

Finanzierungsmöglichkeiten für die lokale Ökonomie:

Was leisten
Mikrokredite?

Autoren

Franz Flögel
Stefan Gärtner
Ronald Kölpin

Auf den Punkt

- Aufgrund von Informationsasymmetrien und Risiken können viele für die lokalwirtschaftliche Entwicklung wichtige Unternehmen und Projekte nicht finanziert werden.
- Förderbanken und -programme sollen diese Lücke schließen. Gleichzeitig setzt die Strukturpolitik zunehmend auf die Vergabe von Krediten und Beteiligungskapital.
- Entwicklungspotenziale der lokalen Ökonomie, wie z.B. Raumunternehmen, die eine wichtige Rolle für die Lebensqualität und ökonomische Revitalisierung von Räumen mit Funktionsstörungen aufweisen, werden hierdurch noch immer unzureichend gefördert.
- Mikrokreditgeber verzichten auf bankübliche Vergabekriterien und eignen sich dadurch gut für Kleinunternehmen. Allerdings sind Mikrofinanzintermediäre nicht flächendeckend vorhanden.
- Niedriges Volumen, kurze Laufzeiten, hohe Zinsen sowie hohe persönliche Haftung des Kreditnehmers machen Mikrokredite für größere und riskantere Raumunternehmen unbrauchbar. Wir sehen daher eine Finanzierungslücke für experimentelle Vorhaben oberhalb der Volumina der Mikrofinanzierung.

Zentrale wissenschaftliche
Einrichtung der Fachhochschule
Gelsenkirchen in Kooperation
mit der Ruhr-Universität Bochum



Intro

Hilfe zur Selbsthilfe - so lautet die Devise, nicht nur in der Entwicklungszusammenarbeit, sondern auch bei der Erneuerung deutscher Quartiere und Regionen mit Funktionsstörungen. So gewinnen stadtteilökonomische Ansätze bzw. Lokale-Ökonomie-Maßnahmen für die Revitalisierung strukturschwacher Stadtteile zunehmend an Bedeutung. Die staatliche Intervention soll dabei die vor Ort vorhandenen, endogenen Potentiale nutzen, eigendynamische Prozesse in Gang setzen und eine ökonomische Abwärtsspirale durchbrechen.

Die Begriffe „stadtteilökonomische“ oder auch „Lokale-Ökonomie Ansätze“ - letzterer wurde aus dem angelsächsischen Raum ins Deutsche übersetzt - sind unscharfe Begriffe. Grundsätzlich geht es darum, an den lokalen Problemlagen anzusetzen, anstatt überregional wettbewerbsfähige Wertschöpfungsketten zu sondieren. Ein Instrument, das helfen soll, die endogenen ökonomischen Potentiale in solchen Quartieren zu aktivieren, ist der Mikrokredit, der sich aber erst recht spät in Deutschland etabliert hat und in Entwicklungsländern und Ländern mit unzureichender Bankeninfrastruktur bereits seit längerem eine Rolle spielt.

Deutschland verfügt zwar über ein ausgeprägtes Regionalbankensystem, welches die Kreditfinanzierung von kleinen Unternehmen erleichtert. Unternehmen und Initiativen der lokalen Ökonomie wirtschaften jedoch nicht selten im Graubereich zwischen Gewinnmaximierung, sozialem Einsatz und Hobby und sind daher teilweise auf spezielle Finanzierungsinstrumente angewiesen, da gewöhnliche Banken solche Kunden nicht bedienen können.

Unter dem Namen *Raumunternehmen* haben wir, im Auftrag der Montag Stiftung Urbane Räume, in drei Quartieren Unternehmen und Initiativen der lokalen Ökonomie untersucht, die hohen sozialen Nutzen vor Ort stiften, und analysiert, wie diese sich finanzieren (vgl. Flögel und Gärtner 2011). In diesem Artikel diskutieren wir, aufbauend auf unseren Ergebnissen des Forschungsprojekts Raumunternehmen, Finanzierungsinstrumente für Raumunternehmen und die lokale Ökonomie mit besonderem Fokus auf Mikrokredite. Zunächst wird unser Raumunternehmenskonzept knapp dargestellt und der Finanzierungsbedarf dieser Unternehmen skizziert (Kap.1). Es folgt eine Darstellung des Portfolios an Finanzierungsinstrumenten für Raumunternehmen, unter besonderer Berücksichtigung des Mikrofinanzfonds Deutschland (Kap. 2). Abschließend werden Chancen, Grenzen und Gefahren von Mikrokrediten diskutiert und Möglichkeiten der Weiterentwicklung von Finanzierung für die lokale Ökonomie in Deutschland aufgezeigt (Kap. 3).

2. Raumunternehmen in Dörfern und Stadtteilen mit Funktionsstörungen: unkonventionelle Akteure mit diversem Finanzierungsbedarf

„Raumunternehmen sind auf Wirtschaftlichkeit ausgerichtete Organisationen, die ihre Geschäftsidee auf Basis von unzureichend in Wert gesetzten räumlichen Ressourcen entwickeln und deren Erfolg sich an dem sozialen Nutzen für diesen Raum messen lässt.“ (Flögel und Gärtner 2011: 1).

Ausgehend von dieser Definition wurde in den drei Untersuchungsgebieten (Gelsenkirchen Südost; Frankfurt Gallus und Dömitz-Malliß), die als Quartiere mit Funktionsstörungen gelten können, Raumunternehmen gesucht. Mit zwölf ausgewählten Unternehmern wurden anschließend narrative Interviews geführt, wobei sich zehn Unternehmen als Raumunternehmen qualifizierten. Hierbei wurden die Unternehmer aufgefordert, über das Entstehen ihres Unternehmens zu erzählen und im Anschluss daran Vertiefungsfragen, u.a. zum Unterstützungs- und Finanzierungsbedarf, zu beantworten.

Es ergab sich ein diverses Bild an wirtschaftlichen Aktivitäten (vom Einzelhändler bis zum Künstler), unternehmerischen Motivationen (von Gewinnstreben bis Altruismus) und organisatorischen Formen (von Einzelunternehmen bis zum Verein). Ohne die Erfolgsaussichten jedes einzelnen untersuchten Raumunternehmers im Detail zu bewerten, waren die untersuchten Unternehmen z.T. wirtschaftlich durchaus sehr erfolgreich. Die Fähigkeit, vor Ort zu handeln und ungewöhnliche Geschäftspläne verwirklichen zu können, gepaart mit lokalem Wissen, ist ein Wettbewerbsvorteil, der es den untersuchten Unternehmen ermöglichte, trotz des schwierigen Umfeldes wirtschaftlich zu agieren. Als klarer Vorteil in den untersuchten strukturschwachen Gebieten hat sich die preiswerte und verfügbare Ressource Raum herausgestellt. Aufgrund von Leerstand sowie niedrigen Immobilienkauf- und Mietpreisen ist Raum auch für unkonventionelle und wenig rentable Nutzungen vorhanden, welches den Betrieb ganz ungewöhnlicher Unternehmungen ermöglicht und Freiraum für (künstlerische) Selbstverwirklichung liefert. Nicht zuletzt aufgrund von erheblichem persönlichen Engagement und Einsatz, auch für das Quartier, ist es den untersuchten Unternehmern gelungen, positive Wirkung im Quartier zu entfalten und hierbei wirtschaftlich zu arbeiten. Neben lokalem Wissen ist auch (lokales) Sozialkapital für viele Raumunternehmer von erheblicher Bedeutung für den Geschäftserfolg; Kontakte zu den Kunden der Community oder auch die helfenden Hände der Nachbarn und Freunde waren wichtige Ressourcen.

Vor dem Hintergrund der zahlreichen Aktivitäten kann es nicht verwundern, dass die untersuchten Raumunternehmen höchst unterschiedlichen Bedarf nach Kapital aufweisen. Etwa ein Drittel der befragten Raumunternehmen konnten ihre Tätigkeit fast ohne Kapital realisieren,

hier hat die Bewirtschaftung der genutzten Immobilien Eigenschaften einer Zwischennutzung (z.B. Nutzung einer leerstehenden Halle als Atelier). Ein Drittel weist einen moderaten Kapitalbedarf im Bereich der Mikrofinanzierung bis etwa 20 000 Euro für Produktionsmittel, Ware etc. auf (z.B. Nähmaschine; Kioskausstattung). Die restlichen Raumunternehmen wiesen höheren Kapitalbedarf auf. Dies z.T., da die Raumunternehmung mit einer Wohnnutzung zusammenfiel, oder da kapitalintensive Umbauten oder Produktionsmittel benötigt wurden (z.B. Einrichtung eines Internats für koreanische Musikstudenten; Fuhrpark für mobilen Verkauf). Wie viele Raumunternehmen verhindert werden, weil sie nicht das benötigte Kapital erhalten, kann mit der verwendeten Methode leider nur geschätzt werden. So waren zwei Unternehmen nur durch hohes Eigenkapital bzw. sehr gute private Bonität in der Lage, ihr Geschäftsvorhaben zu finanzieren. Eine Unternehmerin ist wegen fehlender Finanzierung trotz innovativer Idee gescheitert. Jedoch ist nicht für jedes untersuchte Raumunternehmen eine Kreditfinanzierung sinnvoll, da einige Vorhaben zu wenig Rendite erzielen, um Zinsen zu bezahlen.

3. Finanzierungsinstrumente und Förderangebote für Raumunternehmen

Um Finanzierungsengpässe festzustellen, wurden Finanzierungs- und Förderinstrumente recherchiert, die Raumunternehmen grundsätzlich zur Verfügung stehen. Es lassen sich grob sieben Instrumententypen identifizieren:

- Kredite (z.B. KMU-Förderkredit)
- Mikrokredit (z.B. Mikrokredit des Mikrofinanzfonds Deutschland)
- Beteiligungskapital (z.B. KfW KMU-Beteiligungen)
- Mezzanine-Kapital (z.B. ERP-Kapital für Gründer)
- Indirekte Instrumente (z.B. Bürgschaft für Investitionskredit der KfW- Förderbank)
- Sachzuwendungen/Beratungsförderung (z.B. Gründercoaching Deutschland)
- Zuschüsse (z.B. Gründungszuschuss der Arbeitsagentur)

Die Finanzierungsinstrumente werden von unterschiedlichen Institutionen mit unterschiedlichen Zielsetzungen angeboten. So bieten private Banken und Finanzintermediäre Kredite und Beteiligungskapital mit dem Ziel an, Rendite zu erwirtschaften. Sparkassen und Kreditgenossenschaften müssen zwar Gewinne erwirtschaften, mit ihren Intermediationsleistungen verfolgen sie aber auch das Ziel der Regionalförderung bzw. der Förderung ihrer Genossenschaftler. Förderbanken verfolgen ganz explizit das Ziel der Wirtschaftsförderung sowie soziale Ziele (z.B. Wohnungsbauförderung), sie werden über öffentliche Gelder bezuschusst und müssen daher keine Gewinne erwirtschaften. Ähnlich verhält es sich im Bereich der Mikrofinanzierung, so strebt der Mikrofinanzfonds Deutschland (MFF Deutschland) zwar Wirtschaftlichkeit an, der

Fonds ist aber vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales förderpolitisch motiviert kapitalisiert worden. Aufgrund der unterschiedlichen Zielsetzungen richten sich die einzelnen Instrumente und Programme an unterschiedliche Unternehmenstypen, stellen unterschiedliche Zugangsvoraussetzungen auf und bieten divergierende Konditionen. Daher bedarf es einer Systematisierung der einzelnen Instrumente, um Finanzierungslücken erkennen zu können:

Identifikation von Finanzierungslücken

Mit dem Grad der Neuheit und dem Fehlen „harter“ quantitativer Daten steigen die Kosten der Informationsbeschaffung von Banken und anderen Finanzintermediären. Bei für den Intermediär unbekanntem Geschäftsideen fehlt es zum Beispiel an Routinen und Hilfsmitteln, um die Erfolgchancen zu bewerten. Fehlen Informationen, so kostet die Beschaffung Geld und Zeit. Raumunternehmen und andere Unternehmen der lokalen Ökonomie sind schwierig zu bewerten, da ihre Geschäftsideen oft unkonventionell sind und ihr Agieren oft nur bedingt unternehmerische Ziele verfolgt.

Die Bankfähigkeit wird von den Finanzintermediären i.d.R. als wirtschaftliche Bonität über quantitative Daten ermittelt: Finanzlage des Unternehmens, Sicherheiten, Kredit- und Firmenhistorie, Geschäftszahlen et cetera. Auch viele Förderprogramme beziehen sich auf bankübliche Kriterien und richten ihr Angebot somit an bankfähige Unternehmenskunden. Gegenstand der Prüfung ist bei Klein- und Kleinstunternehmen neben dem Investitionsprojekt auch die finanzielle Situation des Unternehmers. Raumunternehmer haften oft persönlich für ihre Investitionen, so dass sich zwei Dimensionen ergeben, anhand derer sich Finanzierungslücken in der Praxis aufzeigen lassen und die wir zur Systematisierung der Finanzierungsinstrumente herangezogen haben:

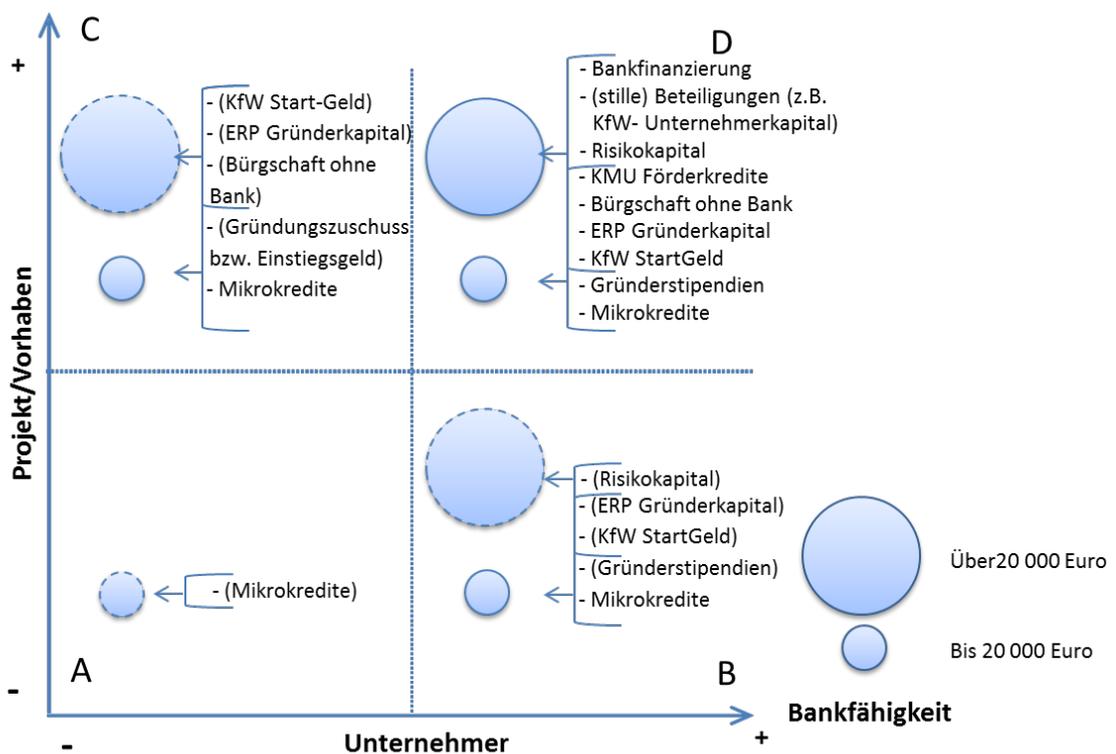
Der **Unternehmer** selbst kann als nicht bankfähig (bzw. kreditwürdig) eingestuft werden, z.B. aufgrund einer schlechten oder einer fehlenden Kredithistorie, aufgrund unstetigen und fehlenden Einkommens und dadurch fehlender Sicherheiten oder Ähnlichem. Insbesondere bei Kleinstunternehmen sind die Bonität des Unternehmers und private Sicherheiten ein entscheidendes Vergabekriterium.

Das **Vorhaben/Projekt** kann als nicht kreditwürdig eingestuft werden: Wenn eine Bank aufgrund ihrer Analyse (entlang klassisch quantitativer Indikatoren) zu dem Schluss kommt, das Investitionsvorhaben sei nicht rentabel, zu unsicher o.Ä., kann auch bankfähigen und kreditwürdigen Kunden ein Unternehmenskredit versagt werden. Dies ist gerade auch bei Vorhaben der Fall, die besonders neu und innovativ sind, so dass die Bank das Vorhaben nicht versteht bzw. nicht bewerten kann.

Als dritte Dimension wurde das **Volumen des Finanzierungsinstrumentes** herangezogen. So ist es auf der einen Seite schwierig, wirtschaftliche Fremdfinanzierung anzubieten, wenn das Kapitalvolumen gering ist (vgl. Kap. 1), auf der anderen Seite steigt mit der Höhe der Fremdfinanzierung der Schaden im Falle einer Zahlungsunfähigkeit.

Die folgende Abbildung stellt anhand der drei Dimensionen die recherchierten Finanzierungs- und Förderinstrumente, unterteilt nach geringem Kapitalbedarf (bis etwa 20 000 Euro) und höherem Kapitalbedarf (über 20 000 Euro), dar.

Finanzierungsinstrumente für Raumunternehmen



Quelle: Eigene Darstellung

Finanzierung bis 20 000 Euro

Bei einem Finanzierungsbedarf unterhalb von 20 000 Euro greifen besonders sozialpolitisch motivierte Förderinstrumente sowie Gründungsförderung. KMU- und Förderkredite sind zumindest im fünfstelligen Bereich durchaus denkbar, sind aufgrund der niedrigen Volumen für

Finanzintermediäre nur wenig profitabel und werden vermutlich daher nur an Unternehmen der lokalen Ökonomie mit guter Bonität und Sicherheiten vergeben.

Für nicht bankfähige Unternehmer mit unkonventionellen Vorhaben ist eine (Fremd-)Finanzierung ihres Vorhabens über formale Wege so gut wie ausgeschlossen (**Feld A**). Bei geringem Kreditbedarf können sie eventuell auf Mikrokredite zurückgreifen, dies besonders, wenn private Bürgen vorhanden sind. Geldzuwendungen von Privatpersonen, z.B. aus der Familie, können eine Alternative sein.

Bankfähigen Unternehmern mit unkonventionellen bzw. innovativen Vorhaben stehen ebenfalls Mikrokredite zur Verfügung (**Feld B**). Zusätzlich können solche bankfähigen Personen noch auf das KfW StartGeld, Gründerstipendien und ERP Gründerkapital zurückgreifen, wenn es ihnen gelingt, von den Erfolgchancen des unkonventionellen Vorhabens zu überzeugen. Raumunternehmen mit sehr unkonventionellen (noch nie erprobten) Geschäftsideen werden jedoch Schwierigkeiten haben, projektbezogene Finanzierung zu erhalten, da ihre Vorhaben von den Finanzintermediären nur schwer bewertet werden können.

Bei konventionellen Ideen könnten nichtbankfähige Personen neben den bereits erwähnten Mikrokrediten formal auf Gründerstipendien, ERP Gründerkapital, KfW-Startgeld und „Bürgschaft ohne Bank“ zurückgreifen (**Feld C**). Realistischer sollte aber, zumindest wenn die Person die Status-Bedingungen erfüllt (Gründung aus der Arbeitslosigkeit), eine Finanzierung durch den Gründerzuschuss bzw. Einstiegsgeld der Bundesagentur für Arbeit sein. Hier stehen sozialpolitische Motivationen im Vordergrund, so dass die Kreditfähigkeit des Unternehmers weniger relevant ist.

Sind sowohl Person als auch Vorhaben bankfähig (**Feld D**), stehen neben den ohnehin vorhandenen konventionellen und nicht geförderten Instrumenten eine ganze Reihe von Förderangeboten zur Verfügung (z.B. Förderkredite und Bürgschaften), welche von der Hausbank durchgeführt werden. Eine Barriere in diesem Bereich kann allerdings vorliegen, wenn der Kreditbedarf sehr gering ist und daher die Transaktionskosten zu hoch sind. Hier schließt das neue Angebot an Mikrokrediten des MFF Deutschland teilweise die Lücke. Jedoch ist noch nicht klar, ob diese Mikrokredite in der Praxis flächenhaft verfügbar sind. Gleichzeitig könnten die kurze Laufzeit von Mikrokrediten (maximal drei Jahre) und die relativ hohen Zinsen (aktuell 8.9 % p.a. effektiv) bei größeren Volumen unattraktiv sein. Ferner ist das Volumen des Erstkredits meist auf maximal 10 000 Euro beschränkt.

Finanzierung über 20 000 Euro

Für nicht bankfähige Unternehmer scheint es praktisch keinen Zugang zu Fremdkapital in großen Beträgen zu geben, hier setzte die gesamte sozialpolitisch motivierte Förderung aus (**Feld A**). Ist das Vorhaben konventionell, könnten einige Instrumente der Gründungsförderung, wie z.B. das KfW StartGeld, für Gründer der lokalen Ökonomie gangbar sein, da diese teilweise auf bankübliche Vergabekriterien verzichten. Ist der Unternehmer selbst bankfähig, seine Geschäftsidee aber unkonventionell, ist Finanzierung über Wagniskapital denkbar (**Feld B**). Die meisten Unternehmen der lokalen Ökonomie sind jedoch keiner Wachstumsbranche zuzurechnen, sodass deren Zugang zu Finanzmitteln über diesen Weg unwahrscheinlich ist. Wenn Vorhaben und Person bankfähig sind (**Feld D**), befinden wir uns im Bereich der klassischen Unternehmensfinanzierung, Raumunternehmer in diesem Bereich sollten keine Probleme haben, sich Fremdkapital zu beschaffen.

Der Mikrofinanzfonds Deutschland

Wie die Recherche der Finanzierungsinstrumente ergeben hat, tragen Mikrokredite des MFF Deutschland wesentlich zur Schließung von Finanzierungslücken bei. Im Folgenden wird die Struktur des MFF Deutschland knapp dargestellt.

Aufgelegt von der Bundesregierung (mit Mitteln aus dem ESF) Anfang 2010, stellt der Mikrofinanzfonds Deutschland (MFF) eine Innovation im Bereich der Unternehmensfinanzierungen dar. Als indirektes Finanzierungsinstrument gibt der Mikrokreditfonds mittels Haftung durch den Fonds und Geschäftsabwicklung durch die GLS Bank den Mikrofinanzinstituten (MFI) die finanzielle und organisatorische Ausstattung, um offiziell „nicht bankfähigen“ oder „beinahe nicht bankfähigen“ Kleinunternehmern Kredite zu gewähren.

Im Rahmen des MFF Deutschland werden Kredite in Höhe von bis zu 20 000 Euro und einer Laufzeit von maximal 36 Monaten vergeben. Dabei wird auf Sicherheiten, wie sie üblicherweise von Banken verlangt werden, verzichtet. Stattdessen arbeiten die MFI häufig mit Bürgschaften aus dem sozialen Umfeld des Kreditnehmers oder mit Gegenständen von persönlichem Wert als Sicherheiten. Teilweise (bei sehr kleinen Beträgen) wird sogar ganz auf Sicherheiten verzichtet. Bei vielen MFI ist ein Stufenkreditmodell anzutreffen: Der erste Kredit, der an einen bestimmten Kunden vergeben wird, hat einen stark begrenzten Betrag (unterhalb von 20.000 Euro, z.B. 2000 Euro oder 5000 Euro), der bei reibungsloser Abwicklung des ersten Kredites im Folgenden stufenweise erhöht werden kann. Für die Inanspruchnahme eines MFF-Mikrokredits wird derzeit ein Zins von effektiv 8,9 % p.a. fällig.

Die Vergabe der Mikrokredite übernimmt die Gemeinschaftsbank für Leihen und Schenken (GLS Bank). Die Beteiligung einer Bank im Rahmen des Mikrofinanzfonds ist notwendig, weil nach deutschem Recht nur Banken als Kreditgeber auftreten dürfen. So findet der Vertragsabschluss zwischen der GLS Bank und dem Endkunden statt.

Die Kundenbetreuung übernehmen aber die MFI: Sie stellen den Kontakt zum Kunden her, sie nehmen Kreditanträge an, sie entscheiden in erster Linie über diese Anträge und leiten sie dann an die GLS Bank weiter. Bei den MFI handelt es sich oft um Unternehmensberatungen oder Gründungscoaches, die als ein Standbein Mikrokredite vergeben. Interessant ist hierbei das Vertriebsmodell der KIZ Finanzkontor GmbH & Co. KG. KIZ stellt den Kundenkontakt nicht nur selber her, sondern arbeitet auch mit Institutionen der lokalen Wirtschaftsförderung, wie z.B. dem Büro für lokale Wirtschaftsentwicklung Gelsenkirchen-Südost, zusammen. Die Wirtschaftsförderer vor Ort stellen den Kontakt zu den Mikrokreditnehmern her und beraten und betreuen diese. KIZ vergibt die Kredite aus der Ferne, ist aber das verantwortliche MFI, so dass die lokalen Wirtschaftsförderungsinstitute nicht als MFI akkreditiert sein müssen.

Im Falle eines zustande gekommenen Kreditvertrages sind die MFI für die Kreditbetreuung zuständig. Dementsprechend sollen sie die Rückzahlung gewährleisten und im Störfall intervenieren. Für die Erfüllung dieser Aufgaben erhalten die MFI derzeit ein Stückentgelt von 800 Euro für jeden abgeschlossenen Kreditvertrag, was sich jedoch in den nächsten Jahren reduzieren wird. Darüber hinaus erhalten sie bei Rückzahlung eine Gratifikation in Höhe von 10 % ihres Kreditumschlages. Andererseits tragen sie ein First-Loss-Risiko in Höhe von 20 % ihres gesamten Kreditportfolios, so dass sich die tatsächlich erhaltene Gratifikation abhängig von den eigenen Kreditausfällen verringert – bis hin zu selbst zu tragenden Verlusten. Bei einer Ausfallquote ab 20 % werden die Verluste allerdings gedeckelt.

An der Entwicklung des Mikrofinanzfonds seit Start des Programms Anfang 2010 lässt sich ablesen, dass es in Deutschland einen gewissen Bedarf an Kleinkrediten mit niedrighwelligen Zugängen gibt. So wurden 2010 rund 1.600 Kredite vergeben, wobei 2011 jeden Monat ca. 300 Kredite dazukamen. Indes sind Ende 2011 56 Mikrofinanzinstitute akkreditiert, die somit im Rahmen des MFF Deutschland Mikrokredite anbieten dürfen. Mehrere davon vergeben nach eigenen Angaben bundesweit Kredite und die Kreditvergabe im Fonds konzentriert sich zu großen Teilen auf große, bundesweit aktive MFI. (Quellen: Interview Markus Weidner (Deutsche Mikrofinanz Institut e. V.); Falk Zientz GLS-Bank; sowie Dokumentenrecherche)

4. Fazit: Finanzierungslücken und wie sie geschlossen werden können

Die Analyse der Finanzierungsinstrumente identifizierte eine hohe Zahl an Instrumenten, die von bestimmten Unternehmenstypen der lokalen Ökonomie genutzt werden können. Dennoch sehen wir Finanzierungslücken, vor allem bei unkonventionellen Projekten und nicht bankfähigen Unternehmern.

Das Angebot an Mikrokrediten durch den MFF Deutschland hat zu einer Verbesserung der Fremdkapitalfinanzierung der lokalen Ökonomie, insbesondere im Bereich der nicht bankfähigen Unternehmer und kleinen Kapitalsummen, geführt. Allerdings sind Mikrokredite auf sehr kleine Kapitalsummen zugeschnitten. Unternehmen der lokalen Ökonomie mit einem Erstkapitalbedarf über 10 000 Euro werden es schwer haben, sich über Mikrokredite zu finanzieren. Eine längerfristige Finanzierung ist mit Mikrokrediten auch nur bedingt möglich und sinnvoll, da die Laufzeiten kurz und der effektive Jahreszins hoch ist. Bei einem über den Mikrobereich hinausgehenden Investitionsbedarf und gleichzeitig unkonventionellen Geschäftsideen ist eine Finanzierung weder durch MFI noch durch konventionelle Banken wahrscheinlich. Für Banken ist diese Art der Finanzierung zu aufwendig und sie können sich nur schwer in die Funktionsweise von Raumunternehmen hineinversetzen. Nur für vermeintliche Wachstumsbranchen, wie z.B. die Biotechnologie, existieren spezialisierte Anbieter und Routinen der Bewertung und Finanzierung. Daher sehen wir einen Bedarf für **experimentelles Kapital**. Aufgrund der Risikostruktur, vieler Ausfälle und hoher Gewinne bei unkonventionellen Projekten bieten sich Beteiligungskapital oder ähnliche Formen der Mezzanine-Finanzierung an. So haftet bei Ausfall nicht allein der Unternehmer und im Fall des Erfolges kann der Kapitalgeber/Förderer an den Gewinnen partizipieren und das Geld in neue Vorhaben investieren.

Mikrokredite des MFF Deutschland verzichten meist auf übliche Sicherheiten, was sie für nicht bankfähige Unternehmer sehr attraktiv macht. Unternehmer, die Mikrokredite in Anspruch nehmen, haften jedoch persönlich für diese Kredite. Üblich sind ferner private Bürgschaften Dritter. Dies ist zwingend, um eine hohe Rückzahlungsquote zu erzielen und die Ernsthaftigkeit der Unternehmer zu prüfen. Insbesondere weniger wohlhabende Unternehmer gehen jedoch das **Risiko hoher persönlicher Verschuldung** und Privatinsolvenz ein. Daher liegt es in der Verantwortung der MFI, Kreditanträge kritisch und fair zu prüfen, um nur Kredite für solche Unternehmen zu gewähren, die eine realistische Aussicht auf Erfolg haben.

Für eine **verantwortungsvolle und faire Prüfung** der Mikrokreditanträge sowie eine förderliche Kreditbegleitung erscheint es optimal, wenn MFI und Kreditnehmer sich räumlich nahe sind. Vor-Ort-Präsenz und/oder die Zugehörigkeit zur Community ermöglichen es den MFI, Kreditanträge im jeweiligen sozialen und lokalräumlichen Kontext zu verstehen und zu bewer-

ten, was gerade für Raumunternehmen entscheidend ist. Allerdings sind nicht in allen Regionen MFI vor Ort vorhanden, die diese Kredite vermitteln können. Mikrofinanzintermediation vor Ort ist mit hohen Kosten verbunden. So empfiehlt der MFF als Richtwert mindestens 150 Mikrokredite im Jahr zu vergeben, um als MFI kostendeckend arbeiten zu können. Vor-Ort-Mikrofinanzintermediation ist jedoch schwer vereinbar mit hohen Absatzzahlen, woraus sich ein Dilemma ergibt. Alternativ könnte der Mikrokredit als förderpolitisches Instrument dauerhaft bezuschusst werden, um die hohen Kosten der verantwortungsvollen Vor-Ort-Kreditprüfung und Begleitung zu finanzieren oder in bestehende Vor-Ort-Strukturen (z.B. Sparkassen und Genossenschaftsbanken) eingebunden werden.

Die Landschaft der förderpolitisch motivierten Finanzierungsinstrumente wird kontinuierlich weiterentwickelt. So vergibt der MFF Deutschland erst seit 2010 eine höhere Anzahl an Mikrokrediten und die Bundesregierung plant bereits die Einrichtung eines Fonds für Mikromezzanine-Kapital. Gleichzeitig wird die Existenzgründungsförderung für Arbeitslose zurückgefahren. Eine Evaluierung der förderpolitisch motivierten Finanzierungsinstrumente scheint daher sinnvoll und ist nach unserem Kenntnisstand für den MFF Deutschland auch geplant. Hierbei sollte aber neben betriebswirtschaftlichen Erfolgskriterien (z.B. Rückzahlungsquote), auch die gesamtgesellschaftliche Wirkung betrachtet werden und das jeweilige Förderinstrument in der Gesamtlandschaft der Förderangebote betrachtet werden. Der Einsatz revolvingender Instrumente ist hierbei zu begrüßen, fördert er doch den wirtschaftlichen und verantwortungsvollen Umgang mit dem Förderkapital und erhöht die Schlagkraft der eingesetzten öffentlichen Gelder durch den Multiplikatoreffekt. Anders als verlorene Zuschüsse bergen revolvingende Förderinstrumente jedoch die Gefahr, den Begünstigten zu schaden. Daher ist besondere Umsicht beim Einsatz dieser Instrumente Pflicht.

Weitere Informationen:

Flögel, Franz / Gärtner, Stefan (2011): Raumunternehmen: Endbericht an die Montag Stiftung Urbane Räume. Oktober 2011. Gelsenkirchen: Inst. Arbeit und Technik. URL: <http://www.iat.eu/aktuell/veroeff/2011/raumunternehmen.pdf>

Autoren:

[Franz Flögel](#) und [Dr. Stefan Gärtner](#) sind Wissenschaftliche Mitarbeiter im Forschungsschwerpunkt Innovation, Raum & Kultur des IAT, Forschungsbereich Raumkapital.

Kontakt: gaertner@iat.eu, floegel@iat.eu

Forschung Aktuell

ISSN 1866 – 0835

Institut Arbeit und Technik der Fachhochschule Gelsenkirchen

Redaktionsschluss: 31. Januar 2012

http://www.iat.eu/index.php?article_id=91&clang=0

Redaktion

Claudia Braczko

Tel.: 0209 - 1707 176

Institut Arbeit und Technik

Fax: 0209 - 1707 110

Munscheidstr. 14

E-Mail: braczko@iat.eu

45886 Gelsenkirchen

IAT im Internet: <http://www.iat.eu>