

Praxis des Microlending in Deutschland

Ein Vergleich

Mai 2004

Brigitte Maas (GLS)
in Zusammenarbeit mit
Dr. Heinz-Rudolf Meißner (FAST e.V.)

Entwicklungspartnerschaft EXZEPT
Teilprojekt Finanzierung
GLS Gemeinschaftsbank eG /
Gemeinnützige Treuhandstelle
Rosenthaler Str. 34
10178 Berlin
brigittemaas@exzept.de; www.exzept.de; www.microlending-news.de

Forschung im Rahmen der EU Gemeinschaftsinitiative EQUAL, Entwicklungspartnerschaft EXZEPT





Gliederung

1	Einführung	2
2	Die untersuchten Microlender	4
2.1	Ansatz und Zielgruppenperspektive	5
2.2	Einbettung in die Gründungsinitiative (OSS / Inkubator)	5
2.3	Finanzierung der Initiativen	6
2.4	Im Zentrum: Der Gründer / die Gründerin	6
3	Die Kleinkreditinitiative als "Vorprüfungsinstanz" und "Trust"	7
3.1	Gründungsinitiativen als Finanzintermediär	7
3.1.1	Unternehmenspersönlichkeit	8
3.1.2	Unternehmenskonzept	8
3.1.3	Das Vergabegremium als "Fiebermesser"	9
3.1.4	"Verantwortungsvolle" Referenzen	10
3.2	Die Bank als "Kreditgeberin"	10
3.3	Die Kreditkonditionen	11
3.4	Die Kreditbegleitung	12
4	Das "Mengengerüst" der Gründungsinitiativen und der Mikrokreditfonds	12
5	Zur Weiterentwicklung	14

1 Einführung

Ausgangspunkt für diesen Beitrag¹ ist einerseits der immer wieder in die öffentliche wie interne Debatte kommende Vergleich von Mikrokreditfonds im Hinblick auf ihre Kosten und Ergebnisse. Andererseits haben die Ergebnisse der Tagung der Europäischen Thematischen Gruppe (EQUAL ETG) zur Unterstützung von Existenzgründungen deutlich gemacht, dass im Rahmen der Gemeinschaftsinitiative EQUAL vorgesehen ist,

- Angebote für die unterschiedlichsten Zielgruppen des Arbeitsmarktes zu entwickeln,
- die bekannten und vielfach kritisierten Hemmnisse von chancenarmen Gründer/innen und von Selfemployment-Gründer/innen beim Zugang zu Startkapital zu beseitigen sowie
- insgesamt das Gründungsgeschehen mit arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen forciert zu unterstützen.

Hintergrund dieser zunächst noch politischen "Deklaration" im Rahmen der Gemeinschaftsinitiative ist letztlich die Europäische Beschäftigungsstrategie [Quelle in diesem ML-Newsletter: Aktuelles / Wirtschafts- und Arbeitsmarktpolitik / "Schaffung von Unternehmergeist" ...].

Dass das bisherige Gründungsgeschehen aus der Arbeitslosigkeit heraus zu erheblichen Entlastungseffekten des bundesdeutschen Arbeitsmarktes geführt hat, ist unbestritten. Das klassische Instrument des Überbrückungsgeldes ist trotz des neuen Instruments des Existenzgründungszuschusses im Rahmen der Ich-AG bis Ende August 2003 mit 105.803 (davon 27.378 / 25,9% Frauen) Fällen deutlich häufiger in Anspruch genommen worden als im vergleichbaren Vorjahreszeitraum (+31,7% zum 31.08.2003). Zusätzlich wird dieses Gründungsgeschehen (Selfemployment) noch durch 51.859 Existenzgründungszuschüsse (davon 20.691 / 39,9% Frauen) gestärkt. Während im Zusammenhang mit dem Instrument Überbrückungsgeld die deutlich überwiegende Nachhaltigkeit der Gründung nachgewiesen ist, steht dies für das neue Instrument Existenzgründungszuschuss noch aus.

Unstreitig ist auch, dass Selfemployment-Gründer/innen Hilfestellung in der Vorbereitung sowie der Umsetzung ihres Gründungsvorhabens gegeben werden muss. Dies wird über ergänzende Programme der jeweiligen Arbeitsämter und der regionalen Arbeitsmarkt- /Wirtschaftspolitik (zumeist ESF-finanziert) realisiert und führt aufgrund der Vielfalt der Einzelprogramme, regionalen Unterschieden in der Handhabung sowie den Inhalten der Hilfestellung häufig zur Unüber-

¹ Dieser Beitrag erscheint in drei Folgen in den "Microlending-News". Zur Vorbereitung dieses Artikels haben wir die in den Gründungsinitiativen zuständigen Microlender persönlich interviewt. Wir bedanken uns insbesondere bei den Oliver Förster und Klaus-Dieter Hocke, Norbert Kunz sowie Dr. Thomas Panzer und Stefan Spieker für die uns zur Verfügung gestellten Informationen sowie die anregenden Diskussionen während der Interviews.

sichtigkeit der Unterstützungsstrukturen, die zu ihrer Nutzung eine umfangreiche Marktübersicht voraussetzen.

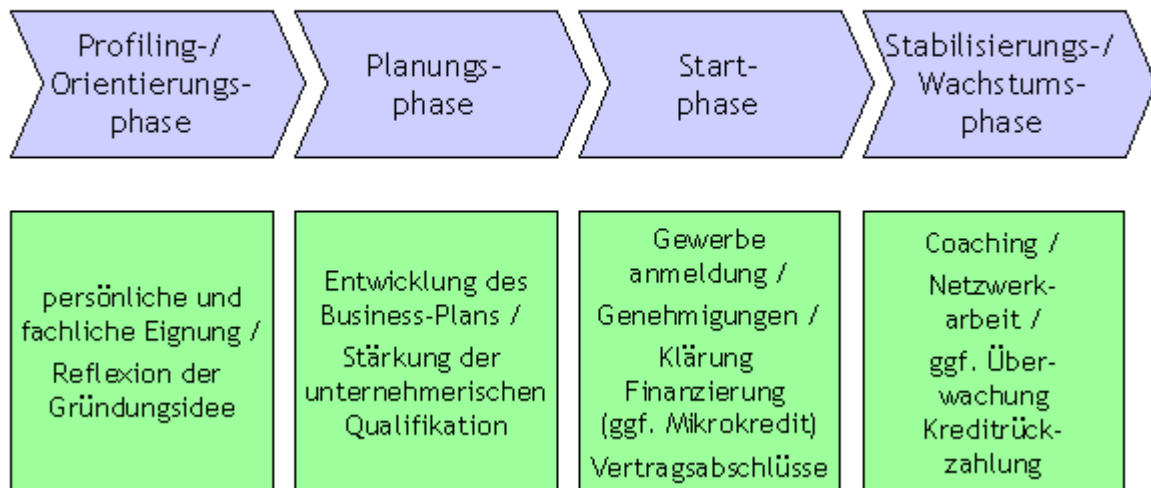
Diesem Missstand versuchen bundesweit insgesamt acht EQUAL Entwicklungspartnerschaften (EP) aus dem Förderbereich "Unternehmergeist" im Rahmen der Gemeinschaftsinitiative EQUAL entgegenzutreten und eine Empfehlung zur Struktur eines zentralen (u.U. zielgruppenorientierten) Anlaufpunktes für Gründungswillige in der jeweiligen Region zu entwickeln und zu erproben: sogenannte One Stop Shops (OSS). In so weit handelt es sich bei diesen EQUAL EP's um experimentelle Vorhaben, die die Herausbildung von Good oder auch Best Practice-Modellen zum Ziel haben.

Über das "Thematische Netzwerk Gründungsunterstützung" wird gemeinsam an der Definition von Standards gearbeitet, die als Empfehlungen für die nächste Förderphase von EQUAL in die Diskussion oder besser den Mainstream gebracht werden. Als erstes Ergebnis dieses Diskussionsprozesses kristallisiert sich zur Halbzeit der Projektlaufzeit heraus, was unter einem zentralen Anlaufpunkt oder One Stop Shop verstanden werden soll: Das vollständige und durchgängig aufeinander abgestimmte Angebot eines Unterstützungs- und Begleitsystems für Gründer/innen aus der Arbeitslosigkeit, das in den vier Phasen der Existenzgründung² unterschiedliche - auf die Bedarfe der jeweiligen Zielgruppe bzw. Teilnehmer/innenstruktur spezifisch zugeschnittene - Instrumente anbietet (siehe die folgende Grafik).

² In diesen Diskussionsprozess sind auch die Ergebnisse (OSS Checkliste) einer umfangreichen Befragung von Multiplikator/innen eingeflossen, die von einem Teilprojekt der Entwicklungspartnerschaft EXZEPT, der KIZ GmbH, Offenbach, durchgeführt und ausgewertet wurde



Leistungsphasenmodell OSS



Aufgrund der nach wie vor vorhandenen Schwierigkeiten von Selfemployment-Gründer/innen beim Zugang zu Startkapital sollte als Bestandteil eines One Stop Shops auch eine Finanzierungsstruktur - möglichst in Form eines integrierten Mikrokreditfonds - angeboten werden.

Vor diesem Hintergrund untersuchen wir drei ausgewählte Mikrokreditfonds in Deutschland, um einerseits die Unterschiedlichkeit der Ansätze, Zielgruppenperspektive und Einbettung der drei Fonds darzustellen (Kapitel 2) und darüber hinaus die Ergebnisse der Fonds im Hinblick auf Teilnehmer/innen-, Gründer/innenzahlen sowie die Nachhaltigkeit der Gründungen gegenüberzustellen (Kapitel 3). Im abschließenden Kapitel 4 wird in einer vergleichenden Perspektive das „Mengengerüst“ dieser Fonds dargestellt.

2 Die untersuchten Microlender

Die drei Mikrokreditfonds, die wir für den Vergleich herangezogen haben,

1. MONEX /EXZET, Stuttgart
2. Siebte Säule /garage & ENIGMA, Hamburg
3. Fonds neue Arbeit / Verbund Enterprise, Land Brandenburg

operieren mit sehr unterschiedlichen Ansätzen, Stützungsstrukturen und letztlich Zielgruppenorientierungen, so dass ein Vergleich ihrer Wirksamkeit, Effizienz oder gar eine Kosten-Nutzen-Perspektive diese Gesamtstruktur mit berücksichtigen muss.

2.1 Ansatz und Zielgruppenperspektive

Allen drei Mikrokreditfonds ist gemeinsam, dass sie in eine Gründungsinitiative für Gründer/innen aus der Arbeitslosigkeit eingebettet sind. Die Zielgruppe sind arbeitslose Personen, die sich selbständig machen wollen. Zielgruppenspezifische Unterschiede existieren durch die Finanzierung des Mikrokreditfonds - so setzt die Deutsche Bank-Stiftung als Vorgabe für ihr Engagement die Restriktion, dass nur Gründer/innen bis zum Alter von 30 Jahren durch den Mikrokreditfonds unterstützt werden (Fonds "Neue Arbeit" /Enterprise und Siebte Säule /ENIGMA).

Die drei Mikrokreditfonds MONEX, Siebte Säule und Fonds "Neue Arbeit - Projekt Enterprise" haben eine regionale Orientierung auf die Bundesländer Baden-Württemberg, Hamburg und Brandenburg und kooperieren bankseitig mit der GLS Gemeinschaftsbank, Bochum (Fonds Neue Arbeit und MONEX) sowie der Hanseatic Bank, Hamburg und sind von den jeweiligen Gründungsinitiativen initiiert worden, in die sie eingebettet sind. Von ihrem gesellschaftsrechtlichen Status her unterscheiden sie sich: MONEX ist ein Projekt ohne eigene Rechtsform vom Existenz-Gründerzentrum Stuttgart (EXZET), wohingegen der Fonds "Neue Arbeit - Projekt Enterprise" als ein Zweckvermögen mit eigener Rechtspersönlichkeit durch IQ e.V. als Mikrokreditfonds für die Gründungsinitiative Enterprise und die Siebte Säule als eigenständiger Zweckbetrieb und GmbH durch das Gründungszentrum ENIGMA konzipiert wurden.

2.2 Einbettung in die Gründungsinitiative (OSS / Inkubator)

Die drei Mikrokreditfonds sind in ihrer Beurteilung damit im Hinblick auf die jeweiligen Ziele der Gründungsinitiative zu betrachten. EXZET Stuttgart und ENIGMA, Hamburg verfolgen das Ziel, existenzgründungswillige Arbeitslose und von Arbeitslosigkeit bedrohte Personen zu unterstützen sowie im Gründungsprozess zu begleiten - und vor allem, ihre Klientel in die Selbständigkeit zu führen. Enterprise in Brandenburg orientiert auf dieses Ziel nur mittelbar: Im Vordergrund steht für den Verbund Enterprise das Ziel, chancenarme Gründer/innen bis zum Alter von 30 Jahren in einer Berufsorientierung / Beschäftigungsfähigkeit zu unterstützen, die nicht unbedingt in die Selbständigkeit münden muss. Hier liegt im Unterschied zu den beiden anderen Gründungsinitiativen das Augenmerk auf der Phase 1 des Gründungsprozesses, der Profiling- und Orientierungsphase.

Ein weiterer Unterschied zwischen den drei Gründungsinitiativen ist, dass ENIGMA - im Gegensatz zu EXZET und Enterprise - in sein Konzept einen sogenannten Inkubator integriert hat. Dieser Inkubator bietet den Gründer/innen Raum und Infrastruktur für die erste Phase ihrer Selbständigkeit und eröffnet Kooperations- und Gesprächsmöglichkeiten zwischen den neuen Selbständigen. Seitens des o.g. thematischen Netzwerkes wird diese Funktion eines Angebots von Räumlichkeiten nicht als elementarer Bestandteil eines One Stop Shops gesehen, sondern eher als zusätzliches Instrument, wenn es regionalen Bedarfen und den Intentionen der Gründer/innen angemessen ist.

2.3 Finanzierung der Initiativen

Das grundlegende Problem aller Gründungsinitiativen ist die Finanzierung des Angebots. Sie haben dieses Angebot zu konzipieren, bereit zu stellen, weiter zu entwickeln und letztlich den Prozess zu organisieren. Die einzelnen (modularen) Angebote zur begleitenden Unterstützung müssen und werden nicht unbedingt auch von der Gründungsinitiative selbst umgesetzt, die Initiative muss jedoch über Kooperationspartner/innen oder ein Netzwerk einen Zugang eröffnen können. Die uns bekannten Initiativen müssen noch erheblichen Aufwand betreiben, um die für die Gründer/innen zumeist kostenfreien Angebote aus den unterschiedlichsten Quellen finanziert zu bekommen. Sie greifen hier auf die verschiedenen Förderprogramme der lokalen, Landes- oder Bundesebene von Kommune, Arbeitsamt, Arbeitsmarkt- und Wirtschaftsministerium u.a. zurück, wie z.B. die Finanzierung von individuellen Coachingmaßnahmen aus Mitteln der lokalen Arbeitsämter.

2.4 Im Zentrum: Der Gründer / die Gründerin

Zentralen Stellenwert hat in allen drei Gründungsinitiativen die Klientel, d.h. die Gründer/innen, die je nach ihrer individuellen Situation (Stand der Konkretion der Gründungsidee, vorhandene Erfahrung und individuelle Kompetenzen etc.) in die unterschiedlichen Phasen des Begleitprozesses "eingeschleust" werden. Zwar ist das Angebot eines Profilings oder eines Assessment-Centers (alternativ eine Stärken- /Schwäche-Analyse) Bestandteil eines One Stop-Shops, aber nicht jede/r Gründer/in muss diese Begleitmaßnahmen nutzen.

Voraussetzung für alle Gründungswilligen, am weiteren Begleitprozess teilzunehmen ist in allen Gründungsinitiativen die Entwicklung eines Unternehmenskonzepts - konkretisiert anhand eines Businessplans. Dieser Businessplan hat für die drei hier näher betrachteten Initiativen die wesentliche Funktion, das eigene Gründungsvorhaben in ausreichendem Maße (z.B. mit Berater/innen und Coaches) zu reflektieren und sich über die Perspektiven und die zu bewältigenden Schwierigkeiten im Rahmen der Umsetzung Klarheit zu verschaffen. Unternehmenskonzept und Businessplan sind von dem Gründer bzw. der Gründerin zu präsentieren.

3 Die Kleinkreditinitiative als "Vorprüfungsinstanz" und "Trust"

Die Umfeldbedingungen für Kleinkreditinitiativen sind nicht gerade einfach. Gesetzliche Vorschriften wie das Kreditwesengesetz sowie Steuer-, Vergabe- und EU-Recht wirken sich (noch) sehr restriktiv und damit einschränkend auf die Programmgestaltungen aus. In sofern ist bei dieser Lektüre zu berücksichtigen, dass die genannten Modellprojekte in vielerlei Hinsicht nicht frei und umfassend agieren.

Beispielhaft soll hier nur auf einige Grenzen hingewiesen werden, wie z.B. die notwendige Einbindung einer Bank als kreditvergebende Stelle, die Einschränkung der Vergabe von Wachstumskrediten an junge Unternehmer/innen (da diese z.B. i.S. des Zuwendungsrechtes nicht mehr als arbeitslose Personen einzuordnen sind) sowie die fehlende Nutzungsmöglichkeit von öffentlichen Kreditprogrammen mit Haftungsfreistellung.³

Trotz vieler Unwägbarkeiten ist es den hier beispielhaft beschriebenen Kleinkreditinitiativen gelungen, erfolgreiche Produkte und Methoden zu entwickeln und zu erproben. Es liegen inzwischen umfassende Dokumentationen zur Gestaltung von Kleinkreditprogrammen, Vergabe- und Begleitprozessen, Risikoabschirmungen sowie den dafür notwendigen Kooperationsvereinbarungen und Vertragswerken vor. Damit ist eine gute Grundlage zu einer umfassenden Etablierung von Kleinkreditinitiativen bzw. Microlending in der Bundesrepublik Deutschland geschaffen.

Die weitere Beschreibung soll sich nun auf den eigentlichen Vergabeprozess - sprich auf den Mikrokreditfonds oder Finanzintermediär - konzentrieren.

3.1 Gründungsinitiativen als Finanzintermediär

Die angeführten Mikrokreditinitiativen haben drei wesentliche Funktionen:

- Sie übernehmen wesentliche Aufgaben des Kreditprozesses wie Vorbereitung des Kreditantrages und Einholung aller hierfür erforderlichen Unterlagen bei den Kreditnehmer/innen und nehmen eine qualifizierte Bewertung von Gründerperson und Geschäftskonzept vor;
- sie schirmen die Bank vor Ausfallrisiken ab (Sicherungsfonds);

³ Gründungsinitiativen sind laut Aussage der KfW-Mittelstandsbank nach EU-Recht nicht zur Restrisikoübernahme befugt - dies ist den Banken vorbehalten

- sie begleiten die Kreditnehmer/innen mittel- bis langfristig und intervenieren ggf. bei Unternehmenskrisen (in Kooperation mit der Gründungsinitiative).

Als wesentliche Bestandteile der Kreditwürdigkeitsprüfung haben sich Unternehmerpersönlichkeit, Unternehmenskonzept sowie "verantwortungsvolle" Referenzen herausgebildet.

3.1.1 Unternehmenspersönlichkeit

Enterprise beschränkt sich bei der Kreditvergabe zur Zeit auf den eigenen Teilnehmer/innenkreis. Daher werden bereits im Rahmen der Begleitmaßnahmen prozessorientiert Unternehmenspersönlichkeit entwickelt und Unternehmenskonzept überprüft. Bei MONEX und "Siebte Säule" steht die Kreditvergabe grundsätzlich auch "externen" regionalen Gründungspersonen offen, so dass hier ggf. ein gesondertes Prüfverfahren zu Person und Vorhaben erfolgt (Methodeneinsatz: MMI-Test, d.h. multimodales Interview mit intensivem Feedback zur Testperson oder intensives Gespräch zur persönlichen und fachlichen Eignung aufgrund einer zuvor ausgewerteten Selbstauskunft einerseits und Überprüfung des Businessplans sowie des Cash Flows andererseits).

3.1.2 Unternehmenskonzept

Alle drei Gründungsinitiativen bereiten in Gründungseminaren die Ausarbeitung eines recht umfangreichen und detaillierten Geschäftsplanes als "Fahrplan" für den Schritt in die Selbständigkeit vor. Für "externe" Kreditnehmer/innen gibt MONEX die EXZET-Mustergliederung mit Finanzplanungstabellen für Businesspläne vor, während die "Siebte Säule" dies - in Anlehnung an den Kreditbedarf - eher flexibel handhabt. Aufgrund eigener Kenntnisse und praktischer Erfahrungen von ENIGMA unterscheidet die "Siebte Säule" zwei Gründer/innenkategorien: "instant cash" und "risk and fun". Bei der ersten Gründer/innengruppe steht die Betrachtung des Cash Flow - d.h. der kurzfristigen Umsatzerzielung im Vordergrund. Die Vorlage eines aufwendigen Businessplanes wird hier als nicht notwendig eingeschätzt. Für die Gruppe "risk and fun" stellt die "Siebte Säule" über ENIGMA jedoch ein umfangreiches computerunterstütztes Kalkulationsprogramm für die Finanzplanung als Bestandteil des Businessplans zur Verfügung.

"Instant Cash" versus "Risk and Fun"

Instant Cash-Gründungen charakterisieren einen geringen oder keinen Kapitalbedarf oder Kapitalwunsch der Gründer. Ziel der Instant Cash-Gründer ist es, nach dem "learning by doing"-Prinzip in kleinen Schritten aus den vorangegangenen Gründungserfahrungen zu lernen. Für die meist niedrigschwelligen Gründungen gilt es, sich schrittweise "gesund zu wachsen". Eine typische Instant Cash-Gründung ist die Gründung eines Modelabels: ... Der Gründer hat sich bei der ersten Fertigstellung 50 T-Shirts gekauft, sie bedrucken lassen und diese gewinnbringend auf einem Musikevent verkauft. Seine zweite Bestellung belief sich über 100 T-Shirts und seine dritte über 150 und eine eigene Kollektion Sweat-Shirts. Am Ende der Projektlaufzeit stand, abgesehen von der positiven sozialen Entwicklung des Gründers, eine Teilexistenz im Sinne von "Self-Employment".

... Unter die Gruppe "risk and fun" fasst ENIGMA die "klassischen" Gründungen mit langfristiger Anlaufzeit, wie z.B. Ladengeschäft, Gastronomie oder Venture Capital-Projekte, bei denen oftmals am Ende der Projektlaufzeit alles mit der Kapitalentscheidung des Kreditgebers steht oder fällt.

Müller, Torsten: garage - Ein Existenzgründerprojekt für junge Arbeitslose" in www.jugendsozialarbeit.de (Beitrag für Jugendsozialarbeit - News vom 09.04.2001)

Besonderen Wert legen alle Kleinkreditinitiativen auf die Darstellung zur wirtschaftlichen Tragfähigkeit des Gründungsvorhabens, ausreichende und nachvollziehbare Marktrecherchen⁴ sowie konkrete Belege zur Umsatzplanung.

Sofern eine persönliche Unterstützung nicht bereits schon durch die Teilnahme an den Gründungsseminaren gegeben ist, werden nach erfolgreichem Kredit-Erstgespräch auch Coaching-Maßnahmen (MONEX: 1-1,5 Tage) zur Vorbereitung der Präsentationen vor dem Vergabegremium angeboten.

3.1.3 Das Vergabegremium als "Fiebermesser"

Jeder Mikrokreditfonds umfasst ein Kreditvergabegremium für dessen Prüfablauf und Entscheidungsfindung verbindliche Leitfäden existieren. Die Leitfäden umfassen eine Checkliste über die abzuarbeitenden Punkte - von den zu prüfenden schriftlichen Unterlagen (Businessplan und sonstige Antragsunterlagen), den wesentlichen Fragestellungen an die Gründerperson bis hin zur Festlegung der Kreditsumme.

Die Besetzung der Vergabegremien ist recht unterschiedlich gestaltet. Enterprise hat sein recht umfangreiches Gremium mit Vertreter/innen aus meist öffentlichen Einrichtungen wie IHK, HWK, Banken, Wirtschaftsförderung, Technologiezentren, Jugendkultureinrichtungen und Genderbeauftragten besetzt.⁵ Das MONEX-Vergabegremium besteht aus 4 Personen (drei selbständige Fachexpert/innen aus den Bereichen Marketing/Vertrieb, Finanzdienstleistung und

⁴ "Siebte Säule" macht hier Vorgaben bezüglich der notwendigen Anzahl von Interviews mit potenziellen Kunden

⁵ An dieser Besetzungsstruktur wird das Bestreben deutlich, die regionale / lokale Politik einzubinden und für den Gründungsprozess im Sinne einer Unterstützungsfunktion zu nutzen

Existenzgründungsberatung und Geschäftsführung) und das "Siebte Säule"-Vergabegremium aus drei Personen (selbständiger Coach, Bankenvertreter und Projektleitung) plus zwei ständigen Beisitzer/innen (Mitarbeiter/innen "Siebte Säule").

Die Existenzgründer/innen präsentieren vor dem Kreditvergabegremium ihr Unternehmenskonzept meist erstmalig der Öffentlichkeit. Daher sind die Mitglieder der Vergabegremien gegenüber den sich präsentierenden Gründern und Gründerinnen in der Verantwortung, ggf. auf kritische Punkte hinzuweisen und weiterführende Empfehlungen und praktische Tipps zu geben.

3.1.4 "Verantwortungsvolle" Referenzen

Hinsichtlich der Einbringung von Sicherheiten unterscheiden sich die drei Kleinkreditinitiativen. Bei "Siebte Säule" und MONEX wird keine Einbringung von Sicherheiten gefordert, jedoch erwartet MONEX, dass sich Personen aus dem privaten Umfeld der Gründungsperson mit mindestens 25% - vorzugsweise 50% - am Fremdkapital beteiligen (Vorlage privater Kreditvertrag).

"Siebte Säule" unterscheidet zwischen Individual- und Solidar(Gruppen- oder Peer-)krediten:

- Bei Individualkrediten sind 50% über Bürgen und 50% über Sachmittel einzubringen (es können auch "asymmetrische" Sicherheiten mit hohem persönlichen Wert für die Gründerperson gestellt werden). Die Bürgen werden vornehmlich in Krisensituationen nachgesucht, ggf. ihren sozialen Einfluss und ihre persönliche Unterstützung für den Wiedereintritt in eine positive Zahlungsbilanz (Kreditrückführung) geltend zu machen.
- Bei Solidarkrediten erfolgt eine Voreinzahlung von 10% der Kreditsumme in einen gemeinsamen Sicherungsfonds, der bei Zahlungsausfall für nicht gezahlte Raten einspringt. In Höhe dieser Einlage haften die Gruppenmitglieder gesamtschuldnerisch.

3.2 Die Bank als "Kreditgeberin"

Aufgrund der Bestimmungen des Kreditwesengesetzes hat die Kreditvergabe in Deutschland über eine Bank zu erfolgen. Daher sind die Gründungsinitiativen zunächst einmal auf eine entsprechende Kooperation angewiesen. Es zeigt die Erfahrung, dass es grundsätzlich sehr schwierig ist, Banken als Kooperationspartner für dieses Tätigkeitsfeld zu gewinnen, denn die Orientierung liegt hier eher auf einer längerfristig angelegten Kundengewinnung oder sie resultiert aus einem besonderen lokalen / sozialen Engagement. MONEX und Enterprise kooperieren mit der ethisch-ökologischen GLS Gemeinschaftsbank eG, deren Arbeit auf die Unterstützung von entsprechenden Initiativen und nicht vornehmlich auf eine abstrakte Gewinnerzielung ausgerichtet ist. "Siebte Säule" kooperiert mit der Hanseatic Bank, die als Unternehmen des Otto Konzerns auf die schlanke Abwicklung von Privat- und Konsumentenkredite spezialisiert ist. Wie weitere aktuelle Beispiele in Offenbach (www.kiz.de) oder Mainz (www.magnet-

mainz.de) zeigen, können politische Entscheidungsträger - wie z.B. Bürgermeister - als erfolgreiche Türöffner zu den lokalen Sparkassen fungieren.

Die Gründungsinitiative schließt mit der Bank eine Vereinbarung darüber ab, in welcher Form eine Darlehensempfehlung zu erfolgen hat und welche banküblichen Kreditunterlagen von ihr beizubringen sind. Weitere Vereinbarungen werden zu Darlehenskonditionen und Risikoabschirmung (einschließlich der Verpfändung eines Guthabenkontos als Darlehenssicherungsfonds) abgeschlossen.

Der Darlehensvertrag selbst wird zwischen Bank und Gründungsperson abgeschlossen. Sie ist im juristischen Sinne als darlehensvergebende Stelle anzusehen, wird im praktischen Sinne aber nur verwaltend tätig. Sie trägt kein oder nur ein sehr eingeschränktes Ausfallrisiko. Sobald es Schwierigkeiten bei Rückzahlungen gibt, verständigt sie die Gründungsinitiative, die darauf bei der Gründerperson vorstellig wird. Nach mehrmaliger erfolgloser Mahnung erfolgt die Rückübertragung der Forderungen an die Gründungsinitiative (zu Lasten des Darlehenssicherungsfonds). Die Gründungsinitiative versucht darauf hin, das junge Unternehmen mit Interventionsmaßnahmen zu unterstützen, damit ggf. zu einem späteren Zeitpunkt noch Raten an den Fonds zurückfließen.

In diesen Punkten unterscheiden sich die Konzepte der Kleinkreditfonds so gut wie gar nicht. Darüber hinaus hat Enterprise einen Fonds für stille Beteiligungen eingerichtet, wo der formale Ablauf jedoch ebenfalls ähnlich - wie bereits beschrieben - gestaltet ist.

3.3 Die Kreditkonditionen

Hinsichtlich der Bedingung "wirtschaftliche Tragfähigkeit" als Grundlage für eine Kreditbewilligung unterscheiden sich die drei Mikrokreditfonds. Enterprise lässt die Förderung von Gründungen mit mittelfristig niedrigen Einkünften ausdrücklich zu, "Siebte Säule" setzt die laufenden oder unmittelbar anstehenden Umsätze (Kreditrate max. bis 70 % vom monatlichen Cash Flow) und MONEX eine Vollerwerbsgründung als Bezugsgröße für eine Kreditantragstellung voraus.

Alle Fonds orientieren in der "Art der Förderung" auf die Gründungsfinanzierung. Insbesondere auch deshalb, weil es bei Wachstumsförderungen (wie eingangs angeführt) zu Konflikten mit dem Vergaberecht kommen kann. Jedoch lassen Enterprise (in zwei Tranchen: 5.000 und 2.000 Euro) und MONEX eine stufenweise Kreditvergabe (max. eine Tranche in Höhe von 15.000 Euro) zu. "Siebte Säule" nutzt die stufenweise Kreditvergabe ausdrücklich als Anreiz für eine pünktliche Tilgung (Vergabe von 5.000 / 8.500 und 12.500 Euro - jeweils nach vollständige Tilgung des vorherigen Kredites).

Als "Verwendungszweck" für einen Kredit ist die Finanzierung von Investitionen, Betriebsmitteln und Markteinführungskosten gestattet. Nur über die "Siebte Säule" wäre auch eine Finanzierung des Unternehmer/innenlohns möglich. Dabei geben die drei Mikrokreditinitiativen an, dass die meisten Unternehmer/innen Überbrückungsgeld / Existenzgründungszuschuss über das Arbeitsamt oder eine Sozialamtsförderung über §30 SGB III erhalten.

Auch die "Rückzahlungsmodalitäten" sind bei allen Fonds ähnlich: kurze tilgungsfreie Zeiten (0, 3 und 6 Monate) und Laufzeiten (2 und 4 Jahre).

Hinsichtlich der "Kreditkosten" bestehen ähnliche Konditionen: keine oder geringe Bearbeitungsentgelte ("Siebte Säule": 1 % auf Kreditsumme) und Zinsen in Anlehnung an die Konditionen von Landesprogrammen (5 - 6,67 % p.a.).

3.4 Die Kreditbegleitung

Alle drei Mikrokreditfonds erwarten von ihren Kreditnehmer/innen eine monatliche Berichterstattung (Bericht Entwicklungsverlauf oder Betriebswirtschaftliche Auswertung). Darüber hinaus werden die Kreditstatistiken der kooperierenden Banken auf Unregelmäßigkeiten hin überprüft.

Die "Siebte Säule" bietet Business Coaching nach Bedarf an - insbesondere bei Unternehmenskrisen. Bei MONEX gibt es eine einjährige Teilnahmeverpflichtung für ein Coaching- und Controllingprogramm von 2-3 Stunden im Monat. Enterprise schließt ebenfalls eine Teilnahmeverpflichtung für ein Nachbetreuungs- bzw. Coachingprogramm ab, das u.a. für den ländlichen Raum (Land Brandenburg) einen mobilen Beratungsdienst umfasst. Für Enterprise Berlin wird hierzu eine Kooperation mit der „Gesellschaft für soziale Unternehmensberatung“ (www.gsub.de) genutzt, um im Rahmen eines Landesprogramms einen Umfang von maximal fünf Tagewerken als Coachingleistung verfügbar zu machen.

4 Das "Mengengerüst" der Gründungsinitiativen und der Mikrokreditfonds

Als Gründungsinitiative aus dem Selfemploymentsektor eine finanzielle Selbständigkeit - sprich Unabhängigkeit von öffentlichen Förderungen oder Stiftungen - zu erreichen, ist ausgesprochen schwierig, wenn nicht gar unmöglich. Expert/innen mit langjährigen Erfahrungen, z.B. aus den USA, gehen davon aus, dass nahezu alle Gründungsinitiativen hoch subventioniert sind. Gerade Beratungs- und Qualifizierungsmaßnahmen erfordern erhebliche Personalressourcen, die sich nur in begrenztem Umfang aus Einnahmen - wie Teilnahmegebühren von Gründungspersonen aus der Arbeitslosigkeit - oder über ehrenamtliches Engagement realisieren lassen.

Etwas anders sieht es bei den neuen Anbietern von Mikrokrediten aus. Hier gibt es durchaus Anbieter (als „reine“ Mikrofinanzinstitute), die - wie z.B. Fundusz Mikro Ltd. in Polen - rentabilitätsorientiert arbeiten. Da die zur Zeit in Deutschland bestehenden Microlending-Initiativen nicht speziell als Mikrofinanzinstitute, sondern in erster Linie als Gründungsinitiativen entstanden und weiterhin auch aufgestellt sind und ein ganzheitliches Fördersystem für benachteiligte Gründungspersonen anbieten, sind sie auf die Akquisition von Subventionen und Zuschüssen angewiesen. Zum ganzheitlichen Fördersystem gehört als ein Baustein, der Gründungsperson auch den Zugang zu Kapital zu eröffnen, was zumeist durch gute Kooperationsbeziehung mit einem lokalen Finanzinstitut mehr oder weniger gut funktioniert. Nur in wenigen Fällen verfügen die Gründungsinitiativen auch über einen eigenen Mikrokreditsfonds - drei von insgesamt rund 22 dieser Initiativen in Deutschland sind ja Gegenstand der hier angestellten Betrachtungen [<http://www.microlending-news.de/akkreditierte/Kleinkreditprogramme.pdf>].

Ökonomisch lässt sich dieser Sachverhalt damit rechtfertigen, dass sich die staatlichen Subventionen im Schnitt auf 2.000 bis 5.000 EUR je geschaffenem Kleinstunternehmen belaufen, während das Arbeitslosengeld jährlich etwa 18.000 EUR je arbeitsloser Person beträgt (GD Unternehmen 2003:23).

Im internationalen Vergleich ist die Zahl der vergebenen Kleinkredite in Deutschland gering. Insbesondere in den USA aber auch in Frankreich mit ADIE [<http://www.microlending-news.de/artikel/adie.htm>] ist Microlending "etabliert" und mittlerweile ein gängiges Konzept zur Gründungsunterstützung im Selfemploymentbereich. Wie bereits dargestellt, sind die drei Mikrokreditsfonds eingebettet in Gründungsinitiativen, die die verschiedenen Maßnahmen zur Gründungsunterstützung ihrer Klientel anbieten. Die Strukturen dieser Initiativen im Hinblick auf die Zielgruppe, die regionale Einbettung sowie insbesondere auch ihrer Finanzierung über ESF-Zuschüsse im Rahmen des Programms EQUAL, von Landes- und Arbeitsamtsmitteln lässt einen Vergleich in Bezug auf die Kosten der Gründungsbegleitung nicht zu und würde auch dem immer noch modellhaften Charakter der Initiativen nicht gerecht werden.

Insbesondere die über das Programm EQUAL mitfinanzierten Gründungsinitiativen haben ja programmbezogen die Aufgabe, Innovationen zu entwickeln, zu experimentieren und damit Erfahrungen zu sammeln. Insofern können wir neben den schon dargestellten Strukturen der Kreditvergabe sowie der Kreditkonditionen abschließend nur noch einige Eckdaten der drei Mikrokreditsfonds als Übersicht dokumentieren. Diese Daten haben den Stand von Mitte 2003.



	Fonds "Neue Arbeit - Projekt Enterprise"	MONEX (EXZET)	Siebte Säule (ENIGMA)
Anzahl der Sicherungsfonds	2	4	3
Volumen der Fonds	240 T€	101 T€	510 T€
Kreditvergaben	71	13	69
durchschnittliche Kredithöhe	5.000 €	5.000 €	7.500 €
besteht seit	07/1999	2002	11/2000

5 Zur Weiterentwicklung

Die Absicherung möglicher Ausfälle über unterschiedliche Sicherungsfonds macht die Gründungsinitiativen bzw. Microlender abhängig von akquirierten Fondsmittel-Geber/innen, die Gelder häufig an bestimmte Auflagen z.B. hinsichtlich der Zielgruppe binden.

Für die Phase des Experimentierstadiums und zum Sammeln von Erfahrungen kann eine derartige "Gemengelage" durchaus akzeptiert werden. Soll aber Microlending als dauerhaftes und erfolgreiches Element der Gründungsunterstützung aus der Arbeitslosigkeit etabliert werden und ist der politische Wille vorhanden, Gründer/innen aus der Arbeitslosigkeit den Zugang zu Startkapital zu erleichtern oder überhaupt erst zu ermöglichen, scheint uns der einzig sinnvolle Weg, den Zugang der Gründungsinitiativen zu Sicherungsfonds einerseits zu vereinfachen und andererseits den Spielraum für umfangreichere Kleinkreditvergaben zu eröffnen - die Nachfrage nach Kleinkrediten ist vorhanden!

Die von verschiedenen Gründungsinitiativen sowie der GLS Gemeinschaftsbank entwickelte Strategie, einen bundesweiten Fonds zu organisieren, auf den die einzelnen Gründungsinitiativen und Microlender zurückgreifen können, würde hier eine Lösung anbieten. Institutionalisiert über das D:M:I: hätte ein solches Vorhaben auch Attraktivität, um im internationalen Bereich Fondsgelder zu akquirieren.

Erst wenn in den bestehenden Mikrokreditfonds ausreichend Erfahrungen über Kreditverläufe und eine ausreichende Anzahl von Kreditvergaben zur Verfügung stehen, lassen sich quantitative und aussagefähige Vergleiche zu unterschiedlichen Ansätzen von Microlending in der Bundesrepublik und u.U. sogar im internationalen Vergleich anstellen. Bis dahin besteht eine der

Aufgaben der Gründungsinitiativen und Microlender darin, ihr Instrument in den Mainstream zu bringen und anhand ihrer bisherigen Erfahrungen deutlich zu machen, dass Microlending ein unverzichtbares Instrument zur Gründungsunterstützung darstellt.⁶

../..

Nachsatz Stand Juni 2004

Deutsches Mikrofinanz Institut e.V. (DMI):

Am 07.04.2004 wurde in Hamburg das Deutsche Mikrofinanzinstitut e.V. (DMI) von über 30 Gründungszentren und Kleinkreditinitiativen sowie der GLS-Bank gegründet. Ziel ist es, innerhalb von zwei Jahren durch Weiterentwicklung und Standardisierung eine bundesweite Verbreitung der Mikrofinanzierung zu erreichen. Vereinsatzung, Ziele, Organe, Ausschüsse und deren personelle Besetzung sind im Internet unter der Adresse <http://www.microlending-news.de/artikel/index.html> eingestellt.

Deutsches Mikrofinanz Institut e.V. :

- Geschäftsstelle Hamburg

Mexikoring 27 – 29, 22297 Hamburg

Tel: 040 / 63306107 - TPanzer@EnigmaH.de

- Geschäftsstelle Berlin

Rosenthaler Str. 34, 10178 Berlin

Tel: 030 / 27 57 68 77 - zientz@microlending-news.de

GLS Mikrofinanz Fonds:

Zur Jahreshauptversammlung der GLS Gemeinschaftsbank eG am 25.06.2004 wurde der GLS Mikrofinanz Fonds der Öffentlichkeit mit einem ausführlichen Prospekt vorgestellt. Die GLS selbst beteiligt sich mit 100.000 Euro am Fondsvermögen. Ziel ist es, in einer ersten Stufe weitere natürliche und juristische Personen zu finden, die Kernkapital bis zu einer Höhe von 2 Mio. Euro zeichnen. Der GLS Mikrofinanz Fonds wird bei der Vergabe von Finanzmitteln an Gründungszentren eng mit dem DMI kooperieren, das als Akkreditierungsstelle fungieren wird.

Für weitere Informationen zur Beteiligung am GLS Mikrofinanzfonds stehen die Kundenberater und –beraterinnen der GLS Gemeinschaftsbank eG in Bochum, Frankfurt/Main, Freiburg, Hamburg und Stuttgart gerne zur Verfügung (www.gls.de).

⁶ Literaturhinweis: GD Unternehmen der EU (2003): Mikrokredite für Existenzgründer und Kleinbetriebe - Ausgleich einer Marktlücke - Dokument ENTR-2003-01585-00-00-DE-TRA-00 (EN), Brüssel [http://europa.eu.int/comm/enterprise/entrepreneurship/financing/index.htm]