

***ibw***

Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft



# **INTERNATIONALE LITERATUR- RECHERCHE ZU MIKROKREDIT- FINANZIERUNGSMODELLEN**

**Erstellt im Rahmen der EQUAL-Partnerschaft  
Alternative: Selbstständigkeit**

**Julia Zdrahal-Urbaneč**

**ibw-Schriftenreihe Nr. 134  
Wien, Jänner 2007**

ISBN 3-902358-36-X

Copyright by ibw – Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft

Medieninhaber und Herausgeber:  
ibw – Institut für Bildungsforschung der Wirtschaft  
(Geschäftsführer: Mag. Thomas Mayr)

1050 Wien, Rainergasse 38  
Tel.: +43 1/545 16 71-0  
Fax: +43 1/545 16 71-22  
E-Mail: [info@ibw.at](mailto:info@ibw.at)  
Homepage: <http://www.ibw.at>

Diese Studie wurde aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds und des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit gefördert.

 **EQUAL**



Bei der Erstellung dieses Berichts wurde höchster Wert darauf gelegt, gründlich zu recherchieren und ein möglichst breites beziehungsweise repräsentatives Spektrum an bestehenden Internet- und Literaturinformationen zu berücksichtigen. Primäres Ziel des Berichts ist die Dokumentation von Informationen, die für das Erreichen der Projektziele der EQUAL-Partnerschaft ALTERNATIVE: SELBSTSTÄNDIGKEIT relevant sind.

## Inhaltsverzeichnis

<b>1. Einleitung – Mikrokreditfinanzierung bei Unternehmensgründung .....</b>	<b>5</b>
<b>2. Inhalt des vorliegenden Berichts.....</b>	<b>6</b>
<b>3. Begriffsdefinition „Mikrokreditfinanzierung“ .....</b>	<b>7</b>
<b>4. Bedarf an Mikrofinanzierung und erste Aufrufe .....</b>	<b>8</b>
<b>5. Erfolgswahlen und Erfolgsfaktoren von Mikrokrediten.....</b>	<b>11</b>
<b>6. Hemmfaktor Bereitstellung von Sicherheiten .....</b>	<b>15</b>
<b>7. Mikrokreditangebote in Europa .....</b>	<b>22</b>
<b>8. Europäische Netzwerke.....</b>	<b>25</b>
8.1 <i>Das Netzwerk Europäischer KMU-Finanzierungsinstitute (NEFI).....</i>	<i>25</i>
8.2 <i>European Microfinance Network (EMN) .....</i>	<i>25</i>
8.3 <i>Microfinance Center for Central and Eastern Europe         and the New Independent States .....</i>	<i>26</i>
<b>9. Maßnahmen und Regelungen in den europäischen Ländern .....</b>	<b>27</b>
9.1 <i>Österreich.....</i>	<i>27</i>
9.2 <i>Deutschland.....</i>	<i>27</i>
9.2.1 <i>Überbrückungsgeld.....</i>	<i>28</i>
9.2.2 <i>Ich-AG-Geld.....</i>	<i>28</i>
9.2.3 <i>One-Stop-Shops .....</i>	<i>29</i>
9.2.4 <i>Rahmenbedingungen und Gemeinsamkeiten von                 Mikrokreditmodellen in Deutschland .....</i>	<i>30</i>
9.2.5 <i>Mikrokreditfonds MONEX/EXZET, Stuttgart.....</i>	<i>32</i>
9.2.6 <i>Mikrokreditfonds Siebte Säule/Garage &amp; ENIGMA,                 Hamburg .....</i>	<i>34</i>
9.2.7 <i>Mikrokreditfonds Neue Arbeit/Verbund Enterprise,                 Land Brandenburg .....</i>	<i>36</i>
9.2.8 <i>Mainzer Entwicklungspartnerschaft MaGNet .....</i>	<i>38</i>
9.2.9 <i>„Auf geht’s“ GründerInnenwettbewerb .....</i>	<i>38</i>
9.2.10 <i>FHH-Kleinstkreditprogramm.....</i>	<i>40</i>

9.3	<i>Italien</i> .....	41
9.3.1	Confidi.....	41
9.4	<i>Vereinigtes Königreich</i> .....	42
9.4.1	The Prince's Scottish Youth Business Trust (PSYBT) .....	42
9.5	<i>Finnland</i> .....	43
9.5.1	Finnvera .....	43
9.6	<i>Frankreich</i> .....	44
9.6.1	ADIE (Association pour le droit à l'initiative Economique).....	44
<b>10.</b>	<b>Mikrokreditfinanzierung in Schwellen- und Entwicklungsländern .....</b>	<b>46</b>
<b>11.</b>	<b>Spezielle Mikrokreditfinanzierungsmodelle für Frauen .....</b>	<b>50</b>
11.1	<i>Deutschland</i> .....	52
11.1.1	Goldrausch Frauennetzwerk e. V.....	52
11.2	<i>Finnland</i> .....	53
11.2.1	Finnvera .....	53
11.3	<i>Vereinigtes Königreich</i> .....	55
11.3.1	Full Circle Fund der Women's Employment, Enterprise & Training Union (WEETU).....	55
11.3.2	Street Cred London.....	57
11.4	<i>Norwegen</i> .....	57
11.4.1	Hordaland Network Credit.....	57
11.5	<i>Spanien</i> .....	58
11.5.1	Banco Mundial de la Mujer - WWB .....	58
<b>12.</b>	<b>„Klassische“ und dazu alternative Finanzierungsformen.....</b>	<b>59</b>
12.1	<i>Leasing</i> .....	60
12.2	<i>Mezzaninkapital</i> .....	60
12.3	<i>Factoring</i> .....	61
	<b>Literatur.....</b>	<b>62</b>
	<b>Internetadressen .....</b>	<b>65</b>
	<b>Anhang.....</b>	<b>67</b>

“The micro-credit movement which is built around and for and with money is, ironically, at its heart, at its deepest root, not about money at all. It is about helping each person achieve his or her fullest potential. It is not about cash capital but about human capital. Money is merely a tool that helps unlock human dreams and helps even the poorest and the most unfortunate people on this planet achieve dignity, respect and meaning in their lives.”

Muhammad Yunus – Geschäftsführer der Grameen Bank, Bangladesch

## **1. Einleitung – Mikrokreditfinanzierung bei Unternehmensgründung**

Das ibw hat sich im Rahmen des EQUAL-Projektes „Alternative: Selbständigkeit“ schwerpunktmäßig mit der Finanzierung bei der Unternehmensgründung beschäftigt. Aus einer – auch im Rahmen dieses Projektes – durchgeführten österreichweiten UnternehmerInnenbefragung<sup>1</sup> geht hervor, dass bei 85 % der Gründerinnen und 67 % der Gründer der Kapitalbedarf bei der Gründung im Bereich der Mikrokreditfinanzierung (bis € 25.000,--) liegt.

Der vorliegende Bericht gibt einen Überblick über Mikrokreditangebote, Maßnahmen und Regelungen in Europa und in Schwellen- und Entwicklungsländern.

Die EQUAL-Entwicklungspartnerschaft ALTERNATIVE: SELBSTSTÄNDIGKEIT fokussiert auf Arbeits- und Lebensperspektiven von Frauen mit Betreuungspflichten, die beispielsweise nach der Karenz arbeitslos gemeldet sind oder in einer atypischen Beschäftigung stehen, und entwickelt für diese Zielgruppen innovative Einstiegsprogramme in die berufliche Selbstständigkeit, mit dem Ziel einer nachhaltigen Existenzsicherung. Dies inkludiert auch das Konzipieren eines geeigneten und zugänglichen Finanzierungsmodells.

In Österreich befindet sich eines von drei Unternehmen in weiblicher Hand.

Daher wird in der Recherche ein besonderes Augenmerk auf Mikrokreditfinanzierungsmodelle speziell für Frauen gelegt.

---

<sup>1</sup> SCHWARZ, C: *Gründungsalltag, Gender und Gründungsfinanzierung*. ibw-Schriftenreihe Nr. 133. Wien, 2006.

## 2. Inhalt des vorliegenden Berichts

Inhalt des vorliegenden Berichts ist die Darstellung von international bestehenden erfolgreichen Mikrokreditfinanzierungsmodellen. Anfangs werden die geschichtliche Entwicklung und der internationale Aufruf zur Bildung von Mikrofinanzierungsprogrammen in Europa und im extraeuropäischen Raum beschrieben. Anschließend wird auf einzelne Beispiele erfolgreicher Mikrofinanzierungsmodelle eingegangen und es werden Modelle für Frauen, die Zielgruppen der Entwicklungspartnerschaft, vorgestellt. Dazu wurden eine internationale Internetanalyse und eine Literaturanalyse durchgeführt, bei der unter anderem relevante Papiere und Bescheide der Kommission der Europäischen Gemeinschaften herangezogen werden, und es wurden Interviews mit Expertinnen und Experten durchgeführt<sup>2</sup>.

---

<sup>2</sup> Ich bedanke mich vor allem bei Tamara Underwood (European Microfinance Network) und Christophe Guene (SOFI) für die Bereitschaft, ihre Expertise im Rahmen eines Interviews zur Verfügung zu stellen. Ich bedanke mich weiterhin bei zahlreichen Ansprechpartnern von ausländischen Banken und Gründerservices, die meine Fragen telefonisch und per E-Mail beantwortet haben, zu denen ich in der Literatur keine passenden Antworten gefunden habe.

### **3. Begriffsdefinition „Mikrokreditfinanzierung“**

Mikrokredite („Microlending“) stellen eine der Zielgruppen der europäischen Finanzinstrumente im Rahmen des Mehrjahresprogramms mit Ratsentscheidung vom Dezember 2000 dar, das seit Juni 2000 umgesetzt wird. Mikrokredite für Klein(st)unternehmen werden in der EU als Darlehen in einer Höhe von maximal bis zu € 25.000,-- definiert (Kommission der Europäischen Gemeinschaften, 2004). Die tatsächliche Höhe eines Mikrokredits variiert jedoch in Abhängigkeit des individuellen Bedarfs einer Kreditnehmerin beziehungsweise eines Kreditnehmers. Diesbezüglich beschreiben Evers und Kritikós in einem Artikel in der Wochenzeitung DIE ZEIT, dass 90 Prozent aller deutschen GründerInnen € 20.000,-- als Startkapital benötigen (2003).

Die Zielgruppe von Mikrokrediten sind Personen, die oft keinen regelmäßigen Zugang zu Finanzdienstleistungen durch klassische Finanzinstitutionen haben, hierunter überwiegend KleinstunternehmerInnen (Roth & Steinwand, 2004). Der Zugang zu klassischen Krediten ist dieser Zielgruppe aus unterschiedlichen Gründen verwehrt. Zum Beispiel verfügen Klein(st)gründerInnen oft über keine eigene Kreditgeschichte („credit history“). Letzteres betrifft vor allem Frauen. Darüber hinaus können Frauen oft die bei klassischen Krediten verlangten Sicherheiten nicht bereitstellen.

Die drei Hauptunterschiede zwischen Mikrokreditinstitutionen und „klassischen“ kreditvergebenden Banken sind in erster Linie darin zu finden, dass letztere Kredite an „Besitzende“, meistens an Männer und dies gegen hohe Sicherheiten vergeben. Mikrokreditinstitutionen hingegen vergeben Mikrokredite vor allem an Arme (bis dato vor allem Entwicklungs- und Schwellenländer) oder Benachteiligte, mehrheitlich an Frauen und dies gegen niedrige oder keinerlei Sicherheiten. In Entwicklungsländern kommt hinzu, dass die KreditnehmerInnen von Mikrokrediten oft Analphabetinnen oder Analphabeten sind (Quelle: ORF).

Im folgenden Bericht kann davon ausgegangen werden, dass es sich um die Beschreibung von Mikrokrediten laut Definition der Kommission der Europäischen Gemeinschaften handelt (also bis zu einer Höhe von € 25.000,--), sofern nicht anders angegeben.

## 4. Bedarf an Mikrofinanzierung und erste Aufrufe

Im 2003 erschienenen Grünbuch „Unternehmergeist in Europa“ stellt die EU-Kommission fest, „dass es radikaler Veränderungen in der Wirtschaft bedarf, um bis 2010 an die 15 Millionen neue Arbeitsplätze zu schaffen“ (Kommission der Europäischen Gemeinschaften, 2003, S. 5). Das Grünbuch basiert auf der Lissabonner Strategie (Lissabonner EU-Gipfel 2000), die als Zielsetzung für 2010 vorsieht, die EU zum wettbewerbsfähigsten Wirtschaftsraum der Welt zu gestalten und als Teil dieses Ziels den hohen Stellenwert von Kleinunternehmen hervorhebt (Maas & Meissner, 2003). In der „Charta für Kleinunternehmen“<sup>3</sup> werden kleinere Unternehmen als Rückgrat der europäischen Wirtschaft beziehungsweise als Hauptantrieb für Innovation, Beschäftigung und soziale sowie lokale Integration in Europa hervorgehoben. Im oben erwähnten Grünbuch appelliert die EU-Kommission ausdrücklich, einen besonderen Schwerpunkt auf die Erleichterung und Beschleunigung von Unternehmensgründungen, den Zugang zu kostengünstigem Kapital sowie die Förderung des Unternehmergeists bei jungen Menschen zu setzen. Daher pflegt die EU-Kommission, neben weiteren Ansätzen zur Förderung von Unternehmertum, der Vergabe von Mikrokrediten an neue oder junge Unternehmen wesentliche Bedeutung bei. Die Vergabe von Mikrokrediten soll in hohem Maße zur „Erneuerung und Weiterentwicklung der gewerblichen Wirtschaft und damit [...] zur Stärkung der unternehmerischen Initiative in den Mitgliedstaaten und Beitrittsländern“ beitragen (2004, S. 3).

Vor der Existenz der ersten Mikrokreditmodelle bestand für viele Klein(st)gründerInnen aufgrund zu hoher Bearbeitungsgebühren, fehlender Sicherheiten oder fehlender Kreditgeschichten („credit history“) keine Finanzierungsmöglichkeit. Dies wurde zunehmend auch Inhalt öffentlicher Diskussionen. Bereits im Jahr 2000 wurden etwa auf mehreren Tagungen des EU-Ministerrats Defizite bei der Mikrofinanzierung für neue oder bestehende Kleinunternehmen diskutiert: Der Zugang zu Finanzmitteln sei für Existenzgründer besonders schwierig – bei einer internationalen Studie wurden von Seiten bestehender KMUs Schwierigkeiten bei der Kapitalbeschaffung nach wie vor als unternehmerisches Hemmnis angegeben.

In Europa entstehen jährlich etwa zwei Millionen Unternehmen, von denen 90 Prozent Klein(st)unternehmen mit weniger als fünf Beschäftigten sind (die Haupt-

---

<sup>3</sup> Europäischer Rat, 19.-20.6.2000 (Santa Maria da Feidra) – Anlage III (Europäische Charta für Kleinunternehmen) – zu den Schlussfolgerungen des Vorsitzenden

zielgruppe von Mikrokrediten). Weltweit bedienen Mikrokreditgeber etwa 100 Millionen Kunden mit einem Kreditvolumen von zirka einer Milliarde Euro. Die Anzahl der Menschen, die (noch) keinen Zugang zu Mikrofinanzierung haben, wird weltweit auf etwa eine Milliarde geschätzt (Roth & Steinwand, 2004).

Basierend auf unter anderem den genannten Kritikpunkten wurde schließlich in der Bürgschaftsregelung für Mikrokredite im Mehrjahresprogramm für Unternehmen und unternehmerische Initiative (20.12.2000) festgehalten, dass durch die Vergabe von Mikrokrediten das Marktversagen ausgeglichen und gleichzeitig die Bereitschaft der Finanzinstitute zur Vergabe derartiger Kredite erhöht werden soll. Im März 2003 forderte der Europäische Rat erstmals die EU-Mitgliedstaaten auf, dem Thema Mikrokredite besondere Aufmerksamkeit zu widmen, um die Gründung und Entwicklung mittelständischer Betriebe zu fördern. Der Europäische Rat betonte, dass das unzureichende Angebot an Mikrokrediten ein bedeutendes Thema sei, vor allem wenn es sich bei den Gründerinnen und Gründern um Arbeitslose, Frauen oder Angehörige ethnischer Minderheiten handle. In Bezug auf letztere Zielgruppen sei eine Verbesserung des Angebots nicht nur im Sinne eines angestrebten Wirtschaftswachstums in Europa, sondern vor allem im Hinblick auf die soziale (Wieder-) Eingliederung von Bedeutung (Kommission der Europäischen Gemeinschaften, 2004).

Unabhängig von beziehungsweise zusätzlich zu den Aufrufen und Bemühungen in Europa haben die Vereinten Nationen das Jahr 2005 zum „UN-Year of Micro-credit“ ausgerufen; mit dem Ziel, den Zugang zu Mikrofinanzierung als Mittel zur Armutsbekämpfung bewusster zu machen und weltweit Mikrofinanztechnologien und Innovationen zu fördern.

### **Erste Stolpersteine**

Die bestehende Marktlücke der Mikrokredite ergibt sich in den meisten Ländern vor allem daraus, dass viele Kreditinstitute die Vergabe von Mikrokrediten ohne das Vorhandensein zusätzlicher öffentlicher Förderungen als riskant und unrentabel ansehen. Zu den Hemmfaktoren zählen hohe Bearbeitungs- bzw. Betriebskosten sowie eine hohe Risikoeinschätzung von Seiten der Kreditinstitute und die oft unzureichende Bereitstellung von Sicherheiten durch KreditnehmerInnen. Ein weiteres Problem stellen die geringe Bruttorentabilitätsspanne von Mikrokrediten (bis zu 1%) sowie der enge Spielraum bei Quersubventionierungen dar. Als Resultat vergeben Kreditinstitute Kredite häufig nur gegen sehr hohe Sicherheiten, in Form von persönlichen Bürgschaften oder Hypotheken, die zum Teil auch die

Höhe des Darlehens übersteigen können. Mit sehr hohen Sicherheiten geht meistens, mit Ausnahme einiger weniger Institutionen (z. B. bietet Finnvera mit staatlicher Unterstützung Zinsen an, die unter dem marktüblichen Satz liegen), eine erhöhte Verzinsung einher, was infolge dazu führt, dass Mikrokredite seltener in Anspruch genommen werden. Ein erhöhter Zinssatz hat für die Kreditvergabeinstitution jedoch den Vorteil, dass bei mangelhafter Bereitstellung von Sicherheiten sämtliche Risiken abgedeckt werden können. Darüber hinaus können bei einer geringen „Mikrokredit-Dichte“ nur hohe Zinsen bewirken, dass sich Mikrokreditfinanzierungen selbst tragen. Daher sind die zuständigen Stellen in jenen Ländern, in denen ein Zinshöchstsatz vorgeschrieben ist, befugt, die Zinsobergrenzen von Mikrokrediten („Wuchergrenze“) zum Ziel der Selbstfinanzierung von Mikrokrediten anzuheben. Die Folgen höherer Zinssätze sind, beziehungsweise die Reaktion darauf ist, je nach Land unterschiedlich. Studien haben etwa gezeigt, dass der Zugang zu Mikrokrediten an sich (vor allem in Entwicklungsländern) wesentlich wichtiger ist als die Zinshöhe, da Start-ups in Entwicklungsländern oft hohe Gewinnmargen erzielen und Kredite daher problemlos abgewickelt werden können (Roth & Steinwand, 2004).

Um die Marktlücke der Mikrokredite zumindest teilweise auszugleichen, stehen in den meisten Mitgliedstaaten und Beitrittsländern (je nach Land in unterschiedlichem Ausmaß) öffentliche Mittel zur Verfügung, durch deren Einsatz die Bereitschaft von Finanzinstituten zur Vergabe von Mikrokrediten erhöht werden soll. Gleichzeitig sind die Mitgliedstaaten dazu aufgerufen, günstigere Rahmenbedingungen für die Mikrokreditvergabe zu schaffen, wobei jedoch eines der Hauptziele ist, dass sich das Kleinfinanzierungsgeschäft selbst trägt. Dies ist bei einigen Mikrokreditinstituten bereits der Fall (z. B. Grameen Bank in Bangladesch oder City Bank in unterschiedlichen Ländern – auf Beispiele wird im weiteren Textverlauf eingegangen). Die Regierungen der EU-Mitgliedstaaten können die Vergabe von Mikrokrediten zusätzlich unterstützen, indem sie günstige Rahmenbedingungen für Mikrokredite schaffen, direkte finanzielle Unterstützung zulassen oder spezielle Sozialschutzregeln für Klein(st)unternehmen und NeugründerInnen konzipieren (Kommission der Europäischen Gemeinschaften, 2004).

## 5. Erfolgszahlen und Erfolgsfaktoren von Mikrokrediten

Was macht erfolgreiche Mikrokreditmodelle aus? Einer der wichtigsten Erfolgsindikatoren eines Mikrokredits beziehungsweise der Vergabeinstitution aus dem ökonomischen Blickwinkel sind die Rückzahlungsquoten der KreditnehmerInnen in Relation zur Zahl der KreditnehmerInnen. Recherchen von Kritikos (2004) zeigten, dass der Prozentsatz der Ausfälle bei einer Reihe von international untersuchten Mikrokreditmodellen im Untersuchungsjahr 2004 unter zehn Prozent beziehungsweise sogar zwischen null und zehn Prozent liegt. Die Studie umfasste Mikrokreditinitiativen aus Polen, Frankreich, England, Finnland, USA, Russland, China, Bolivien, Albanien, Bangladesch, Ägypten, Uruguay und Deutschland. MBG (Microfinance Bank Georgia) etwa hatte bei einer Zahl von 3.000 Kreditnehmerinnen und Kreditnehmern (GründerInnen und Kleinbetriebe) zumindest im Jahr 2004 null Prozent Ausfälle. Ein Grund für die hundertprozentige Rückzahlungsmoral der \$ 200,-- bis \$ 25.000,-- hohen Mikrokredite bei MBG liegt laut Einschätzung von Kritikos darin, dass MBG (noch) nicht zu den großen Mikrokreditinstitutionen gehört. Ein zweiter Grund mag die von der deutschen Firma Interdisciplinary Project Consult (IPC) eingeführte Kredittechnologie sein. Ein dritter Grund sind die extrem hohen Sicherheiten, die bei MBG zum Teil in Gold (!) hinterlegt werden müssen (Vigenina & Kritikos, 2004). Zu den weiters untersuchten Mikrokreditmodellen zählten etwa Fundusz Mikro in Polen, Constanta in Georgien, Qinghai in China, Albanian Development Fund (jeweils Ausfälle unter 2%), Banco Sol in Bolivien und COFAC in Uruguay (< 3%), Finnvera in Finnland und Fora in Russland (< 4%), Grameen Bank in Bangladesh (< 5%), Prince's Trust in England (< 6%), ADIE in Frankreich (< 7%) sowie die deutschen Modelle Siebte Säule Hamburg, Monex Stuttgart, Enterprise Hamburg (< 10%) (Kritikos, 2004). Die zuletzt erwähnten deutschen Mikrokreditinstitutionen hatten im Untersuchungsjahr nur etwa 100 KreditnehmerInnen; die meisten anderen Institute mehrere Tausend.

Die EU-Kommission (2004) zieht zur Messung der ökonomischen Wirkung von Mikrokreditprogrammen zusätzlich zur Rückzahlungsquote (wie oben beschrieben – siehe Kritikos, 2004) weitere Faktoren heran, darunter die Überlebensquote der Unternehmen, die Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze (diese ist bei Klein(st)unternehmen relativ gering), die Verlustquote, die operative Rentabilität sowie die finanzielle Rentabilität. Die letzten drei Faktoren geben gemeinsam mit der Rückzahlquote vor allem darüber Auskunft, ob sich ein Mikrokreditprogramm

in finanzieller Hinsicht bereits selbst trägt. In einigen Ländern gibt es bereits rentable („sich selbst tragende“) Mikrokreditmodelle: Tochtergesellschaften der Commerzbank etwa erwerben im Microlendinggeschäft in Ländern wie Albanien, Ungarn oder der Ukraine eine Eigenkapitalrendite von 17 Prozent. Weitere Banken, zum Beispiel die amerikanische City Bank, konnten ebenfalls gute Ergebnisse erzielen (Evers & Kritikos, 2003).

Um eine aus ökonomischer Sicht möglichst effiziente Mikrokreditvergabe einhalten zu können, sollten bei der Vergabe von Mikrokrediten teure Kostenstrukturen vermieden werden: Die Abwicklung von Mikrokrediten sollte einfach und kosteneffizient sein; Kredithöhe, Laufzeit sowie Ratenzahlungen sollten sich am zu erwarteten Cash-Flow des Kreditnehmerunternehmens orientieren. Risiko-, Refinanzierungs- und Verwaltungskosten können durch höhere Zinsen und Gebühren gedeckt werden (die Nachteile eines solchen Vorgehens wurden jedoch bereits erörtert), beziehungsweise können alternativ zu sonst üblichen „klassischen“ Sicherheiten andere Vorgehensweisen (z. B. Gruppenbürgschaften – siehe weiter unten) gewählt werden (Roth & Steinwand, 2004).

#### *Die optimale Höhe von Mikrokrediten*

Laut Referenzliteratur gilt allgemein, dass Mikrokredite umso wahrscheinlicher zurückgezahlt werden, je kleiner sie angeboten werden (Guene, 2004). Die optimale Mikrokredithöhe variiert demnach in Abhängigkeit der jeweiligen Kaufkraft eines Landes.

Eine 1997 durchgeführte Studie der *International Association of Investors in the Social Economy* zeigte, dass sich die unter 50 untersuchten Finanzierungsangeboten betrachteten Mikrokredite zwischen € 2.000,-- und € 6.100,-- mit einem Durchschnittswert von etwa € 4.000,-- bewegten (INAISE, 1997).

#### *Gruppenkredite und Gruppenbürgschaften*

Um eine hohe ökonomische Wirkung von Mikrokrediten zu erreichen, ist es von Vorteil, das Angebot an lokal bestehende Rahmenbedingungen anzupassen beziehungsweise auf die vorliegenden Rahmenbedingungen Einfluss zu nehmen, da nicht jedes Modell in jedem Kulturkreis gleich erfolgreich ist. So sind zum Beispiel Gruppenmikrokredite in solchen Kulturkreisen besonders erfolgreich, in denen gegenseitige Unterstützung und Hilfe üblich ist und die Mitglieder einer Mikrokredit-Gruppe einander vertrauen.

Bei der Vergabe von Mikrokrediten in Form von Gruppenkrediten entscheiden die vier bis fünf Mitglieder einer freiwillig zusammengesetzten Gruppe, welches Gruppenmitglied als erstes seinen Kredit erhält. Erst wenn diese Person zumindest einen bestimmten Anteil des Kredits beziehungsweise der Zinsen zurückgezahlt hat, erhält die nächste Person der Gruppe einen Kredit. Es gibt verschiedenste Varianten von Gruppenmikrokrediten bei denen die Gruppenmitglieder mehr oder weniger Verantwortung füreinander übernehmen. Die Gruppenverantwortung kann so weit gehen, dass die Personen einer Gruppe Einsicht in die gesamten Finanzen aller Gruppenkollegen haben.

Gruppenmikrokredite wurden erstmals von der Grameen Bank in Bangladesch vergeben. Es gibt jedoch auch europäische Finanzinstitute, die Gruppenmikrokredite vergeben (z. B. Fundusz Mikro Ltd., Polen).

#### *Zusammenarbeit von Kreditinstituten und Gründungsinitiativen*

Ein wesentlicher Beitrag zu einer möglichst effizienten sowie sparsamen Mikrokreditabwicklung, beziehungsweise eine erhöhte Chance der Gewinnung von Kooperationsbanken für die Vergabe von Mikrokrediten, liegt in der Zusammenarbeit von Banken und Gründungszentren. Bei den meisten deutschen Modellen etwa erbringen die Gründungszentren die kostenintensiven Leistungen, die mit einer Mikrokreditvergabe einhergehen. Zu diesen zählen die Durchführung der Bewertung von Gründerpersönlichkeit und Geschäftskonzept (optimalerweise durch weitgehend standardisierte Bewertungsverfahren), eine einheitliche und mit der Bank abgestimmte Aufbereitung der Kreditunterlagen, die Abschirmung der Kreditrisiken sowie eine zielgruppenadäquate Nachbetreuung der GründerInnen vor allem in der Phase der Weiterführung des Unternehmens beziehungsweise in der Wachstumsphase.

Die Vorteile einer Direktvergabe von Mikrokrediten durch Gründungszentren (ohne Einschalten einer Bank), was aufgrund des Bankengesetzes in den meisten Ländern nicht möglich ist, wären jedoch folgende (Zientz & Kritikós, 2004):

- Gründungszentren erhalten die Zinseinnahmen in voller Höhe und können diese zum Beispiel zur Finanzierung der Nachbetreuung der GründerInnen verwenden.

- Gründungszentren können die Organisation der Kreditvergabe so flexibel gestalten, dass Alternativmodelle wie zum Beispiel „Steplending<sup>4</sup>“ eingesetzt werden können.
- Die notwendige umfassende Vor- und Nachbetreuung von MikrokreditnehmerInnen können nur Gründerinstitutionen adäquat durchführen, da Banken nicht über die dazu erforderlichen Kapazitäten oder das erforderliche Know-how verfügen.

Um Kreditinstitute zur momentan als wenig ertragreich angesehenen Vergabe von Mikrokrediten zu motivieren, können Gründungsinitiativen zur Entlastung der Banken viele Aufgaben übernehmen. Beim seit 2002 durch EQUAL geförderten Programm Enterprise (Deutschland) übernimmt etwa die Gründungsinitiative Enterprise wesentliche Aufgaben des Kreditprozesses. Dazu zählen nicht nur die Betreuung der Ausarbeitung eines Businessplans sowie eine verpflichtende Nachbetreuung, sondern auch Aufgaben wie zum Beispiel eine qualifizierende Bewertung von Gründerperson und Geschäftskonzept sowie die Kontrolle in Hinblick auf mögliche Unternehmensrisiken. Darüber hinaus überprüft Enterprise die Kreditstatistiken der Kooperationsbanken auf unregelmäßige Rückzahlungen.

#### *Zusätzliche Betreuungsangebote für MikrokreditnehmerInnen*

Bei vielen Mikrokreditprogrammen müssen die KreditnehmerInnen ein verpflichtendes Gründungsbetreuungsangebot wahrnehmen. Dies besteht in den meisten Fällen aus Gruppen- oder Einzelcoachings und Trainings in der Phase der Entwicklung der Geschäftsidee, des Businessplans und der Kreditbeantragung sowie in der Phase nach der Gründung. Beim Projekt Enterprise (Brandenburg/D) etwa müssen sich die KreditnehmerInnen zusätzlich zur Betreuung während der Gründungsphase zu einem Nachbetreuungscoaching verpflichten, das in ländlichen Regionen sogar mobil durchgeführt wird, und sie müssen monatlich Berichte zum Entwicklungsverlauf beziehungsweise eine betriebswirtschaftliche Auswertung abgeben.

---

<sup>4</sup> Unter „steplending“ wird die Vergabe von mehreren, aufeinander aufbauenden Mikrokrediten verstanden. Üblicherweise muss ein Kredit gänzlich oder zu einem bestimmten Prozentsatz zurückgezahlt worden sein, bevor der nächste Kredit vergeben wird.

## 6. Hemmfaktor Bereitstellung von Sicherheiten

Einer der Hauptgründe dafür, dass Mikroentrepreneuren und Mikroentrepreneure erschweren Zugang zu „klassischen“ Finanzierungstypen erhalten, ist, dass ihnen das Bereitstellen von den von Kreditinstituten verlangten Sicherheiten nicht möglich ist. Das Fordern extrem hoher Sicherheiten bei relativ „kleinen“ klassischen Krediten ergibt sich unter anderem durch die hohe Risikoeinschätzung bei der Vergabe von Krediten an Klein(st)unternehmen von Seiten der Kreditinstitute. Eine der Besonderheiten der meisten Mikrokredite ist folglich, dass Mikrokredite auch an finanziell benachteiligte Personen vergeben werden, die entweder keine oder nicht die normalerweise verlangten Sicherheiten bereitstellen können beziehungsweise die keine (positive) persönliche Kreditgeschichte vorweisen.

Die Sicherheiten, die bei der Vergabe von Mikrokrediten erforderlich sind, variieren je nach Mikrokreditmodell und Land. Christophe Guene, SOFI (Brüssel), macht generell darauf aufmerksam, dass die Ausfallsraten von Mikrokrediten in den ersten Jahren ab Bestehen des Angebots etwa 20 bis 30 Prozent betragen. Nur individuelle Aussiebung und Beratung hilft, um die erfolgreicherer GründerInnen und Kreditrückzahlenden zu identifizieren und die anfänglichen Ausfallsraten zu senken. Generell sei ein guter Businessplan allein noch nicht Sicherheit genug, jedoch die Gründerpersönlichkeit der „Haupt-Sicherheitsfaktor“. Ein allgemeines Problem in Europa sei jedoch die Tendenz zur Standardisierung der Bewertungs- und Auswahlverfahren. Einerseits versucht man, standardisierte Beurteilungs- und Auswahlinstrumente zu entwickeln, um Zeit und Geld zu sparen und um Banken zu entlasten, andererseits geht damit größtenteils die Möglichkeit verloren, „aus Erfahrung feststellen zu können, ob eine Gründerperson glaubwürdig transportieren kann, dass sie die Gründungsidee erfolgreich umsetzen wird können“. Resultierend aus dem Sicherheitsfaktor Gründerpersönlichkeit wird auch klar, wie wichtig es ist, dass die auswählenden Personen gut geschult sind beziehungsweise über möglichst viel Erfahrung in der Vergabe von Mikrokrediten für (benachteiligte) GründerInnen verfügen. Sollten die kooperierenden Banken also zum Beispiel aufgrund der Basel II-Kriterien bei der Auswahl der förderwürdigen GründerInnen das erste und letzte Wort behalten wollen, ist es essenziell, dass die involvierten Bankangestellten Schulungen speziell für die Auswahl von Mikrogründern erhalten (das European Microfinance Network oder SOFI halten solche Schulungen etwa ab), beziehungsweise, dass von Seiten der Bank zugelassen wird, dass eine Auswahlberatung durch das geschulte Personal des Gründerservice stattfindet. Ein weiterer Nachteil der standardisierten Aus-

wahl von Mikrokreditantragstellern ist auch, dass vor allem benachteiligte Zielgruppen von zu viel Bürokratie abgeschreckt werden können und sich gleich zu Beginn der Gründungsplanung entmutigt fühlen.

Individuelle Beratung, so Christophe Guene, SOFI, sei in Bezug auf die Besicherung schon aufgrund der verschiedenen Gründungsformen und -größen notwendig. Ein kleinerer Mikrokredit ist zum Beispiel an sich schon sicherer als etwa ein größerer Kredit, mit dem zum Beispiel auch eine Immobilie angeschafft wird. Bei letzterer Variante muss etwa vor der Kreditvergabe darüber nachgedacht werden, ob die Immobilie selbst als Sicherheit herangezogen wird.

Im Folgenden werden die international üblichen Möglichkeiten der Mikrokreditbesicherung beschrieben. Christophe Guene, SOFI, empfiehlt, vor dem Heranziehen von realen Sicherheiten (z. B. Abdeckung eines bestimmten Prozentsatzes durch Bürgschaften, Bereitstellen von Sachwerten oder symbolischen Werten) die Besicherung durch die Gründerpersönlichkeit an sich zu prüfen. Klarheit über die Gründerpersönlichkeit könne man sich unter anderem verschaffen, indem man etwa drei unabhängige Referenzschreiben von ehemaligen Vorgesetzten etc. zur Bewertung des Arbeitsstils, der Gründungsidee etc. einfordert. Sicherheit bestünde auch zum Beispiel dann, wenn die Gründerperson bereits zum Zeitpunkt der Kreditverhandlungen Aufträge von zukünftigen Kundinnen und Kunden vorweisen kann.

#### - *Großzügiges Aussieben der Kreditanträge*

Die Ausfallsrate kann generell durch ein großzügigeres Aussieben der Kreditanträge reduziert werden, so dass nur etwa vier bis fünf Prozent bewilligt werden (Christophe Guene, SOFI). Dadurch kann vor allem in der ersten Bestehensphase des Mikrokreditprogramms, in der die Beurteilenden meistens über weniger Erfahrung bei der Auswahl der AntragstellerInnen verfügen, die Wahrscheinlichkeit erhöht werden, dass die für die Bank „sichereren“ Gründer eine Kreditbewilligung erhalten. Das Ziel von Mikrokreditinitiativen sollte jedoch laut der Aufrufe der Europäischen Kommission und der Aktionen im Rahmen des International Year of Microlending 2005 sein, gerade benachteiligte Zielgruppen zu erreichen, die eventuell nicht alle klassischen Bedingungen der Kreditvergabe erfüllen können, die also ein höheres Risiko für Banken darstellen. Diese Zielgruppen würden bei einem großzügigeren Aussieben der Kreditanträge oft benachteiligt werden.

- *Gruppenkredite und Gruppenbürgschaften*

Die Vergabe von Gruppenkrediten in Verbindung mit Gruppenbürgschaften ist ein Schritt, der den Kredit für die Bank möglichst risikoarm und zeitintensiv gestalten kann. Über die später im Detail beschriebenen Gruppenkredite bei der Grameen Bank in Bangladesch (Prof. Yunus) hinaus gibt es auch in Europa verschiedene (Gruppen-)Bürgschaftsprogramme, die den Zugang zu Mikrokrediten erleichtern sollen. Etwa können Mikrokredite an eine Gruppe von vier bis fünf Personen vergeben werden. Alle an der Gruppe Teilnehmenden zahlen vor Beginn der Kreditvergabe einen bestimmten Prozentsatz der Gesamtkreditsumme der Gruppe in einen gemeinsamen „Topf“ ein. Gerät ein Gruppenmitglied in Zahlungsverzug, so können alle Gruppenmitglieder gemeinsam entscheiden, ob eine vorübergehende Überbrückung durch Heranziehen dieses Budgets stattfinden soll. Ein solches Vorgehen stellt einen Sicherheitsfaktor für die Bank dar, da einerseits ein „Sicherheitstopf“ existiert, auf den bei Zahlungsproblemen zurückgegriffen werden kann. Andererseits sinkt die Ausfallsquote bei Gruppenkrediten, da der Rückzahlungsdruck der einzelnen Gruppenmitglieder steigt, da bei den meisten Modellen die gesamte Gruppe für die fristgerechte Tilgung verantwortlich ist (auch dann, wenn etwa ein Gruppenmitglied in Zahlungsschwierigkeiten gerät).

Die Initiative Siebte Säule in Deutschland etwa vergibt neben Individual-Mikrokrediten auch Solidarkredite, bei denen vor der Kreditvergabe zehn Prozent der Gesamtkreditsumme in einen gemeinsamen Sicherheitsfonds eingezahlt werden, wodurch eventuell nicht bezahlte Kreditraten einer Kreditgruppe abgedeckt werden sollen. Beim norwegischen Hordaland Network Credit für Frauen werden Gruppenbürgschaften (drei bis sieben Gruppenmitglieder) mit Stufenkrediten kombiniert („Steplending“), d. h. der der gesamten Gruppe vergebene Erstkredit muss vollständig zurückgezahlt worden sein (wofür die gesamte Gruppe verantwortlich ist), bevor ein Anschlusskredit an ein oder mehrere Gruppenmitglied/er vergeben wird. Ergänzt wird das Modell durch einen Ansparfonds, in den jedes Gruppenmitglied mindestens € 20,- pro Monat einzahlt. Vor dem Ausscheiden aus der Gruppe darf niemand das Gesparte entnehmen. Die Gruppe setzt das Geld dort ein, wo es gebraucht wird, und der Gruppenfonds stellt eine kollektive Sicherheit für die vergebenen Kredite dar.

Die europäischen Beispiele zeigen, dass das Konzept der Gruppenkreditvergabe und Gruppenbürgschaft, bei dem die Gruppenmitglieder füreinander verantwortlich sind, auch in Europa und nicht nur etwa in Bangladesch (Grameen Bank) möglich ist.

- *Einschalten von „privaten“ Bürginnen und Bürgen durch die Kreditnehmerin bzw. den Kreditnehmer*

Privat eingesetzte bürgende Personen können so involviert werden, dass sie einen bestimmten Prozentsatz der Sicherheiten abdecken, indem sie sich verpflichten, in „Rückzahlungskrisen“ einzuspringen. Dies ist vor allem dann sinnvoll, wenn die bürgenden Personen nicht beeinflussbare Personen sind. In Kulturen, in denen der Vater das autoritäre Familienoberhaupt ist, werden Kredite zum Beispiel in einem hohen Prozentsatz problemlos aufgrund des hohen familiären Drucks zurückgezahlt, wenn der Vater als Bürge eingesetzt wird. Dies funktioniert bei immigrierten Familien, die einen solchen kulturellen Background haben. Das Beispiel zeigt, dass bei der Auswahl der Sicherheiten Individuallösungen von Vorteil sein können.

Extern bürgende Privatpersonen werden bei vielen Mikrokreditmodellen akzeptiert. Bei Siebte Säule, Deutschland, etwa müssen die KreditnehmerInnen von Individualkrediten 50% der Sicherheiten über bürgende Dritte und 50% über Sachmittel einbringen, beziehungsweise können auch asymmetrische Sicherheiten mit höherem persönlichen Wert für die GründerInnen beschlossen werden. Die bürgenden Personen sollen in finanziellen Krisensituationen helfen, eine positive Zahlungsbilanz einhalten zu können beziehungsweise zurückzuerlangen. Bei ADIE, Frankreich, ist die Voraussetzung für die Vergabe eines Kredits die Bereitstellung einer Bürgschaft („caution solidaire“) von 50 Prozent der Kreditsumme durch Freunde oder Verwandte der Kreditnehmerin oder des Kreditnehmers.

- *Bürgschafts- und Risikoübernahme von Institutionen außerhalb der kreditvergebenden Bank*

Verschiedenste Institutionen sollen den Zugang zu Mikrokrediten erleichtern, indem sie einen bestimmten Prozentsatz der Sicherheiten übernehmen beziehungsweise fehlende Sicherheiten durch Übernahme von Bürgschaften bereitstellen. Etwa ist die Kreditgarantiegenossenschaft der kleinen und mittleren Industriebetriebe Südtirols, Confidi, dazu befähigt, für alle im italienischen Bankgesetz enthaltenen Kreditformen Garantie zu gewähren. Bei den von Confidi ausgestellten Sicherheiten handelt es sich um Nebenbürgschaften, die erst nach vorherigem Eintreiben bei der Hauptschuldnerin beziehungsweise beim Hauptschuldner in Anspruch genommen werden können. Die gemeinnützige Vereinigung ADIE, Frankreich, teilt sich das Risiko mit der kreditvergebenden Bank

(ADIE 70%, Bank 30%). Bei einem Rückzahlungsverzug von drei Kreditraten kauft ADIE der Bank den Kredit ab und übernimmt das Eintreiben der Rückzahlungen und somit das Risiko.

In Österreich kann die Förderbank austria wirtschaftsservice (aws) fehlende Sicherheiten durch die Übernahme einer Haftung (Bürgschaft) bereitstellen. Bei aktiven Investitionskrediten (z. B. Anschaffung von Maschinen) wird eine 80-prozentige Ausfallsbürgschaft übernommen, bei der die aws sowie die Bundesländer einen Zuschuss gewähren, der je nach Projekt und Standort etwa zehn Prozent der Investitionssumme beträgt. Bei Betriebsmittelkrediten (z. B. Zahlung von Personalkosten, Mieten oder Versicherungen) übernimmt die aws 50 Prozent der Ausfallsbürgschaft. Bis zu einem Kreditbetrag von € 75.000,-- bietet die aws unter bestimmten Voraussetzungen an, auf Sicherheiten zu verzichten. In jedem Fall werden jedoch direkt bei der aws Gründerpersönlichkeit, Erfahrung, Ausbildung, Gründungskonzept, Bonität, Zielgruppe, Produkte und Dienstleistungsarten überprüft. Die aws arbeitet mit allen österreichischen Banken zusammen.

- *Stufenweise Kreditvergabe (Steplending)*

Eine Möglichkeit, KreditnehmerInnen mit hoher Rückzahlungsmoral, also hoher Sicherheit für die Bank, zu identifizieren, ist die Beobachtung des Rückzahlverhaltens der KreditnehmerInnen während der ersten Kreditauszahlung von mehreren Teilkreditsummen (Steplending). Dabei wird „neuen“ Kreditnehmern und Kreditnehmerinnen vorerst nur eine geringe Teilsumme beziehungsweise eine „erste Zahlungssumme“ ausgezahlt. Alle weiteren Teilsummen werden immer erst dann ausgezahlt, wenn die vorhergehenden Kleinstbeträge erfolgreich zurückgezahlt worden sind. Es kann dann also immer davon ausgegangen werden, dass die bevorstehende Kreditsumme so wie die zurückliegenden Teilsummen getilgt werden.

Bei MONEX, Deutschland, etwa besteht die Möglichkeit des Steplending als Anreiz für eine pünktliche Tilgung, bei der Tranchen von € 5.000,--, € 8.500,-- und € 12.500,-- vergeben werden – jeweils nach vollständiger Rückzahlung des vorherigen Kredits.

- *Sicherheit durch die Kreditsumme selbst*

Kleinstkredite sind laut Christophe Guene, SOFI, an sich schon sicher, wenn die Kreditsumme so klein ist, dass sie garantiert von den KreditnehmerInnen zurückgezahlt werden kann (z. B. € 600,-- auf ein Jahr). ADIE, Frankreich, etwa vergibt

Mikrokredite mit einer durchschnittlichen Kredithöhe von € 3.500,-- bei einer Laufzeit von maximal zwei Jahren.

- *Besicherung durch symbolische Werte*

Eine Besonderheit von Mikrokrediten ist die Möglichkeit der Besicherung durch symbolische Werte, wenn „klassische“ Sicherheiten nicht erbracht werden können. Dabei können Gegenstände als Besicherung verwendet werden, die zwar keinen hohen monetären, jedoch einen hohen persönlichen Wert für KreditnehmerInnen haben, wie zum Beispiel ein Erbstück, das seit mehreren Generationen in der Familie besteht.

- *Betreuung auch nach dem Gründungszeitpunkt*

Bei vielen Initiativen findet die Vergabe des Mikrokredits in Verbindung mit einer umfassenden Gründungsbetreuung (auch über den Zeitpunkt der Gründung hinaus) statt beziehungsweise ist verpflichtend an diese gebunden. Bei der EQUAL-Partnerschaft MaGNet, Deutschland, etwa müssen die KreditnehmerInnen an Coachingeinheiten durch MitarbeiterInnen des Teilprojekts MaGNet teilnehmen. Dadurch sollen finanzielle Krisen frühzeitig erkannt und verhindert und damit die Wahrscheinlichkeit eines hohen Gründungserfolgs optimiert werden.

### **Basel II-Kriterien**

Basel II bezeichnet die Gesamtheit der Eigenkapitalvorschriften, die vom Basler Ausschuss für Bankenaufsicht in den letzten Jahren vorgeschlagen wurden, die die Bank-Kunden-Beziehung neu definieren. Die Regeln werden offiziell in der Europäischen Union Ende 2006 in Kraft treten. Basel II beinhaltet eine Neuerung der Eigenmittelbestimmungen für Kreditinstitute, indem die Mindesthöhe der Eigenmittelausstattung von Kreditinstituten mehr von der Bonität der KreditnehmerInnen abhängig gemacht wird. Das Kreditrisiko wird anhand eines internen oder externen Ratings bestimmt. Das externe Rating (Standardansatz) wird von einer Ratingagentur (z. B. Standard & Poor's, Moody's und Fitch) vorgenommen. Beim internen Rating (Bonitätseinstufung) – Wirtschaftskammerpräsident Leitl geht davon aus, dass die Mehrheit der Unternehmen diese Form wählen, weil sie über kein externes Rating verfügen – bewertet die Bank das Risiko selbst (Voraussetzung der Durchführung des internen Ratings ist die Zustimmung durch die Bankenaufsicht). Für die Bonitätseinstufung eines Unternehmens werden Bilanz-

kennzahlen sowie andere Faktoren (z. B. Marktposition, Unternehmensstrategie, Rechnungswesen, Zahlungsverhalten der Kundinnen und Kunden, Managementkompetenz der Unternehmerin beziehungsweise des Unternehmers) überprüft. Daher werden durch Basel II Kredite für Unternehmen mit guter Bonität günstiger, wohingegen Kredite für Unternehmen mit ungünstiger Bonität teurer werden könnten. Ungünstige Bonität bedeutet unter anderem eine dünne oder aufgebrauchte Eigenkapitaldecke oder, dass das Produkt/die Dienstleistung auf einem übersättigten Markt angeboten wird. Generell gilt, dass höhere Risiken höhere Zinsen bewirken. Die Bank muss bei einem ungünstigen Rating mehr Eigenkapital unterlegen, wodurch sich die Eigenmittelkosten erhöhen, was sich auf der Kreditnehmerseite durch höhere Kreditzinsen bemerkbar macht. Umgekehrt profitieren KreditnehmerInnen mit gutem Rating durch niedrigere Kreditzinsen, wenn die Bank für den Kredit geringere Eigenmittel hinterlegen muss (Quelle: WKÖ, Österreichische Nationalbank).

Die Bonitätseinstufung durch die Bank kann durch die Unternehmerin beziehungsweise den Unternehmer in vielerlei Hinsicht beeinflusst werden. Einerseits können diverse Förderungen in Anspruch genommen werden, vorausgesetzt sie werden vor Projektbeginn beantragt. Da darüber hinaus staatliche Haftungen als Risiko minimierend gelten, verbessern sich die Kreditkonditionen durch öffentliche Zuschüsse. Bei der Bilanzierungsoptimierung und für sonstige Auskünfte bieten außerdem durch die Wirtschaftskammern akkreditierte Basel II-UnternehmensberaterInnen Unterstützung an.

## 7. Mikrokreditangebote in Europa

Das Angebot an Kreditfinanzierungsmodellen für Neu- und Kleinunternehmen ist in Europa sehr unterschiedlich und inzwischen je nach Land mehr oder weniger verbreitet. 1995 vergaben Mikrokreditinstitute in Zentral- und Osteuropa, jedoch hauptsächlich in den ehemaligen osteuropäischen Staaten, Mikrokredite an etwa 1,7 Millionen KreditnehmerInnen mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 30 Prozent (Quelle: European Microfinance Network). Während anfangs in Osteuropa Mikrokredite hauptsächlich als Instrumente für die Ärmsten angesehen wurden und das Mikrokreditangebot für diese Zielgruppe immer breiter und strukturierter wurde, gibt es im westeuropäischen Raum trotz großen Interesses nur einige wenige Mikrokreditangebote (mit Ausnahme einiger Institutionen, die in der Literatur als „Ur“-Anbieter von Mikrokrediten bezeichnet werden – z. B. Raiffeisen in Deutschland). Vor allem mangelt es an Kreditangeboten, die auch allen Klein(st)gründerInnen und Klein(st)unternehmen (z. B. Familienunternehmen) zugänglich sind.

Die Zielgruppe von Mikrokrediten setzt sich in Westeuropa vor allem aus 93 Prozent der bestehenden 20,5 Millionen europäischen Klein- und Mittelbetrieben zusammen, die Mikrounternehmen sind, also null bis neun MitarbeiterInnen beschäftigen. Darüber hinaus entstehen jährlich etwa zwei Millionen Start-up-Unternehmen, von denen zirka ein Drittel aus der Arbeitslosigkeit heraus gegründet wird (Quelle: European Microfinance Network).

Die Hauptvergeber von Mikrokrediten sind aufgrund der Bankengesetze in den meisten europäischen Ländern größtenteils Kreditinstitute. Die nationalen Regelungen zu Mikrokreditvergaben weisen meistens folgende Gemeinsamkeiten auf: Es handelt sich um Maßnahmen zur Förderung der Bereitstellung von Finanzmitteln in einer bestimmten Höhe an institutionelle Kunden sowie die Einschaltung einer „Hausbank“ („retail operator“), die schließlich den Kredit an Klein(st)unternehmen vergibt. Die Regelungen ermöglichen eine Unterwerfung der Förderbanken sowie der Privatbanken der staatlichen Kontrolle beziehungsweise der Bankenaufsicht (Kommission der Europäischen Gemeinschaften, 2004). So gibt es in einigen Mitgliedstaaten staatliche Förderbanken, die auch unter staatlicher Aufsicht stehen beziehungsweise eine „besondere aufsichtsrechtliche Behandlung“ erfahren. Diese vergeben Mikrokredite nicht direkt an KreditnehmerInnen, sondern sie fungieren als Geldgeber für institutionelle Einrichtungen, die wiederum Kreditfinanzierungen an Klein(st)unternehmen vergeben. Die Ausnahme stellen einige Förderbanken, wie Finnvera (Finnland) oder

Fonds de Participation (Belgien) dar, die Kreditmittel direkt an Klein(st)unternehmen vergeben. Darüber hinaus werden in manchen Ländern Mikrokredite für Klein(st)unternehmen von privatrechtlichen Mikrofinanzinstituten vergeben.

Darüber hinaus bestehen auch verschiedenste Bürgschaftsprogramme, die den Zugang zu Mikrokrediten erleichtern sollen, sowie Garantiegemeinschaften. Garantiegemeinschaften sind meist von Kleinunternehmen gegründete private Vereinigungen oder Organisationen (z. B. CONFIDI<sup>5</sup> in Italien oder SOCAMA in Frankreich). Eine ähnliche Form von Gemeinschaften stellen Genossenschaftsbanken (Credit Unions) dar, die Programme für Mitglieder entwickelt haben, die eine Unternehmensfinanzierung benötigen. Diese sind zum Beispiel in Großbritannien und Polen zu finden. In Polen wurde zum Beispiel Fundusz Mikro Ltd.<sup>6</sup> gegründet.

Wie bereits angesprochen, besteht eine der Hauptherausforderungen, in Europa Mikrokreditprogramme zu schaffen, darin, Banken zur Vergabe von Mikrokrediten zu motivieren. Zur Erhöhung der Bereitschaft der Banken zur Vergabe von Mikrokrediten bestehen auf europäischer Ebene vor allem zwei Programme, das Mehrjahresprogramm für Unternehmen und unternehmerische Initiative (2001-2005) sowie die KMU-Finanzierungsfazilität (PHARE).

Das Mehrjahresprogramm für Unternehmen und unternehmerische Initiative, vor allem für KMUs (2001-2005), bot bis Dezember 2005<sup>7</sup> eine vom Europäischen Investmentfonds verwaltete Bürgschaftsregelung für Mikrokredite. Sie galt als wichtiges Instrument zur Risikoteilung und hatte unter anderem das Ziel, es Anbietern von Mikrofinanzierungen zu ermöglichen, eine größere Zahl an Mikrokrediten zu vergeben. Für die Durchführung des Programms über einen Zeitraum von 5 Jahren vom 1. Januar 2001 bis 31. Dezember 2005 wurden 450 Mio. Euro bereitgestellt. Aktionsbereiche des Mehrjahresprogramms waren unter anderem die Förderung der unternehmerischen Initiative, die Verbesserung der finanziellen Rahmenbedingungen für die Unternehmen, insbesondere für KMUs, die Vereinfachung des Zugangs der Unternehmen zu den unterstützenden Dienstleistungen, zu den Programmen und zu den Gemeinschaftsnetzen sowie Verbesse-

---

<sup>5</sup> CONFIDI unterstützt seit 1972 die Gewährung von Finanzierungen an die kleinen und mittleren Industriebetriebe der Provinz Bozen (<http://www.confidi.bz.it>).

<sup>6</sup> Der Polish American Enterprise Fund gründete Fundusz Mikro Ltd. 1994 unter zahlreichen Programmen, mit dem Ziel, Entrepreneurship in den ehemaligen kommunistischen Ländern Europas zu fördern ([www.funduszmikro.com.pl](http://www.funduszmikro.com.pl)).

<sup>7</sup> Über die Weiterführung des Programms lagen zum Zeitpunkt der Berichtserstellung keinerlei Angaben vor (Nähere Informationen: <http://europa.eu.int>).

rung ihrer Koordinierung sowie die Steigerung des Wachstums und der Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen in einer wissensbasierten Wirtschaft. Neben den Mitgliedern der Europäischen Union stand das Programm den Mitgliedstaaten des Europäischen Wirtschaftsraumes sowie unter bestimmten Umständen den beitragswilligen Ländern offen.

PHARE ist ein Programm der Europäischen Union zur Unterstützung der EU-Beitrittsländer während ihrer EU-Beitrittsvorbereitungen, das ursprünglich 1989 zur Unterstützung Polens und Ungarns geschaffen wurde. Inzwischen ist das Programm in der Tschechischen Republik, in Estland, Ungarn, Litauen, Lettland, Polen, Slowenien, Bulgarien, Rumänien und der Slowakischen Republik aktiv.

Eine Herausforderung ist in Europa nicht nur, Banken zur Vergabe von Mikrokrediten zu motivieren und Mikrokreditmodelle zu konzipieren, die sich finanziell selbst tragen, sondern auch, die Zielgruppe mit bestehenden Angeboten zu erreichen.

## 8. Europäische Netzwerke

### 8.1 Das Netzwerk Europäischer KMU-Finanzierungsinstitute (NEFI)

Das Netzwerk Europäischer KMU-Finanzierungsinstitute, oder Network of European Financial Institutions for SMEs (NEFI), wurde 1999 gegründet und besteht aus 10 Finanzierungsinstituten, darunter ALMI (Schweden), BDPME (Frankreich), Finnvera (Finnland), Hipoteku Banka (Lettland), ICO (Spanien), KfW Bankengruppe (Deutschland), MCC (Italien), MFB (Ungarn), SNCI (Luxemburg) sowie SZRB (Slowakei)<sup>8</sup>, deren Aktionsrahmen auch über Mikrokredite hinausgeht. Die Mitgliedsinstitute haben den öffentlichen Auftrag der jeweiligen Regierung, den KMUs ihres Landes einen besseren Zugang zu Kredit- und Finanzdienstleistungen zu verschaffen und ihnen fachspezifisches Know-how zu vermitteln. Die NEFI-Mitglieder kooperieren mit ihrem jeweiligen nationalen Bankensystem in Form von Kofinanzierungen, Risikobeteiligungen und verfolgen die Ziele, „einen langfristigen und konstruktiven Dialog zum Thema KMU-Finanzierung mit den Institutionen der Europäischen Union oder mit anderen europäischen Verbänden und Vereinigungen, die sich mit KMU-Themen beschäftigen, aufrecht zu erhalten, der EU und ihrer Finanzierungsinstitutionen bei der Planung und Durchführung von EU-weiten Förderungs- und Finanzierungsplänen Know-how und Beratung anzubieten sowie den KMUs Zugang zu sowohl europäischen als auch nationalen Finanzierungsinstrumenten zu erleichtern“ (Quelle: [www.nefi.be](http://www.nefi.be)). Im Jahr 2002 förderten die NEFI-Mitgliedsinstitute 115.000 KMUs mit Darlehen und Bürgschaften in einem Gesamtumfang von über 23 Milliarden Euro.

### 8.2 European Microfinance Network (EMN)

Das im April 2003 von Adie (Frankreich), nef (UK) und E&J (Deutschland) gegründete European Microfinance Network ist eine von der Europäischen Kommission und der französischen Caisse des Dépôts unterstützte NGO, das zur Implementierung von Mikrokreditmodellen in Europa beiträgt. Das Netzwerk verfolgt das Ziel, dass alle europäischen Klein(st)unternehmen (vor allem solche, die momentan finanziell benachteiligt sind) Zugang zur vollen Bandbreite an Kreditfinanzierungsangeboten haben. Die Aktivitäten beziehungsweise das Angebot

---

<sup>8</sup> Quelle: [www.nefi.be](http://www.nefi.be)

des Netzwerks umfasst/umfassen Trainings, Austauschprogramme, eine jährlich stattfindende Microfinance-Konferenz, Networking und Informationsaustausch im Netzwerk sowie einen vierteljährlich erscheinenden Newsletter (Quelle: [www.european-microfinance.org](http://www.european-microfinance.org)).

### **8.3 Microfinance Center for Central and Eastern Europe and the New Independent States**

Das „Microfinance Center for Central & Eastern Europe and the New Independent States“ ist ein 1997 gegründetes Netzwerk bestehend aus über 90 Mikrofinanzinstitutionen. Es hat zum Ziel, Mikrofinanzinstitute unterschiedlicher Rechtsformen zu vernetzen und Mikrofinanzprodukte auch Klein- und Mittelbetrieben und finanziell benachteiligten Familien (vor allem in osteuropäischen Ländern) zugänglich zu machen. Das Microfinance Center bietet unter anderem Kurse für das Management von Finanzinstitutionen an, die am Aufbau eines Mikrokreditprogramms interessiert sind. Die Kurse, die zum Teil auch online verfügbar sind, beinhalten Thematiken wie zum Beispiel Aufbau einer Mikrofinanzinstitution, Delinquency Management, Businessplanung, Produktentwicklung, Portfolio- und Riskmanagement, Finanzanalyse, Buchhaltung und Personalwesen für Mikrofinanzinstitute, Marketing sowie Entwicklung von Incentiveprogrammen für MitarbeiterInnen. Darüber hinaus bietet das Microfinance Center Beratung für zukünftige Mikrokreditgeber und Mitgliedsinstitutionen sowie das Diagnostik- und Managementtool ACCION CAMEL an. ACCION CAMEL ist ein Instrument zur Überprüfung des Managements sowie der Liquidität von Finanzinstitutionen, das ursprünglich von der US-Zentralbank entwickelt wurde, um die Solvenz amerikanischer Finanzinstitutionen zu evaluieren. 1993 wurde es für Mikrofinanzinstitutionen adaptiert.

Zusätzlich zum Beratungs- und Trainingsangebot führt das Microfinance Center Forschungsprojekte zum Thema Mikrokredite durch und engagiert sich in rechtlichen Belangen der Mikrokreditvergabe – dies betrifft zum Beispiel die Analyse der Rechtssysteme der Länder der jeweiligen Mitglieder des Netzwerks. Außerdem veranstaltet das Netzwerk eine jährliche internationale Tagung zu den rechtlichen und politischen Rahmenbedingungen von Mikrokreditprogrammen, bei dem einerseits Bewusstseinsarbeit geleistet werden soll, andererseits Benchmarks definiert werden. (Quelle: Microfinance Center for Central & Eastern Europe and the New Independent States).

## **9. Maßnahmen und Regelungen in den europäischen Ländern**

### **9.1 Österreich**

Das Mitgliederverzeichnis des European Microfinance Network ([www.european-microfinance.org](http://www.european-microfinance.org)), bei dem sowohl Forschungseinrichtungen als auch Kreditinstitute Mitglied sind, zeigt bis dato keinen Eintrag für Österreich und tatsächlich besteht in Österreich noch kein Finanzierungsinstrument, das per definitionem den europäischen Kriterien eines Mikrokredits entspricht. Zwar besteht bei manchen Banken die Möglichkeit, kleinere Kreditsummen (in Form von „klassischen“ Krediten) zu erhöhten Zinsen und/oder Bearbeitungsgebühren aufzunehmen, dies jedoch meistens nur bei Bereitstellen von (hohen) Sicherheiten und vorhandener Bonität. An Mikrokreditangeboten fehlt es vor allem für diejenigen Zielgruppen, die keine (positive) Kreditgeschichte aufweisen und die auch keinerlei Sicherheiten bereitstellen können, beziehungsweise nicht dritte Personen (etwa EhepartnerInnen; meistens jedoch Ehepartner) als Bürgen einsetzen wollen.

### **9.2 Deutschland**

In Deutschland werden Unternehmensgründungen aus der Arbeitslosigkeit als beschäftigungspolitisch relevanter Faktor angesehen – jährlich finden über 200.000 Neugründungen in Österreich statt (Zientz und Kritikos, 2004). Vergleichsweise stieg die Zahl der Neugründungen zwischen 1995 und 1996 von 14.161 auf 19.843, zwischen 1995 und 2004 verdoppelte sich die Zahl der Neugründungen der Wirtschaftskammer-Österreich-Mitglieder (Quelle: WKÖ).

Um UnternehmerInnentum zu fördern, besteht in Deutschland inzwischen eine Vielfalt an regional unterschiedlichen Unterstützungsmöglichkeiten, Gründungsinitiativen und teilweise auch Mikrokrediten (Übersicht: [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)), auf die weiter unten eingegangen wird. Die bestehenden Gründungsinitiativen wurden meistens nicht speziell als Microlending-Angebote, sondern als ganzheitliche Betreuungsprogramme für benachteiligte Gründungspersonen ins Leben gerufen. In einigen wenigen Fällen (bei drei von über 20) verfügen die Gründungsinitiativen auch über einen eigenen Mikrokreditfonds. Die meisten Initiativen sind auf die Akquisition von Subventionen und Zuschüssen angewiesen.

### 9.2.1 *Überbrückungsgeld*

Generell werden in Deutschland Arbeitslose, die sich selbständig machen, seit 1986 durch „Überbrückungsgeld“ gefördert. Das Überbrückungsgeld ist eine Leistung der Bundesagentur für Arbeit für ArbeitnehmerInnen, die durch Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit die Arbeitslosigkeit beenden. Das Überbrückungsgeld kann 6 Monate lang in Anspruch genommen werden, um Lebensunterhalt und soziale Sicherung weiter bestreiten zu können. Der ausgezahlte Betrag des Überbrückungsgelds entspricht der Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes zuzüglich eines pauschalierten Sozialversicherungsbeitrags, wobei keinerlei Obergrenzen in Bezug auf das zusätzlich zum Überbrückungsgeld erwerbbares Einkommen der Existenzgründerperson festgelegt sind und das Überbrückungsgeld nicht der Einkommenssteuer unterliegt. Der zum Zeitpunkt der Gründung noch bestehende Restanspruch auf Arbeitslosengeld, der während des Bezugs des Überbrückungsgelds nicht gemindert wird, bleibt bis zu vier Jahre nach Beginn der Arbeitslosigkeit erhalten. Voraussetzung für den Bezug des Überbrückungsgelds ist die Vorlage einer Stellungnahme durch eine fachkundige Einrichtung (z. B. Industrie- und Handelskammer), die eine positive Bewertung der Existenzgründungsidee und des Businessplans beinhalten muss. Die Zahl der Überbrückungsgeld-GründerInnen ist zwischen 2001 und 2003 von etwa 95.000 auf fast 160.000 gestiegen (Quellen: GaP Consulting; ibw; Wiessner, 2003).

### 9.2.2 *Ich-AG-Geld*

Seit 1.1.2003 haben deutsche Arbeitslose, die bereits ins Arbeitslosengeld 2 (ALG2) fallen, in Abhängigkeit von den regionalen Ressourcen, die Möglichkeit, Ich-AG-Geld für eine Gründung zu erhalten, das nicht refundiert werden muss und steuerfrei ist. Bereits im 1. Förderjahr, 2003, ermöglichte das Ich-AG-Geld etwa 93.000 Neugründungen. Das Ich-AG-Geld kann für maximal drei Jahre bezogen werden (dies ist aus österreichischer Sicht bemerkenswert, da dadurch ein kontinuierlicher Geschäftsaufbau unterstützt werden kann!) und beträgt im ersten Jahr 600, im zweiten Jahr 360 und im dritten Jahr 240 Euro pro Monat. Während des Bezugs von Ich-AG-Geld sind die GründerInnen im Rahmen der gesetzlichen Rentenversicherung pflichtversichert und können zu günstigen Konditionen in der gesetzlichen Kranken- und Pflegeversicherung freiwillig Mitglied werden. Daraus resultiert (zumindest in den alten deutschen Bundesländern) in der Regel

ein gesamter monatlicher Mindestsozialversicherungsaufwand von etwa € 420,--, der vom Ich-AG-Geld beglichen werden kann. Für den Bezug des Ich-AG-Gelds ist, wie auch beim Überbrückungsgeld, die Vorlage einer Stellungnahme einer fachkundigen Stelle, welche eine positive Bewertung der Tragfähigkeit der Existenzgründung sowie des Businessplans beinhalten muss, erforderlich. Der Gewinn der Selbstständigen darf € 25.000,-- nicht überschreiten, damit der Zuschuss auch im Folgejahr erhalten bleibt. Während des Bezugs von Ich-AG-Geld ist auch die Anstellung von Beschäftigten zulässig. Bei Unternehmenseinstellung bleiben restliche Ansprüche auf Arbeitslosengeld abzüglich des erhaltenen Existenzgründerzuschusses bis vier Jahre nach Beginn der Arbeitslosigkeit bestehen. Das Ich-AG-Geld kann für laufende Kosten (z. B. das Weiterbezahlen von Versicherungen) verwendet werden. Zusätzlich können die Ich-AG-Geld-NehmerInnen Existenzgründungscoaching wahrnehmen (Quellen: GaP Consulting; ibw; Wiessner, 2003).

### 9.2.3 *One-Stop-Shops*

Um der Unübersichtlichkeit der Vielzahl an in Deutschland bestehenden Gründungsinitiativen entgegenzuwirken, sind bereits mehrere EQUAL-Entwicklungspartnerschaften damit beschäftigt, bestehende Angebote zu erfassen beziehungsweise experimentelle Empfehlungen für die Struktur für einheitliche Anlaufstellen, so genannte One-Stop-Shops, für GründerInnen in allen Regionen zu entwickeln (z. B. Entwicklungspartnerschaft EXZEPT, Teilprojekt Finanzierung; [www.exzept.de](http://www.exzept.de)).

Unter einem One-Stop-Shop wird folgende Struktur verstanden: „... das vollständige und durchgängig aufeinander abgestimmte Angebot eines Unterstützungs- und Begleitsystems für GründerInnen aus der Arbeitslosigkeit, das in den vier Phasen der Existenzgründung unterschiedliche – auf die Bedarfe der jeweiligen Zielgruppe bzw. Teilnehmer/innenstruktur spezifisch zugeschnittene – Instrumente anbietet“ (Maas & Meißner, 2004). Bestandteil dieses Angebots sollte auch eine Finanzierungsmöglichkeit, möglichst in Form eines integrierten Mikrokreditfonds, sein. Die vier Leistungsphasen der Existenzgründung, auf denen das One-Stop-Shop Modell aufbaut, beinhalten eine Orientierungsphase („Profiling“), in der die persönliche und fachliche Eignung der Gründerperson festgestellt und die Gründungsidee reflektiert werden soll, eine Planungsphase, in der der Business-Plan entwickelt und die unternehmerische Qualifikation erhöht werden soll, die Startphase, in der die Gewerbeanmeldung erfolgt, Genehmigungen eingeholt,

Kredite und Verträge abgeschlossen werden sowie die Stabilisierungs-/Wachstumsphase, in der die Entwicklung des Unternehmens gefördert und überwacht sowie die GründerInnen durch Coaching und Networking unterstützt werden sollen.

#### 9.2.4 *Rahmenbedingungen und Gemeinsamkeiten von Mikrokreditmodellen in Deutschland*

Typisch für die Zielgruppe von Mikrokrediten ist bei den deutschen Modellen, dass die unternehmerische Persönlichkeit und weniger der Nachweis von zum Beispiel Zeugnissen, im Vordergrund steht. Daher findet am Anfang jedes Gründerprogramms mit Mikrokreditvergabe auch eine eingehende Analyse der Gründungspersönlichkeit und des Gründungsvorhabens statt. Eine weitere Besonderheit von Mikrokreditmodellen ist die Möglichkeit der Bereitstellung von „alternativen“ Sicherheiten: Da es vorgesehen ist, dass Mikrokredite vor allem an vermögenslose GründerInnen und/oder Unternehmen vergeben werden, können teilweise auch Sicherheiten bereitgestellt werden, die keinen hohen, jedoch für KreditnehmerInnen ideellen Wert haben (z. B. ein Erbstück). Darüber hinaus können auch private Bürgschaften aus dem Bekannten- oder Familienkreis der KreditnehmerInnen gestellt werden. Weiters werden Mikrokredite meistens stufenweise (also in Teilsummen) vergeben und weitere Kredite werden immer dann ausbezahlt, wenn die unmittelbar zuvor aufgenommenen Kredite fristgerecht zurückgezahlt wurden (Quelle: [www.existenzgruender.de](http://www.existenzgruender.de)). Zusätzlich zur Vergabe von Mikrokrediten werden außerdem meistens (verpflichtend) Gründungsprogramme angeboten, im Rahmen derer die GründerInnen in allen Phasen und über die Gründung hinaus betreut werden.

Bei der Vergabe von Mikrokrediten in Deutschland sind einige Rahmenbedingungen wie Steuer-, Vergabe- und EU-Recht zu berücksichtigen, die sich teilweise einschränkend auf die Programmgestaltung auswirken (Maas & Meißner, 2004). Prinzipiell ist aufgrund des Kreditwesengesetzes eine Bank als Kreditvergabeinstelle in Mikrokreditprogramme einzubinden. Daher arbeiten Gründungsinitiativen und Banken meistens zusammen und schließen eine Vereinbarung zu Kredit- und Sicherheitskonditionen ab sowie darüber, in welcher Form die Kreditempfehlung zu erfolgen hat beziehungsweise welche Kreditunterlagen beizubringen sind. Der Kreditvertrag wird schließlich zwischen Bank und Kreditnehmerin bzw. Kreditnehmer abgeschlossen und die Bank übernimmt die verwaltenden Tätigkeiten. Bei einer Zusammenarbeit zwischen Banken und Gründungsinitiativen

übernehmen Banken kein oder nur ein eingeschränktes Ausfallrisiko. Bei Rückzahlungsverzögerungen setzt die Bank die Gründungsinitiative in Kenntnis beziehungsweise stellt nach mehrmaliger Mahnung zu Lasten des Kreditsicherungsfonds Forderungen an die Gründungsinitiative. In einem solchen Fall kann die Gründungsinstitution GründerInnen durch verschiedenste Interventionen unterstützen. Die Rückzahlungsmodalitäten sehen bei allen Mikrokreditmodellen kurze tilgungsfreie Zeitspannen (null, drei oder sechs Monate) beziehungsweise Laufzeiten (zwei bis vier Jahre) vor. Auch die Kreditkosten belaufen sich meistens auf keine oder geringe Bearbeitungsgebühren (z. B. bei „Siebte Säule“ – siehe unten – ein Prozent auf die Kreditsumme) und Zinssätze in Anlehnung an die Konditionen der Landesprogramme (5-6,67 Prozent p.a.), da die kooperierenden Gründerinitiativen den Banken einen Teil der Arbeit abnehmen.

Jeder Mikrokreditfonds verfügt über ein Kreditvergabegremium, dessen Prüfabläufe und Entscheide sich an verbindliche Leitfäden halten müssen, die eine Liste zu überprüfender Inhalte aufweisen. Die Besetzung der Vergabegremien ist von Fonds zu Fonds unterschiedlich gestaltet. Bei Enterprise (siehe unten) etwa besteht das Gremium unter anderem aus Vertreterinnen und Vertretern von Handwerkskammer, Banken, Wirtschaftsförderung, Technologiezentren, Jugendkultureinrichtungen sowie Genderbeauftragten.

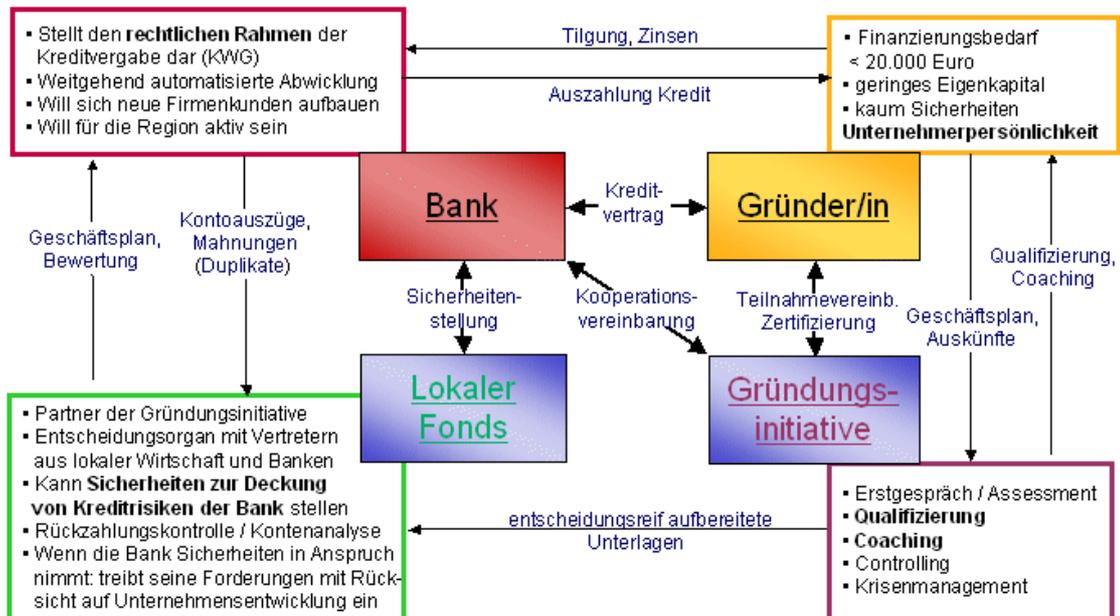
In Deutschland gibt es jedoch nicht nur die „klassische“ Mikrokreditvariante (Zusammenarbeit von Gründerservice und Bank – siehe Graphik), sondern es gibt für GründerInnen auch alternative Formen, zu Gründungskrediten zu kommen. Beim „Auf Geht's“ Gründerwettbewerb etwa erhalten die Gewinner einen monatlichen Zuschuss zum Lebensunterhalt sowie einen günstigen Mikrokredit (wie weiter unten im Text beschrieben).

Auch in Deutschland besteht ein gemeinsames Problem aller Gründungsinitiativen (dies betrifft nicht speziell Mikrokreditfonds) in der Finanzierung des Gesamtangebots. Zur Finanzierung der meist kostenfreien Begleitangebote wird unter anderem auf Förderprogramme der lokalen, Landes- oder Bundesebene von Kommune, Arbeitsamt und Wirtschaftsministerium zurückgegriffen. Etwa finanzieren die lokalen Arbeitsämter individuelles Gründungscoaching.

## Übersicht: Mikrofinanzierung in Deutschland – üblicher Ablauf (Quelle: Zientz & Kritikos, 2004, www.microlending-news.de)

### Bisheriges Modell: Microlending in Kooperation mit Banken

Durch Leistungen der Gründungsinitiative und des Fonds kann die Bank kostendeckend Kleinkredite vergeben.  
Diese Einbindung der Bank muß bislang **aufgrund des rechtlichen Rahmens** erfolgen.



### 9.2.5 Mikrokreditfonds MONEX/EXZET, Stuttgart

Der regional orientierte (in Baden-Württemberg ansässige) Mikrokreditfonds MONEX ist in eine Gründungsinitiative des seit 1995 bestehenden Zentrums für Existenzgründung und Unternehmensentwicklung Stuttgart (EXZET) eingebettet, die mit der GLS-Gemeinschaftsbank Bochum kooperiert. Die EXZET BeraterInnen bieten im EXZET One-Stop-Shop Intensivkurse (maximal sechs TeilnehmerInnen werden um 360 Euro zu „familienfreundlichen“ Zeiten drei Wochen lang auf die Selbstständigkeit vorbereitet), Kompaktkurse (maximal 16 TeilnehmerInnen werden nach Genehmigung der Teilnahme durch die BA kostenlos in zwei Wochen auf die Selbstständigkeit vorbereitet), Einzelgründungsberatung (zu 150 Euro pro Arbeitstag), Einzelfinanzierungsberatung (zu 150 Euro pro Arbeitstag) sowie Einzelcoachings (zu 360 Euro pro Arbeitstag) an. Zusätzlich können GründerInnen in den ersten sechs Monaten nach ihrer Gründung an UnternehmerInnen

nen-Zirkeln teilnehmen, in denen ExistenzgründerInnen sich gegenseitig bei der Umsetzung ihrer Konzepte unterstützen und Anleitungen zu Problemlösungen von Coaches erhalten (Kosten: 975 Euro). Die Kosten für die genannten Angebote können teilweise durch die Arbeitsagentur oder im Rahmen von ESF-Programmen rückerstattet werden.

Die Gründungsinitiative MONEX besteht ohne eigene Rechtsform. Die Zielgruppe sind Arbeitslose, die sich selbstständig machen wollen. Voraussetzung für die Teilnahme am Betreuungsprogramm ist die Entwicklung und Präsentation eines Businessplans, damit eine ausreichende Reflexion des eigenen Gründungsvorhabens stattfindet beziehungsweise von Seiten des Gründerzentrums die notwendige Unterstützung geleistet werden kann. Kredite werden nicht nur an TeilnehmerInnen des Programms, sondern auch an „externe“ regionale GründerInnen vergeben, wobei bei „externen“ Kreditnehmerinnen und Kreditnehmern ein gesondertes Prüfverfahren in Bezug auf Person und Gründungsvorhaben durchgeführt wird.

Im Rahmen der Kreditvergabe übernimmt das Gründerservice vor allem wesentliche Aufgaben wie die Vorbereitung des Kreditantrags und Einholung aller von Seiten der KreditnehmerInnen erforderlichen Unterlagen. In Gründungsseminaren werden die GründerInnen bei der Ausarbeitung von Geschäftsplänen angeleitet, beziehungsweise erhalten „externe“ KreditnehmerInnen als Vorgabe zur Erstellung eines Businessplans die EXZET-Mustergliederung mit Finanzplanungstabellen für Businesspläne. Darüber hinaus wird eine qualifizierte Bewertung der Gründerperson und des Geschäftskonzepts durchgeführt, und die Bank wird durch einen Sicherungsfonds vor Ausfallrisiken abgeschirmt. Die GründerInnen müssen sich ein Jahr lang zur Teilnahme an einem Coaching- und Controllingprogramm im Umfang von zwei bis drei Stunden pro Monat verpflichten. Sie müssen monatlich einen Bericht (Entwicklungsverlauf beziehungsweise betriebswirtschaftliche Auswertung) an MONEX erstatten und MONEX überprüft regelmäßig die Kreditstatistiken der Kooperationsbanken auf Unregelmäßigkeiten.

Bei MONEX werden keinerlei Sicherheiten gefordert, jedoch wird erwartet, dass sich Personen aus dem privaten Umfeld der GründerInnen zu einer Beteiligung von einem bestimmten Prozentsatz der Kreditsumme bereit erklären. Als Grundlage für eine Kreditbewilligung setzt MONEX eine Vollerwerbsgründung als Bezugsgröße für eine Kreditantragstellung voraus und lässt eine stufenweise Kreditvergabe und eine maximale Kredittranche von bis zu € 15.000,-- zu. Als Verwen-

dungszweck des Kredits akzeptiert MONEX die Finanzierung von Investitionen, Betriebsmitteln und Markteinführungskosten, nicht jedoch Personalkosten.

#### 9.2.6 *Mikrokreditfonds Siebte Säule/Garage & ENIGMA, Hamburg*

Das Enigma Gründungszentrum („Eine Neue Idee Gibt Menschen Arbeit.“) ist ein „Gründungs-Inkubator“ für Menschen, die gründen wollen. ENIGMA bietet Dienstleistungen an, durch die GründerInnen während der unterschiedlichen Gründungsphasen unterstützt werden. Zu den Angeboten zählen Informationsveranstaltungen, Gründungsworkshops, diverse Seminare und Assessment-Center, das ENIGMA Kompetenzcenter sowie der Gründungs-Inkubator *Garage* – eine Initiative für unter 35-Jährige mit und ohne Leistungsanspruch (Arbeitslosengeld I und II), die arbeitslos gemeldet sind, weniger als ein Jahr arbeitslos und in Hamburg gemeldet sind, die sich während eines halben Jahres in einer Gruppe auf die Selbstständigkeit vorbereiten.

Die Mikrokreditfondsinitiative Siebte Säule (Raum Hamburg) wurde durch das Gründungszentrum ENIGMA als eigenständiger Zweckbetrieb und als GmbH konzipiert. Das Programm ist in eine Gründungsinitiative eingebettet und wurde speziell für Arbeitslose entwickelt, die sich selbstständig machen wollen. Der Fonds kooperiert mit der Hanseatic Bank in Hamburg, die als Unternehmen des Otto-Konzerns auf die Abwicklung von Privat- und Konsumentenkrediten spezialisiert ist. Der Zugang zur von der Deutschen Bank-Stiftung unterstützten Finanzierung ist auf GründerInnen im Alter von unter 30 Jahren beschränkt. Die Siebte Säule hat zum Ziel, existenzgründungswillige Arbeitslose oder von Arbeitslosigkeit bedrohte Personen bei der Gründung zu unterstützen und den Gründungsprozess zu begleiten. Im Unterschied zu anderen Programmen bietet ENIGMA den Gründerinnen und Gründern auch Infrastruktur für die erste Phase der Selbstständigkeit und fördert damit auch Kooperationen und Networking zwischen den Gründerpersonen.

Voraussetzung für die Teilnahme am Betreuungsprogramm ist die Entwicklung und Präsentation eines Businessplans. Kredite stehen nicht nur jenen, die am Gründungsprogramm teilnehmen, sondern auch „externen“ Gründerinnen und Gründern der Region offen, wobei bei externen Kreditnehmerinnen und Kreditnehmern ein gesondertes Prüfverfahren in Bezug auf Person und Gründungsvorhaben verpflichtend ist.

Die Siebte Säule unterscheidet zwei Gründertypen: „Instant cash“-GründerInnen und „Risk and Fun“-GründerInnen. Erstere sind durch keinen oder nur durch einen geringen Kapitalbedarf charakterisiert. Dazu zählen etwa Unternehmen, die schrittweise wachsen und keine größeren Investitionen benötigen. Der Typ „Risk and Fun“ betrifft Gründungen mit langfristiger Anlaufzeit, bei denen zum Beispiel die Anmietung einer Geschäftslokalität notwendig ist. Bei der „Instant cash“-Gruppe liegt der Fokus auf dem Cashflow beziehungsweise der kurzfristigen Umsatzerzielung. Daher wird die Vorlage eines weniger aufwendigen Businessplans als ausreichend eingeschätzt. Für „Risk and Fun“-GründerInnen steht hingegen ein umfangreiches PC-gestütztes Kalkulationsprogramm für die Finanzplanung zur Verfügung.

Im Rahmen der Kreditvergabe übernimmt das Gründerservice wesentliche Aufgaben des Kreditprozesses wie die Vorbereitung des Kreditantrags und Einholung aller von Seiten der KreditnehmerInnen erforderlichen Unterlagen. In Gründungsseminaren sollen die GründerInnen Geschäftspläne ausarbeiten. Darüber hinaus wird eine qualifizierte Bewertung der Gründerperson und des Geschäftskonzepts durchgeführt. Die GründerInnen werden mittel- und langfristig begleitet und regelmäßig in Hinsicht auf mögliche Unternehmensrisiken kontrolliert. Zum Beispiel müssen die KreditnehmerInnen monatlich einen Bericht (Entwicklungsverlauf beziehungsweise betriebswirtschaftliche Auswertung) an den Betreuer erstatten und ENIGMA überprüft regelmäßig die Kreditstatistiken der Kooperationsbanken auf Unregelmäßigkeiten.

Bezüglich der Sicherheiten wird bei Siebte Säule zwischen Individual- und Solidarkrediten differenziert. Bei Individualkrediten müssen die KreditnehmerInnen 50% der Sicherheiten über Bürginnen und Bürgen und 50% über Sachmittel einbringen, beziehungsweise können auch asymmetrische Sicherheiten mit höherem persönlichen Wert für die GründerInnen beschlossen werden. Die bürgenden Personen sollen in finanziellen Krisensituationen helfen, eine positive Zahlungsbilanz einhalten zu können bzw. zurückzuerlangen. Bei Solidarkrediten erfolgt eine Voreinzahlung von zehn Prozent der Kreditsumme der Gruppe in einen gemeinsamen Sicherungsfonds, der bei Zahlungsausfall nicht gezahlte Kreditraten abdeckt.

In Bezug auf die wirtschaftliche Tragfähigkeit berechnet die Siebte Säule die Höhe der Kreditbewilligung auf Basis der laufenden beziehungsweise unmittelbar anstehenden Umsätze und setzt die Kreditrate mit maximal 70 Prozent vom erwarteten monatlichen Cashflow an. Ferner besteht die Möglichkeit einer stufenweisen Kreditvergabe als Anreiz für eine pünktliche Tilgung, bei der Tranchen

von € 5.000,--, € 8.500,-- und € 12.500,-- vergeben werden – jeweils nach vollständiger Rückzahlung des jeweils vorherigen Kredits.

Als Verwendungszweck des Kredits akzeptiert MONEX die Finanzierung von Investitionen, Betriebsmitteln, Markteinführungskosten sowie von Unternehmerlöhnen (im Unterschied zu anderen Mikrokreditmodellen, denn die meisten GründerInnen erhalten hier Überbrückungsgeld beziehungsweise Existenzgründungszuschüsse über das Arbeits- oder Sozialamt).

### 9.2.7 *Mikrokreditfonds Neue Arbeit/Verbund Enterprise, Land Brandenburg*

Der Fonds Neue Arbeit – Projekt Enterprise<sup>9</sup> wurde als ein Zweckvermögen mit eigener Rechtspersönlichkeit als Mikrokreditfonds für die Gründungsinitiative Enterprise konzipiert und kooperiert mit der GLS-Gemeinschaftsbank Bochum. Die erste Enterprise-Regionalstelle wurde 1999 in Brandenburg/Havel eröffnet. Seit 2002 wird das Projekt im Rahmen des EQUAL-Programms gefördert. Aufgrund des großen öffentlichen Interesses und weiterer öffentlicher Unterstützung bestehen inzwischen Enterprise-Filialen in Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen-Anhalt sowie Sachsen.

Die Zielgruppe des Projekts Enterprise sind Arbeitslose, die eine eigenständige Existenz gründen wollen, wobei sich der Zugang zur von der Deutschen Bank-Stiftung „Alfred Herrhausen – Hilfe zur Selbsthilfe“ unterstützten Finanzierung<sup>10</sup> auf GründerInnen im Alter von 18 bis 27 (in Ausnahmefällen bis 30) Jahren beschränkt. Vordergründiges Ziel von Enterprise ist es, chancenarme GründerInnen bei der Berufsorientierung und Beschäftigungssuche zu unterstützen, wobei dies nicht unbedingt in die Selbstständigkeit führen muss. Im Unterschied zu anderen Programmen (z. B. MONEX, Siebte Säule) wird hier auf die erste Gründungsphase (Orientierungsphase/Profiling) fokussiert. Voraussetzung für die Teilnahme am Betreuungsprogramm ist, wie bei allen Programmen, die Entwicklung und Präsentation eines Businessplans. Kredite werden nur an teilnehmende Personen vergeben, denen kein Zugang zu klassischen Kreditfinanzierungen beziehungsweise öffentlichen Förderungen freisteht.

(Quellen: [www.enterprise-netz.de](http://www.enterprise-netz.de); Jahnke, 2003)

---

<sup>9</sup> Vorbild für das Projekt Enterprise war der britische Princes Trust, der 1976 gegründet wurde und bis dato etwa 60.000 jungen Menschen in Großbritannien zu einer selbstständigen Existenz verholfen hat.

<sup>10</sup> In Brandenburg steht darüber hinaus ein revolvierender Fonds zur Verfügung, der stille Beteiligungen vergibt und an dem private und öffentliche PartnerInnen beteiligt sind (Jahnke, 2003).

Um die Bank zu entlasten, übernimmt die Gründungsinitiative Aufgaben wie zum Beispiel die Vorbereitung des Kreditantrags und Einholung aller von Seiten der KreditnehmerInnen erforderlichen Unterlagen. In Gründungsseminaren werden die GründerInnen bei der Ausarbeitung von Geschäftsplänen angeleitet und es wird eine qualifizierte Bewertung der Gründerperson und des Geschäftskonzepts durchgeführt. Die GründerInnen werden mittel- und langfristig begleitet und in regelmäßigen Abständen in Hinsicht auf mögliche Unternehmensrisiken kontrolliert. Sie müssen sich für ein Nachbetreuungs- beziehungsweise Coachingprogramm verpflichten (das in den ländlichen Regionen von einem mobilen Beratungsdienst durchgeführt wird) und monatlich einen Bericht (Entwicklungsverlauf beziehungsweise betriebswirtschaftliche Auswertung) an Enterprise erstatten. Enterprise überprüft darüber hinaus regelmäßig die Kreditstatistiken der Kooperationsbanken auf Zahlungsunregelmäßigkeiten.

Enterprise unterstützt auch Personen mit mittelfristig niedrigen Einkünften bei der Gründung durch eine stufenweise Kreditvergabe, bei der vorerst € 5.000,-- und in einer zweiten Tranche € 2.000,-- vergeben werden.

Als Verwendungszweck des Kredits akzeptiert MONEX die Finanzierung von Investitionen, Betriebsmitteln und Markteinführungskosten, nicht jedoch von Personalkosten.

**Vergleich der Fonds „Neue Arbeit – Projekt Enterprise“, „MONEX“ (EXZET) und „Siebte Säule“ (ENIGMA); Quelle: Maas & Meißner, 2004**

	<b>Enterprise</b>	<b>MONEX</b>	<b>ENIGMA</b>
besteht seit	1999	2002	2000
Kreditvergaben	71	13	69
durchschnittliche Kredithöhe	€ 5.000,--	€ 5.000,--	€ 7.500,--
Anzahl der Sicherungsfonds	2	4	3
Volumen der Fonds	€ 240.000,--	€ 101.000,--	€ 510.000,--

### 9.2.8 *Mainzer Entwicklungspartnerschaft MaGNet*

Das „Mainzer“ Gründungs- und Finanzierungsmodell wurde im Rahmen der EQUAL Entwicklungspartnerschaft MaGNet („Mainzer Gründungsnetzwerk“) entwickelt, an der VertreterInnen der Arbeitsverwaltungen, der Kammern, der Banken und des Existenzgründungsvereins E.U.L.E.e.V. beteiligt sind ([www.magnet-mainz.de](http://www.magnet-mainz.de))<sup>11</sup>. Das Projekt basiert auf der Empfehlung des Global Entrepreneurship Monitors (GEM 2002), alternative Formen der Vergabe von Kleinstkrediten an ExistenzgründerInnen zu entwickeln ([www.gemconsortium.org](http://www.gemconsortium.org)).

Beim Mainzer Projekt werden GründerInnen von einer MaGNet-Anlaufstelle bei der Entwicklung eines präsentierfähigen Unternehmenskonzepts unterstützt. Dieses Konzept wird anschließend bei einer Bank präsentiert. Es kann unter der Voraussetzung bei MaGNet um einen Mikrokredit angesucht werden, dass das Gespräch mit den kontaktierten „klassischen“ Banken negativ verlaufen ist und keine Aussicht auf einen Zugang zu klassischen Finanzierungsmöglichkeiten besteht. Die MaGNet-Jury entscheidet nach Beurteilung der Gründerperson und des Geschäftskonzepts die Vergabe eines Mikrokredits in der Höhe von € 2.000,-- bis € 6.000,--. Positiv beschlossene Mikrokredite werden von der Mainzer Sparkasse zu marktüblichen Konditionen vergeben und vom MaGNet Fonds besichert. Dieser begleicht auch etwaig geltend gewordene Forderungen von Seiten der Sparkasse im Fall von Rückzahlungsproblemen. Um die Wahrscheinlichkeit eines hohen Gründungserfolgs zu optimieren, müssen die KreditnehmerInnen an Coachingeinheiten durch MitarbeiterInnen des Teilprojekts MaGNet teilnehmen. Dadurch sollen finanzielle Krisen frühzeitig erkannt und verhindert werden (Koczor, 2003).

### 9.2.9 *„Auf geht's“ GründerInnenwettbewerb*

„Auf geht's“ ist ein Gründerwettbewerb, im Rahmen dessen jährlich 15 arbeitslose Menschen unter 29 beim Aufbau ihrer selbstständigen Existenz unterstützt werden. Der Wettbewerb wird vom Arbeitsamt Offenbach, der Stadt Offenbach und der Deutschen Bank Stiftung Alfred Herrhausen finanziert und von der KIZ-Zentrale für Existenzgründung (ZfE) AG in Offenbach durchgeführt. Der Wettbewerb besteht aus drei Phasen: Zuerst nehmen 60 gründungswillige Personen der

---

<sup>11</sup> Die EP MaGNet besteht aus mehreren Teilprojekten. Im Teilprojekt ENITE des „Vereins Erfahrung unterstützt lebendige Existenzgründung“ (E.U.L.E. e.V.) werden Frauen durch ein integratives Unterstützungs- und Coachingkonzept auf dem Weg in die Selbstständigkeit und darüber hinaus beraten und begleitet.

Zielgruppe an einem einwöchigen Assessmentcenter teil, im Rahmen dessen Persönlichkeitstraining und Ideenprüfung im Vordergrund stehen und Klarheit über die individuellen Gründungsideen geschaffen wird. 30 dieser 60 Personen nehmen anschließend an der zweiten Phase teil, die aus einem achtwöchigen Intensivtraining besteht. Nun werden die TeilnehmerInnen dabei unterstützt, ihr Unternehmenskonzept zu entwickeln. Sie erhalten Einzelcoaching und nehmen an verschiedenen Seminaren teil, in denen sie betriebswirtschaftliches Wissen aus den Bereichen Buchhaltung, Controlling und Marketing erwerben. Die 15 besten der Gruppe werden schließlich in die dritte Phase des Wettbewerbs aufgenommen. Sie werden zehn Monate lang intensiv beim Aufbau ihres Unternehmens durch Coaching, Seminare und Foren begleitet. Ihnen steht während dieser Zeitspanne ein Büroarbeitsplatz im Gründungszentrum Offenbach zur Verfügung und sie erhalten einen monatlichen Zuschuss zum Lebensunterhalt von € 1.050,--. Darüber hinaus haben sie die Möglichkeit, einen Kredit in der Höhe von € 5.000,-- in Anspruch zu nehmen, für den sie keine Sicherheiten bereitstellen müssen. Dieser wird durch die Sparkasse Offenbach ausgezahlt und abgewickelt und von der Deutsche Bank Stiftung abgesichert. Der Kredit wird mit einem Prozent unter dem DtA-Startgeld verzinst und muss innerhalb von vier Jahren zurückgezahlt werden (Quelle: [www.kiz.de](http://www.kiz.de)).

In Deutschland bestehen einige weitere Mikrofinanzierungsinitiativen, die sich nur in geringen Details von den bereits vorgestellten Angeboten unterscheiden. Eine Initiative, bei der die GründerInnen sich nicht zur Teilnahme an einer begleitenden Gründungsbetreuung verpflichten müssen, ist die „**Mikro 10**“ Mikrofinanzierungsvariante der KfW-Mittelstandsbank. Die „Mikro 10“ finanziert Neugründungen (hauptsächlich) aus der Arbeitslosigkeit heraus sowie kleine Unternehmen mit maximal zehn Beschäftigten in den ersten drei Gründungsjahren bis zu € 10.000,-- bzw. mindestens € 5.000,-- bei einer Laufzeit von maximal fünf Jahren (Quelle: [www.kfw-mittelstandsbank.de](http://www.kfw-mittelstandsbank.de)). Dieser Betrag wird auch dann bewilligt, wenn die Sicherheiten nicht ausreichen. In einem solchen Fall stellt die KfW-Mittelstandsbank die Hausbank obligatorisch zu 80 Prozent von der Haftung frei.

### 9.2.10 FHH-Kleinstkreditprogramm

Das FHH-Kleinstkreditprogramm wurde zur Förderung von Existenzgründungen durch Erwerbslose oder von der Erwerbslosigkeit bedrohte Personen entwickelt, die keinen Zugang zu klassischen Bankkrediten oder bestehenden Förderprogrammen haben, die jedoch die fachlichen und persönlichen Voraussetzungen für eine selbstständige Erwerbstätigkeit erfüllen.

Gefördert werden gewerbliche oder freiberufliche Klein(st)unternehmen (maximal zwei Personen, die nicht verwandt sind und nicht im selben Haushalt leben) mit einem Investitions- und/oder Betriebsmitteldarlehen von bis zu € 12.500,-- pro DarlehensnehmerInnen und maximal € 25.000,-- pro Unternehmen. Die Kredite sind nach einer tilgungsfreien Zeit von maximal zwölf Monaten innerhalb von höchstens fünf Jahren zurückzubezahlen. Der Darlehenszins berechnet sich aus dem geltenden Basiszinssatz der Deutschen Bundesbank zuzüglich eines Aufschlags von 6,5% und gilt für die gesamte Dauer des bewilligten Darlehens (nicht variabel). Dieser relativ hohe Zinssatz soll verhindern, dass auch solche (nicht benachteiligte) Unternehmen das Angebot in Anspruch nehmen, die eigentlich Zugang zu „klassischen“ Bankkrediten hätten (zum Beispiel aufgrund ihrer positiven Kreditgeschichte oder der Sicherheiten, die sie bereitstellen können). Außerdem wird angenommen, dass die Kreditvergabe und -rückzahlung bei der klassischen Mikrokredit-Zielgruppe nicht an der Höhe des Zinssatzes scheitert. Eine weitere Voraussetzung ist, dass die Unternehmensgründung in Hamburg erfolgt, der erste Wohnsitz der Gründerperson in Hamburg liegt, die Antragstellung vor Beginn des Vorhabens erfolgt und ein schriftlicher Antrag in „banküblicher“ (Business-Plan etc.) Form vorgelegt werden muss. Eine Vorprüfung der Gründungsvorhaben durch eine qualifizierte Beratungseinrichtung ist ebenfalls Voraussetzung.

Die GründerInnen werden vor und nach der Unternehmensgründung individuell beraten und erhalten Coaching. Zusätzlich erfolgt eine quartalsweise Kontaktaufnahme mittels „TeleCoaching“ und erfahrene UnternehmensberaterInnen bieten Unterstützung für die anstehenden Herausforderungen an.

Die „Überlebensrate“ der Gründungen beträgt nach zwei Jahren rund 78 Prozent. Der Anteil der Zahlungsstörungen an allen ausgezahlten Krediten liegt bei rund 16 Prozent, wovon 90 Prozent auf männliche Kreditnehmer fallen, obwohl diese „nur“ 59 Prozent der Förderfälle ausmachen.

## 9.3 Italien

### 9.3.1 *Confidi*

Confidi (Kreditgarantiegenossenschaft der kleinen und mittleren Industriebetriebe Südtirols) ist eine italienische Genossenschaft, die seit 1972 die Gewährung von Finanzierungen an Klein- und Mittelbetriebe aus der Industrie in der Provinz Bozen unterstützt. Sie hat folgende spezifische Ziele:

- erleichterter Zugang zu kurz-, mittel- und langfristigen Finanzierungen für wirtschaftlich solide, aber kautionschwache Unternehmen und ihre unternehmerischen Projekte;
- Unterstützung der Mitgliedsunternehmen bei der Überwindung von Rezessionsphasen oder bei der Umstrukturierung und/oder Neuorganisation der Produktion oder des Vertriebs;
- Schaffung der Voraussetzungen für die Förderung oder Verbesserung der Beschäftigungslage in Südtirol.

Confidi leistet Garantien für Finanzierungen und kann auf alle im italienischen Bankgesetz enthaltenen Kreditformen Garantien gewähren. Aufgrund der Rechtslage ist Confidi in der Lage, auch die mit der Kreditvergabe verbundenen Serviceleistungen zu erbringen. Die Genossenschaft ergreift daher Maßnahmen, um den Mitgliedsunternehmen die Kenntnisse und Mittel zur Verfügung zu stellen, die sie zur Erreichung einer ausgeglichenen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage benötigen. Die 434 Mitgliedsinstitutionen erhalten daher Unterstützung bei der Finanzanalyse und der Suche nach geeigneten Finanzierungsmöglichkeiten. Confidi arbeitet mit vertragsgebundenen Kreditinstituten zusammen und kann daher die Interessen der Mitglieder vertreten und gute Bedingungen für ihre Mitglieder aushandeln. Zu den Kooperationsbanken zählen unter vielen anderen die Raiffeisenkassen.

Bei den von Confidi ausgestellten Sicherheiten handelt es sich um Nebenbürgschaften, die erst nach vorherigem Eintreiben bei der Hauptschuldnerin bzw. dem Hauptschuldner in Anspruch genommen werden können. Finanzierungsansuchen sind direkt an das Kreditinstitut selbst zu richten. Das Ansuchen um Zusatzgarantie muss direkt an Confidi gerichtet werden.

Quelle: Confidi

## 9.4 Vereinigtes Königreich

### 9.4.1 *The Prince's Scottish Youth Business Trust (PSYBT)*

Im Rahmen des seit 1976 bestehenden PSYBT werden benachteiligte oder arbeitslose 18- bis 25-Jährige (bei Behinderungen bis 30 Jahre) gefördert, die eine Geschäftsidee haben, denen aber das notwendige Startkapital oder die finanziellen Mittel zur Erweiterung des Unternehmens fehlen. PSYBT vergibt Mikrokredite von bis zu £ 5.000,- (€ 7.308,-), in Sonderfällen einen Zuschuss von bis zu £ 1.000,- (€ 1.461,-), für Pre-Test-Marketing gibt es einen Zuschuss von bis zu einer Höhe von £ 250,- (€ 365,-).

Zusätzlich zur finanziellen Unterstützung bietet PSYBT für die Dauer von zwei Jahren ab dem Gründungszeitpunkt Unternehmensberatung durch Mentoren, Schulungen in Buchhaltung, Zugang zu einem kostenlosen Buchhaltungssystem, Informationen über und Zugang zu Gründungs- und Unternehmenswettbewerben, Möglichkeiten, an Ausstellungen teilzunehmen sowie Unterstützung bei PR-Maßnahmen und der Vernetzung mit anderen Jungunternehmerinnen und -unternehmern.

Das Angebot von PSYBT wird durch die Mitarbeit von ehrenamtlichen Mentorinnen und Mentoren sowie durch die finanzielle Unterstützung durch Unternehmen, Wohlfahrtsorganisationen, Stiftungen und Einzelpersonen unterstützt.

Beim PSYBT besteht ein Verzeichnis („Business Directory“), in dem nach durch den PSYBT geförderten Unternehmen gesucht werden kann, um deren Leistungen in Anspruch zu nehmen (Quelle: ibw, PSYBT).

## 9.5 Finnland

### 9.5.1 *Finnvera*

*Finnvera* ist eine staatliche Förderbank, die Finanzdienstleistungen zur Förderung und Weiterentwicklung des finnischen Unternehmertums, des Exports sowie der Internationalisierung der finnischen Unternehmen direkt an KreditnehmerInnen vergibt<sup>12</sup>. *Finnvera* vergibt Mikrokredite, UnternehmerInnenkredite sowie Kredite für Frauen mit Unterstützung des *European Regional Development Fund* (ERDF), wobei Mikrokredite das erfolgreichste Produkt von *Finnvera* sind.

Die *Finnvera* Mikrokredite richten sich an neue oder bestehende Unternehmen mit Ausnahme von Unternehmen in der Land- und Forstwirtschaft. Unterstützt wird die Anschaffung von Maschinen und sonstigem Equipment für Start-up- oder Expansionsprojekte beziehungsweise im Rahmen von Business Development. Der Kredit kann mit einer Start-up Unterstützung des finnischen Arbeitsministeriums verbunden werden. Voraussetzung für einen Mikrokredit ist weiterhin, dass das Unternehmen bei der Unternehmensanalyse durch *Finnvera* positiv abschneidet. Außerdem werden die Finanzen der persönlich verantwortlichen Personen überprüft.

Die Mikrokredithöhe beträgt mindestens € 3.500,-- und maximal € 35.000,-- bei einer Laufzeit von fünf Jahren, von denen das erste Jahr auf Wunsch tilgungsfrei ist. Die rechtlich verantwortlichen Personen (GeschäftsführerInnen, mehrheitliche EigentümerInnen etc. des Unternehmens) haften persönlich für den Kredit. Über alternative Sicherheiten kann individuell entschieden werden (Quelle: *Finnvera*).

*Finnvera* hat ein Mikrokreditprogramm speziell für Frauen entwickelt, das in diesem Bericht an späterer Stelle beschrieben wird („Spezielle Mikrokreditmodelle für Frauen“).

---

<sup>12</sup> Nur im Falle einer Risikoteilung ist eine ortsansässige Bank involviert.

## 9.6 Frankreich

### 9.6.1 ADIE (*Association pour le droit à l'initiative Economique*)

ADIE ist eine gemeinnützige Vereinigung, die aus 22 regionalen Zweigstellen und 300 Bereitschaftsdiensten besteht, die vor allem in Regionen und Bezirken zum Einsatz kommen, in denen benachteiligte Personen leben. Die in anderen Ländern „One-Stop-Shop“ genannten Anlaufstellen sind bei ADIE „Boutiques de l'Initiative“ – Anlaufstellen für gründungsinteressierte Bewohner eines Stadtteils, die eine Bandbreite von Finanzierungsinstrumenten anbieten. In den Boutiques de l'Initiative findet die intensive Beratungs- und Unterstützungsleistung statt, die mit der Beantragung und Gewährung der Kredite einhergeht.

ADIE ist befugt, Kredite bei Banken aufzunehmen und in Form von Krediten an KleinunternehmerInnen weiterzugeben. Unterstützt werden Arbeitslose beziehungsweise Sozialhilfeempfänger („Revenu Minimum d'Insertion“) mit einer durchschnittlichen Kredithöhe von € 3.500,-- bei einer Laufzeit von maximal zwei Jahren. Voraussetzung für die Vergabe eines Kredits ist die Bereitstellung einer Bürgschaft („caution solidaire“) von 50 Prozent der Kreditsumme durch Freunde oder Verwandte. Kreditanträge werden von ADIE geprüft und bewilligt (KundenbetreuerInnen sind für die Beratung von jeweils etwa 80 Kunden zuständig; darüber hinaus sind ehrenamtliche MitarbeiterInnen tätig) und entsprechend dem Bankwesen zu 70 Prozent von Banken ausgezahlt. Das Risiko wird zwischen ADIE (70 Prozent) und Bank (30 Prozent) aufgeteilt. Bei einem Rückzahlungsverzug von drei Kreditraten kauft ADIE der Bank den Kredit ab und übernimmt das Eintreiben der Rückzahlungen und somit das Risiko.

Im Jahr 2002 vergab ADIE Kredite an 5.000 Klein(st)unternehmen bei einer Durchschnittshöhe von € 3.500,--. Der Zinssatz betrug 2001 6,02 Prozent exklusive einer monatlichen Zahlung von 0,1 Prozent (Stand 1.1.2003; EU-Kommission, 2003b). ADIE konnte innerhalb eines Zeitraums von neun Jahren zur Schaffung von 19.000 Arbeitsplätzen in 16.000 Kleinbetrieben beitragen (Maas, 2003b). Die Überlebensquote der geförderten Unternehmen lag nach zwei Jahren bei 64 Prozent, was in Frankreich dem Durchschnitt der Überlebensquote von Unternehmen allgemein entspricht. Die Ausfallsquote konnte zwischen 1989 und 2001 von 20 auf fünf Prozent gesenkt werden (Quelle: ADIE).

Zusätzlich zur Kreditvergabe bietet ADIE Schulungs-, Betreuungs- sowie Beratungsleistungen an, wodurch sehr hohe Verwaltungskosten entstehen. Diese

werden zum Teil durch öffentliche Subventionen, etwa durch den Europäischen Sozialfonds, sowie durch Beteiligungen an EQUAL Projekten gefördert.

Um die Geschäftsidee zu testen und die Anfangsverschuldung gering zu halten gibt es die Möglichkeit, sich nach Genehmigung aus dem „Equipment-Pool“ für eine Dauer von drei Monaten (mit Verlängerungsmöglichkeit) unter anderem Computer, Marktstände, eine erste Büroausstattung oder ein Auto zu leihen. Die Kosten dafür betragen € 16,-- im Monat und es muss eine Kautions von 50 Prozent des Zeitwertes des gemieteten Gegenstandes hinterlegt werden. Auch GründerInnen, deren Ideen nicht überzeugend genug für die Gewährung eines Klein(st)kredits sind, die aber ein gewisses Entwicklungspotential aufweisen, sollen durch den Material-Pool bei kleinstmöglichen Kosten mit der Geschäftsidee beginnen können; bei Bewährung steht die Möglichkeit eines Anschlusskredits von ADIE offen.

## 10. Mikrokreditfinanzierung in Schwellen- und Entwicklungsländern

Gerade in Schwellen- und Entwicklungsländern konnte schon seit einigen Jahrzehnten Erfahrung mit dem erfolgreichen Einsatz von Mikrofinanzierungsmodellen, vor allem im Kampf gegen Armut gesammelt werden. Ende 2001 haben bereits weltweit mehr als 54 Millionen Familien von Mikrokrediten profitiert, von denen etwa 27 Millionen zu den Ärmsten der Welt zählen bzw. von unter einem Dollar pro Tag leben. Die Erfahrungen zeigen, dass Mikrofinanzierung in Entwicklungs- und Schwellenländern bereits viele Armutsfaktoren positiv beeinflussen konnte. Mehrere Studien zeigen, dass sich das Einkommen, die Ernährungssituation, die Verfügbarkeit von Kleidung, die Gesamtgesundheit sowie die Wohnsituation von Mikrokreditnehmerinnen und -nehmern verbessern. Darüber hinaus sind die Kindersterblichkeitsrate sowie die Anzahl der Kinder pro Familie (als Folge von besserer Familienplanung) gesunken, die Gesamtsituation der Frauen hat sich verbessert und Kinder erhalten inzwischen mit höherer Wahrscheinlichkeit eine Schulausbildung (Yunus, 2003). Laut einer Weltbankstudie konnten sich 1998 etwa fünf Prozent der Grameen Bank (Beschreibung des Programms folgt) aus der Armut retten (zitiert in Yunus, 2003). Weitere Studien zeigen, dass etwa Mikrokreditprogramme in Bangladesch einen noch höheren positiven Einfluss auf die Situation von sehr Armen als von mäßig Armen haben (Khondkar, 2003, zitiert in Yunus, 2003). Des Weiteren wird die Rolle von Mikrokrediten in Entwicklungs- und Schwellenländern in Katastrophensituationen, wie zum Beispiel nach den Überschwemmungen in Bangladesch im Jahr 1998, unterstrichen.

Basierend auf der erfolgreichen Geschichte der Mikrokreditfinanzierung wurde 2005 von der *United Nations General Assembly* zum „Year of Microcredit“ ausgerufen. Dieser Schwerpunkt wurde ausgewählt, um Mitgliedstaaten, UN-Sitze und Mikrofinanzpartner miteinander zu verbinden, um nachhaltige Finanzmodelle zu entwickeln, die zum Erreichen der *Millennium Development Goals* ([www.yearofmicrocredit.org](http://www.yearofmicrocredit.org)) beitragen. Durch nachhaltigen Zugang zu Mikrofinanzprodukten und die Förderung des Unternehmergeists soll gegen die Armut angekämpft werden, indem der Einkommensschnitt angehoben wird, Jobs geschaffen werden und Kindern Ausbildungen ermöglicht werden (UN-Department of Public Information, 2004). Die Ziele des „Year of Microcredit“ sind:

- Durchführung von Forschungsvorhaben und Verbreitung des Beitrags von Mikrokrediten zum Erreichen der Millennium Development Goals
- Bewusstseinsarbeit über den Beitrag und die Möglichkeiten von Mikrokrediten in Bezug auf die Gleichstellungsentwicklung
- Förderung von inklusiven Finanzsektoren<sup>13</sup>
- Schaffung von nachhaltigem Zugang zu Finanzservices
- Förderung von Innovationen und neuen Partnerschaften zum Auf- und Ausbau von Mikrokrediten und Mikrofinanzierung

In der internationalen Referenzliteratur finden sich unterschiedlichste Mikrofinanzierungsmodelle und Gründungshilfen. Roth und Steinwand (2004) fassen zusammen und zitieren im Zusammenhang mit dem Aufbau beziehungsweise der Förderung von Mikrofinanzinstitutionen in Entwicklungs- und Schwellenländern vier Modelle:

1. Upgrading bezeichnet den Einsatz (bzw. das „Upgrading“) von Nicht-regierungsorganisationen (NROs) als professionelle Mikrofinanzinstitutionen, was vor allem in Mittel- und Lateinamerika sowie in Afrika praktiziert wird. Als erfolgreiches Upgrading-Beispiel gilt das Unternehmen Banco Sol in Bolivien.
2. Downscaling bezeichnet das Schaffen von staatlich geförderten Mikrofinanzkrediten durch Geschäftsbanken für Bevölkerungsgruppen, die vorher keinen Zugang zu Finanzdienstleistungen hatten. Zu den erfolgreichen Downscaling-Modellen zählt die Mikro-Ersparnis mobilisierung der Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives in Thailand. In Europa zeigte bis dato nur eine begrenzte Anzahl an kommerziellen Banken die Bereitschaft, solche Finanzdienstleistungen anzubieten. In Deutschland etwa soll die Vergabe von festen Provisionen von € 600,-- durch staatliche Förderungen zur Vergabe von Mikrokrediten durch Geschäftsbanken motivieren (Evers & Kritikos, 2003).
3. Greenfieldbanking bezeichnet die Neugründung von kommerziellen Mikrofinanzinstitutionen, was jedoch beträchtliche Anfangsinvestitionen in den Strukturaufbau und die Ausbildung von Personal erfordert.
4. Linkage bezeichnet die Koppelung von Banken an schon bestehende Selbsthilfeorganisationen, um vor allem arme Zielgruppen zu erreichen.

---

<sup>13</sup> Inklusiver Finanzsektor („inclusive financial sector“) erlauben armen Menschen Zugang zu Kreditfinanzierung, Versicherungen, Sparprodukten. In vielen Ländern sind diese Produkte für die arme Bevölkerung unzugänglich.

## **Grameen Bank, Bangladesch**

Ein Pioniermodell der Mikrofinanzierung ist die Grameen<sup>14</sup> Bank in Bangladesch, die etwa 1983 mit Hilfe internationaler Unterstützung gegründet wurde und bis dato über drei Millionen KreditnehmerInnen zu ihren Kunden zählt. Das Programm basiert auf einem Pilotprojekt der 1970er Jahre, im Rahmen dessen Professor Muhammad Yunus (Leiter des Rural Economics Programme an der Universität Chittagong) ein vorerst experimentelles und nun weitergeführtes Kreditmodell entwickelt hat, das durch lokal operierende Banken tausende KreditnehmerInnen erreicht hat. Im Rahmen des experimentellen Forschungsprojekts wurde vorerst die Möglichkeit untersucht, ein Kreditsystem für die arme ländliche Bevölkerung zu entwickeln, die keinen Zugang zu klassischen Kreditfinanzierungen hat. Ziel war es, ein Kreditmodell zu konzipieren, das darüber hinaus verhindert, dass sich Arme „Geldverleihern“ aussetzen müssen. Das ermöglicht, dass auch Frauen Zugang zu Geld und vor allem zum Weg in die Selbstständigkeit erhalten und dass der klassische Kreislauf „Niedrigeinkommen – keine/niedrige Ersparnisse – keine Investmentmöglichkeit“ durchbrochen werden kann. Der Pilotmikrokredit wurde ab 1976 zuerst in Jobra und später in mehreren Gebieten getestet und zunächst von der nationalen Zentralbank gesponsert und von weiteren kommerziellen Banken unterstützt. Im Jahr 1983 wurde das Pilotmodell in die unabhängige Grameen Bank transformiert, die nun zu 90 Prozent Eigentum ihrer KreditnehmerInnen und zu zehn Prozent im Besitz der Regierung ist und der Yameen selbst als Geschäftsführer vorsitzt.

1980 zählte die Grameen Bank 15.000 KreditnehmerInnen, 1984 waren es 100.000 und 1998 bereits 2,34 Millionen KreditnehmerInnen. Ein Überblick vom Juli 2004 spricht schließlich von 3,7 Millionen KreditnehmerInnen, von denen 96 Prozent Frauen sind (Frauen haben bei der Vergabe von Krediten auch Priorität, da sie die verlässlicheren Rückzahler sind). 1.267 Filialen der Grameen Bank versorgen 46.000 Dörfer mit Krediten, das entspricht einer Flächendeckung von 68 Prozent. Die Kredithöhe ist normalerweise relativ gering; die Rückzahlrate beträgt 95 Prozent. Die meisten Kredite werden zur Finanzierung von Maschinen, Rickshaws, Kühen oder Ziegen, Stoffen etc. aufgenommen (Quelle: [www.grameen-info.org](http://www.grameen-info.org)). Eine von der Grameen Bank durchgeführte Studie zeigt, dass bis zum Jahr 2001 etwa 42 Prozent der Grameen Bank KreditnehmerInnen die Armutsgrenzen überschreiten konnten. Diese Entwicklung wurde anhand von zehn Indikatoren gemessen (unter anderem Kredithöhe, Ersparnisse, Wohnver-

---

<sup>14</sup> „Grameen“ bedeutet „ländlich“.

hältnisse, Status der vorhandenen Einrichtungsgegenstände, vorhandene warme Kleidung, Erziehung der Kinder) (Yunus, 2003).

Die KreditnehmerInnen bilden jeweils zu fünf eine Peer-Gruppe, die jeweils durch Fieldworker mit der Grameen Bank verbunden sind, die auch an einem wöchentlichen Treffen teilnehmen müssen. Die Kredite sind speziell an die Bedürfnisse der Zielgruppe angepasst: Die Kreditsummen sind klein und erfordern keine klassischen Sicherheiten. Die Kreditraten werden wöchentlich über ein Jahr aufgeteilt zurückgezahlt und die Vergabe einer zweiten Kreditrate hängt von der vorherigen Rückzahlungsmoral ab. Die KreditnehmerInnen stehen unter Supervision und ständiger Beobachtung durch die BankmitarbeiterInnen und die Peer-Gruppe, denen alle Banktransaktionen offen liegen. Gruppendruck entsteht auch dadurch, dass zunächst nur zwei Personen einer Gruppe einen Kredit erhalten. Sobald diese nachweisen, dass sie die Regeln der Grameen Bank befolgen und beginnen, innerhalb der ersten sechs Wochen ihren Kredit und die Zinsen zurückzuzahlen, erhalten zwei weitere Personen und schließlich auch die fünfte Person einen Kredit.

Zusätzlich zu den beschriebenen Regeln beschreibt Professor Yunus 16 Regeln, die die KreditnehmerInnen über das Befolgen der Regeln der Grameen Bank hinaus respektieren müssen und die Basisbestandteil ihres gesamten Lebens werden sollen. Diese 16 Regeln verfolgen das Ziel, die soziale und politische Wahrnehmung zu schärfen und den sozialen Wohlstand der KreditnehmerInnen prinzipiell zu verbessern. Sie geben vor, dass sie ihre Häuser instand halten sollen, dass sie Gemüse anbauen sollen, dass sie wenige Kinder bekommen sollen, diesen aber eine gute Ausbildung ermöglichen sollen, dass sie einander helfen sollen etc.

Personen der Grameen Bank Zielgruppe, die bereits erfolgreich an einem Mikrofinanzierungsmodell teilgenommen haben, werden später auch mit anderen Kreditprogrammen bekannt gemacht, etwa mit dem Ziel einer Investition in Sanitäreinrichtungen.

Das Modell der Grameen Bank wurde in einigen Ländern, zum Beispiel durch CARD in den Philippinen, SHARE und ASA in Indien oder Nirdhan und SBP in Nepal, repliziert. In Indonesien etwa betreuen fast 400 Zweigstellen der Bank Rakyat Indonesia 22 Millionen MikrokreditnehmerInnen. Die Zweigstellen gelten als profitabel.

## 11. Spezielle Mikrokreditfinanzierungsmodelle für Frauen

*“Women have plans for themselves, for their children, about their home, the meals. They have a vision. A man wants to enjoy himself.”*

Prof. Yunus, Initiator und Leiter der Grameen Bank auf die Frage, warum 94 Prozent seiner Mikrokredite an Frauen gehen.

Frauen, die sich selbstständig machen beziehungsweise ein Unternehmen aufbauen, profitieren vor allem in Entwicklungs- und Schwellenländern sehr stark von Mikrokreditangeboten und in diesen Ländern machen Frauen auch einen Großteil der MikrokreditnehmerInnen aus. Dies ist in Westeuropa nicht der Fall. Zwar hat sich das Interesse an Mikrokrediten durch Frauen in Europa zwischen 2002 und 2004 verdoppelt und die Anzahl der an Frauen vergebenen Mikrokredite um 30 Prozent erhöht. Der Anteil der Mikrokredite, der in nichteuropäischen Ländern an Frauen vergeben wird, ist jedoch mehr als doppelt so hoch wie in Europa. 2004 waren etwa 35 Prozent der MikrokreditnehmerInnen der Mikrokreditinstitute Fonds de Participation, Credal (beide Belgien) und Adie (Frankreich) Frauen, in England lag der Frauenanteil bei etwa 38 Prozent und nur in Spanien bei 61 Prozent. Die Vergleichswerte in außermittleuropäischen Ländern liegen bei 60 Prozent in Canada und den Vereinigten Staaten und etwa 62 Prozent in Entwicklungsländern (Underwood, 2005).

Die Zahlen zeigen, dass der Anteil der von Frauen in Anspruch genommenen GründerInnen-Mikrokredite in Westeuropa (noch) relativ gering ist; dies obwohl Frauen relativ risikoarm gründen, denn einer französischen Studie zufolge existierten zwar etwa die Hälfte der von Frauen gegründeten Unternehmen nach fünf Jahren, aber nur etwa 15 Prozent gingen in Konkurs (Quelle: IFOP, Le monde 25./26.9.2005). Vergleichsweise waren bei einer Erhebung im Oktober 2005 im Durchschnitt 67 Prozent der in Österreich etwa fünf Jahre zuvor von Frauen und Männern gegründeten Klein(st)unternehmen noch aktiv<sup>15</sup>, davon 61 Prozent der von Frauen gegründeten Unternehmen. Gründerinnen, die zu den nicht erfolgreichen 29 Prozent gehörten, wurden jedoch nicht häufiger arbeitslos als Männer,

---

<sup>15</sup> Genauer Erhebungszeitpunkt: fünf Jahre nach Teilnahme am Unternehmensgründungsprogramms des AMS

sondern waren vor allem häufiger (wieder) unselbstständig beschäftigt. (Quelle: AMS Österreich/Data Warehouse, ibw-Berechnungen).

Bereits diskutierte Zahlen zeigten, dass die Ausfallsraten bei der Rückzahlung von Mikrokrediten allgemein sehr niedrig sind. Die Ausfallsraten europäischer Mikrokreditprogramme lagen bei unter vier Prozent in Finnland (Finnvera), bei unter fünf Prozent in Großbritannien (Prince's Trust) bei unter sieben Prozent in Frankreich (ADIE) sowie bei unter zehn Prozent bei den deutschen Angeboten Siebte Säule Hamburg, Monex Stuttgart sowie Enterprise Hamburg (Kritikos, 2004). Geschlechtsspezifische Auswertungen der Zahlungsmoral bei Mikrokrediten sind in Europa (noch) selten, jedoch zeigte etwa eine Untersuchung zum Erfolg des deutschen FHH-Kleinstkreditprogramms für ExistenzgründerInnen aus der Erwerbslosigkeit, dass fast 90 Prozent aller Zahlungsstörungen im Laufe des Programms auf männliche Kreditnehmer entfielen (Erbe, 2004). Im Evaluierungsbericht des Mikrokreditprogramms schätzen die Autoren, dass „Frauen eine Gründung im Durchschnitt umsichtiger, vorsichtiger und besser vorbereitet angehen und zudem in Vertragsbeziehungen zuverlässiger sind“ (S. 19).

Da kaum Daten zu Mikrokreditangeboten für Frauen in Europa vorliegen, führte das European Microfinance Network eine europaweite Studie durch, bei der europäische Finanzinstitutionen kontaktiert wurden, die Mikrokredite vergeben (Underwood, 2005). Das Netzwerk stellte sich die Frage, warum so wenige europäische Frauen Mikrokredite in Anspruch nehmen, wenn Mikrokredite laut verschiedenster Quellen die Antwort auf viele Probleme seien, und kam zum Schluss, dass dafür vor allem ein Hemmfaktor verantwortlich ist, nämlich dass es in Europa augenblicklich zu wenige Angebote gibt, die für Frauen attraktiv sind. Im Rahmen der Studie konnten nur fünf Kreditinstitute identifiziert werden, die Mikrokredite ausschließlich an Frauen vergeben und sich zur Gänze auf die Zielgruppe Frauen einstellen. Zu diesen fünf Institutionen zählen Banco Mundial de la Mujer und Business Innovation Centre in Spanien, Women's Employment and Training Unit (WEETU) und Streetcred im Vereinigten Königreich sowie Fondazione Risorse Donna in Italien, wobei letztere nur Mikrokredite an Immigrantinnen vergibt und Banco Mundial Kredite nicht selbst vergibt, sondern Frauen unter anderem auf Verhandlungen bei Banken vorbereitet. Auf die Frage, welche Mikrokreditangebote für Frauen attraktiv seien, stellt auch das European Microfinance Network fest, dass allgemein der Zugang zu Finanzierung ein Problem sei, da Frauen oft nicht über die erforderliche Bonität verfügen beziehungsweise Sicherheiten nicht zur Verfügung stellen können. Sobald Frauen Zugang zu Mikrokrediten hätten, würden sie diese auch pflichtgerecht zurückzahlen, trotz eventu-

ell höherer Zinsen und Zusatzgebühren und meistens auch in den seltenen Fällen, in denen das Unternehmen in Konkurs geht. Die Autorin der Studie schlägt zur Kompensation nicht vorhandener Sicherheiten vor, kleinere Mikrokredite zu etwas höheren Zinsen und/oder Gruppenmikrokredite mit eingebauten Gruppenbürgschaften zu vergeben. Vor allem letztere Variante stellte sich in Entwicklungs- und Schwellenländern, in osteuropäischen Ländern und bei manchen westeuropäischen Mikrokreditangeboten als erfolgreich dar. Mikrokreditangebote für Frauen sollen ihre Dienstleistungen und Finanzierungen besonders an die Bedürfnisse der Zielgruppe anpassen, da Frauen unter anderem risikoärmer gründen (ob aufgrund der Armut oder aufgrund des Geschlechts ist international ungeklärt). Die Autorin schlägt etwa vor, dass Kundenbetreuungspersonal weiblich besetzt werden soll und dass variable Rückzahlungsbedingungen geschaffen werden sollen (z. B. über eine individuell vereinbarte Zeitspanne hinweg Rückzahlung der Zinsen, dann erst Rückzahlung der Kreditraten).

Im Folgenden werden einige Mikrokreditvarianten für Frauen dargestellt.

## **11.1 Deutschland**

### *11.1.1 Goldrausch Frauennetzwerk e. V.*

Kredite und Finanzierungszuschüsse des Goldrausch Frauennetzwerks sind, im Unterschied zu allen anderen Mikrofinanzierungsmodellen in Deutschland, vollständig durch das Netzwerk selbst, also durch Mitgliederbeiträge und Spenden, finanziert. Das Frauennetzwerk erhält keinerlei staatliche Unterstützung. Ziel des 1982 in Berlin gegründeten Frauennetzwerks ist es, Unternehmerinnen bei der Existenzgründung und/oder bei neuen Investitionen durch einen Kredit von bis zu € 4.000,-- zu unterstützen. Voraussetzung für eine derartige finanzielle Unterstützung ist ein aktiver Mitgliedstatus (monatlich € 5,50 für Einzelmitglieder oder € 3,00 für Vereine). Darüber hinaus müssen Kreditnehmerinnen im Raum Berlin wohnen, keinen, oder nur in geringem Ausmaß, Zugang zu anderen Kredittypen erhalten sowie in den Bereichen Produktion, Verkauf, Vertrieb oder Dienstleistung tätig sein. Es werden ausschließlich Inhaberinnen gefördert, die mit ihren Unternehmen Frauenarbeitsplätze schaffen oder erhalten. Die Hauptfinanzierung muss gesichert sein, es werden keinerlei Risikofinanzierungen übernommen, und die Förderung ist zweckgebunden.

Antragstellerinnen müssen folgende Angaben tätigen (Quelle: [www.golddrausch-frauennetzwerk.de](http://www.golddrausch-frauennetzwerk.de)): Personenbeschreibung; Unternehmensbeschreibung/-konzept; Verwendungszweck; Liquiditätsübersicht; Rentabilitätsrechnung; Kopie des Auszugs aus dem Handelsregister des Gewerbescheins (im Falle einer Existenzgründung) beziehungsweise Steuernummer (bei freien Tätigkeiten); Bilanz, GuV, Einkommensteuererklärung, Umsatzsteuererklärung (bei bestehenden Unternehmen); Geschichte der bereits gestellten Kreditanträge. Weitere Angaben sind dahingehend zu tätigen, ob es stille Teilhaberparteien gibt, ob es weitere FinanzgeberInnen (in welcher Höhe) gibt sowie in welcher Form das Darlehen angezahlt werden soll.

Zusätzlich zur Kreditvergabe bietet das Netzwerk Rabatt für Mitglieder bei kooperierenden Druckereien an und führt zwei Projekte durch. Im Rahmen des Projekts „KonTour“ werden Projekte und Qualifizierungsmaßnahmen für Frauenbildungsträger konzipiert. Im Rahmen eines Künstlerinnenprojekts wird Künstlerinnen das nötige Know-how vermittelt, um ihre Existenz aufzubauen und zu sichern.

## **11.2 Finnland**

### *11.2.1 Finnvera*

Die 1997 gegründete finnische Förderbank Finnvera vergibt zusätzlich zu anderen Finanzdienstleistungen Mikrokredite speziell für Frauen, die etwa 55 Prozent aller Mikrokredite von Finnvera ausmachen. Zielgruppe sind neue oder bestehende Firmen, die mehrheitlich im Besitz von Frauen sind, beziehungsweise deren Management hauptsächlich aus Frauen besteht und die maximal fünf Mitarbeiterinnen beschäftigen<sup>16</sup>. Bevor Finnvera Kredite speziell für Frauen entwickelte, wurden Kredite nicht an KreditnehmerInnen von Dienstleistungsunternehmen vergeben, da die Kreditvergabe an Unternehmen dieser Branche als unrentabel galt. Ironischerweise ist dies aber der Bereich, der in Finnland größtenteils durch Frauen vertreten ist.

Unterstützt wird beim Finnvera-Frauenmikrokredit die Anschaffung von Equipment für Start-up- oder Expansionsprojekte beziehungsweise im Rahmen des Business Developments. Voraussetzung für die Vergabe eines Frauenmikrokredits ist weiterhin, dass das kreditnehmende Unternehmen bei der Unter-

---

<sup>16</sup> mit Ausnahme von Unternehmen in der Land- und Forstwirtschaft sowie der Bauindustrie, die nicht in das Förderprogramm fallen

nehmensanalyse durch *Finnvera* positiv abschneidet, d.h., die Kriterien eines profitablen Unternehmens erfüllt. Die Analyse beinhaltet das Assessment der Zielgruppe, der Unternehmensstrategie, bestehender Entwicklungspläne, der Marktsituation sowie der lokalen Konkurrenz. Außerdem wird die Finanzsituation der persönlich verantwortlichen Personen überprüft.

Die Kredithöhe eines Finnvera Frauen-Mikrokredits beträgt mindestens € 3.000,-- und maximal € 35.000,-- bei einer Laufzeit von fünf Jahren, von denen das erste Jahr auf Wunsch tilgungsfrei ist. Der Kredit kann mit einer Start-up Unterstützung des finnischen Arbeitsministeriums verbunden werden. Die rechtlich verantwortlichen Personen (Geschäftsführerin, mehrheitliche Eigentümerinnen etc. des Unternehmens) haften persönlich für den Kredit. Über alternative Sicherheiten kann individuell entschieden werden. Es ist jedoch allgemein so, dass Finnvera die Qualität der Gründungsidee und eine hervorragende „Gründerpersönlichkeit“ (Finnvera spricht von „entrepreneurial spirit“) als prinzipielle Sicherheit ansieht. Laut Auskunft von Anneli Soppi, Business Analyst bei Finnvera<sup>17</sup>, stellt Finnvera maximal 50 Prozent der Mikrokreditsumme zur Verfügung und kooperiert in Bezug auf die restlichen 50 Prozent mit Banken oder Venture Capitalists. Der Finnish National Fund for Research and Development (Sitra) stellt teilweise Sicherheiten zur Verfügung.

Die Kreditnehmerinnen können unter anderem bei den finnischen *Employment and Economic Development Centers* Unterstützung bei der Erstellung des Geschäftskonzepts erhalten; eine zusätzliche Inanspruchnahme von Beratungsleistungen ist jedoch, im Unterschied zu anderen Mikrokreditmodellen, nicht verpflichtend.

Eine 2003 durchgeführte Studie zum Erfolg der von Finnvera unterstützten Gründerinnen zeigte, dass 75 Prozent der Unternehmen nach fünf Jahren noch bestanden. Der Großteil der nicht mehr bestehenden Unternehmen wurde ohne Schulden geschlossen. Anneli Soppi, Finnvera, meint zu dieser relativ hohen Erfolgszahl, dass Frauen nicht weniger risikobereit sondern nur realistischer gründen als Männer und daher bei Aussicht auf finanzielle Probleme eher frühzeitig das Unternehmen beenden beziehungsweise „unterbrechen“.

---

<sup>17</sup> Presentation at the Women, Technology and Entrepreneurship – seminar, September 22-23, 2005, Tampere, Finland

## 11.3 Vereinigtes Königreich

### 11.3.1 *Full Circle Fund der Women's Employment, Enterprise & Training Union (WEETU)*

Die Women's Employment, Enterprise & Training Union (WEETU, [www.weetu.org](http://www.weetu.org)) ist eine non-for-profit Beratungs- und Qualifizierungsinstitution in Norfolk, UK, die spezielle Maßnahmen für Frauen durchführt und im Rahmen eines NOW-Projekts den *Full Circle Fund* (Laufzeit 1998 bis 2000) für Frauen in Norfolk und Waveney entwickelt hat<sup>18</sup>, den nun bereits etwa 500 Frauen innerhalb der letzten sechs Jahre in Anspruch genommen haben.

Ziel des *Full Circle Funds* ist es, Frauen mit niedrigem Einkommen bei der Gründung eines Kleinunternehmens zu unterstützen, indem sie Zugang zu Krediten und begleitende Unterstützung erhalten. Finanzierungen können solche Frauen beantragen, die keinen Zugang zu Kreditvergaben von kommerziellen Banken haben (Bedingungen unten beschrieben). Darüber hinaus soll durch die Einführung von Kapital in Gebieten mit niedrigem Einkommen die Entwicklung von lokalen Handelsverbindungen gefördert werden.

Die „Gründungsbetreuung“ umfasst vier Phasen. In der „Schnupperphase“ informieren Feldarbeiterinnen vorerst über die Angebote; dazu werden wöchentlich Präsentationstermine angeboten. Im Anschluss können an der Selbstständigkeit interessierte Frauen an einem sechswöchigen Kurs teilnehmen (ein Nachmittag pro Woche), im Rahmen dessen sie auf Basis ihrer Geschäftsidee eine Marktstudienübung und eine Kosten-Nutzenanalyse durchführen. Ziel dieser Phase ist es, dass die Teilnehmerinnen am Ende des Kurses selbstständig die Entscheidung treffen, ob sie sich zu einer Gründung entschließen. Bei einem Gründungsvorhaben besteht das Angebot eines weiteren sechswöchigen Kurses (ein Tag pro Woche), im Rahmen dessen den Gründerinnen das erforderliche Basiswissen für eine Geschäftsgründung vermittelt wird. In dieser Phase werden die Teilnehmerinnen auch auf die Möglichkeit einer Finanzierung durch den *Full Circle Fund* aufmerksam gemacht.

Teilnehmerinnen, die eine Finanzierung durch den *Full Circle Fund* in Anspruch nehmen wollen (Phase 4), müssen als Voraussetzung der Kreditaufnahme gemeinsam mit vier bis sechs anderen Kreditnehmerinnen einen „Kreditnehmerin-

---

<sup>18</sup> Das Programm wurde in Anlehnung an das Mikrokreditprogramm der Grameen Bank entwickelt, das bereits an früherer Stelle in diesem Bericht beschrieben wurde (siehe dazu Yunus, 1998).

nen-Zirkel“ (peer groups) bilden. Dies geschieht auf freiwilliger Basis und die Teilnehmerinnen entscheiden selbst über Mitglieder und Zusammenstellung einer Gruppe und haben auch die Aufgabe, ihre Gruppe selbst zu initiieren. Freiwilligkeit und selbstständige Entscheidungen sind hier in Anlehnung an die Prinzipien der Grameen Bank (siehe Yunus, 1998) das oberste Prinzip, da die Solidarität einer Gruppe viel stärker ist, wenn diese aus eigenem Antrieb gebildet wird. Nach erfolgreicher Gründung finden die Zirkel-Treffen vierzehntägig an wechselnden Orten statt. Jeder Kreditnehmerinnen-Zirkel besteht aus einer gewählten Vorsitzenden, einer Protokollantin und einer Kreditkontrolleurin. Die Kreditkontrolleurin hat die Aufgabe, die aufgenommenen Kredite und Rückzahlungen gegenüber der Fondsverwaltung zu dokumentieren und diese bei etwaigen Problemen zu kontaktieren.

Die Kreditvergabe erfolgt in Form eines Gruppenkredits, bei dem eine Zirkelteilnehmerin nach der anderen einen Kredit erhält und die jeweils nächste Kreditnehmerin ihre Kreditfinanzierung erst erhält, nachdem die Vorgängerin ihre Rückzahlungen größtenteils getilgt hat. Zur Absicherung vor Rückzahlungsschwierigkeiten zahlt jede Gruppenteilnehmerin vor der Inanspruchnahme eines Kredits durch die Gruppe fünf Prozent ihres Kredits in einen Sicherungsfonds ein (Loan Loss Reserve Fund). Mit dieser Einzahlung haften die Teilnehmerinnen einer Gruppe für mögliche Verschuldungen ihrer Kolleginnen. Die maximale Kreditsumme pro Teilnehmerin beträgt £ 3.000,--, die durch Stufenkredite vergeben werden (£ 500,--, £ 1.000,--, £ 1.500,--). Durch die Vergabe von mehreren kleinen Summen soll es den Teilnehmerinnen auch ermöglicht werden, später über eine positive Kreditgeschichte zu verfügen, was für eventuell anschließend benötigte Kredite durch klassische Kreditgeber nötig ist. Die Kredite werden zu den marktüblichen Zinsen vergeben, die Transaktionskosten und die Kosten für die Begleitangebote werden größtenteils durch öffentliche Fördergelder bezogen. Darüber hinaus kooperiert WEETU mit der *National Westminster Bank*, von der ein Sicherungsfonds für Rückzahlungsausfälle bereitgehalten wird.

Zusätzlich zu den beschriebenen Angeboten sind im Rahmen dieses Projekts weitere Unterstützungsmaßnahmen möglich, wie zum Beispiel Zuschüsse für Kinderbetreuung während der Qualifizierung und des ersten Geschäftsjahrs oder die Vermittlung von Mentorinnen (Maas, 2003).

### **Full Circle Fakten**

---

- Laufzeit 6 Jahre; etwa 500 Klientinnen
  - 2 Kredittranchen (£ 1.500,--; £ 2.500,--)
  - 76 Prozent Fortbestehen der seit 2001 gegründeten Unternehmen
  - 96 Prozent Rückzahlungen von Kreditraten
  - Vorstand: Experten aus regionalen Einrichtungen
  - MitarbeiterInnen im Bereich der Koordination, Verwaltung, Finanzmanagement, Fondsmonitoring, Forschung, Feldarbeit sowie Promotion
- (Quelle: www.weetu.org; Maas, 2003)

#### *11.3.2 Street Cred London*

Die 1999 gegründete Initiative Street Cred mit Sitz im Londoner East End unterstützt Frauen, die gründen wollen, durch Businessberatung und Mikrofinanzierung. Das Programm funktioniert durch die Vergabe von kleinen Kreditsummen in Form von Gruppenkrediten. Frauen, die zum ersten Mal um einen Kredit ansuchen, erhalten bis zu £ 500,-- (€ 731,--) zuzüglich einer Bearbeitungszahlung von sechs Prozent, wobei die Gesamtsumme innerhalb eines Jahres zurückgezahlt werden muss. Danach kann ein zweiter Kredit in der doppelten Höhe des ersten beantragt werden. Da der Kredit an Gruppen von Frauen vergeben wird, die einander moralisch und unternehmerisch unterstützen (beim Ausfall einer Rückzahlung wird die gesamte Gruppe bestraft), verlangt Street Cred keinerlei Sicherheiten – die geringe Kreditsumme in Kombination mit der Zusammensetzung der Gruppe stellt die Kreditgarantie dar.

Bis 2005 hat Street Cred erfolgreich 134 Mikrokredite an Start-ups und bereits selbstständige Frauen vergeben.

## **11.4 Norwegen**

### *11.4.1 Hordaland Network Credit*

Der 1997 gegründete Hordaland Network Credit richtet sich an Frauen in ländlichen Gebieten der norwegischen Region Hordaland, die ein Unternehmen gründen wollen. Frauen mit einer Gründungsidee können in Gruppen von drei bis sieben Personen gemeinsam eine Kreditsumme von bis zu € 29.000,-- bereitgestellt bekommen. 80 Prozent dieser Summe können jederzeit an die Gruppenmitglieder vergeben werden, wobei die Gruppe die Kreditvergabe eigenständig mit Unterstützung regional zuständiger Berater managt. Alle Gruppenmitglieder sind

gemeinsam für die Kreditrückzahlung haftbar, folglich liegt es im Interesse aller, dass die Gründungsvorhaben der Kreditnehmerinnen gelingen und daher die Kredite zurückgezahlt werden können. Der Network Credit wendet auch Prinzipien der Stufenkreditvergabe an, da eine hohe Rückzahlungsquote aller Gruppenmitglieder Voraussetzung für die Vergabe von Anschlusskrediten ist.

Ergänzt wird das Modell durch einen Ansparfonds, in den jedes Gruppenmitglied mindestens € 20,- pro Monat einzahlt. Vor dem Ausscheiden aus der Gruppe darf niemand das Gesparte wieder entnehmen. Die Gruppe setzt das Geld dort ein, wo es gebraucht wird. Daneben stellt der Gruppenfonds eine kollektive Sicherheit für die vergebenen Kredite dar (Quelle: Hordaland Network Credit). Die Unterstützung und gegenseitige Solidarität durch die Gruppe sowie das Lernen voneinander haben sich als wichtige Elemente erwiesen und zeigen neben einigen anderen erfolgreichen Modellen (z. B. Street Cred, London), dass das Konzept der Gruppenkreditvergabe, bei dem die Gruppenmitglieder füreinander verantwortlich sind, auch in Europa funktionieren kann.

## **11.5 Spanien**

### *11.5.1 Banco Mundial de la Mujer - WWB*

Banco Mundial de la Mujer wurde 1988 als Filiale der Women's World Banking Society (WWB) in Spanien gegründet. Banco Mundial hilft bei der Businesskonzeptionierung und bei der Planung und Erstellung des Businessplans, bietet Training und Coaching an und bereitet die Gründerinnen auf Verhandlungen mit Banken vor. Banco Mundial arbeitet bei den Finanzierungsgeschäften unter anderem mit La Caixa, Caja Madrid and Banco Popular zusammen. Mikrokredite werden durch die „Fundacio Un Sol Mon“ zu einer Maximalhöhe von € 15.000,- vergeben, die innerhalb von drei Jahren zurückgezahlt werden müssen. In Spanien ist über diese Initiative hinaus ein breites Netz an Mikrokreditangeboten vorhanden, da die Banken in Spanien auch soziale Ziele verfolgen.

Zusätzlich zum beschriebenen Angebot von Banco Mundial gibt es verschiedenste Projekte, zum Beispiel das „3ª Feria Virtual“ Programm, im Rahmen dessen ein Onlinemarkt konzipiert wurde, wo sich Mitgliedstart-ups präsentieren und miteinander vernetzen können, um günstig neue Kunden akquirieren und neue Businesskontakte zu schließen.

## 12. „Klassische“ und dazu alternative Finanzierungsformen

Sobald man den gesamten Kapitalbedarf ermittelt hat, stellt sich die Frage, wie dieser finanziert werden kann und soll. Dabei kann man die Finanzierungstypen in drei Gruppen teilen, je nachdem ob Eigenkapital vorhanden ist oder nicht. Hier ein Überblick über mögliche Finanzierungen (Quelle: WKÖ):

### Finanzierung durch Eigenkapital

- Eigenmittel (Bargeld, Bankguthaben, Wertpapiere, Bausparverträge, sonstiges Guthaben)
- Eigenleistungen (wie z. B. Ausmalen des Geschäftslokals, Einbau von Regalen etc. seitens des Unternehmers)
- Informelle Geldquellen (Verwandte, Freunde, Bekannte etc.)
- Business Angels
- Venture Capital
- Börsengang
- Gewinnwertpapiere

### Finanzierung durch Fremdkapital

- Bank (Investitionskredit, Kontokorrentkredit, Bankgarantie)
- Lieferantenkredit
- Kundenanzahlungen

### Alternative Finanzierungen

- Leasing
- Factoring
- Mezzaninkapital (Mischform von Eigen- und Fremdkapital)

Da alternative Finanzierungstypen zum Teil auch ohne das Bereitstellen von Sicherheiten verfügbar sind, seien Leasing, Mezzaninkapital und Factoring im Folgenden vorgestellt:

## 12.1 Leasing

Leasing ist als Hybrid zwischen Anmietung und Kauf zu verstehen und kommt vor allem bei der Anschaffung von Autos, Maschinen und Kleingegenständen (z.B. Drucker, Faxgeräte etc.) zum Einsatz. Leasing kann als Gebrauchsüberlassung gegen Entgelt gesehen werden. Anders als bei einem Bankkredit, bei dem ein Objekt gekauft wird, bleibt beim Leasing das Objekt während der gesamten Vertragsdauer im Eigentum der Leasinggesellschaft. Man kann direkt, also beim Händler oder Hersteller selbst, oder indirekt, also bei einer Leasinggesellschaft, die dann das Objekt vom Hersteller kauft, leasen. Vorteil des Leasings ist, dass der Leasingnehmer seine Liquidität schonen kann, da weder Eigen- noch Fremdmittel notwendig sind, und dass Sicherheiten für andere Finanzierungen verwendet werden können. Die Nachteile von Leasing sind, dass diese Finanzierungsform teurer ist als ein herkömmlicher Bankkredit, dass Laufzeitänderungen mit hohen Kosten verbunden sind und dass man bei Bonitätsproblemen auch Schwierigkeiten hat, eine Leasingfinanzierung zu erhalten (Quelle: WKÖ).

Laut EU-Kommission planen mehr als 50 Prozent der europäischen Banken ein erhöhtes Leasingangebot für Klein- und Mittelunternehmen (European Commission, 2005).

## 12.2 Mezzaninkapital

Mezzaninkapital richtet sich zwar an KreditnehmerInnen, die typischerweise einen höheren Finanzierungsbedarf haben als MikrokreditnehmerInnen, diese Finanzierungsform hat aber den Vorteil gegenüber der Fremdkapital-Finanzierung, dass Mezzanin-Geber keine Sicherheiten verlangen, und dass Sicherheiten daher für weitere Finanzierungen verwendet werden können. Da keine Sicherheiten erforderlich sind und diese bei Zahlungsschwierigkeiten auch vernachlässigt werden, steigt die Bonität des Unternehmers gegenüber potentiellen Fremdkapitalgebern.

Mezzaninkapital (von „mezza“; lat. Mitte) wird im Regelfall als Zusatzfinanzierung zu anderen Finanzierungstypen verwendet. Mezzaninkapital ist eine Mischform aus Eigen- und Fremdkapital, die sich statt auf Sicherheiten auf eine Beteiligung am Gewinn stützt (ohne den Kapitalgebern Stimm- oder Einflussnahmerechte wie den Vollgesellschaftern zu gewähren). Weitere Merkmale des Finanzierungstyps sind die gewinnabhängige Verzinsung, die langfristige Bereitstellung von bis

zu zehn Jahren sowie die Tatsache, dass das Mezzaninkapital im Insolvenzfall erst nach Bedienung des Fremdkapitals bedient wird („nachrangiges“ Kapital). Bei plangemäßer, positiver Entwicklung des Unternehmens wird Mezzaninkapital wie Fremdkapital laufend bedient, in Krisensituationen wird Mezzaninkapital zu ruhendem Kapital (Quelle: WKÖ). Mezzanine Finanzierungen gewinnen vor allem durch die immer vorsichtigeren Kreditvergabe der Banken durch Basel II insbesondere bei mittelständischen Unternehmen zunehmend an Bedeutung (Quelle: Wikipedia).

Der Nachteil der Mezzaninfinanzierung ist, dass der Kreditnehmer ein hohes Risiko auf sich nimmt, da die Kosten relativ hoch sind. Zusätzlich zur laufenden Verzinsung muss der Unternehmer auch ein fixes und/oder variables Abschichtungsgeld am Ende der Laufzeit zahlen.

### **12.3 Factoring**

Factoring ist eine weitere Möglichkeit, seine Liquidität zu verbessern, wenn die laufenden Lieferforderungen bei mindestens € 150.000,-- liegen. Bei Factoring tritt der Unternehmer einen Teil seiner Kundenforderungen an eine Factoring-Gesellschaft ab und bekommt dafür sofort etwa 80 Prozent des Rechnungsbetrags ausgezahlt. Den Rest erhält er, wenn der Kunde an die Factoring-Gesellschaft gezahlt hat. Die Zinsen für die Vorausfinanzierung der Forderungen betragen etwa 0,2 bis 1,5 Prozent des Bruttoumsatzes.

Man unterscheidet zwischen echtem Factoring, bei dem die Factoring-Gesellschaft das Risiko der Zahlungsunfähigkeit des Schuldners übernimmt (der Unternehmer erhält auch dann den Rechnungsbetrag, wenn der Kunde nicht zahlt, und unechtes Factoring, bei dem die Factoring-Gesellschaft ausschließlich Inkassoaufgaben, nicht jedoch das Risiko des Zahlungsausfalls übernimmt. Je nach Art des Factoringvertrags kann die Factoring-Gesellschaft auch Dienstleistungen wie die Abwicklung des Mahn- und Inkassowesens, die Bonitätsprüfung der Kunden, die Fakturierung und den Rechnungsversand sowie die Debitorenbuchhaltung übernehmen.

Die Vorteile des Factorings sind der Liquiditätsvorteil durch früheren Zahlungseingang, der pünktliche Zahlungseingang an sich sowie die Entlastung von administrativen Tätigkeiten.

## Literatur

- European Commission, Directorate-General for Enterprise and Industry (Hrsg.) (2005). How to deal with the new rating culture. A practical guide to loan financing for small and medium-sized enterprises. Brüssel: Directorate-General for Enterprise and Industry. Financing SMEs, entrepreneurs & innovators.
- Erbe, R. (2004). Das FHH-Kleinstkreditprogramm zur Förderung von Existenzgründungen aus Erwerbslosigkeit. Eine Zwischenbilanz. Hamburg: Behörde für Wirtschaft und Arbeit.
- Evers, J. & Kritikos, A. (2003). Von wegen Kapitalklemme: Deutsche Banken verleihen munter Geld – im Ausland. DIE ZEIT, 41. Hamburg: Zeitverlag Gerd Bucerius GmbH & Co. KG.
- Guene, C. (2004). Von Mikro-Mäusen bis Mikroelefanten. Divergierende Vorstellungen hinter der Definition des Microlendings. Microlending-News. [www.microlending-news.de](http://www.microlending-news.de).
- INAISE (Hrsg.) (1997). Financial Instruments of the Social Economy (FISE) and their Impact on Job Creation in Europe. Brüssel: INAISE.
- Jahnke, T. (2003). Projekt Enterprise – Junge Erwachsene auf dem Weg in die Selbstständigkeit. Beratung, Qualifizierung, Mentoring, Mikrofinanzierung. Microlending News 2003, [www.microlending-news.de](http://www.microlending-news.de).
- Khondkar, S. (2003).
- Koczor, M. (2003). Microlending in Mainz – „Gute Praxis“ schnell und kooperativ umgesetzt. Mainz: [www.microlending-news.de](http://www.microlending-news.de).
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften (Hrsg.) (2003). Grünbuch „Unternehmergeist in Europa“ – KOM(2003) 27. Brüssel: Kommission der Europäischen Gemeinschaften.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Gruppe für Unternehmenspolitik (GfU) (Hrsg.) (2003). Mikrokredite für Existenzgründer und Kleinbetriebe: Ausgleich einer Marktlücke. Brüssel: Generaldirektion Unternehmen der Europäischen Union.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaften (Hrsg.) (2004). Arbeitsdokument der Kommissionsdienststellen. Mikrokredite für Europäische Kleinunternehmen. Brüssel, 11.9.2004, SEC(2004) 1156.

- Kritikos, A. (2004). Rückzahlungsquoten internationaler Microlender. *Microlending News*.  
www.microlending-news.de.
- Maas, B. (2003). Der „Full Circle Fund“ Ein Mikrokreditfonds für Frauen. *Microlending News* (www.microlending-news.de).
- Maas, B. (2003b). ADIE (Association pour le droit à l'initiative Economique). Good practice in Microlending am Beispiel Frankreichs. *www.microlending-news.de*
- Maas, B. & Meissner, H.-R. (2003). Grünbuch der EU-Kommission „Unternehmergeist in Europa“. *Microlending News*.  
www.microlending-news.de
- Maas, B. & Meissner, H.-R. (2004). Praxis des Microlending in Deutschland. Ein Vergleich. Forschungsbericht im Rahmen der EQUAL Entwicklungspartnerschaft EXZEPT. Berlin: GLS Gemeinschaftsbank.
- Radermacher, M. & Zientz, F. (2003). EnterAbility: Ohne Behinderung in die Selbstständigkeit. *Microlending News* 2003, www.microlending-news.de.
- Roth, M. & Steinwand, D. (2004). Mikrofinanz: Weltweites Erfolgsmodell, nur nicht in Deutschland? Zur Übertragbarkeit der Erfahrungen aus Entwicklungsländern auf Deutschland. Eschborn: Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit (GTZ) GmbH.
- UN Department of Public Information (Hrsg.) (2004). Microfinance and Microcredit. How can \$ 100 change an economy? In cooperation with the UN Capital Development Fund and the UN Department of Economic and Social Affairs. DPI/2359 – 42583 – August 2004.
- Underwood, T. (2005). Female Participation in Microloan Programmes in Western Europe. EMN Preliminary Working Paper Number 2. European Microfinance Network.
- Vigenina, D. & Kritikos, A. (2004). The individual micro-lending contract: Is it a better design than joint-liability? Evidence from Georgia. *Economic Systems*, 28, 155-176. North Holland: Elsevier Science.
- Wiessner, F. (2003). Ich-AG oder Überbrückungsgeld? Wer die Wahl hat, hat die Qual, IAB-Kurzbericht Nr. 2. Nürnberg: IAB.
- Yunus, M. (1998). Grameen – Eine Bank für die Armen der Welt. Bergisch Gladbach

Yunus, M. (2003). Expanding Micro-credit Outreach to reach the Millennium Development Goal. Some Issues for Attention. Präsentation im Rahmen des International Seminar on Attacking Poverty with Micro-credit, PKSf, 8.-9. Jänner 2003.

Zientz, F. & Kritikos, A. (2004). Microlending in Deutschland. Einige Stichpunkte zu den Rahmenbedingungen, zu ersten Modellprojekten sowie zu aktuellen Zielsetzungen. Microlending News. [www.microlending-news.de](http://www.microlending-news.de).

## Internetadressen

- ADIE – Association pour le droit à l'initiative Economique:  
<http://www.adie.org>
- Akkreditierte Basel II Unternehmensberater (WKÖ):  
<http://www.basel-ii.co.at>
- ALMI: <http://www.almi.se>
- Auf geht's Gründerwettbewerb:  
<http://www.kiz.de>
- Banco Mundial de la Mujer – WWB:  
<http://www.bancomujer.org>
- BDPME: <http://www.bdpme.fr>
- CONFIDI – Kreditgarantiegenossenschaft der kleinen und mittleren Industriebetriebe Südtirols:  
<http://www.confidi.bz.it>
- Projekt Enterprise:  
<http://www.enterprise-netz.de>
- Euro Info Center (EIC): Informationen für Kleinunternehmen zu EU-Programmen: <http://eic.cec.eu.int>
- European Microfinance Network (EMN): <http://www.european-microfinance.org>
- Existenzgründungsportal des BM für Wirtschaft und Technologie in Deutschland:  
<http://www.existenzgruender.de>
- EXZEPT-Entwicklungspartnerschaft:  
<http://www.exzept.de>
- EXZET (Zentrum für Existenzgründung und Unternehmensentwicklung, Stuttgart):  
<http://www.exzet.de>
- Finnvera: <http://www.finnvera.fi>
- Fonds de Participation:  
<http://www.fonds.org>
- Full Circle Fund, WEETU:  
<http://www.weetu.org>
- Fundusz Micro Ltd. :  
<http://www.funduszmikro.com.pl>
- Goldrausch Frauennetzwerk (Berlin):  
<http://www.goldrausch-frauennetzwerk.de>
- Global Entrepreneurship Monitors:  
<http://www.gemconsortium.org>
- Grameen Bank:  
<http://www.grameen-info.org>
- Hordaland Network Credit:  
[www.nettverkskredit.no](http://www.nettverkskredit.no)
- Deutsche Entwicklungspartnerschaft EXZEPT: <http://www.exzept.de>
- ICO: <http://www.ico.es>
- INAISE (International Association of Investors in the Social Economy):  
[www.inaise.org](http://www.inaise.org)
- Internetseite für Existenzgründer des deutschen Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit:  
<http://www.existenzgruender.de>
- International Year of Microcredit 2005:  
<http://www.yearofmicrocredit.org>
- KfW Mittelstandsbank:  
<http://www.kfw.de>

MaGNet (EP):

<http://www.magnet-mainz.de>

Microfinance Center for Central &  
Eastern Europe and the New In-  
dependent States:

<http://www.mfc.org.pl>

Microfunding-Newsletter in Deutsch-  
land:

<http://www.microfunding-news.de>

Netzwerk Europäischer KMU-  
Finanzierungsinstitute (NEFI):

<http://www.nefi.be>

PHARE-Programm:

<http://europa.eu.int>

Street Cred:

<http://www.womeninlondon.org.uk>

The Prince's Scottish Youth Business  
Trust (PSYBT):

<http://www.princeofwales.gov.uk>

Zentrum für Existenzgründung und  
Unternehmensentwicklung:

<http://www.exzet.de>

## Anhang

### **Beispiel für Businessplaninhalte, die bei den unterschiedlichen Initiativen verlangt/erarbeitet werden**

Die folgende Übersicht ist eine Zusammenfassung einer Übersicht der Punkte, die in einem Businessplan enthalten sein sollten (Quelle: European Commission, 2005). Ähnliche Checklisten werden auch von Banken und Gründungszentren zur Verfügung gestellt.

1. Beschreibung des Unternehmens
  - Gründungsdatum, Rechtsform, Industrie
  - Finanzen (Umsatz, Bilanzsumme, Profit)
  - Hauptakteure, Ablaufplan
  
2. Ausgangssituation
  - Stärken, Schwächen des Unternehmens
  - Konkurrenzlandschaft, USP(s)
  - Detailbeschreibung des Produkts bzw. des Service, Beschreibung der erwarteten Kunden
  
3. Drei-Jahres Ausblick
  - Geschäftsaussichten und mögliche Bedrohungen
  - Entwicklung des Unternehmens versus Marktentwicklung
  - Detailbeschreibung des Produkts bzw. des Service, Beschreibung der erwarteten Kunden
  
4. Geschäftsmodell
  - Marketing, Branding, Werbung
  - Verkauf, Vertrieb, Absatz
  - Maschinenausstattung, Infrastruktur
  - Auslieferer, Zulieferer
  - Organisationsaufbau und Humanressourcen

## 5. Finanzplan

- Bilanzaufstellung (letzten zwei Jahre, momentan, nächsten zwei Jahre)
- Konzern Gewinn- und Verlustrechnung (letzte zwei Jahre, momentan, nächsten zwei Jahre)
- sich daraus ergebender Kapitalbedarf, geplante Finanzierungspartner und -methoden
- Finanz- und internes Controlling
- Sonstiges
- Referenzen
- Zeugnisse, Empfehlungsschreiben

Formulare beziehungsweise Anleitungen zum Ausfüllen von Businessplänen werden meistens von den Gründungsinitiativen zur Verfügung gestellt. Die Women's Employment, Enterprise & Training Union (WEETU, [www.weetu.org](http://www.weetu.org)) hat ein Business Plan- Formular entwickelt, in dem folgende Inhalte anzugeben sind<sup>19</sup>:

- Zur Person: Lebenslauf und übliche Anhänge, Übersicht von relevanten Zusatztrainings
- Executive Summary der Unternehmensidee (Unternehmen, Marketing, Durchführung, Finanzen)
- Zum Unternehmen: Mission Statement (Leitbild), Produkt/Dienstleistung, USP, Ziele (3, 12 und 24 Monate)
- Marketingplan: Marktbeschreibung, Voraussichtliche Entwicklung des Markts, Zielgruppe, Bedarf/Anforderungen der Zielgruppe, Analyse der Konkurrenz, Vorteile des eigenen Produkts/der Dienstleistung im Vergleich zum Angebot der Konkurrenz, SWOT-Analyse (Stärken, Schwächen, Möglichkeiten, Bedrohungen) des eigenen Unternehmens sowie der Konkurrenzunternehmen, Geplante Werbeaktionen und damit verbundenes Erreichen der Zielgruppe (Aktion, Datum, Kosten)
- Zur Durchführung: benötigte Geräte, Materialien etc., Lieferanten und Grund für die Auswahl, Lieferverträge und -konditionen, Transport, Vertrieb, Arbeitsplatz und Vertriebsplatz (Konditionen), Versicherungen und Lizenzen

- Finanzplan: Start up Kosten für Arbeitsplatz, Ausrüstung, Transport, Versicherungen, Lizenzen, Sonstiges; Aufstellung der Finanzierung und bereits verfügbare Mittel; Rückzahlungsplanung von Fremdfinanzierung, Preisgestaltung des Produkts/der Dienstleistung und erwarteter Absatz, bereits bestehende Bestellungen/Aufträge.

---

<sup>19</sup> Die folgende Übersicht ist mit freundlicher Genehmigung von WEETU nur für wissenschaftliche Zwecke zu verwenden.