der Internationalen Arbeitsorganisation durchgeführt. Dabei kam ein Standardschulungsmodul zur Anwendung, von dem regelmäßig Inhaber von Mikrounternehmen rund um den Globus profitieren. Der Schwerpunkt des Unterrichtsmaterials liegt auf Budgetplanung, Mitarbeiterführung

und grundlegenden Marketingstrategien.⁸ Wie erwähnt zeigen andere Studien, dass eine Unternehmerschulung alleine nicht zu einer deutlichen Steigerung der Unternehmensgewinne führt.⁹ In Verbindung mit einem Kredit könnte die Schulung die Inhaber jedoch in die Lage versetzen, den Kredit wirkungsvoller einzusetzen.

Nach der zufälligen Zuteilung in die fünf Gruppen wurden den Geschäftsinhabern die vereinbarten gruppenspezifischen Transferleistungen angeboten bzw. fand eine Unternehmerschulung statt (für die Untersuchungsgruppe, also Gruppen 1 bis 4). Die Teilnehmer in der Kontrollgruppe (Gruppe 5) erhielten weder Zahlungen noch Schulungen. Schließlich wurden zwei Folgebefragungen durchgeführt, sechs beziehungsweise neun Monate nach der Maßnahme, um die Wirkung der Maßnahme auf den wirtschaftlichen Erfolg der Unternehmen bzw. die finanzielle Situation der angeschlossenen Privathaushalte zu ermitteln.

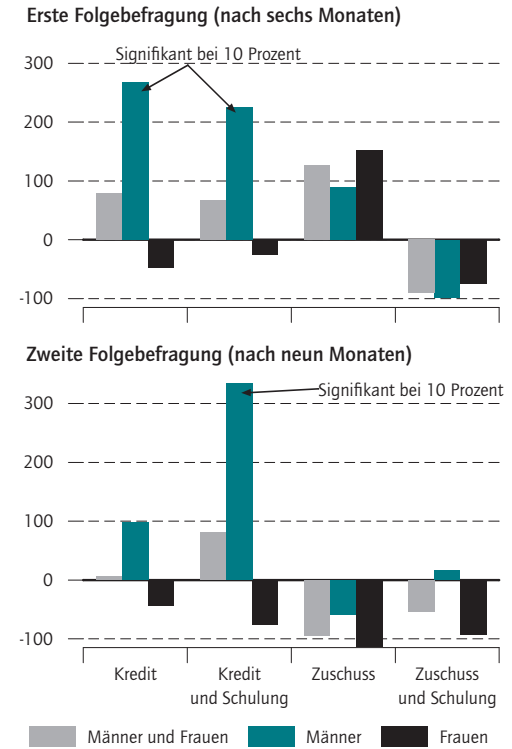
Männer profitieren von Krediten in erheblichem Maße

Die Ergebnisse der ersten Folgebefragung zeigen, dass die von Männern geführten Unternehmen, die im Rahmen der Maßnahme einen Kredit aufgenommen hatten, wesentlich von der Kreditaufnahme profitieren konnten (Abbildung 1). Für Männer ist der Gewinnzuwachs durch die Kredite relativ groß sowie statistisch signifikant: Gegenüber der Kontrollgruppe werden Gewinnsteigerungen von bis zu 54 Prozent erzielt. Der zusätzliche Effekt der Unternehmerschulung auf die Gewinne hingegen ist nach sechs Monaten statistisch nicht signifikant, steigert die Gewinne also nicht weiter.

Die Ergebnisse der zweiten Folgebefragung nach neun Monaten deuten jedoch darauf hin, dass die Unternehmerschulung es den Unternehmensinhabern ermöglicht, das erhöhte Gewinnniveau mittelfristig zu halten. Männliche Inhaber, die keine Schulung zusätzlich zum Kredit erhalten haben, fallen auf das Ertragsniveau der Kontrollgruppe, also derjenigen Teilnehmer, die weder Kredit noch Schulung erhalten haben, zurück. In Kombination mit einer Schulung hingegen führt der Kredit bei den Männern zu einer signifikanten Gewinnsteigerung, die noch größer ausfällt als nach sechs Mo-

Abbildung 1

Effekt¹ der Maßnahme auf die monatlichen Gewinne In 1 000 Uganda-Schilling



1 Differenz zwischen der Untersuchungs- und der Kontrollgruppe.

Quellen: Umfragedaten, Fiala, N. (2013), a.a.O.; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2014

Während die Gewinne männlicher Inhaber infolge der Maßnahme kräftig zulegen, zeigt sich bei von Frauen geführten Unternehmen kein signifikanter Effekt.

naten. Die Barzuschüsse zeigen grundsätzlich keine signifikante Wirkung, weder nach sechs, noch nach neun Monaten. Die Unterschiede bei den Effekten der beiden Formen, in denen den Unternehmen Geld zur Verfügung gestellt wird, fallen also erheblich aus.

Weiter zeigt sich, dass dieser Gewinnzuwachs höchstwahrscheinlich durch den Einsatz zusätzlicher Familien- und Lohnarbeitskräfte und die Ausweitung des Kapitalstocks der Firma hervorgerufen wird. Erhalten männliche Geschäftsinhaber Kredite in Zusammenhang mit einer Schulung, erweitern sie die Zahl ihrer Familienarbeitskräfte signifikant stärker als die Männer in der Kontrollgruppe, und zwar im Mittel um 0,15 Arbeitnehmer (Abbildung 2). Diese Zusammenhänge lassen bereits auf einen wichtigen Unterschied zwischen den beiden Formen der Zuwendung finanzieller Mittel im

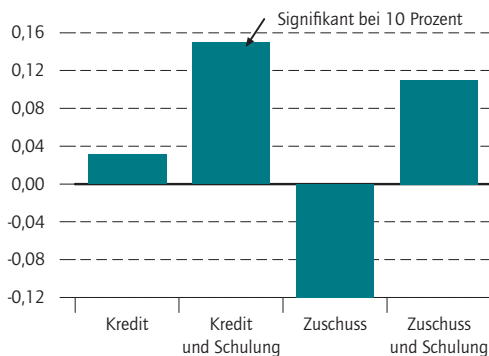
⁸ Zu weiteren Informationen über das Standardtrainingsprogramm der ILO siehe www.ilo.org/siyb.

⁹ Das konkrete Standardtrainingsprogramm der ILO, das hier zur Anwendung kam, wurde bereits in mehreren Studien untersucht. In keiner dieser Untersuchungen wurden eindeutige Effekte des Programms auf den Unternehmenserfolg gefunden. Siehe dazu zum Beispiel Mano, Y. et al. (2012), a. a. O.; oder de Mel, S., McKenzie, D., Woodruff, C. (2012): Business Training and Female Enterprise Start-up, Growth and Dynamics: Experimental Evidence from Sri Lanka. World Bank Policy Research Working Paper 6145.

Abbildung 2

Effekt¹ auf die Zahl der Familienarbeitskräfte

Veränderung² der Zahl der Arbeitnehmer



1 Nur männliche Geschäftsinhaber; Differenz in der durchschnittlichen Anzahl an Familienarbeitskräften in Unternehmen der Untersuchungs- und der Kontrollgruppe.

2 Durchschnittliche Änderung über die beiden Befragungszeiträume (nach sechs und neun Monaten).

Quellen: Umfragedaten, Fiala, N. (2013), a.a.O.; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2014

In von Männern geführten Unternehmen wird im Fall von Kreditgewährung und Schulung die Anzahl an Familienarbeitskräften signifikant erhöht.

Rahmen der Maßnahmen schließen. Tilgungsfreie Barzuwendungen werden vermutlich oft direkt für aufgeschobenen privaten Konsum verwendet. Durch Kredite hingegen können Unternehmer mitunter der Versuchung widerstehen, das erhaltene Geld auszugeben, und werden dazu bewegt, es zur Erweiterung des Geschäftsbetriebs einzusetzen. Dadurch versetzen sie sich selbst in die Lage, den Kredit zurückzahlen.

Hervorzuheben ist des Weiteren, dass nicht alle männlichen Inhaber gleichermaßen von dem Programm profitieren. Zum einen konnten diejenigen Unternehmer, die bereits vor der Maßnahme überdurchschnittliche Gewinne erzielten, ihr Geschäft ausbauen; diejenigen mit unterdurchschnittlichen Gewinnen hingegen nicht. Die Maßnahme erreicht also nicht, dass diejenigen Unternehmer, die weniger rentable Unternehmen haben, zu den erfolgreichereren aufholen können. Zum anderen zeigt sich, dass persönliche Merkmale des Inhabers eine wesentliche Rolle bezüglich des Erfolgs der Maßnahme spielen. Vor Durchführung der Maßnahme wurden bei den Teilnehmern allgemeine kognitive Fähigkeiten, wie zum Beispiel Rechenkenntnisse und die Fähigkeit, sich Zahlen zu merken, gemessen. Erwartungsgemäß helfen solche Fähigkeiten den Inhabern dabei, die erhaltenen Kredite wirkungsvoll einzusetzen, zumindest, wenn sie dazu auch eine Schulung erhalten.

Frauen hilft die Maßnahme nicht beim Ausbau des Geschäftsbetriebs

Die Gewinne der von Frauen geführten Betriebe konnten durch keine der Maßnahmen im Rahmen des Programms gesteigert werden. Die gemessenen Effekte sind im Fall von Frauen für jede Maßnahme statistisch nicht signifikant. Das gilt entsprechend für die Zahl der Beschäftigten sowie den Kapitalstock ihrer Unternehmen. Es zeigt sich weder ein Ausbau des Kapitalstocks noch eine Zunahme der Zahl der Beschäftigten.

Das Ergebnis, dass die Geschäfte von Unternehmerinnen nicht wesentlich von den finanziellen Mitteln profitieren, ist zwar entmutigend. Es ist allerdings auch ein in der Literatur zur Wirkung von Barzuwendungen und Mikrokrediten verbreitetes Resultat. Die hier gezeigten Ergebnisse zur Wirkung von Mikrokrediten bei Unternehmerinnen sind also konsistent mit der Literatur. In aller Regel finden sich keine Effekte auf die Geschäftsentwicklung von Unternehmerinnen. Bemerkenswert ist allerdings, dass sich in der hier durchgeführten Studie im Fall von männlichen Geschäftsinhabern durchaus Effekte der Mikrokreditprogramme auf den Unternehmenserfolg zeigen. Sie fallen sogar relativ kräftig aus. In Kombination mit Schulungen sind die Effekte auch von Dauer.

Familien wichtiger Faktor für Wirksamkeit des Programms

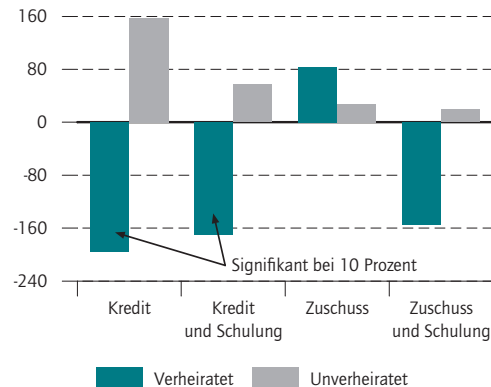
Die erste Befragung erfasste auch Informationen über den Familienzusammenhang des Geschäftsinhabers, also, ob im selben Bezirk Familienmitglieder des Inhabers wohnen. Dieses Merkmal kann als grober Indikator dafür dienen, inwieweit ein Erwartungsdruck der Familie bezüglich Aufteilung der Einnahmen besteht. Um den Einfluss dieses Merkmals auf die Wirksamkeit der Maßnahme zu untersuchen, wurde die Schätzung der Effekte erneut durchgeführt, wobei dieses Mal die Stichprobe geteilt wurde in Männer und Frauen sowie in solche Inhaber, die Familie in der nahen Umgebung haben, und solche, auf die das nicht zutrifft.

Die Ergebnisse legen nahe, dass enge Familienbeziehungen die Erfolgsaussichten der Maßnahme sowohl für Männer als auch für Frauen beeinflussen, jedoch auf sehr unterschiedliche Weise. Die Betriebe der Männer profitieren anfangs von der Maßnahme bei Vorliegen enger Familienbeziehungen. In der ersten Folgebefragung nach sechs Monaten ist der gesamte Effekt, der sich bei den Männern zeigt, auf diese Fälle zurückzuführen, in denen enge Familienzusammenhänge vorliegen. Dieser Befund legt nahe, dass die Geschäftsinhaber in diesem Fall die zusätzlichen Arbeitskräfte aus

Abbildung 3

Effekte¹ in Abhängigkeit vom Familienstand der Frauen

In 1 000 Uganda-Schilling



¹ Differenz im durchschnittlichen Monatsgewinn zwischen der Untersuchungs- und der Kontrollgruppe. Nur Frauen mit engem Familienzusammenhang. Durchschnittliche Änderung über die beiden Befragungszeiträume (nach sechs und neun Monaten).

Quellen: Umfragedaten, Fiala, N. (2013), a.a.O.; Berechnungen des DIW Berlin.

© DIW Berlin 2014

Nur bei verheirateten Frauen zeigt sich ein negativer Effekt von Kreditgewährung beziehungsweise Schulung auf die Unternehmensgewinne.

dem Familienumfeld einsetzen. Gleichzeitig wird beobachtet, dass die Wahrscheinlichkeit zunimmt, dass im Haushalt lebende Kinder zeitweise in der Schule fehlen. Vermutlich werden sie zur Mitarbeit im Unternehmen herangezogen. In der zweiten Folgebefragung nach neun Monaten verschwindet der Unterschied zwischen den Geschäftsgewinnen von Männern mit engen Familienzusammenhängen und solchen ohne allerdings.

Bei Frauen, die enge Familienbeziehungen aufweisen, zeigt sich hingegen ein Rückgang der Gewinne gegenüber der Kontrollgruppe. Dieses Ergebnis lässt vermuten, dass Familienmitglieder von den Frauen Transferzahlungen verlangen, die über dem Betrag liegen, den sie

ursprünglich als Kredit oder Zuschuss erhalten haben. Des Weiteren zeigen sich die negativen Auswirkungen des engen Familienverbunds auf den Zusammenhang zwischen der Maßnahme und den Geschäftsgewinnen bei verheirateten Frauen (Abbildung 3). Für unverheiratete Frauen hingegen ist der Effekt nicht signifikant.

Fazit

Die gezeigten Ergebnisse geben Aufschluss über wesentliche Zusammenhänge in Bezug auf den wirtschaftlichen Erfolg von Mikrounternehmen, die vielen armen Menschen in Entwicklungsländern den Lebensunterhalt sichern. Zum einen kann festgehalten werden, dass es Frauen im Durchschnitt nicht gelingt, Kredite oder Zuschüsse zur Steigerung ihrer Unternehmensgewinne einzusetzen; es kann vereinzelt sogar zu Gewinnrückgängen kommen. Dieser Befund ist konsistent mit der Literatur zur Wirkung von Mikrokrediten. Er steht vermutlich im Zusammenhang mit einem Druck, Einkünfte mit Familienmitgliedern zu teilen, der für Frauen relevant ist, die in engen Familienzusammenhängen leben. Diese Norm könnte ein wichtiges Wachstumshemmnis in von Frauen geführten Unternehmen darstellen.

Zum anderen finden sich im Fall von männlichen Geschäftsinhabern durchaus Effekte der Mikrokreditprogramme auf den Unternehmenserfolg. Sie können verhältnismäßig groß ausfallen und steigern in Kombination mit Schulungen die Unternehmensgewinne der Geschäftsinhaber auch nachhaltig.

Vor dem Hintergrund dieser Befunde sollte eine Neuausrichtung der Mikrokreditprogramme in Erwägung gezogen werden. Dabei sollte eine verstärkte Vergabe an männliche Unternehmer angedacht werden in Anbetracht des Gewinnwachstums, das sich für ihre Betriebe zeigt. Gleichzeitig bedarf es aber weiterhin eingehender Untersuchungen der umfassenden Effekte, die dieses Gewinnwachstum nach sich zieht. Unter anderem sollte dabei untersucht werden, ob die Gewinne schließlich nicht nur den Unternehmern selbst, sondern auch ihren Familien und dem weiteren wirtschaftlichen Umfeld zugute kommen.

Nathan Fiala ist Wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Abteilung Entwicklung und Sicherheit am DIW Berlin | nfiala@diw.de

Laurin Janes war Gastwissenschaftler am DIW Berlin

PROMOTING MICROENTERPRISES IN UGANDA: BUSINESSES RUN BY MEN BENEFIT FROM LOANS COMBINED WITH TRAINING

Abstract: Microenterprises are the main source of income and employment for a majority of the world's poor. Developing appropriate programs to help microenterprises grow remains a challenging task. While injections of capital can often help start-ups, funding sustainable business expansion is clearly a more difficult proposition. Although microloans, business training, and cash grants are being used increasingly, their potential is controversial.

A study of microenterprises in Uganda now shows that, on the one hand, men can improve their company profits through microloans by expanding employment outside as

well as within the family. If they also receive training, then this growth in profit is likely to continue. Women, on the other hand, are unable to benefit from these measures. Furthermore, the results also indicate that pressure to redistribute profits within their families presents a major obstacle to growth.

Since the microloan program was designed specifically with female entrepreneurs in mind, it ought to help women manage their households. Given the considerable growth in profits achieved by male entrepreneurs, however, awarding more microloans to men should also be seriously considered.

JEL: O12, O16, C93, J16, L26, M53

Keywords: Economic development; microenterprises; microfinance; cash grants; entrepreneurship training; credit constraints



DIW Berlin – Deutsches Institut
für Wirtschaftsforschung e. V.
Mohrenstraße 58, 10117 Berlin
T +49 30 897 89 -0
F +49 30 897 89 -200
www.diw.de
81. Jahrgang

Herausgeber

Prof. Dr. Pio Baake
Prof. Dr. Tomaso Duso
Dr. Ferdinand Fichtner
Prof. Marcel Fratzscher, Ph.D.
Prof. Dr. Peter Haan
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Prof. Karsten Neuhoff, Ph.D.
Dr. Kati Schindler
Prof. Dr. Jürgen Schupp
Prof. Dr. C. Katharina Spieß
Prof. Dr. Gert G. Wagner

Chefredaktion

Sabine Fiedler
Dr. Kurt Geppert

Redaktion

Renate Bogdanovic
Sebastian Kollmann
Dr. Richard Ochmann
Dr. Wolf-Peter Schill

Lektorat

Dr. Stefan Bach
Andreas Harasser

Textdokumentation

Manfred Schmidt

Pressestelle

Renate Bogdanovic
Tel. +49-30-89789-249
presse@diw.de

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
Postfach 74, 77649 Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. 01806 - 14 00 50 25,
20 Cent pro Anruf
ISSN 0012-1304

Gestaltung

Edenspiekermann

Satz

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung –
auch auszugsweise – nur mit Quellen-
angabe und unter Zusendung eines
Belegexemplars an die Serviceabteilung
Kommunikation des DIW Berlin
(kundenservice@diw.de) zulässig.

Gedruckt auf 100 % Recyclingpapier.