

Erhard Berner, Georgina Gomez & Peter Knorringa

„Ein bisschen weniger arm“: Die Logik der Subsistenzunternehmer

Schon kurz nach der Entdeckung (oder Erfindung) des „informellen Sektors“ in den 1970er Jahren haben Forscher eine Unterkategorie mit besonderen Wachstumsbarrieren beobachtet und sie als „Survival-Unternehmen“, „not-getriebene Unternehmen“, „informelles Proletariat“ oder „Subsistenzunternehmen“ bezeichnet. In Anlehnung an den „Bielefelder Ansatz“ der deutschen Entwicklungsforschung der 1980er Jahre übernehmen wir den letztgenannten Begriff und rekonstruieren die besondere Rationalität der Subsistenzaktivitäten.

Subsistenzunternehmer gründen ihre Geschäfte nicht aus freier Entscheidung, sondern weil sie keine Lohnarbeit finden; sie streben nicht an, ihren Profit zu maximieren, sondern die Sicherheit ihres Haushalts zu erhöhen und den Konsum zu glätten. Zu diesem Zweck diversifizieren sie ihre Aktivitäten, anstatt sich zu spezialisieren. Ihre Zahl hat sich in Folge der Strukturanpassungsprogramme seit den 1980er Jahren massiv erhöht. In vielen Ländern wurden Tausende von Mitarbeitern aus dem öffentlichen Dienst und aus geschützten Industrien in eine prekäre Selbständigkeit gezwungen, für die sie weder Kapital noch Kompetenzen mitbrachten. Arme Selbständige können auch temporäre Verluste nicht verkraften und sind daher extrem risikoscheu. Diversifizierung der Strategien zum Lebensunterhalt auf der Haushaltsebene und reziproke Sozialbeziehungen auf kommunaler Ebene ermöglichen ein Risikomanagement in Abwesenheit sozialer Absicherung durch den Staat.

Auf der Sollseite steht, dass selbst relativ erfolgreiche Subsistenzunternehmer unter dem Imperativ des Teilens und der Reziprozität in der Moralökonomie der Armen kaum Kapital akkumulieren können. Von Personen mit nachhaltigem wirtschaftlichem Erfolg wird Großzügigkeit erwartet, aber darauf, dass diese erwidert wird, können sie nicht hoffen. Diese Situation schafft eine Reihe von negativen Anreizen, unter denen Wachstum und unternehmerische Expansion kostspielig werden können.

Durch eine „anthropologische Slum-Wanderung“ führt der nächste Abschnitt in die Moralökonomie der armen Stadtbewohner ein. Der dritte Abschnitt rekonstruiert die Forschungsgeschichte und konstatiert graduelle

und kategorische Unterschiede zwischen Kleinunternehmen: Seit den 1970er Jahren wurde in einer Reihe wissenschaftlicher Beiträge eine Kategorisierung der Unternehmen im „informellen Sektor“ vorgeschlagen, ohne dass sich eine kohärente Tradition und Debatte entwickelt hätte. Darüber hinaus erarbeiten wir eine konsolidierte Reihe von Merkmalen, die die beiden Unternehmenstypen unterscheiden, und prüfen die empirische Evidenz für Graduierung, also den Prozess, in dem Subsistenzunternehmen wachsen und sich in wachstumsorientierte Unternehmen verwandeln (sollen). Angesichts des fundamentalen und qualitativen Unterschieds zwischen den beiden Unternehmenstypen ist es keine Überraschung, dass Graduierung nicht die Regel, sondern die Ausnahme darstellt. Dennoch wird sie, wie wir im vorletzten Abschnitt zeigen, in der praktischen Unternehmensförderung regelmäßig angestrebt. So werden die Subsistenzunternehmer gezwungen, „all ihre Eier in einen Korb zu legen“ und untragbare Risiken einzugehen. Im abschließenden Abschnitt benennen wir wesentliche Elemente eines Förderungsansatzes, der davon ausgeht, dass Subsistenzunternehmen primär als Sicherheitspuffer gegen das Abrutschen in tiefere Armut dienen. Ein solcher Schwerpunkt ist sicher weniger heroisch als die attraktive Idee der Graduierung, aber sinnvoller für die große Mehrheit armer Unternehmer, die gezwungen sind, einer Subsistenzlogik zu folgen.

Die Moralökonomie der Slums

Nahezu alle Besucher armer Stadtviertel berichten von einer beeindruckenden Lebhaftigkeit und Intensität wirtschaftlicher Aktivitäten. Doch bei näherem Hinsehen scheint ein Großteil dieser Unternehmen der grundlegenden Logik des Unternehmertums zu trotzen: verfügbares Kapital zu investieren, spezialisierte Fertigkeiten anzuwenden und unter Inkaufnahme eines Risikos Profit zu machen. In der Realität ist die Bandbreite der Slum-Ökonomie gering. Die Nachfrage nach Dienstleistungen ist ohnehin begrenzt, da die meisten Haushalte über reichlich ungenutzte Arbeitskraft zur Selbstversorgung verfügen. Die Angebotspalette in den zahlreichen Läden besteht meist aus Snacks, Softdrinks, alkoholischen Getränken, Zigaretten, Zahnpasta, Waschmitteln und anderen Waren des täglichen Bedarfs. Typischerweise befindet sich ein solcher Laden in jedem siebten Gebäude, was die potenzielle Kundschaft auf rund zehn Familien begrenzt, welche zudem Märkte und Discounter für Großeinkäufe nutzen können. Was in geschäftlicher Hinsicht wie eine verzweifelte Situation aussieht, ist für Slumbewohner eindeutig sehr attraktiv: Gefragt, wie sie einen Lotteriegewinn von 1.000 Dollar verwenden

würden, wählte die Mehrheit einen weiteren Nachbarschaftsladen (Berner 1997: 83). Verschwenden die Armen also kostbare Zeit und Geld?

Die Erklärung für dieses „irrationale“ Verhalten hat mehrere Dimensionen. Die erste liefert ein wahrhaft internationales Sprichwort: „Lege niemals alle Eier in einen Korb.“ Das Geschäft ist in den meisten Fällen Teil einer Diversifizierungsstrategie zur Erhöhung der Sicherheit, und Gewinne sind nur ein Teil des Haushaltseinkommens. Andere Quellen wie formelle oder informelle Lohnarbeit sind oftmals irregulär und unsicher. Der Laden bringt unzureichende, aber stetige Erträge, die schwere Zeiten überbrücken helfen. Zudem sind die Lagerbestände Rücklagen, die in Notfällen konsumiert oder zum Einkaufspreis an „Wettbewerber“ verkauft werden können. Zweitens werden die Geschäfte in den meisten Fällen von Müttern von kleinen Kindern, älteren Menschen oder sonstigen Haushaltsmitgliedern ohne andere Einkommensquelle geführt – Menschen mit sogenannten Opportunitätskosten von Null. Schließlich erfolgen viele Verkäufe auf Kredit: Ladenbesitzer schreiben bis zum Zahltag an und kennen ihre Kunden gut genug, um das Risiko kalkulieren zu können.

Zu den rätselhaftesten Beobachtungen in Slum-Läden zählen die allgegenwärtigen Portionspackungen für Produkte wie Waschmittel oder Shampoo und die Gewohnheit der Kunden, Zigaretten und Kaugummi einzeln zu kaufen, obwohl der Erwerb einer Packung erheblich billiger wäre. Die naheliegende Erklärung – arme Menschen haben einfach nicht genug Bargeld für eine Standardpackung – ist aus mehreren Gründen nicht stichhaltig. Erstens würde gerade ein armer Mensch kaum einen Stückpreis bezahlen, der zwei- oder dreifach höher ist als nötig. Zudem könnte die Summe ohnehin später bezahlt werden, wenn – wie in den meisten Fällen – der Einkauf auf Kredit erfolgt. Allerdings ist, und hier liegt des Rätsels Lösung, unter armen Menschen der Besitz eines Vorrats keine Garantie dafür, ihn auch genießen zu können. Eine Frau, die eine Flasche Shampoo oder eine Packung Waschmittel mit zur Wasserstelle bringt, wird nicht umhin kommen, mit Verwandten, Freunden und Nachbarn zu *teilen*. Der Kauf von Portionspackungen ist ein kulturell akzeptierter Weg, die zwingende Verpflichtung zu teilen, wie sie James Scott in seiner wegweisenden Studie *The Moral Economy of the Peasant* (1976) dargelegt hat, zu umgehen.

Die Implikationen dieser Moralökonomie gehen jedoch weit über kleinliche Spar-Strategien hinaus. Einerseits ist Reziprozität ein wesentlicher Mechanismus, Volatilität und Krisenanfälligkeit zu bewältigen. Das Leben der Armen ist am besten als eine Reihe von Notlagen zu beschreiben. Sich in einer Krise an andere wenden zu können, macht nicht selten buchstäblich den Unterschied zwischen Leben und Tod aus. Auf der anderen Seite

schaffen reziproke Verpflichtungen eine Situation, in der kleine Unternehmen kein Kapital akkumulieren können (Evers & Schrader 1994). Sobald ein(e) Unternehmer(in) erfolgreicher ist als andere, wird von ihm/ihr erwartet, die Medizin für das kranke Kind einer Tante zu zahlen, Kredite an Kunden mit zweifelhafter Bonität zu geben oder einen Neffen zu beschäftigen, der weder fähig noch willens ist, hart zu arbeiten. Der aufstrebende Unternehmer wird dann früher oder später in seine nächste eigene Krise rutschen, gefangen im Netz der geteilten Armut.

Graduelle und kategorische Unterschiede zwischen Kleinunternehmen

Seit den 1970er Jahren hat sich in Analysen der städtischen Wirtschaft eine dualistische Sichtweise durchgesetzt, die zwischen einem „formellen“ und einem „informellen Sektor“ unterscheidet. Sie wurde erstmals 1972 prominent vertreten durch die Veröffentlichung des *International Labour Office* (ILO) über *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Diese Dichotomie wurde einige Jahre synonym mit den Begriffen „traditioneller“ und „moderner“ Sektor verwendet und hat sie seitdem weitgehend ersetzt. Die analytische Kraft der Unterscheidung wurde von Beginn an bestritten, was zu einer endlosen Debatte über die Definition und Operationalisierung der Begriffe „formell“ und „informell“ führte (s. für eine frühe Übersicht Turnham u.a. 1990). In einer Fundamentalkritik dualistischer Perspektiven betonte der Bielefelder Ansatz die „Verflechtung“ und Interdependenz verschiedener Produktionsweisen (Evers 1987). Auch aus unserer Sicht handelt es sich nicht um distinkte Kategorien, sondern um Idealtypen oder Pole eines multidimensionalen Kontinuums. Rein formelle oder informelle Unternehmen existieren sicherlich nicht; Beziehungen zu Arbeitnehmern und Käufern können durch verschiedene Grade von Formalität charakterisiert sein, und Unternehmer reagieren auf Veränderungen im regulatorischen Umfeld durch verschiedene Strategien der Formalisierung und Informalisierung. Zudem hängt die Leistungsfähigkeit eines Unternehmens kaum vom Grad seiner (In-)Formalität ab.

Ebenso wie die Konzeptualisierung variierte auch die Beurteilung des informellen Sektors vom Beginn der Debatte an stark. Das ILO gab sich optimistisch: „Der Großteil der Beschäftigung im informellen Sektor ist weit davon entfernt, nur geringfügig produktiv zu sein, sie ist wirtschaftlich effizient und gewinnbringend“ (1972: 5). Für Colin Leys hingegen ist „der informelle Sektor in der Tat ein Euphemismus für billige Beschäftigung,

basierend auf Landlosigkeit und Arbeitslosigkeit. ... er bedeutet in erster Linie ein System sehr intensiver Ausbeutung der Arbeitskraft, mit sehr niedrigen Löhnen und oft sehr langen Arbeitszeiten“ (1973: 420). Sowohl Optimismus als auch Pessimismus fanden in der umfangreichen Literatur der folgenden Jahrzehnte vielfache Zustimmung.

John Friedmann und Flora Sullivan (1974) waren die ersten, die vorschlugen, beide Seiten könnten Recht haben – jeweils bezogen auf ein bestimmtes Segment einer zutiefst gespaltenen informellen Wirtschaft. Für sie sind „kleine Familienbetriebe“ in der Lage, „als Resultat von Wettbewerbsvorteilen und/oder überlegenem Geschäftssinn“ einiges Kapital zu akkumulieren (S. 394); auf der anderen Seite biete die irreguläre „Straßen-Ökonomie“ allenfalls Erträge auf Subsistenzniveau. Zu ähnlichen Ergebnissen gelangte Guy Standing (1977), allerdings ohne Bezug auf Friedmann und Sullivan. Er leitete damit eine unglückliche Tradition der Wiederentdeckung und Umbenennung der Kategorien ein. Das Zwei-Sektoren-Modell der informellen Wirtschaft wurde von ILO-Berater William House in Kombination mit verschiedenen anderen Forschern weiter ausgearbeitet (Rempel & House 1978; House 1984; House u.a. 1993). In einer programmatischen Definition stellte er die Hypothese auf, dass

„zwei sehr unterschiedliche Gruppen von Menschen mit verschiedenen Motivationen, Aktivitäten und Haltungen im informellen Sektor tätig sind, die als die ‘Gemeinschaft der Armen’ und der ‘intermediäre Sektor’ bezeichnet werden. Die Mitglieder der ersten Gruppe sind in die Stadt gezogen, um Beschäftigung im formellen Sektor zu finden. (...) Ihnen fehlen Motivation und vielleicht auch Mittel, um informelle Aktivitäten mit Wachstumspotenzial zu suchen, da sie ihre Situation als vorübergehend betrachten. (...) Die andere Gruppe im intermediären Sektor umfasst Menschen, die sich bewusst dafür entschieden haben, spezialisierte handwerkliche Fähigkeiten oder Geschäftsideen zur Schaffung einer dauerhaften Existenzgrundlage zu nutzen. Ihre Motivation ist es, zu investieren und sich eine bessere Zukunft zu schaffen.“ (House 1984: 280)

Dass House’ Arbeiten nicht die verdiente Anerkennung fanden, erklärt sich teilweise durch die nicht sehr aufschlussreiche und ansprechende Terminologie. Seine Verdienste liegen in der Bestimmung *qualitativer* Unterschiede zwischen Unternehmen, die mit Investitionshöhe, Zahl der Arbeitnehmer, Grad an Formalität etc. korrelieren, aber nicht durch sie determiniert sind. Die Differenzierung zwischen Unternehmen, die aus Mangel an Alternativen gegründet werden, und solchen, die aus unternehmerischer Vision erwachsen, ist für unsere weitere Analyse von kritischer Bedeutung.

Eine Sonderrolle in der Debatte spielte der erwähnte Bielefelder Ansatz mit seiner Konzeptualisierung der „Subsistenzproduktion“, also der

„Herstellung von Gütern und Dienstleistungen, die nicht für den Markt, sondern für den Eigenkonsum der Produzenten bestimmt ist“ (Evers 1990: 471). Ein Großteil der Arbeiten befasste sich mit Hausarbeit und kleinbäuerlicher Selbstversorgung und ist für das hier behandelte Problem weniger relevant. Andere jedoch hoben hervor, dass auch Warenproduktion und besonders Handel Teil einer diversifizierten Subsistenzstrategie sein können: „Die meisten Markthändler (oder ihre Ehefrauen) sind handelnde Bauern, die den Marktplatz als Mittel nutzen, ihr Einkommen aus Subsistenzproduktion, Verkauf von Agrarprodukten, gelegentlicher Lohnarbeit und Handwerk aufzubessern“ (Mai & Buchholt 1986: 3). Anders als professionelle Händler „ziehen sie es vor, die Wahrscheinlichkeit einer Katastrophe zu minimieren, anstatt den Durchschnittsertrag zu maximieren“ (Scott 1976: 7). Subsistenzunternehmer mit überschüssigen Einnahmen bevorzugen in der Regel, in neue Aktivitäten zu investieren statt die bestehenden auszuweiten (Afenyadu u.a. 1999; Nichter und Goldmark 2009). Eine Umfrage in acht Bezirken in Westbengalen ergab beispielsweise, dass eine Durchschnittsfamilie drei arbeitende Mitglieder hatte, die sieben verschiedenen Beschäftigungen nachgingen (Banerjee & Duflo 2007).

Die Entscheidung, Sicherheit über Profit zu setzen, ist für Subsistenzunternehmer eine sehr rationale. Sie operieren in einem Umfeld, das „gekennzeichnet ist durch überfüllte Markt-‘Nischen’, untätige oder räuberische Regierungsvertreter und mehrere, aber unkalkulierbare Quellen des Haushaltseinkommens“ – in Geof Woods (2003: 468) Begriff, durch „destruktive Unsicherheit“. Da sie nicht nur kurzfristige Schocks, sondern auch permanente Bedrohungen zu bewältigen haben, ist es unbedingt erforderlich, unnötige Risiken zu vermeiden. Gleichzeitig müssen sie personalisierte Patronage- und Reziprozitätsbeziehungen, die begrenzte Sicherheit versprechen, ohne Rücksicht auf die langfristigen Kosten aufrechterhalten. Verbindungen mit ausbeuterischen Zulieferern, Käufern oder Kreditgebern abzurechnen und sich aus der Moralökonomie des Teilens zu lösen, würde bedeuten, jedweden Anspruch auf Hilfe in Notlagen aufzugeben. Laut Wood ist die Folge ein „Faustischer Handel“, eine Diskontierung der Zukunft zugunsten des Überlebens in der Gegenwart, die zur Chronifizierung der Armut beiträgt.

Aufbauend auf seinen Forschungen in Südafrika war Christian Rogerson der nächste, der eine „nützliche begriffliche Unterscheidung zwischen zwei Kategorien informeller Unternehmen“ (Rogerson 1996: 171) traf: Auf der einen Seite stehen *survivalists*, die durch „Kapitalmangel, geringe Fertigkeiten, Armut und verzweifelte Überlebensbemühungen“ gekennzeichnet sind; auf der andern gibt es „Mikro- oder Wachstumsunternehmen“ mit

dem „Potenzial, zu florieren und sich zu größeren, formellen Kleinunternehmen zu entwickeln“ (ebd.). Rogerson betonte verdienstvollerweise die geschlechtsspezifische Dimension der Kluft (ebd.: 174; vgl. auch Rogerson 1997: 348f; Karim 2001; Marcucci 2001)) und machte auf urbane Landwirtschaft als wichtigen Sektor für Subsistenzaktivitäten aufmerksam. Sein wohlbegründeter Pessimismus bezüglich des Wachstumspotenzials der Subsistenzunternehmen führte ihn dazu, sich auf den dynamischen Wachstumssektor zu konzentrieren, in dem Unterstützungsprogramme nachhaltige Erfolge versprachen (Rogerson 1997: 352ff). In ähnlicher Weise unterschied Nina Tellegen (1997) zwischen „not-getriebenen“ (*necessity-driven*) und „chancen-orientierten“ (*opportunity-driven*) Unternehmern, eine Unterscheidung, die der *Global Entrepreneurship Monitor* (vgl. Reynolds u.a. 2001) übernommen hat.

Donald Mead und Carl Liedholm schließlich, auf deren einzigartige empirische Arbeit wir uns weiter unten beziehen, beobachteten ebenfalls die Kluft:

„Viele neue und sehr kleine Mikrounternehmen expandieren nicht und schaffen kaum Beschäftigung..., sind aber eine besonders geeignete Zielgruppe für Programme zur Armutsbekämpfung. Diese Unternehmen können extrem wichtig sein, um ‘eine große Zahl von armen Menschen ein bisschen weniger arm zu machen’“ (Mead & Liedholm 1998: 70).

In ihren praktischen Empfehlungen setzen auch Mead und Liedholm den Schwerpunkt auf die Unterstützung dynamischer, wachstumsorientierter Unternehmen. Die Entscheidung, Verringerung der Armut durch Unternehmensentwicklung über Linderung der Armut durch Unterstützung von Subsistenzunternehmen zu priorisieren, ist nachvollziehbar – der Mainstream hat aber bis heute nicht einmal erkannt, dass hier eine Entscheidung getroffen werden muss.

Der jüngste Beitrag zur Literatur über Kategorien von Unternehmern ist Alejandro Portes' und Kelly Hoffmans umfassende Analyse der „latein-amerikanischen Klassenstrukturen“ (2003). Im Einklang mit den meisten bisherigen Ansätzen, aber wieder ohne jeden Hinweis auf sie, schlagen Portes und Hoffman eine bipolare Teilung des informellen Sektors vor. Die Merkmale der „Kleinbürger“ oder „Klasse der Mikrounternehmer“ (im Rang über Arbeitnehmern im formellen Sektor) sind der „Besitz einiger monetärer Ressourcen, einiger professioneller, technischer oder handwerklicher Fähigkeiten und die Beschäftigung einer kleinen Zahl von Arbeitnehmern“ (Portes & Hoffman 2003: 45). Die übrigen werden residual durch die Abwesenheit dieser Merkmale definiert und einer Klasse des „informellen Proletariats“ auf der Unterseite der Hierarchie zugerechnet, zusammen mit vertragslosen

Lohnarbeitern, unbezahlten Familienmitgliedern und Hausangestellten.¹ Die Zahl der prekären Selbständigen ist in allen Ländern wesentlich höher als die der Kapitalisten und Kleinbürger zusammen; ihr Einkommen ist in den meisten Fällen niedriger als das formeller Arbeitnehmer und reicht nicht aus, einen Haushalt ohne zusätzliche Einkommensquellen zu ernähren (Portes & Hoffman 2003: 63).

Verschiedene Kategorien von Unternehmern im informellen Sektor wurden so nicht weniger als fünfmal unabhängig voneinander entdeckt. In seinem „*Planet of Slums*“ grub Mike Davis zumindest einen Teil dieser Literatur aus und erfand „Sub-Subsistenz“ und „Mikro-Akkumulation“ als ein weiteres Paar von Etiketten (Davis 2006: 180). Während alle Beiträge einige Elemente der Logik der Subsistenzunternehmen und ihrer Verschiedenheit von „normalem“ Unternehmertum aufdeckten, hat sie keiner von ihnen vollständig erfasst. Vor allem aber kam es nie zu einer kohärenten und konsequenten Forschungstradition und -terminologie, illustriert durch die Tatsache, dass der Begriff „Mikrounternehmen“ für Betriebe auf beiden Seiten des Zauns, eine dritte Kategorie dazwischen oder als Oberbegriff für das ganze Universum verwendet worden ist. Das Fehlen eines klaren konzeptionellen Rahmens als Grundlage für Definitionen und angemessene Leistungsindikatoren, das zu einer Fehlleitung knapper Ressourcen führt, wurde von Praktikern scharf kritisiert (Cotter 1996; Billing & Downing 2003). In Tabelle 1 auf der folgende Seite schlagen wir eine Typologie des Unternehmertums² als Grundlage für weitere Forschung und für das Design geeigneter Interventionen vor.

Es ist wichtig anzumerken, dass die beiden Kategorien in der Realität nicht direkt nebeneinander stehen, sondern reguläre Beschäftigung sowohl in funktionaler als auch in hierarchischer Hinsicht eine Mittelposition einnimmt. Subsistenzunternehmer können bestenfalls hoffen, einen halbwegs

1 Vor allem in der lateinamerikanischen Literatur finden sich verbreitet Versuche, die Arbeiterklasse als emanzipatorisches Subjekt durch den Einschluss „kleiner Warenproduzenten“ zu retten; Portes und Hoffman (2003) knüpfen an diese theoretische Tradition an. Tatsächlich ist Lohnarbeit nur eine von verschiedenen Formen der Arbeitsbeziehungen im informellen Sektor, wo Stücklohn-Heimarbeit und „Mieten“ von Arbeitsmitteln (wie Taxis und Lastwagen) von einem Arbeitgeber mindestens ebenso verbreitet sind. Wir sehen einen qualitativen Unterschied zwischen diesen Formen abhängiger Arbeit (vor allem im Transport und in der Produktion) und selbständigen Subsistenzunternehmern (hauptsächlich in den Bereichen Handel und Dienstleistungen).

2 Mögliche Subkategorien innerhalb der Gruppe der wachstumsorientierten Unternehmer, z.B. die Unterscheidung zwischen Klein-, Mittel- und Großunternehmen, sind in unserem Zusammenhang offensichtlich nicht relevant; wir vermuten hier in erster Linie quantitative Unterschiede. Eine weitere Unterteilung der Gruppe der Subsistenzunternehmer, wie sie Johanna Eigen (1992) vorschlug, halten wir nicht für sehr fruchtbar.

Tabelle 1: Merkmale von subsistenz- und wachstumsorientierten Unternehmen

Subsistenz (Straßenunternehmen, Gemeinschaft der Armen, [Mikrounternehmen], <i>survival(ist)</i> , not-getrieben, informelles selbstständiges Proletariat, Sub-Subsistenz)	Wachstum (Kleine Familienunternehmen, intermediärer Sektor, [Mikrounternehmen], chancen-orientiert, Kleinbürgertum, Mikro-Akkumulation)
Niedrige Eintrittsbarrieren, geringe Anforderungen an Eigenkapital, Fertigkeiten und Technologie	Marktzutrittsschranken
Unfreiwillige Unternehmer	Unternehmer aus eigenem Entschluss
Weibliche Mehrheit	Männliche Mehrheit
Maximierung von Sicherheit, Glätten des Konsums	Fähigkeit und Bereitschaft, Risiken einzugehen
Teil einer Diversifikationsstrategie, Einsatz ungenutzter Arbeitskraft, operiert wird mit Unterbrechungen und/oder in Teilzeit	Spezialisierung, Lernbereitschaft, Vollzeit
Verpflichtung zu teilen	Fähigkeit zu akkumulieren

sicheren und akzeptabel entlohten Job zu finden, und wenige würden zögern, dafür ihre gegenwärtigen Aktivitäten aufzugeben. Gleichzeitig können einige reguläre Lohnarbeiter Fertigkeiten und Ersparnisse ansammeln, um wachstumsorientierte Unternehmen zu gründen. Die Aufstiegsbarrieren sind an beiden Grenzen signifikant, so dass nur sehr wenige Menschen in der Lage sind, beide zu überwinden.

Empirischen Studien zufolge weisen immerhin zwischen knapp 10 % und 20 % der Mikrounternehmen Wachstum auf (Weltbank 2004; ILO 2004; Fajnzylber u.a. 2006). Diese Ergebnisse sind allerdings für das hier diskutierte Problem nicht sehr schlüssig, da die Obergrenze für diese Kategorie bei zehn Mitarbeitern liegt. Dass darunter alle Subsistenzunternehmen fallen, liegt auf der Hand; aber auch unter wachstumsorientierten Unternehmen überschreitet nur eine Minderheit diese Größenordnung. Es ist plausibel, aber schwer zu beweisen, dass (fast) alle Fälle von Aufwärtsmobilität aus der letzteren Gruppe stammen. Am ehesten aufschlussreich sind die Daten, die das Gemini-Projekt seit 1980 über 50.000 Kleinunternehmen in zwölf Ländern in allen Kontinenten sammelte. Hiernach wuchs nur ein Prozent

der Unternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten im Lauf der Zeit auf über zehn Mitarbeiter (Liedholm & Mead 1987; Mead & Liedholm 1998).

Die relativ höhere Wahrscheinlichkeit intergenerationeller Aufwärtsmobilität, wie sie von Barbara Grosh und Gloria Somolekae (1996) beobachtet wurde, unterstützt unser Argument, anstatt es zu widerlegen: Subsistenzunternehmen befreien nicht ihre Besitzer aus der Armut, aber sie ermöglichen es ihnen unter Umständen, für (kontinuierliche) Bildung ihrer Kinder zu sorgen – die entscheidende Voraussetzung sowohl für reguläre Beschäftigung als auch wachstumsorientiertes Unternehmertum.

Der übersehene Riese: Unternehmensförderung und Subsistenzunternehmen

Gegenwärtige Förderungsmaßnahmen für Mikrounternehmer richten sich nahezu ausschließlich an die Minderheit unter ihnen, die Wachstumspotenzial hat. Dies geschieht teilweise als bewusste Konzentration auf „Vorbilder“ und „Katalysatoren“, an denen sich andere orientieren sollen (z.B. Rogerson 2001); viele Entwicklungsexperten setzen jedoch die Logik wachstumsorientierten Unternehmertums unhinterfragt als gegeben voraus und sind nicht willens oder in der Lage, Abweichungen überhaupt zur Kenntnis zu nehmen. In der Praxis führt dies zu einem Ungleichgewicht in Programmen zur Armutsbekämpfung, indem „Einkommens- und Beschäftigungsschaffung“ einseitig als Förderung unternehmerischer Initiative und *Business Development Services* (BDS) konzipiert wird. Wir meinen aber, dass solche Programme stattdessen einen bescheidenen, aber wichtigen Beitrag zur Armutsbekämpfung leisten sollten, indem sie die Rolle der Subsistenzunternehmen als Puffer gegen das Abrutschen in tiefere Armut gezielt stärken.

Dies erfordert eine Neuformulierung einer etablierten Dichotomie in der Forschung zur (ländlich-chronischen) Armutsbekämpfung, der Unterscheidung zwischen „Promotionsansätzen“ (die darauf abzielen, Einkommen, Produktivität und Beschäftigungsaussichten der Armen zu erhöhen) und „Protektionsansätzen“ (die ihre Krisenanfälligkeit verringern sollen) (Matin & Hulme 2003: 647). Ebenso wie breitere Programme zur Armutsbekämpfung erfordern effektive Maßnahmen für Subsistenzunternehmer sowohl eine Promotions- als auch eine Protektionskomponente. Allerdings konzentrieren sich Interventionen zur Unternehmensentwicklung in der Praxis vollständig auf Promotion und folgen einer implizit wachstumsorientierten Logik. Die Schutzkomponente, ein Eckpfeiler einer kritischeren Richtung in der Literatur zum informellen Sektor (Cook u.a. 2008; Lund 2008), hat in den letzten Jahren auch in die Mainstream-Debatte Eingang gefunden (z.B.

Weltbank 2007). Allerdings sind Promotion und Protektion nicht integriert: Die Förderungsmaßnahmen gehen weiterhin von der Vorstellung wachstumsorientierter Unternehmer aus, während separate Schutz-Interventionen versuchen, die Bedürfnisse prekärer Selbständiger und Beschäftigter im informellen Sektor zu erfüllen. Im Folgenden interessiert uns zunächst jedoch eine Bestandsaufnahme der Mainstream-Interventionen zur Unternehmensentwicklung. Erst im abschließenden Abschnitt werden wir auf die Implikationen der Subsistenzlogik für gezielte Förderung zurückkommen.

Maßnahmen zur Unternehmensförderung einschließlich solcher, die sich an informellere und ärmere Klein- und Mikrounternehmer richten, setzen auf drei Analyseebenen an. Am wenigsten greifbar sind Reformen auf der Makroebene, die darauf zielen, ein „befähigendes“ (*enabling*) Umfeld zu schaffen und so das verfügbare unternehmerische Talent unter den Armen zu „entfesseln“ (UNDP 2004). In einer erweiterten Version würde dieser Ansatz über die „Schaffung gleicher Wettbewerbsbedingungen“ hinausgehen und spezifische Maßnahmen zum Ausgleich bestehender systematischer Diskriminierung von Kleinheit und Informalität umfassen. Sobald die institutionellen Hürden beseitigt worden sind, wird erwartet, dass Subsistenzunternehmer Chancen für erfolgreiche Geschäfte erkennen, investieren und sich spezialisieren (de Soto 2000). Solche Strategien beruhen auf der Prämisse, dass die meisten oder zumindest viele Subsistenzunternehmer potenzielle „Gewinner“ sind, denen es nur an einer Zutat – z.B. Zugang zu Mikrokrediten – fehlt, um sich selbst aus der Armut zu befreien.

Die zweite Reihe von Maßnahmen konzentriert sich auf die Meso-Ebene der Analyse: Wertschöpfungsketten, Cluster oder Initiativen zur lokalen wirtschaftlichen Entwicklung. Unter modischen Labels wie „*pro-poor value chain upgrading*“ (Altenburg 2007), „*industrial clusters and poverty reduction*“ (Nadvi & Barrientos 2004) oder „*pro-poor local economic development*“ (Rogerson 2006) wird nach „Wachstumsmotoren“ gefahndet, also größeren Unternehmen, die auf lokaler Ebene wirtschaftliche Dynamik erzeugen. Die *Pro-Poor*-Dimension besteht dann darin, die Verbindung kleinerer und schwächerer Unternehmen mit diesen Wachstumsmotoren zu stärken.

In der jüngsten Förderungspraxis gab es im Zuge eines Paradigmenwechsels von BDS zu „Märkten für die Armen“ (M4P) (Miehlbrandt u.a. 2005) erhebliche Fortschritte bei dem Versuch, ärmere Produzenten in Wertschöpfungsketten zu integrieren (z.B. das „Hinter dem Schleier“-Projekt, <http://www.bdsknowledge.org>). Sie zielen darauf, der besonderen Logik der Subsistenzunternehmer dadurch gebührend Rechnung zu tragen, dass sie eine „Existenzsicherungs-Perspektive“ auf der Grundlage von Diversifizierung

statt Spezialisierung integrieren (ebd.: 65). Dennoch bleibt Akkumulation das grundlegende Ziel auch des M4P-Ansatzes. Die Anpassung liegt darin, langsamer und in kleineren Schritten vorzugehen und Subsistenzunternehmen mehr Zeit und Ressourcen anzubieten. Das Ziel ist nun eine allmähliche Graduierung, aber Graduierung und weitere Spezialisierung bleiben das Maß aller Dinge. Während dies in manchen Situationen und für einige Gruppen funktionieren mag, ist ein Erfolg auf breiter Basis eher unwahrscheinlich (Meyer-Stamer 2006).

Die dritte und letzte Ebene der Analyse ist die Mikroebene der Unterstützung einzelner Unternehmer und/oder Unternehmen. Ein Großteil dieser Art von Interventionen ist inspiriert durch die Annahme einer „fehlenden Zutat“; sobald jene bereitgestellt werde, könnten danach Unternehmer beginnen, die Leiter der Graduierung zu erklettern.³ Die beiden wichtigsten fehlenden Zutaten sind Finanzdienstleistungen einschließlich (Mikro-)Kredit sowie BDS. Diese werden Unternehmern in verschiedenen Kombinationen angeboten. Die negative Korrelation von Kreditnutzen und Armut ist empirisch gut dokumentiert; seit Paul Mosleys und David Hulmes Arbeit (1998) wurde immer wieder bestätigt, dass Mikrokreditprogramme umso wirkungsvoller sind, je weniger arm die Kreditnehmer sind. Unternehmer mit Wachstumspotenzial sind besser in der Lage, das Darlehen in der unterstellten Weise zu nutzen, indem sie nämlich ein spezialisiertes Geschäft starten und fortentwickeln, das zu einer zunehmenden Verbesserung ihres Lebensstandards beiträgt. Ärmere Kunden verwenden Kredite häufiger zur Bewältigung von Krisen, es ist ihnen seltener möglich, pünktlich zurückzuzahlen, und Gruppenkredit-Programme bleiben ihnen oft verschlossen. Nur wenige innovative Systeme für ärmere Kreditnehmer knüpfen an das Grundprinzip der Subsistenzunternehmer an, indem sie sehr kleine und flexible Darlehen an Einzelne vergeben ohne den Zwang, sie ausschließlich für produktive Investitionen zu verwenden. Diese Programme sind per Definition auf fortdauernde Subventionen angewiesen, was sie bei den neoliberalen Anhängern des Selbsthilfeprinzips unbeliebt macht (Berner & Phillips 2004).

Ebenso wie in Kreditprogrammen sind auch bei der Bereitstellung von BDS Kostendeckung, finanzielle Nachhaltigkeit und Nachfrageorientierung zu Dogmen geworden. Unternehmer müssen ihre Ernsthaftigkeit dadurch beweisen, dass sie für Darlehen und Dienstleistungen einen (nahezu) marktüblichen Preis bezahlen (Donor Committee for Enterprise Development 2001). Während diese Prinzipien für die Förderung wachstumsorientierter Unternehmen durchaus sinnvoll sind, verhindern sie effektiv jeden

3 Die „Leiter“-Metapher erfreut sich nach unseren Erfahrungen bei der Evaluation von Unternehmensförderungs-Programmen großer Beliebtheit unter Praktikern.

Zugang für Subsistenzunternehmer. Dass somit kaum Instrumente zur Unterstützung der übergroßen und in hohem Maße bedürftigen Mehrheit der Unternehmer bereitstehen (mit wenigen Ausnahmen, s. Bogaert 1992; Eigen 1992), ist als fundamentales Versagen der Entwicklungspolitik anzusehen. Es ist, als ob sich das ganze Personal eines Krankenhauses um einen leicht untergewichtigen Zwerg kümmert, während der verhungernde Riese schweigend und unsichtbar danebenliegt.

Wenn Aspirin mehr hilft als Chirurgie

Zahlreiche kritische Studien in der Tradition von Portes u.a. (1989) und de Soto (2000) haben den verbreiteten Optimismus über die informelle Wirtschaft als Motor des Wirtschaftswachstums nicht zerstreuen können. Er führte zu einer allgemeinen Prävalenz von Promotionsstrategien und einer Vernachlässigung von Protektionsmaßnahmen, so dass die bedürftigsten Unternehmer ohne nennenswerte Unterstützung blieben. In diesem abschließenden Abschnitt schlagen wir wesentliche Elemente eines Maßnahmenpakets zur zielgerichteten Förderung von Subsistenzunternehmern vor. Wir diskutieren kurz drei Arten von Interventionen:

- Verbesserung der Relevanz umfassender Förderungsstrategien für Subsistenzunternehmer. Diese umfasst zwei Ebenen: 1. allgemeine Steuerung der Qualität von Wirtschaftswachstum und (Um-)Verteilung und 2. gezielte Maßnahmen für Bildung, Gesundheit, Infrastruktur und Eigentumsrechte, um Fertigkeiten zu fördern und einige Formen der Krisenanfälligkeit zu reduzieren;
- Beschäftigungsmaßnahmen, die Subsistenzunternehmern eine Fluchtmöglichkeit aus ihrer prekären Selbständigkeit bieten; und
- spezifische Strategien, um Subsistenzunternehmer bei der Führung ihrer Geschäfte zu unterstützen.

Alle Maßnahmen zur Förderung von Subsistenzunternehmern müssen die „destruktive Unsicherheit“ (Wood 2003) adressieren, in der sie operieren, und in erster Linie auf eine Erhöhung der Sicherheit in mehreren Dimensionen zielen. Ein erster entscheidender Schritt ist nicht einmal eine verbesserte Unterstützung durch Regierung und Bürokratie, sondern die *Verringerung der Schäden*, die jene anrichten. Laut Diana Mitlin und David Satterthwaite „besteht der wichtigste Einfluss der Lokalregierungen auf ärmere Gruppen oft darin, deren Einkommenschancen zu verringern oder zerstören – indem sie Lebensgrundlagen und Wohnmöglichkeiten eingrenzen, behindern oder

ruinieren“ (2004: 254). Bürokratische Hindernisse, Schikanen und Korruption wirken sich auf alle Unternehmen aus, aber es sind die kleinsten und am wenigsten formellen, die am meisten darunter leiden. Hinterzimmer-Firmen in illegalen Siedlungen werden durch mangelhafte Infrastruktur, Unzugänglichkeit für externe Kunden und die ständige Gefahr des Abrisses behindert. Straßenhändler müssen Bestechungsgelder zahlen sowie vorübergehende oder dauerhafte Vertreibung und Konfiskation ihrer Waren fürchten. Es liegen reichlich Beweise dafür vor, dass Wohnsicherheit durch Eigentumstitel oder langfristige Mietverträge zu erhöhten Investitionen führt, insbesondere in immobile Produktionsmittel, und die Überfüllung der Märkte für Kleinhandel und Dienstleistungen reduziert (Berner 2001; Ghafur 2001).

Wirtschaftswachstum ist, wie uns die Weltbank gebetsmühlenartig versichert, in der Regel gut für die Armen. Idealerweise sickert es in Form effektiver Nachfrage nach unten und erlaubt auf der untersten Ebene den Arbeitnehmern, von Subsistenzunternehmern Waren und Dienstleistungen zu kaufen. Darüber hinaus entschärft sich der Wettbewerb zwischen ihnen, da sich zumindest für ausgebildete und qualifizierte Menschen ein erweiterter Zugang zum Arbeitsmarkt auftut.⁴ Ebenso wichtig ist es, dass sich durch Wachstum die Chancen für Umverteilungspolitik verbessern; wenn der Kuchen nicht wächst oder sogar schrumpft, werden privilegierte Gruppen ihren Anteil mit Klauen und Zähnen verteidigen. Umverteilung und Wachstum sind viel eher compatible Ziele, als dies der Mainstream eingesteht (Berner 2005). Michael Lipton (1997: 74) wies auf eine nur selten erkannte Kausalität hin: Weit verbreitete Armut *verhindert* Wachstum, da sie die Menschen risikoscheu und immobil macht und sie daran hindert, in Gesundheit und Bildung ihrer Kinder zu investieren. Aus dieser Argumentation kann eine bedeutungsvolle Schlussfolgerung abgeleitet werden: Ein umfassenderes System der sozialen Sicherheit und Protektion würde zumindest einige arme Menschen aus dem „Faustischen Handel“ erlösen, so dass sie eine rationalere Wahl zwischen verschiedenen Lebensunterhalts-Strategien treffen können. Eine Diskussion über innovative, angepasste Wohlfahrtsstaatsmodelle, wie z.B. Beschäftigungsgarantieren in Indien (Raghubendra u.a. 2009) und Grundeinkommen in Südafrika und Namibia (Haarmann u.a. 2008), verdient einen prominenten Platz auf unserer Tagesordnung.

4 Wie weit nach unten dieser Beschäftigungseffekt reicht, ist eine Funktion der Qualität, nicht der Quantität des Wachstums. Die Diskussion über die jeweiligen Vorteile von exportorientierten, High-Tech-, und kapitalintensiven Strategien vs. auf lokale Märkte und angepasste Technologie ausgerichteten, arbeitsintensiven Ansätze ist eine weitere Büchse der Pandora, die wir in diesem Artikel lieber nicht öffnen.

Auf einer eher operativen Ebene profitieren Subsistenzunternehmer überproportional von Verbesserungen bei Grundversorgung und Infrastruktur – kaum überraschend, denn die meisten von ihnen sind arm. Verbesserte Wasserversorgung, Abwasser- und Müllentsorgung, Verringerung von Umweltgefahren und Katastrophenvorsorge verringern die besonders für arme Frauen drückenden Gesundheits- und Zeitlasten; Verfügbarkeit von Strom und Verkehrsanbindung vermindern den schweren Wettbewerbsnachteil, den Subsistenzunternehmer zu bewältigen haben; und erleichterter Zugang zu Gesundheit und Bildung erhöht das Humankapital und trägt zum sozialen Aufstieg für die nächste Generation bei.

Dennoch bleibt festzuhalten, dass ein regulärer Arbeitsplatz für einen Subsistenzunternehmer die realistischste Option für eine bessere und sichere Existenz ist (Banerjee & Duflo 2008). Trainingsprogramme sollten daher vor allem die Beschäftigungsfähigkeit fördern, mit erweiterten Geschäftsmöglichkeiten als willkommenem Nebeneffekt. Die Chancen für gering qualifizierte, unterkapitalisierte Unternehmer, eine neue Marktnische zu entdecken, sind gering; ihre Aussichten, ihren Platz in der Nische gegen besser ausgestattete Konkurrenten auf Dauer zu behaupten, gleich Null. Einer armen Frau auf Kredit eine primitive Maschine zur Kerzenherstellung zu verkaufen und sie daran auszubilden – ohne zur Kenntnis zu nehmen, dass überall billigere und bessere Fabrikkerzen angeboten werden – ist im besten Fall Geldverschwendung und im schlimmsten Fall Grausamkeit. Die Frau für Fabrikarbeit zu qualifizieren⁵ und ihr bei Misserfolg alternative (und in den meisten Fällen subventionierte) Einsatzmöglichkeiten für die erworbenen Fähigkeiten anzubieten, sollte ernsthaft in Betracht gezogen werden.

Interventionen auf der Nachfrageseite sind ebenfalls notwendig. Die Eigentümer wachstumsorientierter kleiner und mittlerer Unternehmen sind fast per definitionem niemals selbst arm. Soll ihre Förderung zur Armutsreduzierung beitragen, so kann dies *ausschließlich* über Beschäftigungseffekte erreicht werden. Erfolge stellen sich keineswegs automatisch ein und werden nur in seltenen Fällen bewusst angestrebt. Zwei von uns (Peter Knorringa und Erhard Berner) argumentieren in einer Studie für die niederländische NGO *Woord en Daad* (Knorringa & Berner 2008), dass für die Umsetzung einige schwierige Entscheidungen notwendig sind: Die Förderung muss sich auf arbeitsintensive Unternehmen mit einfacher Technologie konzentrieren, selbst wenn dort die Löhne niedrig und die Arbeitsbedingungen schlecht sind; und die Unternehmer müssen Anreize dafür erhalten, bei der Einstellung von Arbeitnehmern armen Menschen den Vorzug zu geben, in

5 Dass die Armen oft ein Eintrittsgeld in den Arbeitsmarkt zahlen, z.B. für kommerzielle Trainingsanbieter im Textilsektor, ist eine oft übersehene Tatsache.

ihre zusätzliche Ausbildung zu investieren und/oder bei ihrer (Anfangs-) Produktivität Abstriche in Kauf zu nehmen.

Spezifische Maßnahmen, um Subsistenzunternehmer bei der Führung eines oder mehrerer ihrer jetzigen Unternehmen zu unterstützen und sie gegen Rückschläge und Krisen abzusichern, können nur ein bescheidenes, aber wichtiges Element in einer umfassenden Strategie der Armutsbekämpfung sein. Solche Maßnahmen implizieren wiederum eine Reihe schwieriger Entscheidungen:

- Das Dogma der Kostendeckung und finanziellen Nachhaltigkeit der Interventionen muss vollständig aufgegeben werden. Subsistenzunternehmer sind nicht in der Lage, für Kredite und BDS Marktpreise zu zahlen, und dies umso weniger, als die notwendigen maßgeschneiderten Lösungen wesentlich teurer sind als die Standardförderung für andere Gruppen. Zur Deckung der erheblichen Transaktionskosten für sehr kleine und flexible Kredite wäre ein dreistelliger Zinssatz erforderlich, wobei das kaum kalkulierbare Risiko noch nicht einmal berücksichtigt ist. Darüber hinaus verfügen nur wenige Entwicklungsträger über das nötige Know-how, um Subsistenzunternehmern angemessene Beratung anzubieten.
- Unterstützung für Subsistenzunternehmer kann nicht als temporäre Anschub-Maßnahme verstanden werden, die durch das Zufügen einer oder mehrerer fehlender Zutaten einen sich selbst tragenden Prozess in Gang setzt. Da eine qualitative Veränderung der Geschäftslogik höchst unwahrscheinlich ist, werden die Menschen ihre Armut nur so lange besser bewältigen, wie sie kontinuierliche Hilfe erhalten. Wenn im Falle chronischer Kopfschmerzen eine Gehirnoperation riskant und von unsicherem Nutzen ist, mag die regelmäßige Einnahme von Aspirin der einzig gangbare Weg sein.
- Schließlich müssen wir unsere Erkenntnisse über kollektives Unternehmertum im Lichte dieser Erkenntnis und des Moralökonomie-Arguments neu bewerten. Kooperativen wurden lange dafür kritisiert, das Dilemma widersprüchlicher Rollenanforderungen nicht lösen zu können: Demokratische, partizipative und integrative Prinzipien führen zu hohen Overhead- und Transaktionskosten und damit zu einem Wettbewerbsnachteil gegenüber Einzelunternehmen (Lele 1981). Dass Kooperativen häufig nur gegründet werden, um externe Unterstützung einzustreichen, und sich auflösen, sobald die letztere zu Ende geht, gilt als ultimativer Beweis für ihre mangelnde Lebensfähigkeit. Wenn aber Illusionen über „Exit-Optionen“ aufgegeben werden, ist kollektives Unternehmertum

als Strategie zur Risikoteilung und Realisierung einiger Skaleneffekte zu rehabilitieren.

In diesem Artikel haben wir frühere Versuche, qualitativ verschiedene Kategorien von Kleinunternehmern zu identifizieren, zusammengetragen und versucht, die Unterscheidungsmerkmale von subsistenz- und wachstumsorientierten Unternehmern zu untermauern und erweitern. In einem zweiten Schritt gingen wir über die bisherige Literatur hinaus und haben versucht, strategische Implikationen für die Unterstützung von Subsistenzunternehmern systematisch zu entwickeln. Wir haben gezeigt, dass die gegenwärtige Förderungspraxis von der Idee geprägt ist, Unternehmer auf die Leiter der Graduierung und Spezialisierung zu drängen, und dass dies viele von ihnen untragbaren Risiken aussetzt. Schließlich haben wir mit der Entwicklung eines Maßnahmenpakets begonnen, das der Rolle von Kleinstunternehmen in Strategien der Subsistenzsicherung Rechnung trägt. Viel weitere Arbeit bleibt zu tun, und sie erfordert einen Prozess des umfassenden „Verlernens“ bei Wissenschaftlern, Praktikern und Gebern. Bestehende Rezepte zur Entwicklung kleiner Unternehmen sind im Wesentlichen irrelevant, wenn nicht giftig für Subsistenzunternehmer. Nur durch sorgfältige Forschung, Erprobung und Evaluation können wir hoffen, dazu beizutragen, dass „eine große Zahl von armen Menschen ein bisschen weniger arm“ wird (Mead & Liedholm 1998: 70) – bei näherer Betrachtung durchaus kein bescheidenes Ziel.

Literatur

- Afenyadu, Dela; Kenneth King; Simon McGrath; Henry Oketch; Christian Rogerson & Kobus Visser (1999): *Learning to Compete: Education, Training and Enterprise in Ghana, Kenya and South Africa*. Education Research Paper No. 42, DFID.
- Altenburg, Tilman (2007) *Donor Approaches to Supporting Pro-Poor Value Chains*. Donor Committee for Enterprise Development. <http://www.enterprise-development.org/page/library-item?id=386>, letzter Aufruf: 20. 12. 2010.
- Banerjee, Abhijit V., & Esther Duflo (2007): „The Economic Lives of the Poor“. In: *Journal of Economic Perspectives*, Bd. 21, Nr. 1, S. 141-167.
- Banerjee, Abhijit V., & Esther Duflo (2008): „What is Middle Class about the Middle Classes around the World?“ In: *Journal of Economic Perspectives*, Bd. 22, Nr. 2, S.3-28.
- Berner, Erhard (1997): *Defending a Place in the City: Localities and the Struggle for Urban Land in Manila*. Quezon City.
- Berner, Erhard (2001): „Learning from Informal Markets: Innovative Approaches to Land and Housing Provision“. In: *Development in Practice*, Bd. 11, Nr. 2 & 3, S. 292-307.
- Berner, Erhard (2005): „Hilfe-lose Illusionen: Armutsbekämpfung braucht Umverteilung“. In: *Entwicklung und Zusammenarbeit*, Bd. 32, Nr. 6, S. 248-249.
- Berner, Erhard, & Benedict Phillips (2004): „Selbsthilfe oder unterlassene Hilfeleistung: Die Flucht des Entwicklungsstaats aus der Fürsorgepflicht“. In: *PERIPHERIE*, Nr. 96, S. 500-514.

- Billing, Kevin, & Jeanne Downing (2003): „Crossfire: Most BDS Programmes are Wasting their Time Attempting to Make Survivalist Enterprises Grow“. In: *Small Enterprise Development*, Bd. 14, Nr. 3, S. 4-7.
- Bogaert, Michael van de (1992): „Group Entrepreneurship: A Way of Banking on the Strength of the Rural Poor“. In: *Small Enterprise Development*, Bd. 3, Nr. 2, S. 35-41.
- Cook, Sarah; James Heintz & Naila Kabeer (2008): „Economic Growth, Social Protection and ‘Real’ Labour Markets: Linking Theory and Policy“. In: *IDS Bulletin*, Bd. 39, Nr. 2, S. 1-10.
- Cotter, Jim (1996): „Distinguishing Between Poverty Alleviation and Business Growth“. In: *Small Enterprise Development*, Bd. 7, Nr. 2, S. 49-52.
- Davis, Mike (2006): *Planet of Slums*. London.
- Donor Committee for Enterprise Development (2001): *Business Development Services for Small Enterprises: Guiding Principles for Donor Intervention*. <http://www.enterprise-development.org/page/library-item?id=1291>, letzter Aufruf: 1. 2. 2011.
- Eigen, Johanna (1992): „Assistance to women’s businesses: Evaluating the options“. In: *Small Enterprise Development*, Bd. 3, Nr. 4, S. 4-14.
- Evers, Hans-Dieter (1987): „Schattenwirtschaft, Subsistenzproduktion und informeller Sektor: Wirtschaftliches Handeln jenseits von Markt und Staat“. In: Heinemann, Klaus (Hg.): *Soziologie des wirtschaftlichen Handelns*. (= *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Sonderheft 28), S. 353-366.
- Evers, Hans-Dieter (1990): „Subsistenzproduktion und Hausarbeit. Anmerkungen zu einer Kritik des sog. Bielefelder Ansatzes“. In: *Zeitschrift für Soziologie*, Bd. 19, Nr. 4, S. 471-473.
- Evers, Hans-Dieter, & Schrader, Heiko (1994): *The Moral Economy of Trade: Ethnicity and Developing Markets*. London.
- Fajnzylber, Pablo; William Maloney & Gabriel M. Rojas (2006): „Microenterprise Dynamics in Developing Countries: How similar are they to those in the industrialized world? Evidence from Mexico“. In: *The World Bank Economic Review*, Bd. 20, Nr. 3, S. 389-419.
- Friedmann, John, & Flora Sullivan (1974): „The absorption of labour in the urban economy: The case of developing countries“. In: *Economic Development and Cultural Change*, Bd. 22, Nr. 3, S. 385-413.
- Ghafur, Shayer (2001): „Beyond Homemaking: The Role of Slum Improvement in Home-Based Income Generation in Bangladesh“. In: *Third World Planning Review*, Bd. 23, Nr. 1, S. 111-135.
- Grosh, Barbara, & Gloria Somolokae (1996): „Mighty Oaks from Little Acorns: Can Microenterprise Serve as the Seedbed of Industrialization?“ In: *World Development*, Bd. 24, Nr. 12, S. 1879-1890.
- Haarmann, Claudia; Dirk Haarmann; Herbert Jauch; Hilma Shindondola-Mote; Nicoli Natrass; Michael Samson & Guy Standing (2008): *Towards a Basic Income Grant for all? Basic Income Grant Pilot Project Assessment Report*. http://www.bignam.org/Publications/BIG_Assessment_report_08a.pdf, letzter Aufruf: 20. 12. 2010.
- House, William J. (1984): „Nairobi’s Informal Sector: Dynamic Entrepreneurs or Surplus Labour?“ In: *Economic Development and Cultural Change*, Bd. 32, Nr. 2, S. 277-302.
- House, William J.; Gerrishon K. Ikiara & Dorothy McCormick (1993): „Urban Self-Employment in Kenya: Panacea or Viable Strategy?“ In: *World Development*, Bd. 21, Nr. 7, S. 1205-1223.
- International Labour Office (ILO, 1972): *Employment, Incomes and Equality: A Strategy for Increasing Productive Employment in Kenya*. Genf.
- International Labour Office (ILO, 2004): *Supporting Growth-Oriented Women Entrepreneurs in Ethiopia, Kenya and Tanzania: Overview Report*. International Labour Office (ILO), SEED Programme and African Development Bank (AfDB), Private Sector Department (OPSD).
- Karim, Nilufer Ahmed (2001): *Jobs, Gender and Small Enterprises in Bangladesh: Factors Affecting Women Entrepreneurs in Small and Cottage Industries in Bangladesh*. IFP/SEED

- Working Paper No. 14, Series on Women's Entrepreneurship Development and Gender in Enterprises (WEDGE). Genf.
- Knorrnga, Peter, & Erhard Berner (2008): *Evaluation of Woord en Daad SMED activities carried out in cooperation with CSS in Bangladesh*. Report submitted to Woord en Daad, Den Haag & Gorinchem. <http://www.woordendaad.nl/>, letzter Aufruf: 20. 12. 2010.
- Lele, Uma (1981): „Co-operatives and the Poor: A Comparative Perspective“. In: *World Development*, Bd. 9, Nr. 1, S. 55-72.
- Leys, Colin (1973): „Interpreting African Underdevelopment: Reflections on the ILO Report on Employment, Income and Poverty in Kenya“. *African Affairs*, Oktober, S. 419-429.
- Liedholm, Carl, & Donald C. Mead (1987): *Small Scale Industries in Developing Countries: Empirical Evidence and Policy Implications*. Michigan State University International Development Papers No. 9. Michigan.
- Lipton, Michael (1997): „Growth and Poverty – Which Way Round?“. In: *UNDP Human Development Report 1997*. New York, NY, S. 74.
- Lund, Frances (2008): „Social Protection and the Labour Market: Towards a Research Agenda“. In: *IDS Bulletin*, Bd. 39, Nr. 2, S. 87-92.
- Mai, Ulrich, & Helmut Buchholt (1986): *Peasant Pedlars and Professional Traders: Subsistence Trade in Rural Markets of Minahasa, Indonesia*. Singapur.
- Marcucci, Pamela Nichols (2001): *Jobs, Gender and Small Enterprises in Africa and Asia: Lessons Drawn from Bangladesh, the Philippines, Tunisia and Zimbabwe*. SEED Working Paper No. 18, Series on Women's Entrepreneurship Development and Gender in Enterprises (WEDGE). Genf.
- Matin, Imran, & David Hulme (2003): „Programs for the Poorest: Learning from the IGVGD Program in Bangladesh“. In: *World Development*, Bd. 31, Nr. 3, S. 647-665.
- Mead, Donald C., & Carl Liedholm (1998): „The Dynamics of Micro and Small Enterprises in Developing Countries“. In: *World Development*, Bd. 26, Nr. 1, S. 61-74.
- Meyer-Stamer, Jörg (2006): „Making Market Systems Work? For the Poor?“. In: *Small Enterprise Development*, Bd. 17, Nr. 4, S. 21-32.
- Miehlbrandt, Alexandra O.; Mary McVay & Jim Tanburn (2005): *From BDS to Making Markets Work for the Poor*. The 2005 Reader, Annual BDS Seminar, Swiss Agency for Development Cooperation. www.bdsknowledge.org.
- Mitlin, Diana, & David Satterthwaite (2004): „Addressing Deprivation in Urban Areas“. In: Mitlin, Diana, & David Satterthwaite (Hg.): *Empowering Squatter Citizen: Local Government, Civil Society and Urban Poverty Reduction*. London, S. 245-277.
- Mosley, Paul, & David Hulme (1998): „Microenterprise Finance: Is there a Conflict Between Growth and Poverty Alleviation?“. In: *World Development*, Bd. 26, Nr. 5, 783-790.
- Nadvi, Khalid, Barrientos Stephanie (2004): *Industrial Clusters and Poverty Reduction*. Wien.
- Nichter, Simeon, & Lara Goldmark (2009): „Small Firm Growth in Developing Countries“. In: *World Development*, Bd. 37, Nr. 9, S. 1453-1464.
- Portes, Alejandro; Manuel Castells & Lauren A. Benton (1989): *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore & London.
- Portes, Alejandro, & Kelly Hoffman (2003): „Latin American Class Structures: Their Compositions and Change During the Neoliberal Era“. In: *Latin American Research Review*, Bd. 38, Nr. 1, S. 41-82.
- Rempel, Henry, & William J. House (1978): *The Kenya Employment Problem: An Analysis of the Modern Sector Labour Market*. Nairobi.
- Reynolds, Paul D.; Michael Camp; William Bygrave; Erko Autio & Michael Hay (2001): „The Global Entrepreneurship Monitor“. In: *2001 Executive Report*, London. <http://www.gemconsortium.org/>, letzter Aufruf: 20. 12. 2010.

- Raghbendra, Jha; Sambit Bhattacharyya; Raghav Gaiha & Shylashri Shankar (2009): „‘Capture’ of Anti-Poverty Programs: An Analysis of the National Rural Employment Guarantee Program in India“. In: *Journal of Asian Economics*, Bd. 20, Nr. 4, S. 456-464.
- Rogerson, Christian M. (1996): „Urban Poverty and the Informal Economy in South Africa’s Economic Heartland“. In: *Environment and Urbanization*, Bd. 8, Nr. 1, S. 167-179.
- Rogerson, Christian M. (1997): „Globalization or Informalization? African Urban Economies in the 1990s“. In: Rakodi, Carole (Hg.): *The Urban Challenge in Africa: Growth and Management of its Large Cities*. Tokyo, S. 337-370.
- Rogerson, Christian M. (2001): „In Search of the African Miracle: Debates on Successful Small Enterprise Development in Africa“. In: *Habitat International*, Bd. 25, Nr. 1, S. 115-142.
- Rogerson, Christian M. (2006): „Pro-Poor Local Economic Development in South Africa: The Role of Pro-Poor Tourism“. In: *Local Environment*, Bd. 11, Nr. 1, S. 37-60.
- Scott, James C. (1976): *The Moral Economy of the Peasant: Rebellion and Subsistence in Southeast Asia*. New Haven, CT.
- Soto, Hernando de (2000): *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*. New York, NY.
- Standing, Guy (1977): „Urban Workers and Patterns of Employment“. In: Kannappan, Subbiah (Hg.): *Studies of Urban Labour Market Behavior*. Genf, S. 35-48.
- Tellegen, Nina (1997): *Rural Enterprises in Malawi: Necessity or Opportunity?* London & Leiden.
- Turnham, David; Bernard Salomé & Antoine Schwarz (Hg., 1990): *The Informal Sector Revisited*. Paris.
- United Nations Development Program (UNDP, 2004): *Unleashing Entrepreneurship: Making Business Work for the Poor*. New York, NY.
- Wood, Geof (2003): „Staying Secure, Staying Poor: The ‘Faustian Bargain’“. In: *World Development*, Bd. 31, Nr. 3, S. 455-471.
- Weltbank (2004): „Reducing Poverty, Sustaining Growth: Scaling up Poverty Reduction. A Global Learning Process and Conference“. Case Study Summaries, in *Proceedings* (Shanghai), 25.-27. Mai.
- Weltbank (2007): *Informality: Exit and Exclusion: Latin American and Caribbean Studies*. Washington, D.C.

Anschrift der Autorin und der Autoren

Erhard Berner
berner@iss.nl

Georgina Gomez
gomez@iss.nl

Peter Knorringa
knorringa@iss.nl