

**Stellungnahme zur Gründungsförderung
von Dr. Birgit Buschmann, Vorstand Deutsches Gründerinnen Forum e.V. ,
Verband Deutscher Gründungsinitiativen e.V., Beirat Deutschen Mikrofinanz Institut
für die Sitzung der BAG Wirtschaft und Finanzen der GRUENEN
am 4. April 2009 in Mannheim**

Aktuelle Gründungstrends und wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen

Jede neue Selbständigkeit entlastet den Arbeitsmarkt, erhält das Humankapital und bildet den Ausgangspunkt für weitere Beschäftigung. Die Zahl neu entstehender Unternehmen in D ging 2008 im fünften Jahr nacheinander zurück. Im Jahr 2008 wurden nach Schätzungen des IfM Bonn mit 400.000 Existenzgründungen so wenige Unternehmen gegründet wie lange nicht mehr. Die Anzahl der Gründungen hat sich seit dem Höhepunkt 2003 und 2004 bis Ende 2007 um 14 Prozent bis 26 Prozent verringert, die Zahl der Gründer ist sogar um 43 Prozent zurückgegangen.

Der seit mehreren Jahren positive Saldo aus Gründungen und Liquidationen im Dienstleistungssektor ist Ausdruck der zunehmenden Tertiarisierung der Wirtschaft. Für das Jahr 2008 geht das IfM Bonn erstmals seit vielen Jahren von einem leicht negativen Saldo aus Gründungen und Liquidationen aus.

Gründungen aus der Arbeitslosigkeit abhängig von der Konjunktur

Am 1. Januar 2003 wurde öffentlichkeitswirksam der Existenzgründungszuschuss für die so genannten Ich-AG-Gründungen aus der Arbeitslosigkeit eingeführt und löste einen wahren Gründungsboom aus. Zeitgleich wurden Existenzgründungen nach wie vor mit dem Überbrückungsgeld gefördert. Auch hier nahmen die Gründungen seit 2002 kräftig zu. Am Höhepunkt im Jahr 2004 hatten sich mehr als 350.000 Arbeitslosengeldempfänger, das entspricht mehr als 25 Prozent der im KfW-Gründungsmonitor ausgewiesenen Gründer, mit Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss selbständig gemacht.

Um die Qualität und Nachhaltigkeit der Existenzgründungen zu verbessern und Mitnahmeeffekte zu begrenzen, mussten Gründungswillige seit November 2004 nachweisen, dass ihr Vorhaben tragfähig ist. Damit halbierte sich die Zahl der geförderten Gründungen aus der Arbeitslosigkeit im Jahr 2005, die Qualität der Gründungsvorhaben konnte jedoch deutlich erhöht werden.

Ab August 2006 wurden das Überbrückungsgeld und der Existenzgründungszuschuss durch einen neuen, 15 Monate umfassenden Gründungszuschuss zusammengelegt. Die Neuregelung verbindet die Stärken der beiden Instrumente und bietet Gründerinnen und Gründern verlässliche und transparente Rahmenbedingungen.

Die rückläufigen Gründungen aus Arbeitslosigkeit in den Jahren 2006 und 2007 entwickelten sich spiegelbildlich zur verbesserten Wirtschaftslage und Situation auf dem Arbeitsmarkt.

Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

- ... machen mit 17 Prozent einen Großteil der Gründungen aus. In einer multivariaten Analyse zeigt sich der Erwerbsstatus Arbeitslosigkeit im Vergleich mit den Merkmalen Alter, Bildung und Region als wichtigster Treiber für die Gründungsneigung.
- ... sind meist vom Streben nach einem Ende der Erwerbslosigkeit getrieben und seltener Gelegenheitsgründungen. Unter den Gründern aus der Arbeitslosigkeit haben sich 63 Prozent aus der Not heraus selbständig gemacht. Gründer, die sich aus einer Erwerbstätigkeit heraus selbständig machen, gründen in 38 Prozent der Fälle aus der Not heraus.
- ... starten kleiner als andere Gründungen. Die durchschnittliche Mitarbeiterzahl einer Gründung aus der Arbeitslosigkeit im Vollerwerb liegt bei 0,6, bei den übrigen Vollerwerbsgründungen bei 1,1 vollzeitäquivalenten Arbeitskräften.
- ... sind weniger nachhaltig. Nach 36 Monaten liegt die durchschnittliche Abbruchrate unter allen

- Gründern bei 32 Prozent, unter den Gründern aus der Arbeitslosigkeit bei 41 Prozent. Aussagen zur Art des Abbruchs und der Erwerbstätigkeit nach Abbruch liegen im KfW-Gründungsmonitor jedoch nicht vor.
- . . . sind seltener den wissensintensiven Gründungen zuzuordnen. Der Anteil wissensintensiver Gründungen liegt bei Gründungen aus der Arbeitslosigkeit bei elf Prozent, bei Gründungen von abhängig Beschäftigten bei 47 Prozent und bei Gründungen von Nicht-Erwerbspersonen bei 27 Prozent.

Ergebnisse des KfW-Gründungsmonitors 2008 und 2007.

Segmentierung des Gründungsgeschehens

Merkmale der Gründer und Gründungen, die Ableitungen zu Nachhaltigkeit, Beschäftigungseffekten und Innovativität erlauben, sind die Gründungsmotivation, der Erwerbsstatus zum Zeitpunkt der Gründung, der Umfang der selbständigen Erwerbstätigkeit, der Innovationsgrad und die Wirtschaftszweigzugehörigkeit des gegründeten Unternehmens.

Stabilisierung bei Hightech-Gründungen, Zahl der Freiberufler/innen nimmt zu

Entgegen dem allgemeinen Trend hat sich die Anzahl der Hightech-Gründungen seit dem Jahr 2006 stabilisiert. Mit einem leicht positiven Wachstum scheint der seit dem Jahr 2004 andauernde Abwärtstrend gebrochen. Bei der kurzfristigen Stabilisierung ist jedoch zu berücksichtigen, dass mit Platzen der Dotcom-Blase im Jahr 2000 die Gründungen im Hightech-Bereich um rund 25 Prozent zurückgegangen sind. Bei den Hightech-Gründungen in der Industrie war der Rückgang sogar schon seit 1995 durchgängig zu spüren. Dieser dramatische Einbruch ist danach nie wieder aufgeholt worden.

Hightech-Gründungen

- machen nur etwa acht Prozent aller Gründungen aus.
- gehören aber zu den wirtschaftspolitisch wichtigen Vorbereitern und Umsetzern technologischer Neuerungen.
- schaffen relativ mehr Beschäftigung. Das Beschäftigungswachstum in Hightech-Unternehmen liegt im Jahresdurchschnitt bei 37 Prozent, während das Wachstum in mittelständischen Unternehmen im Jahr 2006 bei rund fünf Prozent lag.

Gründungen in den Freien Berufen

- sind häufig auch wissensintensiv und an Innovationsprozessen beteiligt oder fragen innovative Produkte und Dienstleistungen nach.

Ergebnisse des ZEW-Gründungspanels, des KfW-Gründungsmonitors 2008 und des KfW-Mittelstandspanels 2008.

Unternehmen der Freien Berufe sind häufig wissensintensiv und an Innovationsprozessen beteiligt. Der Anteil der Gründer/innen in den Freien Berufen ist gemäß KfW-Gründungsmonitor insgesamt leicht um 0,3 Prozentpunkte auf 24,6 Prozent und unter den Vollerwerbsgründungen sogar stark um 5,2 Prozentpunkte auf 24,7 Prozent angestiegen. Die seit 15 Jahren stark steigende Zahl Selbständiger in den Freien Berufen, ermittelt durch das Institut der Freien Berufe Nürnberg, kann durch die zunehmende Qualifikation der Erwerbspersonen, die Tendenz zur Auslagerung abhängiger Beschäftigung und den Trend zur Dienstleistungsgesellschaft erklärt werden.

Gründerinnenpotenzial noch nicht ausgeschöpft

2005 waren in Deutschland 1,228 Mio. Frauen selbständig tätig, die mindestens 617.000 Unternehmen führen¹. Obgleich ein wachsendes gesellschaftliches Bewusstsein für die Wirtschafts- und Innovationskraft von Unternehmerinnen zu beobachten ist, ist das unternehme-

¹ Statistisches Bundesamt 2006, und Institut für Mittelstandsforschung (Bonn), Unternehmerinnen in Deutschland, Gutachten im Auftrag des BMWA, Dokumentation BMWA Nr. 522, Berlin 2003.

rische Potential von Frauen in Deutschland bei weitem noch nicht ausgeschöpft: Mit einem Anteil von 30,1% sind Frauen unter den Selbständigen noch deutlich unterrepräsentiert, zumal sie mittlerweile rund 45% aller Erwerbstätigen stellen.

Höhere Erwerbsbeteiligung und Qualifikation bilden entscheidende Voraussetzungen für den Schritt in die berufliche Selbständigkeit. Trotz eines positiven Trends in der Entwicklung der Gründerinnen besteht nach wie vor ein Gender gap: Die Selbständigenquote bei Frauen liegt mit knapp 6,6 % auf einem nur etwa halb so hohen Niveau wie bei Männern. Im europäischen Vergleich der Frauenselbständigenquoten liegt Deutschland im Mittelfeld.

Frauen, ihre Unternehmen und ihre Arbeits- und Innovationskraft sind ein wertvoller Bestandteil der sich wandelnden Wirtschaftskultur und zunehmend kleinbetrieblich strukturierten wirtschaftlichen Vielfalt. Aufgrund ihrer Qualifikation und Kompetenzen, Lebenserfahrung und ihres Ideenreichtums bilden sie ein hohes Potential an Humanvermögen und Quelle für gesellschaftliche Innovationen. Sie setzen wichtige arbeitsmarkt- und strukturpolitische Impulse, sie schaffen Arbeits- und Ausbildungsplätze (rund 1,88 Mio. Beschäftigte in Frauenunternehmen)² und neue Unternehmenskonzepte in Dienstleistungsbereichen. Gerade in Zeiten hoher Arbeitslosigkeit, stellt der von Frauen gewählte Weg in die Selbständigkeit zudem einen entscheidenden, oft existentiell notwendigen Beitrag zur eigenen als auch familiären Versorgung dar.

Für die Entscheidung von Frauen zum Schritt in die Selbständigkeit gibt es eine Reihe von Motiven: das Streben nach Unabhängigkeit, Selbstbestimmung und Selbstverwirklichung ist dabei für Frauen ebenso wie für Männer gleichermaßen zentrales Motiv für eine Betriebsgründung. Im Unterschied zu Männern ist eine Existenzgründung für Frauen aber meist nicht nur eine berufliche sondern eine Lebensentscheidung. Die materielle Seite der Selbständigkeit wird von den Männern insgesamt nach wie vor höher bewertet. Frauen streben häufig einen massgeschneiderten Arbeitsplatz mit flexibler Arbeitsgestaltung, eine angemessene Umsetzung der eigenen Qualifikation in einer Führungsposition und ein existenzsicherndes Einkommen an; aber sie verbinden damit auch Wachstums- und v.a. Gestaltungsabsichten. Damit definieren sie ihre Erfolgsmassstäbe meist mehrdimensionaler als Männer.

Rund zwei Drittel der Frauen starten aus abhängiger Beschäftigung, knapp ein Zehntel aus Arbeitslosigkeit. Mehr als die Hälfte der Frauen starten im Nebenerwerb und viele in Teilzeit (v.a. bei Kindern unter 6 Jahren!). Frauen sind im Durchschnitt beim Unternehmensstart älter als Männer (GEM 2004). Selbständige Frauen setzen im Durchschnitt ein geringeres Zeitbudget als Männer (aber mehr als abhängig beschäftigte Frauen) für die berufliche Tätigkeit ein und nutzen andere Arbeitsformen. Dies ist v.a. einem höheren Anteil an gesellschaftlichem Engagement durch Kindererziehung, Pflege, Ehrenamt etc. geschuldet. Unternehmen von Frauen sind im Durchschnitt kleiner und weisen oft andere Wachstumsstrategien auf. Frauenunternehmen stellen im Durchschnitt 3,6 Arbeitsplätze bereit (Männerunternehmen 5,8). 70% aller weiblichen arbeiten ohne Beschäftigte. Frauen waren zudem mit 47,9% vergleichsweise überproportional an Ich-AG-Gründungen beteiligt. Frauengründungen konzentrieren sich v.a. auf Dienstleistungen (35%), Erziehung/Unterricht/Gesundheitswesen (21%) und Handel (19%) (ifm 2004) und erzielen im Durchschnitt geringere Einkommen (nur 21,9% in der höchsten Einkommensklasse mit mind. 2045 Euro, gegenüber 47,2% der Männer).

Bei den Gründungseinstellungen zeigen sich deutliche Hemmschwellen bei Frauen: So schätzen Frauen nach der Untersuchung des GEM ihre Gründungsfähigkeit geringer ein als Männer und sehen schlechtere Möglichkeiten für ihre Selbständigkeit. Zudem würden sie aus Angst vor dem Scheitern eher eine Gründung unterlassen. Ein Gender gap ist bereits in vorgelagerten Phasen bei den Gründungspotenzialen erkennbar. Die weibliche Gründungsneigung und –absicht ist bereits bei Schülerinnen und in der Ausbildung deutlich geringer. Die Segregationsprozesse setzen sich in der Folge fort und zeigen sich auch daran, dass die

²

Vgl. IfM (Bonn), 2003.

Zahl der unterlassenen Gründungen von Frauen nach Untersuchungen deutlich höher liegt als bei Männern.³

Ein großes Hindernis zu Beginn ist für Gründerinnen meist der Zugang zu Kapital: Das liegt oft an dem geringen Startkapital, fehlenden Sicherheiten und Eigenmitteln der Gründerinnen und dem vergleichsweise hohen Aufwand und geringen Margen für die Hausbanken bei kleinen Kreditgrößen. (Potentielle) Gründerinnen starten mit hohem Risikobewusstsein und haben nach Ergebnissen des GEM geringeren Kapitalbedarf als Gründer, können i.d.R. weniger Kapital bereitstellen und fragen Fremdkapital relativ häufig innerhalb der Familie nach.

Bei den Rahmenbedingungen für Gründerinnen ist Deutschland nach der Untersuchung des GEM schlecht platziert. Defizite bestehen demnach v.a. bei der sozialen Infrastruktur und bei der Finanzierung. Die Nordeuropäischen Länder bieten demnach die besten Voraussetzungen für Gründerinnen.

Gründungen durch Ältere werden an Bedeutung gewinnen

Bevölkerungsvorausschätzungen weisen für Deutschland ab dem Jahr 2020 einen starken Bevölkerungsrückgang aus. Darüber hinaus wird mit einem starken Anwachsen des Anteils Älterer gerechnet. Während im Jahr 2004 auf eine Person im Alter von 15 bis 45 etwa 0,77 Personen im Alter von 45 bis 69 Jahren kamen, wird für 2020 eine Steigerung auf 1,07 erwartet.

Mit dem Rückgang der Bevölkerung ab dem Jahr 2020 und der Zunahme des Anteils Älterer werden negative Auswirkungen auf das Gründungsgeschehen und auf die wirtschaftliche Entwicklung erwartet.

So ist die Gründungsbereitschaft Älterer geringer ausgeprägt: Jährlich machen sich nur 1,45 Prozent der 45- bis 54-Jährigen und 0,91 Prozent der 55- bis 64-Jährigen selbständig. Unter den 25- bis 34-Jährigen ist die Quote mit drei Prozent dagegen rund dreimal so hoch. Als Gründe für die mit dem Alter abnehmende Gründungsbereitschaft wurden in Untersuchungen u.a. abnehmende physische und psychische Belastbarkeit, abnehmende Risikoneigung und zunehmende Opportunitätskosten ermittelt.

Der MittelstandsMonitor 2008 kommt zu dem Ergebnis, dass bei konstanter Bevölkerungs- und Erwerbspersonenzahl im Zeitraum 2004 bis 2020 mit einem altersbedingten Rückgang der Gründungszahl um etwa 4,2 Prozent zu rechnen ist. Diese Berechnung unterstellt, dass sich das Verhalten unter den neuen Bedingungen nicht ändern wird. Es ist jedoch wahrscheinlich, dass die zunehmende Konkurrenz um Arbeitsplätze innerhalb der Kohorte der Älteren zu einem Anstieg der Gründungsbereitschaft in dieser Altersgruppe führen wird. Die Abnahme der Belastbarkeit und der Risikoneigung als Ursachen der abnehmenden Gründungsbereitschaft könnten durch Gründungen im Team – mit positiven Nebenwirkungen auf das Nachfolgeproblem – reduziert werden.

Gründungen Älterer (Altersgruppe 55 bis 64 Jahre)

- sind in rund 81 Prozent der Fälle nach zwei Jahren noch aktiv am Markt vertreten und damit nicht weniger bestandsfest als Gründungen Jüngerer.
- sind in rund 38 Prozent der Fälle wissensintensiv und/oder innovativ. Gründungen Älterer unterscheiden sich im Innovationsgrad und der Wissensintensität nicht von den Gründungen Jüngerer.
- erfolgen in rund 95 Prozent der Fälle und damit häufiger als die Gründungen Jüngerer im Vollerwerb.
- erfolgen mit knapp acht Prozent häufiger als die Gründungen Jüngerer im Verarbeitenden Gewerbe und mit rund acht Prozent seltener im Handwerk.

Ergebnisse des MittelstandsMonitors 2008.

³

Welter, F., RWI, Essen, 2003

Gründungsquote und „Chance-Gründungen“ im internationalen Vergleich gering, bei hohem Anteil schnell wachsender Gründungen

Belastbare internationale Vergleichszahlen zum Gründungsgeschehen liefert derzeit nur der auf Befragungsdaten basierende Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Eine international vergleichbare deutsche Gründungsquote wurde letztmalig im Jahr 2006 ermittelt. Die Gründungsaktivitäten Deutschlands sind im internationalen Vergleich gering ausgeprägt.

Mit der so genannten Early-Stage Entrepreneurial Activity von 4,2 Prozent belegte Deutschland nur den Rangplatz 37 von 42 einbezogenen GEM-Ländern. Die Gründungsaktivitäten in den Entwicklungs- und Schwellenländern sind zwar nur bedingt mit denen in einem Industrieland wie Deutschland zu vergleichen, aber auch im Vergleich zu anderen OECD-Ländern liegt Deutschland hinten .

Der Grund für die niedrige Gründungsquote liegt insbesondere in den vergleichsweise wenigen so genannten „Chance-Gründungen“. Auf jede Gründung aus der Not kommen in Deutschland zwei „Chance-Gründungen“, im GEM-Durchschnitt sind es 3,5 „Chance-Gründungen“, in Großbritannien 5,3, in Dänemark sogar 31,1. Das Bild wird ein wenig aufgehellt, durch einen Blick auf die besonders wachstumsstarken Gründungen: Der Anteil der High-Expectation Entrepreneurs – der Gründungen, die in den kommenden fünf Jahren mit 20 und mehr Beschäftigten in ihrem Unternehmen rechnen – an allen Gründungen in Deutschland ist im internationalen Vergleich mit ähnlichen Volkswirtschaften besonders hoch, nur in den USA ist der Anteil höher.

Im Vergleich der Rahmenbedingungen belegt Deutschland Rangplatz 16 von 36 Rangplätzen. Die besondere Stärke Deutschlands ist die öffentliche Förderinfrastruktur, Deutschland belegt hier Platz 1. Ebenfalls recht gut schneidet Deutschland in den Bereichen politisches Engagement und Priorität der Selbständigkeit auf der politischen Agenda, Schutz des geistigen Eigentums und physische Infrastruktur ab. Schwächen zeigen sich insbesondere bei den Werten und Normen und der gründungsbezogenen Ausbildung, Bereiche, in denen Deutschland die Rangplätze 34 und 35 belegt. Bei der Unterstützung für Gründungen von Frauen belegt Deutschland mit dem Rangplatz 36 von 42 ebenfalls einen der hinteren Plätze. Weitere Gründe, die in Untersuchungen ermittelt wurden, sind der im internationalen Vergleich starre Arbeitsmarkt, der den Wechsel zwischen abhängiger und selbständiger Erwerbstätigkeit erschwert sowie der Stigmaeffekt des Scheiterns.

D bleibt im internationalen Vergleich am hinteren Ende des Feldes. Es bedarf daher weiterer wirtschaftspolitischer Anstrengungen um mehr Gründungen zu erreichen.

1. Kultur der neuen Selbständigkeit stärken:

Angesichts scharfem Struktur-, gesellschaftlichem und demographischem Wandel mit Herausforderungen für die sozialen Sicherungssysteme muss der Blick künftig viel stärker auf die Erschließung von Humankapital und gesellschaftliche Quellen der Innovation gerichtet werden.

Die Betonung des "innovativen" des Besonderen ist aber nur eine Seite der "neuen Kultur der Selbständigkeit". Es geht gerade wenn die Selbständigkeit eine "selbstverständliche Option im Berufsleben" sein soll, auch um eine Betonung und Wertschätzung von Klein- und Kleinstgründungen, existenzsichernde, zukunftsorientierte hybride Arbeitsformen und Geschäftsmodelle.

Es herrschen immer noch traditionelle Leitbilder für Unternehmensgründung vor und dies vor allem bei der Kreditvergabe. Es gibt zu wenig unterstützende gesellschaftliche Normen und

Werte, die Mikro-Existenzgründungen gleichwertig anerkennen.

Veränderte Leitbilder der Förderpolitik sind erforderlich.

Veränderungen zeigen sich durch:

- verstärkte Ausrichtung auf arbeitsmarktpolitisch bedingte Gründungen seit Einführung der Ich-AG
- verstärkte Orientierung auf Förderung von Klein Gründungen
- Förderung von Migranten und benachteiligten Zielgruppen
- Verstärkte Zielgruppen- und Diversityorientierung
- Gendermainstreaming und Diversitymanagement rückt an die Stelle von Frauenförderung
- Clusterorientierte Förderung (z.B. Kreativwirtschaft, Gesundheitswirtschaft etc.)

Bei einer großen Zahl der Förderangebote besteht aber immer noch eine vorherrschende technologische Orientierung (Bsp. EXIST-Programm). Stattdessen sollte auch eine stärkere Orientierung auf kreative und wissensintensive Dienstleistungen erfolgen. Das Potential von Zukunftsbranchen erklärt sich v.a. aus Produktionsfaktor „Kreativität“ u. hochwertigen wissens- und contentorientierten Leistungen, die eine Vorreiterrolle für die wissensbasierte Ökonomie haben.

Bsp. Kreativwirtschaft:

- Definition: Schaffung, Produktion, Verteilung und/oder mediale Verbreitung von kulturellen/kreativen Gütern und Dienstleistungen.
- Querschnittsbranche mit verschiedenen, heterogenen Teilmärkten
- Verbindender Kern: schöpferischer Akt von künstlerischen, literarischen, kulturellen, musischen, architektonischen oder kreativen Inhalten, Werken, Produkten, Produktionen oder Dienstleistungen.
- Sie ist Innovations- und Wachstumstreiber bei der Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen sowie bei deren Herstellung und Vermarktung in anderen klassischen Wirtschaftszweigen (Impulswirkung)
- Die Wirtschaftliche Bedeutung übertrifft z.T. jene traditioneller Industriebranchen (D (2006/7): 2,6% des BIP
- Sie ist zudem Zukunftsbranche mit Modellcharakter für zukünftige Lebens- und Arbeitswelten und klass. Wirtschaftszweige: zukunftsorientierte hybride Arbeitsformen und Geschäftsmodelle, hoher Anteil Frauenerwerbstätigkeit, viele Klein- und Kleinst-Unternehmen und hohe Dynamik

Der Innovationsbegriff muss daher überdacht werden:

Der bestehende Innovationsbegriff berücksichtigt contentorientierte Innovationsprozesse für immaterielle Produkte und Dienstleistungen nicht.

Auch nichttechnologische Innovationen verursachen aber dynamische Entwicklungen. Die Kreativwirtschaft ist wichtige Quelle für originäre Innovationsideen und aktiver Nutzer moderner Technologien, insb. IKT. Häufig erfolgt die Entwicklung neuer Ideen, Prototypentwicklung u. experimentelle Entwicklung.

Es sollte künftig daher verstärkt auch die Förderung nicht-technologischer Innovationen gewährleistet werden und die Ausgrenzung durch die Technologieorientierung der Mittelstandsförderprogramme beseitigt werden.

Die Umsetzung solcher innovativer Konzepte muss durch neue Marketing- und Wertschöpfungsmodelle in verwertbare wirtschaftliche Innovationen erfolgen. Hierzu bedarf es eines intensiven Zusammenspiels von Groß-, Klein- und mittleren Unternehmen. Strukturelle

Hemmnisse in der Entwicklung des volkswirtschaftlichen Potenzials sind zu beseitigen. Bisher ist die entwickelte Wertschöpfungstiefe der Kleinunternehmen häufig gering und besteht erheblicher Professionalisierungsbedarf.

Es sollte daher eine Öffnung bestehender Förderprogramme erfolgen, die Aufhebung von Branchenbeschränkungen und die Anpassung von Förderrichtlinien.

Die Heranführung und Vermittlung von Kleinstunternehmen an bestehende Förderprogramme durch Expertennetzwerke erscheint sinnvoll sowie die Erarbeitung von Bewertungsmaßstäben für die Besonderheiten der unternehmerischen Tätigkeit (neue Geschäftsmodelle, innovative Produktionsweisen, z.B. für Banken, Wirtschaftsförderung).

2. Damit Existenzgründung und Selbständigkeit zur selbstverständlichen Option und beruflichen Alternative werden, ist eine strukturelle Verankerung in der schulischen und beruflichen Ausbildung inklusive akademischen Ausbildung notwendig.

Es fehlt nach wie vor an gründungs- und unternehmungsbezogenen Inhalten in der Schule und Lehre. Es sollte eine systematische, strukturelle Verankerung von Modulen zu Entrepreneurship im Studienangebote mit Creditpoints und in den Curricula erfolgen.

Frühzeitige Sensibilisierung in Schulen, Hochschulen und bei der Berufsorientierung, Rollenvorbilder, Mentoring, Praktika bilden wichtige Grundlagen für eine Kultur der Selbständigkeit.

3. Förder-/Beratungsangebote sind grundsätzlich in D in hohem Maße vorhanden. Sinnvoll ist auch die Abstimmung zwischen Bund und Ländern bezogen auf Vor- und Nachgründungsangeboten. Im europäischen Vergleich marschiert D mit seiner Förderinfrastruktur insgesamt an der Spitze (GEM). Besser werden sollte aber die Qualität der zielgruppenspezifischen Angebote.

Zielgruppenspezifische, gendersensible Beratungsinfrastruktur

Seit Mitte der 90er Jahre haben Existenzgründungsinitiativen auf Länder- und Bundesebene durch vielfältige Aktivitäten geholfen, das Potenzial von Gründern und Gründerinnen zu erschließen. Zahlreiche Informations-, Qualifizierungs-, Beratungs- und Vernetzungsangebote sind entstanden.

Der zielgruppenspezifischen Beratungsinfrastruktur kommt bei der Förderung der beruflichen Selbständigkeit eine Schlüsselrolle zu. Im Jahr 2001 hat das BMFSFJ eine Untersuchung in Auftrag gegeben, die erstmals bundesweite eine Übersicht über die personelle und materielle Beratungsstruktur für Gründerinnen und Unternehmerinnen bot⁴. Im Mittelpunkt stand die Analyse von Gründungsumfang und -prozessen von Frauen, die durch frauenspezifische Strukturen und Beratungseinrichtungen in ihrer Gründung begleitet wurden.

Die Untersuchung belegte die hohe Bedeutung zielgruppenspezifischer Beratungsangebote für die Nachhaltigkeit von Gründungen und Aktivierung von Wachstumspotenzialen. Auch die Stiftung Warentest (Finanztest extra Oktober 2003) hat die Beratungsqualität frauenspezifischer Beratungseinrichtungen gewürdigt. Gleichzeitig wurden Vernetzungsdefizite zwischen frauenspezifischer Beratungsinfrastruktur und klassischen Einrichtungen der Wirtschaftsförderung und Banken sichtbar (vgl. Untersuchung DGF, 2001).

4

Die Ergebnisse sind zusammengefasst in Band 218 der Schriftenreihe des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend: M. Bonacker, B. Buschmann, A. Caspari, Frauenspezifische Beratungseinrichtungen für Existenzgründerinnen. Analysen und Potenziale. Bonn 2002. www.bmfsfj.de

Veränderung der Förderstrukturen

Es zeigt sich

- eine zunehmende Ausdifferenzierung der Angebots- und Informationsstrukturen und gewachsene Unübersichtlichkeit
- unterschiedliche Trägerstrukturen in Ost und Westdeutschland
- zum Teil noch strukturelle Angebotsdefizite: z.B. Profiling und fehlende Prozessbegleitung in der Nachgründungsphase
- regional abgestimmte Konzepte fehlen immer noch vielfach
- Rückgang frauenspez. Angebotsstrukturen
- Zunehmendes Mainstreaming und Zielgruppenorientierung bei traditionellen Anbietern – oftmals aber ohne qualitative Konzepte

Hochwertige Gründungsberatung setzt ein professionelles und seriöses Leistungsangebot auf Basis einer realistischen Selbstdarstellung und Transparenz des eigenen Leistungsprofils und –verständnisses sowie einer leistungsfähigen Organisations- und Führungskultur, -Struktur und -Ausstattung voraus. Hierfür bedarf es geeigneter Kernkompetenzen des Führungs- und Beratungspersonals auf Basis fachlicher Eignung und Erfahrungen, Branchen- und Schlüsselqualifikationen, Gender- und Zielgruppenkompetenz sowie kontinuierlicher Kompetenzentwicklung. Zur Professionalität gehören zudem eine zielgruppengerechte Kommunikation und eine qualitativ hochwertige Gestaltung der Schlüsselprozesse der Dienstleistungserbringung. Anerkannte Beratungskonzepte, Leistungserbringung im Verbund durch Einbindung und verbindliche Zusammenarbeit in regionalen Netzwerken sowie Controlling und kontinuierliches Verbesserungsmanagement, systematische Organisations- und Personalentwicklung bilden weitere wichtige Voraussetzungen.

Forschungsergebnisse und Beratungspraxis belegen, dass sowohl das Gründungsverhalten als auch die Gründungsvorhaben individuellen, zielgruppen- und genderspezifischen Einflüssen unterliegen. Migrant/innen, Gründer/innen aus Arbeitslosigkeit und Frauen gründen häufig mit anderen Rahmenbedingungen, Voraussetzungen und Konzepten ein Unternehmen als Gründer/innen, die dies aus einer langjähriger Berufstätigkeit heraus planen. Dies stellt spezifische Anforderungen an Beratungsangebote und –konzepte und setzt spezifisches Wissen, Kompetenzen und Erfahrungen im Umgang mit diesen Zielgruppen voraus wie auch die Berücksichtigung spezieller Erkenntnisse der Gründungsforschung und –praxis zu den Gründungs- und Gründerinnentypen, einschließlich der adäquaten Umsetzung von Strategien der Chancengleichheit und des Gender Mainstreaming.

Eine zielgruppenadäquate, qualitativ hochwertige Beratung ermittelt nicht nur im Rahmen eines Profiling die individuellen Qualifikations- und Anforderungsprofile der Gründer/innen, sondern geht auf die spezifischen Voraussetzungen und Bedürfnisse der Gründerinnen und Gründer in unterschiedlichen Lebenslagen professionell ein und fördert zielgerichtet und effektiv deren individuelles Potenzial.

Eine aktuelle Befragung zum Stand der Qualitätsentwicklung in der Beratung von Existenzgründer/innen⁵ belegt einen deutlichen Trend zur Konzentration der Beratungsstellen / -agenturen für Existenzgründung in größeren Strukturen und zentraler Trägerschaft. Außerdem zeigt sich, dass viele der frauenspezifischen Anbieter nicht mehr am Markt oder nicht mehr in diesem Sektor aktiv sind. Die „Zielgruppe Frauen“ wird zunehmend auch durch Gründungsberatungsstellen und die regionalen/kommunalen Wirtschaftsförderungen adressiert und erschlossen. Die Beratungsstellen zur Förderung der (Frauen-) Erwerbstätigkeit befinden sich dagegen tendenziell im Aktionsfeld „Gründungsberatung“ eher auf dem Rückzug und konzentrieren sich im wesentlichen auf die Funktion als Erstanlaufstelle sowie auf

⁵

Noch unveröffentlichte Ergebnisse im Rahmen des EQUAL-Projekts „Qualitätsstandards für zielgruppenspezifische Beratungen, 2006. www.dgf-qualitaet.de

die Unterstützung bei den ersten Konkretisierungsschritten (Konzepterstellung und Gründungsfahrplan).

Was den Grad der Umsetzung von Qualitätssicherungsinstrumenten angeht, erweisen sich dagegen nach wie vor die genderspezifisch orientierten Anbieter in den meisten Bereichen als vergleichsweise weiter fortgeschritten, gegenüber denjenigen ohne oder mit anderer Zielgruppenorientierung. Eine Befragung von Gründer/innen⁶ belegt zudem, dass bei der Leistungsbewertung durch Gründer/innen die frauenspezifischen Einrichtungen besonders gut abschneiden.

Anforderungen an zielgruppengerechte und gendersensible Förderpraktiken:

- Niederschwellige, zielgruppengerechte Ansprache
- Bezugspunkt Individuum und Personenorientierung
- Berücksichtigung von Lebenslagen, Potenzialen, Ressourcen, Bedarfen, Erwartungen und Nutzungsverhalten von Gründer/innen/Kund/innen.
- Sozioökonomische und ganzheitliche Beratungskonzepte
- Prozessbegleitende Unterstützung entlang Vier-Phasen-Modell (o.ä.)
- Berater/innen als Prozessbegleiterinnen und nicht nur Wissensvermittler
- Transparenz und Orientierung durch Lotsenfunktion
- Inhaltliche und prozessorientierte Standards
- Systematische Instrumente und Tools für GM und Qualität

Zielgruppenspezifische und potenzialorientierte Motivations- und Unterstützungsangebote müssen weiter professionalisiert werden, um Gründungspotenziale gezielt zu mobilisieren und einen gründerinnentypgerechten, effektiven und individuellen Erwerb unternehmerischer Fähigkeiten zu ermöglichen und damit den Erfolg der Gründungsvorhaben zu erhöhen. Neben integrierten Unterstützungsansätzen im Rahmen von regionalen one-stop shops und Gründungszentren mit Orientierungsangeboten, Profiling, Einzel-Coaching und sowie längerfristigen Trainingsprozessen in Gruppen, gehört dazu die Erhöhung der Beratungsqualität von Berater/innen, in den zielgruppenspezifischen Einrichtungen sowie durch Bündelung und Abstimmung unterschiedlicher Kernkompetenzen in Beratungsnetzwerken, eine Sensibilisierung und Vernetzung zielgruppenspezifischer Beratungsangebote mit Banken und Wirtschaftsförderungen, eine zielgruppen- und gendersensible Ausbildung von Beratern und Beraterinnen.

Empfehlungen

- Dienstleistungs- und Kundenorientierung stärken
- Von der Angebots- zur Nachfrageorientierung
- qualitätsorientierter Wettbewerb
- Kompetenzorientierung, Kompetenzprofile, abgestimmte regionale Konzepte und Beratungsnetzwerke/pools
- anerkannte Qualifizierungsstandards und Plattform für Kompetenzentwicklung von Berater/innen
- Nachhaltige regionale Strukturen und Kooperationsbeziehungen
- Netzwerke und Qualitätsstandards zur Qualitätssicherung
- Markt- und wettbewerbsorientierte Steuerungsmechanismen z.B. mittels Gutscheinen
- Nachhaltige und qualitätsorientierte Finanzierung

Verbindliche Anerkennung von Qualitäts(mindest)standards und Marketingunterstützung durch die Öffentliche Hand

⁶ Noch unveröffentlichte Ergebnisse im Rahmen des EQUAL-Projekts „Qualitätsstandards für zielgruppenspezifische Beratungen, 2006. www.dgf-qualitaet.de

Für Anbieter bestehen bisher keine allgemein verbindlichen, gesetzlich geregelte Zugangsvoraussetzungen zum Markt der Gründungsunterstützung sowie keine allgemein verbindlichen Qualifikations-, Prozess- und Leistungsstandards in der Gründungsberatung. Hieraus resultiert eine Angebotsvielfalt, Qualitätsunterschiede und Intransparenz über verlässliche und verbindliche Leistungsstandards und -qualität für Gründer/innen und Fördergeber. Handlungsbedarf wird besonders auch seitens der Gründer/innen gesehen, die unter erschwerten Bedingungen starten. Bisher besteht v.a. ein Preiswettbewerb.

Die Etablierung von anerkannten Qualitäts(mindest)standards im Markt der zielgruppenspezifischen Gründungsunterstützung schafft

- Transparenz,
 - Leistungssicherheit und
 - Fördereffektivität und -effizienz
- für Gründerinnen, Beratungsanbieter und öffentliche Fördergeber.

Hierzu wurden im Rahmen von EQUAL durch Deutsches Gründerinnen Forum e.V. (DGF), Verband Deutscher Gründungsinitiativen (VDG) und Bundesqualitätszirkel (BQZ) geeignete Qualitätsmodelle und -Prüfverfahren für die Gründungsberatung gemeinsam mit namhaften Qualitäts-Fachleuten, Anwender/innen und Öffentlichen Entscheidungsträgern erarbeitet.

Bisher ist kein ausreichender Marktdruck zur Einführung von Qualitäts(mindest)Standards bei den Anbietern vorhanden. Der Anreiz zur Verbesserung der internen Leistungsprozesse reicht für eine breite Marktdurchdringung alleine nicht aus. Die Untersuchungen des Deutschen Gründerinnen Forums e.V. im Rahmen des EQUAL-Projekts „Qualitätsstandards für zielgruppenspezifische Beratungen“ belegen, dass bisher in erster Linie die Spitzengruppe der bereits besonders hochwertig arbeitenden Anbieter als „First Mover“ eine Zertifizierung nutzen.

Die Hauptmotivation und der Hauptnutzen seitens der Anbieter in einer Anerkennung von Qualitäts(mindest)Standards und entsprechender Prüfverfahren und Gütesiegel durch die Öffentliche Hand gesehen wird, um einen tatsächlichen Vorteil für die Anbieter im Markt zu schaffen.

Empfehlung:

Eine breite Verankerung von Qualitäts(mindest)Standards und anerkannter Prüfverfahren und Gütesiegel im Markt der Gründungsunterstützung bedarf einer öffentlichen Unterstützung!

Anbieter mit einem entsprechenden Qualitätssiegel sollten beim Zugang zu öffentlichen Fördermitteln und der Vergabe öffentlicher Aufträge als Qualitätsanbieter gelistet und berücksichtigt werden, um einen Leistungsanreiz und einen verbindlichen Charakter der Qualitätsstandards zu schaffen.

Qualitäts(mindest)standards sollten daher:

- verbindliches Auswahlkriterium der öffentlichen Hand für Leistungsanbieter sein;
- in Ausschreibungen und Vergabekriterien der öffentlichen Hand verankert werden.

Die öffentliche Hand sollte zudem Marketingunterstützung mittels einer Kampagne zur Einführung der Standards bieten.

Eine nachhaltige Sicherstellung der Gründungsunterstützung, insbesondere der zielgruppenorientierten Beratung erscheint notwendig. Beratungsangebote sollten nachhaltig verankert sein und unabhängig von Re-Finanzierungen durch ESF. Die ESF Förder-Richtlinien

müssen einfacher gestaltet werden. Die zur Zeit übliche Kontrollpraxis für Projekte mit ESF Förderungen bilden ein Hemmnis.

KfW-Gründercoaching Deutschland

Die Regionalpartner übernehmen eine Clearingfunktion und sind Verwaltungsarm mit Steuerungsaufgaben sowie neutraler Prüfpartner der KfW in den Regionen. Zu Rolle und Aufgaben bestehen aber bisher in der Praxis unterschiedliche Auffassungen. Diese bedürfen einer Klärung

Der Erstkontakt erfolgt bei nicht traditionellen Gründungen häufig nicht über die Regionalpartner. Diese benötigen aber meist eine Unterstützung beim Ausfüllen der Unterlagen. Eine Vernetzung und vertrauensvolle und regelmäßige Zusammenarbeit auf regionaler Ebene erscheint daher sehr wichtig.

Eine abgestimmte und klare Information auf regionaler Ebene erscheint sehr wichtig, um den Zugang für Gründer/innen zu erleichtern. Meist haben Kunden bereits beim Erstgespräch einen Berater an der Hand. Es stellt sich die Frage, ob die Berater Gründer/innen akquirieren /Missbrauch / Mitnahmeeffekt besteht? Es ist zu klären, wie das Instrument besser an die Zielgruppen gebracht werden kann?

Es zeigt sich ein geringer Anteil von ALG II-Empfängern. Gründercoaching ist bei den Argen bisher zu wenig im Bewusstsein. Die Sensibilisierung der Partner über die Zielgruppen erscheint erforderlich.

Transparenz soll über die Beraterbörse hergestellt werden. Die Stichworte sind zum Teil aber ungeeignet und das wording ist männlich. Qualitätsmerkmale sind derzeit nicht vorhanden. Die Festlegung von Qualitätskriterien sollte daher erfolgen. Grundsätzliches Problem ist zudem, dass sich nur Einzelberater listen lassen können und keine Beratungsorganisationen.

Die wiss. Evaluierung beginnt ab 1.11.2009 (mit BMAS vereinbart). Hierbei sollte auf die Kriterien Einfluss genommen werden (Gründungszielgruppen und Gründungsmerkmale, Gender, Ablehnung und Gründe, Qualität der Berater/innen etc.).

4. Einfachen Zugang zu Mikrokrediten gewährleisten

Der Zugang zu Mikrokrediten bildet ein wichtiges Thema für Klein Gründungen. Gründerinnen sind mit Kleinkrediten immer noch unterversorgt. Auch Gründungen aus Arbeitslosigkeit müssen stärker finanziell flankiert werden. Mikrokredite für Gründer/innen aus Arbeitslosigkeit sollten verstärkt werden. Es ist die finanziell schwächste Zielgruppe, die ohne Unterstützung kaum nennenswerte Chancen hat, die Gründung angemessen vorzubereiten und mit entsprechendem Kapital durchzuführen (vor allem ALG II-Empfänger).

Die **Angebotspalette** sollte umfassen:

	Kleinkredite	Mikrolending
Laufzeiten	bis zu 5 Jahren	bis zu 18 Monaten
Besonderheiten	bankübliche Absicherung	Stufenkredite, auch alternative Sicherheiten
Ausfallrisiko	trägt Bank / Förderbank	trägt Fonds
Verwendung	investiv	Aufträge, kleine Wachstumsschritte
Rolle Bank	Steuert den gesamten Prozess	Verwaltung von risikoarmen Mengengeschäften

Rolle Mikrofinanzorganisation	Beratung und Qualifizierung des Kreditnehmers	Umfassende Kreditbetreuung mit persönlicher Krisenintervention
-------------------------------	---	--

Volkswirtschaftlichen Bedeutung von Kleinstkrediten:

Durch das veränderte Gründungsgeschehen ergibt sich grundsätzlich ein höherer Bedarf an Kleinstkrediten (bis 25.000 Euro). Der Gründungsmonitor der KfW-Mittelstandsbank gibt an, dass 26% der GründerInnen kein Startkapital benötigen - und 27% weniger als 5.000 Euro.

Das Deutsches Mikrofinanz Institut hat durch eine telefonische Befragung von 200 Selbständigen folgendes herausgefunden:

- In der Gründungsphase kann der Kapitalbedarf oft durch Ersparnisse und Unterstützung aus dem persönlichen Umfeld gedeckt werden.
- Fremdkapital wird vor allem in der Nachgründungsphase zur Überbrückung von Liquiditätslücken (z.B. Auftragsfinanzierung) schnell und unbürokratisch benötigt.
- Der Kapitalbedarf dafür liegt häufig unterhalb von 10.000 Euro.
- Potentielle Mikrokreditkunden sind bereits von Banken abgewiesen worden oder haben schlechte Erfahrungen gemacht.
- Der schnelle Zugang zu Kapital ist ein zentraler Erfolgsfaktor für die Generierung einer hohen Nachfrage nach Mikrokrediten (das kann mit öffentlichen Darlehensprogrammen nicht funktionieren).

Kleinstkredite können somit Instrumente sein für:

1. Gründungsfinanzierung (größtenteils investiv, mittlere Laufzeiten)
2. Auftragsfinanzierungen (kurzfristige Kreditlimits, flexible Rückzahlung)
3. Finanzierung erster Wachstumsschritte (stufenweise Kreditvergaben)

Entwicklung der Vergabe von Kleinstkrediten

Die KfW-Mittelstandsbank hat hierauf mit Spezial-Produkten wie „Startgeld“, „Mikrodarlehen“ und „Mikro 10“ reagiert. Diese sehen einen Verzicht auf Sicherheiten und Eigenkapital vor, schirmen die Bank weitestgehend von Kredit-Ausfallrisiken ab (80% Haftungsfreistellung) und sehen als ein wesentliches Element die Zahlung einer Kreditbearbeitungspauschale (neben Zinsmargen) für die Bank vor.

Dennoch sind die Vergabezahlen dieser Kleinstkreditprogramme ernüchternd. Viele Kleinst-Gründer/innen haben Probleme beim Zugang zu den in der Regel geringen, benötigten Finanzierungsmitteln. Den 200.000 Gründungen aus Arbeitslosigkeit stehen nur ca. 2.000 in Anspruch genommene Mikrodarlehen gegenüber. Der nicht gedeckte Bedarf hat zur Folge, dass Aufträge nicht getätigt und Wachstumsschritte nicht unternommen werden können.

Zur Verbesserung des Zugangs zu Kleinstkrediten hat der VDG bereits seit 2004 folgende Maßnahmen gefordert:

- Ermöglichung einer direkten Kreditvergabe als so genannte Mikrolender (KWG-Änderung bei entsprechender Sicherung von Qualität und Verbraucherschutz)
- Verstärkung der öffentlichen Förderung für Kleinstkreditprogramme und Mikrolending-Initiativen
- Verbesserung der Ausreichung von KfW-Mitteln durch geeignete Kooperationsmodelle zwischen regionalen Gründungsinitiativen und Hausbanken. Flexibilisierung der Produkte (Step Lending, flexible Laufzeiten, etc.)
- Förderung der privaten Kreditvergabe an Kleinstgründer/innen durch steuerliche Absetzbarkeit (Aunt Agathe-Act, Niederlande)

Aufgrund der geringen Ausreichung und der zunehmenden Nachfrage von Gründungszentren, hieran etwas zu verbessern, hatte die KfW-Mittelstandsbank 2005 eine Arbeitsgruppe Mikrofinanzierung geleitet, an der ExpertInnen der Gründungs- und Unternehmensbegleitung und Finanzierung, Bankenverbände, Deutsches Mikrofinanz Institut und Verband Deutscher Gründungsinitiativen beteiligt waren. Hieraus entstand die KfW-Broschüre „Existenzgründer und junge Unternehmen gemeinsam stärken“, in der verschiedene lokale Modelle für eine bessere Zusammenarbeit von Gründungs- und Unternehmensbegleitung und Gründungs- und Unternehmensfinanzierung dargestellt werden.

Die dargestellten Modelle umfassen zum einen ein Mikrokredit-Vergabemodell, welches die Arbeitsteilung zwischen Institutionen der Gründungs- / Unternehmensbegleitung und Banken für den einfacheren Zugang zu kleinem Start- und Wachstumskapital auf lokaler Ebene neu gestaltet - aber auch eine bessere Zusammenarbeit der Akteure bei der Umsetzung von öffentlichen Darlehensprogrammen gewährleistet.

Mikrofinanzierungen aus Bankensicht

Für Banken und Sparkassen ist die Gründungs- und Wachstumsfinanzierung von Kleinstunternehmen mit einem geringen Kreditbedarf und niedrigen Wachstumspotentialen wirtschaftlich unattraktiv, da die mit dem Kreditverfahren verbundenen Transaktionskosten zu hoch sind und kaum positive Deckungsbeiträge erwarten lassen. Die Vergabe von Förderkrediten an kleine Unternehmen ist besonders kostenintensiv und risikobehaftet:

1. Die Risikokosten / Kreditausfälle sind insbesondere in der Gründungsfinanzierung überdurchschnittlich
2. Die entscheidungsreife Aufbereitung der Unterlagen sowie die Sachbearbeitung ist oft aufwändiger, da betriebswirtschaftliche Qualitäten der KreditnehmerInnen nur eingeschränkt vorhanden sind.
3. Die zweite Kreditentscheidung der Förderbank verlangsamt den Vergabeprozess und der Charakter eines Personalkredites (Entscheidung auf Basis der UnternehmerInnenpersönlichkeit) geht verloren.
4. Der Umgang mit Leistungsstörungen (ausbleibende Raten) und Kreditausfällen gegenüber der Förderbank ist besonders aufwändig.
5. In einer Arbeitsgruppe bei der KfW wurde deutlich, dass der 4. Punkt im besonderen Maße Banken von der Vergabe von kleinen Förderkrediten abhält.
6. In dem KfW-Leitfaden aus dem Jahr 2005 wird als maßgebliches Kriterium für die Nicht-Vergabe von Klein(st)-Krediten zudem der hohe Nachbetreuungsaufwand der Banken genannt. Mit einer Verzahnung der Leistungen von Gründungsunterstützungsorganisationen und Kreditinstituten ist diesem Problem beizukommen. Eine geregelte Nachbetreuung (Nachgründungs-Coaching) reduziert das Risiko, dass Kredite notleidend werden.

Die Vorteile eines Mikrolending-Angebotes:

Mit den öffentlichen Darlehensprodukten ist es nicht möglich, die international erfolgreichen Mikrolending-Technologie anzuwenden (Stufenkredite, Flexibilität bei Störungen, Integration von obligatorischen Begleitmaßnahmen) etc., da der hiermit verbundene Verwaltungsaufwand zu hoch und teuer ist.

Die Scoring-Methoden der Banken lassen in dem kleinteiligen Bereich sehr viele DarlehensnehmerInnen durch das Raster fallen (wenn sie überhaupt bereit sind, sich damit zu befassen) – erst bei Darlehen ab 15.000 / 25.000 Euro wird das Interesse einzelner Sparkassen und Genossenschaftsbanken an einer Vergabe etwas größer.

Mikrolending-Organisationen zeichnen sich durch die Kombination von kundennaher Finanzierung und Begleitung aus. Im Gegensatz zu Banken verfügen sie einerseits über zielgruppenspezifische Prüfungsmethoden und Vergabetechniken (Brüche in der Kredit- und Berufsbiographie sowie unkonventionelle Gründungsideen stellen keine Hürde dar) und in einer zielgruppenspezifischen Programmgestaltung andererseits (geringerer bürokratischer Aufwand, bedarfsgerechte stufenweise Kreditsummengestaltung etc.). Darüber hinaus sollen durch erprobte Begleitsysteme (Beratung, Qualifizierung, Coaching, Monitoring / Controlling) die benachteiligten Gründer und Gründerinnen sowie ihre Unternehmen erfolgreicher gemacht und damit weniger risikoreich sein sowie sich abzeichnende Krisen frühzeitig identifiziert und abgewendet werden.

Zu den Vorteilen zählen somit:

- Laufender, direkter Kontakt zu den Kreditnehmer/innen. Im Sinne von "Personalkredit" stehen ihre Motivation, ihre Ideen und personale Kompetenz im Mittelpunkt.
- Schneller, unkomplizierter Zugang zu Kapital.
- Angefangen mit kleinsten Kreditbeträgen (ab 1.000 Euro) wird das Unternehmen schrittweise aufgebaut. So kann schnell aus Fehlern gelernt werden und die Kreditaufnahme erfolgt eng am Bedarf.
- Als Sicherheiten dienen beispielsweise Kleinstbürgschaften, die die Ernsthaftigkeit der Kreditaufnahme belegen und eine Einbindung des persönlichen Umfeldes schaffen.
- Auf Krisensituationen wird sehr schnell reagiert und gemeinsam nach konstruktiven Lösungen gesucht.
- Mikrofinanzorganisationen arbeiten lokal vernetzt mit Banken, Wirtschaftsförderern, Arbeitsverwaltung, Unternehmen. Sie begleiten und qualifizieren die Kleinstunternehmen, empfehlen Mikrofinanzierungen gegenüber der Bank, gewährleisten die Rückzahlungskontrolle, sorgen für eine ggf. erforderliche Krisenintervention, kümmern sich um eine etwaige Schadensverfolgung und ggf. um die Verwertung von Sicherheiten

Das Deutsche Mikrofinanzinstitut DMI arbeitete im Rahmen der Europäischen Gemeinschaftsinitiative EQUAL intensiv daran, Strukturen aufzubauen, die Mikrofinanzierung praktikabel machen.

Ein wesentlicher Meilenstein ist, dass die Bundesministerien für Arbeit und Soziales sowie Wirtschaft und Technologie, die KfW Mittelstandsbank und die GLS Bank, Geld für den Deutschen Mikrofinanzfonds bereit gestellt haben, der aus dem Mikrofinanzfonds der GLS Bank hervorgegangen ist.

Alle Beteiligten stehen vor folgenden regionalen und überregionalen Herausforderungen:

- Zum Aufbau einer Mikrofinanzorganisation ist die Bereitstellung von 20 % regionalem Risikokapital erforderlich. Kooperationen in Baden-Württemberg (MONEX Mikrofinanzierung Baden-Württemberg) und Offenbach (Ostpol-Kredit) zeigen hier Lösungsmöglichkeiten für regionale Aktivitäten auf.
- Die Entwicklung des Geschäftsfelds Mikrofinanzierung bedarf der Beteiligung vieler Partner. Es sind regionale Projektpartnerschaften erforderlich, die mit einem ausreichenden Projektbudget ausgestattet sind. Modellprojekte des Bundesamtes für Bau- und Raumordnung in Berlin, Dortmund und Offenbach sowie des Landeswirtschaftsministeriums und der L-Bank in Baden-Württemberg stellen hierbei erfolgversprechende Ansätze dar.
- Die Prozesskosten der Mikrokreditvergabe können nicht aus dem Finanzprodukt selbst gedeckt werden. Die derzeit vorhandenen öffentlichen Beratungsförderprogramme sind für die erforderlichen Prozesse „Kreditprüfung“, „Kreditmonitoring“ und „Krisenintervention“ nicht geeignet. Dies bezieht sich sowohl auf die Ausgestaltung regional unterschiedli-

cher Programme, als auch auf die unterschiedlichen Laufzeiten. Das KfW-Gründungscoaching erfüllt die Anforderungen von Mikrofinanzierung derzeit nicht. Erforderlich ist eine passgenaue bundesweite Lösung zur Deckung der Prozesskosten der Mikrofinanzierung.

Eine der besonderen Herausforderungen in der erfolgreichen Realisierung der Mikrokreditvergabe in Deutschland besteht in dem für diese Finanzierungsform anzuwendenden **Haftungsmodell**. Das System sieht eine Beteiligung des Mikrofinanzierers am Risiko der Kreditvergabe vor. Die den Kredit empfehlende Organisation ist verpflichtet, mit jeder Einreichung Barmittel in Höhe von 20 % der beantragten Kreditsumme auf ein Konto der GLS Gemeinschaftsbank eG zu hinterlegen.

Gleichzeitig greift auf der Basis der damit verpfändeten Mittel eine vorrangige Haftung für entstehende Kreditausfälle (sog. „First-Loss- Haftung“) in Höhe von 20 %, jeweils bezogen auf den gesamten Kreditsaldo aller ausgereichten Kredite. Diese Herangehensweise beteiligt die jeweiligen Mikrofinanzierer konkret am entstehenden Risiko.

Damit sollen perspektivisch gesehen, nachhaltige und tragfähige Gründungs- und Wachstumsvorhaben unterstützt und gleichzeitig eine deutlich niedrigere Ausfallquote, als für diese Produkte allgemein üblich, erzielt werden. Zur Erreichung dieses hochgesteckten Ziel werden begleitende Methoden, wie z.B. ein monatliches Monitoring und ein stetiger Kommunikationsprozess zwischen Mikrofinanzierer und Kunde über die gesamte Kreditlaufzeit parallel eingesetzt. Dass dieses Ziel erreicht werden kann, ist zwischenzeitlich, 4 Jahre nach dem Start von Microlending in Deutschland, nachgewiesen und dokumentiert.

Die Anwendung dieses Modells entzieht jedoch der Mikrofinanzorganisation, aufgrund des Erfordernisses der Bareinlage, einen enormen Anteil der Liquidität und setzt sie darüber hinaus dem Risiko aus, Kreditausfälle in der Regel vollständig übernehmen und kompensieren zu müssen. Ein Risiko das in dieser Form kein Kreditinstitut in Deutschland bei der Ausreichung von öffentlichen Darlehen zu tragen hat. Im Gegenteil, die Kreditinstitute werden hier mehrfach bevorzugt. Sie müssen keine Barmittel hinterlegen und haften nicht im Rahmen der „First-Loss-Haftung“. Darüber hinaus erhalten Kreditinstitute für die Bearbeitung von Mikrodarlehen eine staatliche Bearbeitungsgebühr.

Empfehlung:

- Weiterentwicklung von Programmen mit kleinteiligen Förderbeträgen
- Ermöglichung der unbürokratische direkten Vergabe von Kleinstkrediten durch Mikrofinanzierer
- Beseitigung der Benachteiligung von Mikrofinanzierern gegenüber Banken und Aufbau wettbewerbsfähiger und flächendeckender Mikrolending-Strukturen:
- Sicherstellung einer Marge (in gleicher Höhe wie bei KfW-Mikrokreditabwicklung für Banken) auch für Kreditabwicklung durch Mikrofinanzierer
- sowie geeignetes Haftungsübernahmemodell

5. Es fehlt für Existenzgründerinnen (und Gründer) und Selbständige an sozialer Absicherung. Viele können sich aufgrund geringer Einkommen kaum Versicherungen leisten. Die Soziale Absicherung der Gründerinnen und Selbständigen sollte sich an Pflichtmodellen orientieren. Aktuell ist mit hoher Altersarmut bei ehemals Selbständigen zu rechnen, die von sozialen Systemen aufgefangen werden muss.