

Mikrokredite für Existenzgründer und Kleinbetriebe: Ausgleich einer Marktlücke

Bericht



BERICHT

MIKROKREDITE FÜR EXISTENZGRÜNDER UND KLEINSTBETRIEBE: AUSGLEICH EINER MARKTLÜCKE

November 2003

INHALT

ZUSAMMENFASSUNG	5
1 EINLEITUNG	7
1.1 ZIELSETZUNG DES BERICHTS	7
1.1.1 <i>Kleinstunternehmen in der EU und in den BL</i>	7
1.1.2 <i>Darlehensfinanzierung in der EU</i>	8
1.2 DIE GLIEDERUNG DES BERICHTS	9
2 HINTERGRÜNDE UND AKTEURE	9
2.1 EINE MARKTLÜCKE	9
2.2 GEGENSTAND UND BEGRIFFSBESTIMMUNGEN	11
2.3 EUROPÄISCHE FÖRDERMAßNAHMEN	13
2.4 NATIONALE MIKROKREDITPROGRAMME	13
2.4.1 <i>Nationale Regelungen</i>	14
2.4.2 <i>Nationale und regionale Bürgschaftsprogramme</i>	16
2.5 KLASSISCHE UND NEUE ANBIETER VON MIKROKREDITEN	18
2.5.1 <i>Sparkassen und Genossenschaftsbanken in der EU</i>	18
2.5.2 <i>Neuere Initiativen in den BL</i>	19
2.5.3 <i>Mikrokreditvergabe durch NRO</i>	20
3 UNTERSTÜTZUNGSDIENSTE FÜR UNTERNEHMEN	22
3.1 AUSWIRKUNGEN AUF DIE ÜBERLEBENSCHANCEN	22
3.2 KREDITVERGABE UND UNTERSTÜTZUNGSLEISTUNGEN AUS EINER HAND	24
4 GESTALTUNG DES MIKROKREDITPRODUKTS	25
4.1 ZUGANG ZU FINANZMITTELN	25
4.2 ZINSGÜNSTIGE PRODUKTE	26
4.3 HÖHER VERZINSTE PRODUKTE	28
4.4 SCHRITTWEISES VORGEHEN	29
5 NEUE ENTWICKLUNGEN IM MIKROKREDITBEREICH	30
5.1 WICHTIGE ERKENNTNISSE	30
5.2 MEILENSTEINE AUF DEM WEG ZUR RENTABILITÄT	30
5.3 GEBÜHRENPOLITIK	31
5.4 VERNETZUNG	32
6 RISIKOBEWERTUNG, BONITÄTSPRÜFUNG UND VERGABEENTSCHEIDUNG	33
6.1 RISIKOBEWERTUNG	33
6.2 ENTSCHEIDUNGSFINDUNG BEI DER MIKROKREDITVERGABE	34
6.3 LEHREN AUS DEM RISIKO- UND AUSFALLMANAGEMENT	34
7 AUSWIRKUNGEN AUF DIE KMU	35
7.1 GRÖßENORDNUNG DER PROGRAMME, ZAHL DER JÄHRLICH MIT MIKROKREDITEN GEFÖRDERTEN KLEINBETRIEBE	35
7.2 ÜBERLEBENSQUOTE	36
7.3 SCHAFFUNG ZUSÄTZLICHER ARBEITSPLÄTZE	37
8 LEISTUNGSBEWERTUNG	37
8.1 PARTNERSCHAFT ZWISCHEN ÖFFENTLICHEM SEKTOR UND PRIVATWIRTSCHAFT	37
8.2 GRÖßERER MOBILISIERUNGSEFFEKT	38
8.3 ERFOLGSINDIKATOREN	38
9 SCHLUSSFOLGERUNGEN UND EMPFEHLUNGEN	41
9.1 SCHLUSSFOLGERUNGEN	41
9.2 EMPFEHLUNGEN	42
9.2.1 <i>Ausbau der europaweiten und nationalen Partnerschaften im Mikrofinanzierungsbereich</i>	42
9.2.2 <i>Rahmenbedingungen und staatliche Förderung</i>	43
9.2.3 <i>Einschätzung der Leistung und Führungsqualität von Mikrokreditanbietern</i>	43

ZUSAMMENFASSUNG

Die Mikrofinanzierung für neue oder bestehende Kleinunternehmen wurde im Jahr 2000 auf verschiedenen Tagungen des EU-Ministerrats als Problem anerkannt und bei den vom Rat im Dezember 2000 beschlossenen Finanzierungsinstrumenten des Mehrjahresprogramms durch eine Bürgschaftsregelung für Mikrokredite berücksichtigt. Kleinst- oder Mikrokredite für Kleinunternehmen werden als Darlehen in einer Höhe von maximal 25 000 EUR definiert. Diese Definition wurde für den vorliegenden Bericht übernommen. Im März 2003 forderte der Europäische Rat die Mitgliedstaaten erstmals auf, dem Thema Mikrokredite besondere Aufmerksamkeit zu widmen, um die Gründung und Entwicklung mittelständischer Betriebe zu fördern.

Der vorliegende Bericht zum Thema Mikrokredite wurde von der Gruppe für Unternehmenspolitik (GfU) erarbeitet¹. Im Bericht geht es hauptsächlich um Finanzierungsmöglichkeiten für Kleinunternehmer und deren Beziehungen zu öffentlichen und privaten Kreditinstituten, privaten Anbietern von Mikrokrediten, Garantiegemeinschaften und Unterstützungsdiensten für Unternehmen.

Der von der Generaldirektion Unternehmen der Europäischen Union verfasste Bericht beruht auf den Hauptergebnissen einer Arbeitsgruppe, der 26 nationale Sachverständige aus den Mitgliedstaaten (MS) und Beitrittsländern (BL) sowie verschiedene Fachleute mit praktischen Erfahrungen auf dem Gebiet der Mikrofinanzierung angehörten und die im Zeitraum vom Juli 2002 bis zum Juli 2003 siebenmal tagte. Grundlage der Analyse war eine Stichprobe von Mikrokrediten im Umfang von ca. 3,5 Mrd. EUR, die 2001 an Kleinunternehmen vergeben wurden.

Neue wie auch bereits bestehende Kleinunternehmen stoßen auf Probleme, wenn sie Mittel für Anlageinvestitionen oder Betriebskapital benötigen und sich deshalb an Finanzdienstleister wenden. Das unzureichende Angebot an Mikrokrediten ist ein wichtiges Thema, zumal wenn es sich bei den Existenzgründern um Arbeitslose, Frauen oder Angehörige ethnischer Minderheiten handelt. Die Verbesserung des Angebots ist daher nicht nur unter dem Gesichtspunkt der unternehmerischen Initiative und des Wirtschaftswachstums von Bedeutung, sondern auch im Hinblick auf die soziale Eingliederung.

Da die Banken die Vergabe von Mikrokrediten aufgrund der hohen Ausfallquote und der hohen Bearbeitungskosten vielfach als riskant und unrentabel ansehen, besteht vor allem in den BL eine auf Informationsasymmetrie beruhende Marktlücke. Diese Marktlücke wird durch mehrere gesamteuropäische Erhebungen zum gewerblichen Mittelstand bestätigt.

Um diese Marktlücke wenigstens teilweise auszugleichen, stehen in allen MS und in der Mehrzahl der BL öffentliche Fördermittel zur Verfügung. Allerdings sind Umfang und Intensität der Förderung von Land zu Land sehr unterschiedlich. Die öffentliche Förderung kann über günstige Rahmenbedingungen und Steuervergünstigungen für Investoren, durch die Hausbanken („retailers“), die Mittel für Mikrokredite zur Verfügung stellen, erfolgen. Möglich ist auch die Bereitstellung von Mitteln für spezialisierte Kreditgeber, die Teilung des Risikos mit spezialisierten Garantiegemeinschaften und/oder die Förderung von Unterstützungsdiensten für Unternehmen.

Auf nationaler Ebene spielen angesichts der erforderlichen öffentlichen Unterstützung der Mikrokreditvergabe die staatlichen Förderbanken – soweit vorhanden – eine aktive Rolle und erweisen sich auch weiterhin als leistungsfähiges und effektives Instrument zur Übernahme eines Teils der Kreditfinanzierung und/oder Bürgschaften, namentlich bei Aktionen größeren Umfangs.

¹ Die GfU berät die Generaldirektion Unternehmen in Fragen der Unternehmenspolitik.

Darüber hinaus erleichtern Bürgschaftsprogramme (Co- und Rückbürgschaften) den Kreditinstituten die Bereitstellung von Mikrokrediten, denn dadurch verringern sich Risiko und Kapitalbedarf. Als zusätzliches Bürgschaftsinstrument fungiert die vom Europäischen Investitionsfonds verwaltete MJP-Bürgschaftsregelung für Mikrokredite, die eine sichere und effektive Möglichkeit für Finanzinstitute darstellt, sich verstärkt auf dem Gebiet der Mikrofinanzierung zu engagieren.

Auf örtlicher Ebene werden Mikrokredite seit dem 19. Jahrhundert hauptsächlich von Sparkassen und Genossenschaftsbanken vergeben. Allerdings decken die von den Banken gewährten Kredite vielfach nicht den Bedarf. Deshalb sind in den letzten Jahrzehnten neue, private Anbieter von Mikrofinanzierungen unterschiedlicher Rechtsform entstanden, die vor allem der sozialen Eingliederung dienen.

Im Bericht werden die folgenden Lehren aus den jüngsten Erfahrungen hervorgehoben:

- Als Mittel zur Behebung des Marktdefizits bei Krediten für Kleinunternehmen haben sich die vom EIF im Rahmen der Wachstums- und Beschäftigungsinitiative (1998-2000) und des Mehrjahresprogramms (2001-2005) verwalteten Finanzierungsinstrumente als leistungsfähig und effektiv erwiesen. Deshalb empfiehlt es sich, den Etat der MJP-Finanzierungsinstrumente aufzustocken und den nationalen Finanzintermediären darauf zu orientieren zu empfehlen, die Mikrofinanzierung auf der Basis bewährter Verfahren zu fördern, namentlich in den BL.
- Neben Mikrodarlehen ist die Erbringung von nichtfinanziellen Leistungen, insbesondere Betreuungsleistungen, erforderlich, um die Überlebenschancen von Neugründungen und Kleinunternehmen zu verbessern.
- Die MS sollten günstigere Rahmenbedingungen für die Kleinstkreditvergabe schaffen und gegebenenfalls die Auswirkungen der Wuchergrenze auf einzelne Unternehmenskategorien untersuchen.
- Das Hauptziel besteht darin zu erreichen, dass sich das Kleinstkreditgeschäft selbst trägt. Die öffentliche Förderung sollte diesem Ziel entsprechen und regelmäßig überprüft werden.
- Durch die in mehreren MS praktizierte Vergabe zinsverbilligter Darlehen sind private Anbieter von Mikrofinanzierungen außerstande, auf eigenen Füßen zu stehen und ohne öffentliche Subventionen auszukommen. In diesem Zusammenhang hindert die in einigen MS vorgegebene Wuchergrenze die Finanzinstitute daran, Mikrokredite an stark risikobehaftete Existenzgründer zu vergeben, und könnte als Hemmnis für unternehmerische Initiative und das Streben nach einer sich selbst tragenden privaten Mikrofinanzierung betrachtet werden.
- Den Anbietern von Mikrokrediten wird empfohlen, ihre wirtschaftlichen Ergebnisse zu bewerten und offenzulegen sowie sich um effektive Synergien mit den Anbietern von Unterstützungsleistungen für Unternehmen zu bemühen. Auch sollten sie für geeignete Verfahren zum vorausplanenden und nachträglichen Risikomanagement sorgen und einen Meinungsaustausch über die Qualität der Kreditentscheidungen und die Zweckmäßigkeit der Rücklagenpolitik führen.

1 EINLEITUNG

1.1 Zielsetzung des Berichts

Die Vergabe von Mikrokrediten an neue oder junge Unternehmen ist für die Erneuerung und Weiterentwicklung der gewerblichen Wirtschaft und damit für die Stärkung der unternehmerischen Initiative in den Mitgliedstaaten (MS) und Beitrittsländern (BL) von wesentlicher Bedeutung. Diese Frage wurde von der Union auf einer informellen ECOFIN-Tagung im November 2000 aufgeworfen und vom Rat „Industrie“ im Dezember 2000 als Problem benannt.

Dem erkannten Handlungsbedarf wurde durch Aufnahme dieses Punktes in die Bürgschaftsregelung für Mikrokredite in das Mehrjahresprogramm (MJP) für Unternehmen und unternehmerische Initiative, insbesondere für die KMU (2001-2005), Rechnung getragen. Dort heißt es, dass durch die Vergabe von Mikrokrediten das Marktversagen ausgeglichen und zugleich die Bereitschaft der Finanzinstitute zur Vergabe derartiger Kredite erhöht werden soll². In diesem Zusammenhang wird ein Mikrokredit als ein Darlehen in einer Höhe von maximal EUR 25 000 definiert.

Die Frage der Klein- und Mikrokredite kam auch auf der 3. Gesprächsrunde von Bankern und KMUs zur Sprache³. Diese Gesprächsrunde wurde eingerichtet, um das Verhältnis zwischen Finanzinstituten und KMU zu verbessern. Dabei wurden bewährte Verfahren in den Mitgliedstaaten erörtert, doch konnte man sich nicht auf eine gemeinsame Definition für Mikrokredite einigen. Zu den an die EU gerichteten Empfehlungen der Gesprächsrunde gehörte auch die Ausweitung der EU-Bürgschaftsfazilitäten auf kurzfristige Darlehen.

Auf seiner Tagung am 20. und 21. März 2003 unterstrich der Europäische Rat die Bedeutung der Förderung unternehmerischer Initiative durch einen Aktionsplan und durch Maßnahmen zur Verbesserung des Zugangs zu Finanzmitteln und maß erstmals den Mikrokrediten einen hohen Stellenwert bei.

Dieses Problem ist übrigens für die BL noch gravierender, denn dort ist die inländische Kreditversorgung alles andere als zufrieden stellend. Es gilt, gemeinsame Lösungen für gemeinsame Probleme zu finden und sich in der gesamten Union und in den BL die besten Beispiele und Erfahrungen zu eigen zu machen. Vor allem gilt dies für den Zugang mittelständischer Unternehmen zu Mikrokrediten.

1.1.1 Kleinstunternehmen in der EU und in den BL

Besonders schwierig ist der Zugang zu Finanzmitteln für Existenzgründer, weniger schwierig hingegen für bereits bestehende Kleinunternehmen, die schon eine Erfolgsbilanz vorweisen können⁴. Nach einer gesamteuropäischen Umfrage bei bestehenden KMU⁵ werden Schwierigkeiten bei der Kapitalbeschaffung von den KMU nach wie vor als unternehmerisches Hemmnis angesehen, wobei dies für Kleinstunternehmen in noch stärkerem Maße gilt als für Unternehmen mittlerer Größe.

Die bestehenden und neuen Unternehmen sind in ihrer Mehrzahl sehr klein. Wie eine neuere Erhebung belegt⁶, sind die 20,5 Mio.⁷ europäischen KMU zu 93 % Kleinstunternehmen (mit 0 bis 9 Mitarbeitern). Es handelt sich dabei zumeist um Selbständige, die keine zusätzlichen Arbeitsplätze schaffen und die entweder nicht die Mittel oder nicht den Wunsch haben, ihre Geschäftstätigkeit auszuweiten. Die an einer Ausweitung interessierten Kleinstunternehmen können sich aber vielfach nicht die dazu erforderlichen externen Finanzmittel beschaffen.

² Entscheidung 2000/819/EG des Rates vom 20. Dez. 2000.

³ Generaldirektion Unternehmen; Dritte Gesprächsrunde der Banker und KMU; 19/06/2000.

⁴ Zugang zu Finanzmitteln für Unternehmen, Arbeitsdokument der Kommissionsdienststellen, SEK (2001) 1667, 19/10/2001.

⁵ Grant Thornton, European Business Survey, 2002.

⁶ ENSR survey; 19 europäische Länder, Fragebogenaktion bei 7 662 KMU; August 2001.

⁷ Bei Einbeziehung der Beitrittsländer 22 Mio.

Alljährlich entstehen etwa 2 Millionen Unternehmen, von denen 90 % Kleinunternehmen mit weniger als 5 Beschäftigten sind. In der EU haben etwa 30 % der Neugründungen nicht mehr als 3 Jahre und etwa 50 % nicht mehr als 5 Jahre Bestand. Geringer ist die Insolvenzquote in jenen Mitgliedstaaten, in denen für Jungunternehmer in der Vorgründungs- und Anlaufphase, aber auch für bereits existierende Kleinbetriebe, hochwertige Unterstützungsleistungen – auch Erleichterung des Zugangs zu Finanzmitteln – zur Verfügung stehen. Diese hochwertigen Dienstleistungen werden zumeist über Partnerschaften zwischen öffentlichem Sektor und Privatwirtschaft erbracht und in unterschiedlichem Maße öffentlich gefördert.

1.1.2 Darlehensfinanzierung in der EU

Die Darlehensfinanzierung hat in Europa eine lange Tradition und wird für den gewerblichen Mittelstand weiterhin die Hauptquelle externer Finanzmittel darstellen. Dagegen wird die Beteiligungsfinanzierung, die nicht so weit verbreitet wie in den USA ist, von der Mehrzahl der europäischen Kleinunternehmen nicht als die Lösung angesehen, ja nicht einmal als Möglichkeit in Betracht gezogen. Für wachstumsträchtige Unternehmen könnte sich aber eine Form der Risikofinanzierung als optimale Variante zur Beschleunigung des Wachstums in der Anfangsphase erweisen.

Die Möglichkeiten zur Darlehensfinanzierung sind in den MS und den BL für neue und kleine Unternehmen sehr unterschiedlich. Sofern Banken zur Förderung des Mittelstands oder nationale Regelungen zur Risikoteilung bestehen, erscheint die Beschaffung kleinerer Kredite leichter. Allerdings differiert der Anteil der KMU und der neu gegründeten Unternehmen, denen diese Regelungen zugute kommen, sehr stark.

In der EU lässt sich ein „Nord-Süd-Gefälle“ ausmachen. Seit jeher ist es wohl in den nördlichen Ländern für mittelständische Betriebe leichter, eine Kreditfinanzierung zu erhalten, als im südlichen Teil der Gemeinschaft. Hinzu kommt noch ein „Ost-West-Gefälle“, da der Anteil der inländischen Kredite am BIP in der EU wesentlich höher ist als in der Mehrzahl der BL, wo das Bankwesen noch in den Anfängen steckt. Diese Tatsache ist einer der Gründe dafür, dass in den BL so viele Nichtbanken entstanden sind, die Mikrokredite vergeben.

Die Bereitschaft zur Vergabe von Mikrokrediten ist nicht sehr hoch, weil damit ein hohes Ausfallrisiko und ein erheblicher Bearbeitungsaufwand verbunden sind. Manche Kreditinstitute widmen sich aber dieser Aufgabe, da es Teil ihres Auftrages ist, auch geringe Renditen hinzunehmen, oder das Risiko zum Teil von einer öffentlichen Bürgschaftseinrichtung oder einer Garantiegemeinschaft getragen wird. Es kommt auch vor, dass im Rahmen einer Marketingstrategie Existenzgründer als künftige gute Kunden unterstützt werden.

Ohne öffentliche Förderung scheuen Kreditinstitute vielfach die Vergabe von Krediten an Existenzgründer. Sofern sie dazu bereit sind, bieten sie in der Regel anstelle von kurz- oder mittelfristigen Darlehen (zu normalen Zinssätzen) Kreditlinien oder Überziehungskredite (zu deutlich höheren Zinssätzen) an. Kreditlinien bringen für Jungunternehmer ein deutlich höheres Risiko mit sich, da sie teurer sind und jederzeit vom Kreditinstitut widerrufen werden können. Aus diesem Grunde bevorzugen Kleinunternehmer aus Gründen der Vertragssicherheit kurz- oder langfristige Darlehen.

Wenn Kreditinstitute ein Darlehen anbieten, verlangen sie Sicherheiten, zumeist in Form von persönlichen Bürgschaften oder Hypotheken. Bei Mikrokrediten übersteigen die geforderten Sicherheiten häufig die Höhe des Darlehens (in manchen Ländern um bis zu 150 %).

Da die Banken nicht imstande waren, die Defizite bei der Mikrofinanzierung auszugleichen, entstanden in einer Reihe von MS und BL Nichtbanken in Form von Kapitalgesellschaften, Treuhandeinrichtungen, Stiftungen oder sonstige Zusammenschlüsse.

Der vorliegende Bericht soll einen Überblick über beispielhafte Verfahren bei der Vergabe von Mikrokrediten (<25.000 EUR) an neue und vorhandene Kleinunternehmen in den MS und BL sowie über die damit verbundenen Bürgschaftsregelungen vermitteln. Um eine für alle MS und BL einheitliche Beurteilung sicherzustellen, wurde ein Fragebogen erarbeitet, der von der Arbeitsgruppe den Hauptbereichen zugrunde gelegt wurde.

1.2 Die Gliederung des Berichts

Im Bericht, der von der Generaldirektion Unternehmen erstellt wurde, geht es hauptsächlich um Finanzierungsmöglichkeiten für Kleinunternehmer und deren Beziehungen zu öffentlichen und privaten Kreditinstituten, privaten Anbietern von Mikrokrediten, Garantiegemeinschaften und Unterstützungsdiensten für Unternehmen. Die Hauptergebnisse des Berichts werden Eingang in den „Bericht über den Zugang zu Finanzmitteln“ finden, der dem Rat „Industrie“ im letzten Quartal des Jahres 2003 vorgelegt werden soll.

Der von der Generaldirektion Unternehmen der Europäischen Union verfasste Bericht zum Thema Mikrokredite basiert auf den Hauptergebnissen einer Arbeitsgruppe, der 26 nationale Sachverständige aus den MS und BL sowie verschiedene Fachleute mit praktischen Erfahrungen auf dem Gebiet der Mikrofinanzierung angehörten und die im Zeitraum vom Juli 2002 bis zum Juli 2003 siebenmal tagte. Grundlage der Analyse war eine Stichprobe von Mikrokrediten im Umfang von ca. 3,5 Mrd. EUR, die 2001 vergeben wurden.

Der Bericht ist wie folgt aufgebaut:

Kapitel 2 gibt einen Überblick über die Hintergründe und die Akteure.

Kapitel 3 behandelt Unterstützungsdienste für Unternehmen.

Kapitel 4 vermittelt Lehren zur Produktgestaltung bei der Mikrofinanzierung.

Kapitel 5 geht auf die neuesten Entwicklungen im Bereich der Mikrofinanzierung ein.

Kapitel 6 befasst sich mit bestimmten Fragen der Risikobewertung, Bonitätsprüfung und Entscheidungsfindung.

Kapitel 7 untersucht die Auswirkungen von Mikrokrediten auf den Mittelstand.

Kapitel 8 hat die Wirkungsanalyse der Mikrofinanzierung zum Gegenstand.

Kapitel 9 enthält Schlussfolgerungen und Empfehlungen.

Der Bericht wendet sich an all jene, die in den MS und BL für Fragen der Mikrofinanzierung zuständig sind und an der Gestaltung der Wirtschaftspolitik mitwirken.

2 HINTERGRÜNDE UND AKTEURE

2.1 Eine Marktlücke

Seit dem letzten Jahrzehnt und besonders seit Ende der 90er-Jahre machen sich Politiker, Finanzdienstleister und Unternehmensverbände in der EU zunehmend Gedanken über die Deckung des Finanzbedarfs kleiner Unternehmen.

Die Kreditwirtschaft durchläuft aufgrund der Fusionsdynamik, des Strebens nach höheren Renditen und der derzeitigen Konjunkturschwäche⁸ einen tief greifenden Anpassungsprozess, der sich auf ihr Verhältnis zum gewerblichen Mittelstand auswirken könnte. Auch könnte die Schließung von Filialen den Banken die Aufgabe erschweren, sich verlässliche Informationen über ortsansässige Kleinunternehmen zu beschaffen.

Neugründungen und bereits bestehende Kleinstunternehmen, die Betriebskapital oder Mittel für konkrete Vorhaben benötigen, stoßen auf Probleme, wenn sie sich deswegen an Finanzdienstleister wenden.

⁸ Der Europäischen Zentralbank zufolge deuten „die Umfrageergebnisse von April 2003 ... insgesamt darauf hin, dass die Kreditrichtlinien bei den befragten Banken in den drei letzten Monaten verschärft wurden...[Dabei gaben] die allgemeinen Wirtschaftsaussichten... den Ausschlag.“ Näheres unter: www.ecb.int

Eigentlich dürfte es unter den Bedingungen eines „vollkommenen Marktes“, auf dem für beide Seiten sämtliche Informationen zugänglich sind, gar nicht zu Finanzierungslücken kommen.

Die reale Lage stellt sich jedoch ganz anders dar. Sie ist durch Marktunvollkommenheiten geprägt, die u. a. auf eine Asymmetrie im Informationsbereich zurückzuführen sind. Für den Kreditgeber ist es schwierig und sehr aufwändig, sich die notwendigen Angaben zur Qualität des Unternehmens und seiner Geschäftsführung zu beschaffen. Das Informationsdefizit kann das Kreditinstitut zu einer negativen Entscheidung veranlassen⁹. Auf dem Markt besteht daher wegen der Asymmetrie im Informationsbereich ein zu geringes Angebot an Mikrokrediten. In manchen MS erhalten 78 % der neu gegründeten Unternehmen überhaupt keine Bankkredite.¹⁰

Wie eine unlängst durchgeführte Erhebung belegt, stellt der fehlende Zugang zu Finanzmitteln für 20 % der KMU noch immer einen wichtigen Engpassfaktor dar.¹¹ In der Regel werden mehrere Hemmnisse aufgeführt. Der Bedeutung nach geordnet handelt es sich dabei um folgende Punkte:

- **Hohe Bearbeitungskosten (oder Betriebskosten)** für die Kreditinstitute.¹² Dem Anbieter entsteht ein im Vergleich zum Umfang der vergebenen Kredite hoher Bearbeitungsaufwand. Die Arbeitsgruppe „Mikrokredite“ ermittelte dabei für einzelne Länder¹³ die folgenden realistischen Schätzwerte (in EUR):

Bearbeitungskosten für die Vergabe von Mikrokrediten – realistische Schätzwerte nach Ländern in Euro

Vereinigtes Königreich	Deutschland	Finnland	Schweden	Tschechien	Estland	Polen	Irland	Lettland
1335 ¹⁴	1100	700-1000	700	600-900	590 ¹⁵	200-330 ¹⁶	170 ¹⁷	135

Für die erhebliche Schwankungsbreite der erfassten Bearbeitungskosten des Kreditgebers sind vor allem vier Gesichtspunkte und der jeweils damit verbundene Zeitaufwand maßgeblich:

- Hilfestellung für das Unternehmen bei der Antragstellung entsprechend dem Grad der „Investitionsbereitschaft“ des Kreditnehmers;
- interne Vorgänge zur Absicherung des Kreditgeschäfts, darunter Bewertungs- und Genehmigungskosten, Festlegung der Sicherheiten sowie Kosten der internen Bearbeitung;
- interne Überwachung des Kreditgeschäfts einschließlich Maßnahmen bei Zahlungsverzug und -ausfall;
- nichtfinanzielle Unterstützungs- und Betreuungsleistungen, die in manchen Fällen der größte Kostenfaktor sind.

⁹ Stiglitz and Weiss (1981) „Credit rationing in markets with imperfect information“, The American Economic Review, Vol. 71, S. 393-410. Tucker and Lean (2003), „Small firm finance and public policy“, Journal of Small Business and Enterprise Development, Vol. 10, S.50-61; Altman I. (1968) „Financial ratios, discriminant analysis and the prediction of corporate bankruptcy“, Journal of Finance, Vol. 23, n°4, S. 589-609

¹⁰ Observatoire Agence pour la Création d'Entreprise, www.apce.com

¹¹ Grant Thornton, European Business Survey, 2002.

¹² Micro-lending, a case for regulation, a. a. O., S. 20, Fußnote 16: 1500 EUR. Dieser Schätzwert bezieht sich auf Sparkassen in Deutschland.

¹³ Bei der italienischen Bürgschaftsregelung CONFIDI werden die jährlichen Bearbeitungskosten mit 150 EUR veranschlagt. Da die Laufzeit eines Darlehens im Schnitt 43 Monate beträgt, liegen die Bearbeitungskosten insgesamt bei durchschnittlich 540 EUR, wobei aber der Bearbeitungsaufwand der Bank unberücksichtigt bleibt. Bei einer AWS-Bürgschaft (Österreich) belaufen sich die Bearbeitungskosten im Schnitt auf 300 EUR.

¹⁴ Quelle: Eine von der Community Development Finance Association (CDFA) im Jahre 2003 durchgeführte Umfrage unter britischen Kleinstkreditnehmern, die Darlehen unter 30 000 EUR aufnahmen. Die Bandbreite reicht von 835 bis 2255 EUR.

¹⁵ Die Zahl steht für die Bearbeitungskosten eines Bürgschaftsantrags für einen Kleinstkredit bei KredEx.

¹⁶ Kosten bei Anwendung vereinfachter Verfahren zur Beantragung von Kleinstkrediten.

¹⁷ Realistischer Schätzwert für zinsfreie Darlehen im Rahmen des Startkapital-Programms „First Step“.

Legt man die durchschnittliche Höhe der Kleinstkredite zugrunde, so ergeben sich die folgenden prozentualen Anteile der Bearbeitungskosten:

Prozentualer Anteil der Bearbeitungskosten an der Höhe des Mikrokredites nach Ländern

Vereinigtes Königreich	Deutschland	Finnland	Schweden	Tschechien	Estland	Polen	Irland	Lettland
Ab 6 ¹⁸	7,3	4,6/5,4	7,5	2,1/3,2	4,4	6,7/11	3	4

- **Unzureichende Bereitstellung von Sicherheiten** seitens der Kleinunternehmen und;
- **Hohes Risiko:** Auch wenn die Gründe nicht immer eindeutig sind, gilt die Vergabe von Mikrokrediten bei den Finanzdienstleistern als riskantes Geschäftsfeld. Im Durchschnitt haben 50 % der Neugründungen in der EU weniger als 5 Jahre Bestand, wobei die Bandbreite je nach Intensität und Qualität der Unterstützungsdienste von 40 % bis 60 % reicht. Die Ausfallquote kann jedoch auf 5 bis 7 % absinken¹⁹, sofern die Unternehmen Bankkredite, Bürgschaften und Betreuung erhalten.

Auch die geringe Bruttoertragsspanne des Mikrokreditgeschäfts (die noch unter 1 % liegen kann²⁰) und der kaum vorhandene Spielraum für Quersubventionen bei den Bankprodukten dürfte die Bereitschaft der Banken zur Vergabe von Mikrokrediten nicht gerade fördern, sofern sie diese nicht als Auftakt zu einer langfristigen Geschäftsbeziehung mit einem dynamischen, expansionsfreudigen Unternehmer ansehen.

In einigen Ländern hindert ein vorgegebener Höchstzinssatz (die Wuchergrenze) die Kreditgeber daran, alle anfallenden Risiken abzudecken. Diese Obergrenze steht der Entstehung einer nachhaltigen und kontinuierlichen Mikrofinanzierung für Kleinunternehmen im Wege.

Vielfach werden öffentliche Subventionen verwendet, um das Risiko durch Rückbürgschaften zu teilen und zumindest einen Teil der Bearbeitungskosten zu decken.

2.2 Gegenstand und Begriffsbestimmungen

Im Bericht wird der Begriff „Mikrofinanzierung“ recht breit gefasst. Entsprechend dem MJP liegt der Schwerpunkt auf der Vergabe von Krediten an neue und bestehende Kleinunternehmen bis zu einem Höchstbetrag von 25.000 EUR sowie auf den damit verbundenen Bürgschaftsregelungen.²¹ Dabei wird das Thema vor allem unter dem Gesichtspunkt der Unternehmenspolitik erörtert, aber zugleich die Rolle anerkannt, die derartige Finanzierungen bei der Förderung unternehmerischer Initiative als Element der sozialen Eingliederung spielen.

Ursprünglich sollten im Bericht Kleinunternehmen mit guten Wachstums-, Überlebens- und Beschäftigungsperspektiven im Vordergrund stehen.

Allerdings erschien es angebracht, über den ursprünglich vereinbarten Rahmen hinauszugehen und alle Unternehmensgründer – darunter auch Arbeitslose – zu berücksichtigen und einerseits wichtige Aktivitäten von Nichtbanken, insbesondere Kapitalgesellschaften, teilweise mit einzubeziehen und andererseits die als Anbieter von Mikrokreditprogrammen auftretenden NRO vornehmlich unter dem Gesichtspunkt der sozialen Eingliederung zu analysieren²²:

¹⁸ Quelle: Eine von der CDFA im Jahre 2003 durchgeführte Umfrage unter britischen Kleinstkreditnehmern, die Darlehen unter 30 000 EUR aufnahmen. Die Transaktionskosten bewegen sich zwischen 6 % und 35 %.

¹⁹ z. B. in Deutschland bei Handwerkern

²⁰ Errechnete Margen für einige wichtige Kleinkreditprogramme: 0,90 % für KfW bei Startgeld; 1 % für Finnvera bei Mikrodarlehen an Frauen; 1,7 % für BDPME beim Gründungsdarlehen PCE.

²¹ Empfehlung der Kommission betreffend die Definition der Kleinunternehmen sowie der kleinen und mittleren Unternehmen; C(2003) 1422 vom 6. Mai 2003, löst 96/280/EG ab.

²² „Lettre ouverte...“, Jean-Paul Vigier, Editions.Charles Léopold Mayer, Paris, 2003, 150 S.

- An den Hauptaktivitäten im Mikrokreditbereich sind im Allgemeinen Banken als Kreditgeber für institutionelle Kunden oder Kleinunternehmen beteiligt. Den rechtlichen Rahmen ihrer Tätigkeit bilden die europäische Bankenrichtlinie²³ sowie die innerstaatlichen Rechtsvorschriften für Kreditinstitute. Ein Kreditinstitut, gemeinhin als Bank bezeichnet, ist ein Unternehmen, dessen Tätigkeit darin besteht, Einlagen oder andere rückzahlbare Gelder des Publikums entgegenzunehmen und Kredite für eigene Rechnung zu gewähren. Allerdings können Einlagen-, Kredit- und Garantiegeschäft unterschiedlichen aufsichtsrechtlichen Bestimmungen unterliegen (z. B. im Vereinigten Königreich, wo dafür das Finanzdienstleistungs-, Wettbewerbs- bzw. Versicherungsrecht maßgeblich ist).
- Darüber hinaus bestehen in acht Mitgliedstaaten staatliche Förderbanken, die der staatlichen Aufsicht unterliegen oder eine besondere aufsichtsrechtliche Behandlung erfahren²⁴ und die speziell als Geldgeber für institutionelle Kunden²⁵ fungieren, die direkt mit Kleinunternehmen in Kontakt treten.
- In manchen Ländern werden Mikrokredite an Kleinunternehmer von privatrechtlichen Mikrofinanzinstituten vergeben, die in der Regel den Kriterien der Richtlinie über den Verbraucherkredit entsprechen. Wie die Kreditinstitute werden diese Mikrofinanzinstitute nach kaufmännischen Gesichtspunkten betrieben und orientieren sich an einem nachhaltigen Geschäftsmodell.
- In einigen MS (Frankreich, Vereinigtes Königreich) und BL sind auch Mikrokredite von Bedeutung, die von NRO in erster Linie zum Zwecke der sozialen Eingliederung vergeben werden²⁶; sie tragen zur Förderung des Unternehmergeistes als Mittel zur Bekämpfung von sozialer Ausgrenzung und Arbeitslosigkeit bei.²⁷ In Abhängigkeit von den jeweiligen Rechtsvorschriften und Traditionen besteht ein unterschiedlicher rechtlicher Rahmen: Organisationen ohne Erwerbszweck (Frankreich), gemeinnützige Einrichtungen oder gemeinwirtschaftliche Unternehmen (Vereinigtes Königreich).

Neben den Mikrokreditgebern erhalten auch wichtige Akteure in ihrem Umfeld die gebührende Aufmerksamkeit:

- Bürgschaftsprogramme, darunter Garantiegemeinschaften, erleichtern den Zugang zu Mikrokrediten.
- Anbieter von unterstützenden Maßnahmen erbringen nichtfinanzielle Dienstleistungen (Betreuung, Schulung...).

Personal- oder Verbraucherkredite werden hier nicht berücksichtigt, wengleich es sich bei Aktivitäten, die unter „persönliche Kleinkredite“ firmieren, eigentlich in vielen Fällen um Mikrokredite an Kleinunternehmen und Selbständige handelt (z. B. bei den Kreditgenossenschaften in Irland, Polen...). Abgesehen von Angaben aus neueren Veröffentlichungen liegen keine echten Statistiken vor.²⁸ Da die Mikrokreditnehmer überwiegend selbständige Unternehmer sind, lässt sich nur schwer feststellen, ob die gewährten Darlehen als Mikrokredit an ein Kleinunternehmen oder als Personalkredit einzustufen sind.

Die Mikrokreditvergabe außerhalb der EU²⁹ und der BL³⁰ ist nicht Gegenstand des vorliegenden Berichts. Die KMU-Finanzierungsfazität im Rahmen von PHARE wird zum Teil berücksichtigt, obwohl die Obergrenze für einzelne Kredite über 25 000 EUR liegt, denn die Durchschnittshöhe eines Darlehens beläuft sich auf ca. 22 000 EUR..

²³ 2000/12/EG vom 20. Mai 2000, ABl. L 126 26. Mai 2000.

²⁴ Beispielsweise gilt das Bankenrecht grundsätzlich nicht für Finnvera.

²⁵ Einige Förderbanken vergeben direkt Finanzmittel an Kleinunternehmen: Finnvera, Fonds de Participation...

²⁶ Förderbanken wie der Fonds de Participation und ICO bieten gleichfalls Produkte an, die konkreten Zielsetzungen der sozialen Eingliederung dienen.

²⁷ Legal and political conditions for credit extension for social purposes by non-banks in the EU-Analysis; Final Study Part 1, 65 S., IFF Hamburg, GD Beschäftigung und Soziales, Europäische Kommission.

²⁸ Micro-lending, a case for regulation, Prof. Udo Reifner (IFI), S. 199, NOMOS, Deutschland 2002, 394 Seiten.

²⁹ Mitteilung der Kommission „Mikrofinanzierung und Armutsbekämpfung“, Mai 1998, KOM(98)527.

³⁰ Siehe www.cgap.org

2.3 Europäische Fördermaßnahmen

Auf europäischer Ebene laufen seit 5 Jahren im Wesentlichen zwei Programme. Seit 1998 übernimmt die Gemeinschaft Rückbürgschaften.

EIF-Bürgschaftsregelungen, www.eif.org

Die im Rahmen der Wachstums- und Beschäftigungsinitiative (1998-2000) unternommenen Aktivitäten sind 120 000 KMU zugute gekommen.

Seit Juni 2002 steht im Rahmen des Mehrjahresprogramms (MJP) für Unternehmen und unternehmerische Initiative, insbesondere die KMU (2001-2005), eine KMU-Bürgschaftsfazilität mit einer speziellen Bürgschaftsregelung für Mikrokredite zur Verfügung. Bis zum März 2003 hatten bereits fünf Mikrofinanzierungseinrichtungen eine Vereinbarung mit dem EIF geschlossen: ADIE (Frankreich), Fonds de Participation (Belgien), ICO (Spanien), KfW (Deutschland), Prince's Trust (Vereinigtes Königreich).

Nach Unterzeichnung einer Vereinbarung mit der Europäischen Union steht das MJP seit 2003 auch den BL offen. Die Bürgschaftsregelung für Mikrokredite, die Finanzinstitute zum verstärkten Engagement für Mikrofinanzierungen veranlassen soll, wird vom EIF verwaltet.

Im Rahmen des Erweiterungsprozesses hat sich die KMU-Finanzierungsfazilität als wichtigstes Programm zur Erleichterung des Zugangs mittelständischer Betriebe zu Finanzmitteln in den BL erwiesen.

KMU-Finanzierungsfazilität (PHARE)

Aufgabe dieser Fazilität ist es, Finanzintermediäre (d. h. Banken, Leasing-Gesellschaften oder Investmentfonds in den BL) dabei zu unterstützen, die Darlehensvergabe an KMU auszuweiten und langfristig aufrechtzuerhalten. Um den Finanzintermediären über den Mangel an Erfahrungen hinwegzuhelfen und die mit ihrer Tätigkeit verbundenen Verwaltungskosten und Risiken abzudecken, bietet ihnen die Fazilität den Zugang zu Finanzmitteln sowie spezielle Anreize: technische Hilfe und Zahlung einer Bearbeitungsgebühr. Die Fazilität wird von internationalen Finanzinstituten (IFI), nämlich seit 1999 von der Europäischen Bank für Wiederaufbau und Entwicklung (EBWE), seit 2000 von der Entwicklungsbank des Europarates (CEB) in Verbindung mit der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) und seit 2001 von der Europäischen Investitionsbank (EIB), kofinanziert.

Die Förderung von Projekten im Rahmen der Fazilität erfolgt über zwei Schienen – das Loan, Guarantee and Leasing Window (LGLW) und das Equity Window (EW) – in Form von Fremd- oder Eigenkapital für lokale Finanzintermediäre in Verbindung mit maßgeschneiderten Paketen nicht rückzahlbarer finanzieller Anreize. Die Finanzintermediäre vergeben Kredite an einzelne Kleinstunternehmen oder KMU oder stellen ihnen Eigenkapital zur Verfügung. In manchen Fällen stellen die Finanzintermediäre für die begünstigten Unternehmen auch zusätzliche Gelder aus eigenen Mitteln bereit.

2.4 Nationale Mikrokreditprogramme

Mikrokredite gelten weithin als probates Mittel zur Förderung von Existenzgründungen und unternehmerischer Initiative³¹. Seit dem letzten Jahrzehnt unterstützen die MS die Bereitstellung von Mikrodarlehen durch Finanzinstitute.

Die Regierungen der MS können Einfluss auf die Entwicklung nehmen, indem sie günstige Rahmenbedingungen für Mikrofinanzierungen schaffen, direkte finanzielle Unterstützung gewähren und/oder angemessene Sozialschutzregelungen für Kleinstunternehmen und speziell Neugründungen treffen. Dementsprechend handelt es sich bei einigen der nachstehend beschriebenen Regelungen um direkte Finanzhilfen, während andere dem allgemein günstigen Umfeld zuzuordnen sind.

³¹ Grünbuch „Unternehmergeist in Europa“, KOM(2003)27, 21. Jan. 2003.

2.4.1 Nationale Regelungen

In Abhängigkeit von den jeweiligen Traditionen und der landesüblichen Praxis sind in den letzten zehn Jahren eine Reihe nationaler Maßnahmen angelaufen. Beim schwedischen Programm ALMI (Mikrodarlehen) und beim belgischen Fonds de Participation³² (nachrangige Darlehen) wurde 1992 mit der Vergabe von Mikrokrediten begonnen, beim spanischen Programm ICO (Darlehen an KMU) und beim finnischen Programm Finnvera (Mikrodarlehen; Kredite an Existenzgründerinnen) 1995 bzw. 1996-97.

Im Zeitraum 1998-2000 leiteten auch andere MS Maßnahmen ein, insbesondere Frankreich, Deutschland und das Vereinigte Königreich. Die nationalen Regelungen weisen häufig Gemeinsamkeiten auf: Maßnahmen, um die Bereitstellung von Finanzmitteln an institutionelle Kunden zu fördern; Einschaltung einer Hausbank („retail operator“), die den Kredit an die Kleinstunternehmen vergibt. Im genannten Zeitraum sind verschiedene Regelungen angelaufen: gestaffelte Kreditvergabe; teilweise Risikoübernahme; Steuervergünstigungen.

Die nationalen Regelungen berücksichtigen, dass ein nationaler Anbieter von Finanzprodukten im Normalfall nicht so günstige Voraussetzungen für die Herstellung effektiver Geschäftsbeziehungen zu Kleinstunternehmen besitzt wie ein Anbieter auf lokaler oder regionaler Ebene. Wenn für die Mikrofinanzierung staatliche Förderbanken zur Verfügung stehen (Österreich, Belgien, Finnland³³, Frankreich, Deutschland, Italien, Luxemburg, Spanien, Schweden), fungieren diese im System als Anbieter und die Hausbanken als Vertriebsstellen gegenüber den Kleinunternehmen.

Diese Regelungen haben den Vorteil, dass sowohl die Förderbanken als auch die Privatbanken der staatlichen Kontrolle oder der Bankenaufsicht unterworfen sind. Dadurch ist die Gefahr von Misswirtschaft und Unregelmäßigkeiten begrenzt. Zudem unterliegen die entsprechenden Aktivitäten den EU-Vorschriften für staatliche Beihilfen und den EU-Wettbewerbsregeln.

Bei den in jüngster Zeit in Angriff genommenen Maßnahmen handelt es sich um groß angelegte Programme mit bedeutenden Auswirkungen auf das Gründungs geschehen.

Finnland: Finnvera Kleindarlehen und Mikrokredite für Existenzgründerinnen³⁴, www.finnvera.fi

Im Jahr 2001 betragen Kleindarlehen und Mikrokredite für Existenzgründerinnen zahlenmäßig 12 % der Neugründungen des Jahres (absolute Zahl). Dabei entfiel etwa die Hälfte auf Kleinstkredite für Existenzgründerinnen.

Neben Darlehen bietet Finnvera auch Bürgschaften an, sofern die vom Kreditnehmer bereitgestellten Sicherheiten nicht für ausreichend angesehen werden.

Frankreich: Prêt à la Création d'Entreprise (PCE) der BDPME, www.bdpme.fr

Über die „Startkapital“-Initiative PCE wurden 2001 mit 11.000 Mikrodarlehen 7 % aller Neugründungen gefördert. Anfang 2003 wurde ein Monatsdurchschnitt von 1500 Finanzierungen erreicht, woraus sich eine jährliche Gesamtzahl von 18.000 PCE-Kreditern ergibt, die zahlenmäßig 10 % aller Unternehmensgründungen in Frankreich entspricht.

Alle Transaktionen zwischen dem staatlichen Finanzinstitut BDPME und den Hausbanken werden über ein Extranet abgewickelt.

³² Der Fonds de Participation (FdP) wurde 1984 ins Leben gerufen. Seit dem Juli 1992 hat er kraft Gesetzes die Stellung einer gewinnorientierten autonomen Körperschaft. In dem entsprechenden Gesetz von 1992 werden die anzubietenden Produkte beschrieben, darunter auch die für Arbeitslose geltenden Zinssätze. Der FdP kann Darlehen direkt an die Kreditnehmer ausreichen. www.fonds.org

³³ Auch die finnische Organisation Finnvera ist ein Sonderfall. Sie vergibt Kleinstkredite direkt an die Kreditnehmer. Lediglich bei Regelungen zur Risikoteilung ist eine Hausbank beteiligt.

³⁴ Siehe im Anhang die Tabelle mit einer vergleichenden Übersicht über die Mikrofinanzierungsprogramme BDPME, Finnvera und KfW.

Spanien: ICO-Programm für KMU, www.ico.es

Die ICO hat in den letzten 7 Jahren Mikrokredite (unter 25 000 EUR) in einem durchschnittlichen jährlichen Gesamtvolumen von 120 Mio. EUR an Kleinunternehmen vergeben.

Besondere Aufmerksamkeit galt dabei einer raschen Bearbeitung der Anträge, aber auch der Übertragung von Entscheidungsbefugnissen an die Hausbanken („retailers“). Für die Wettbewerbsfähigkeit von Kleinunternehmen ist eine zügige Abwicklung von großer Bedeutung.

Frankreich: Prêt à la Création d'Entreprise (PCE) der BDPME

Bei der im Jahre 2000 angelaufenen Startkapital-Initiative PCE schließt die BDPME eine Vereinbarung mit der jeweiligen Hausbank, wonach letztere die Entscheidung über die Vergabe eines Mikrokredits trifft. Die BDPME registriert den Kredit, stellt automatisch einen Teil des Betrags bereit, d. h. maximal 8000 EUR (im Durchschnitt 6500 EUR), die Hausbank hingegen die doppelte Summe, also 16 000 EUR.

Außerdem übernimmt ein Tochterinstitut über das Bürgschaftsprogramm Sofaris 70 % des Risikos für den Teil des Kredits, den die Hausbank dem Existenzgründer aus eigenen Mitteln zur Verfügung stellt.

Deutschland: Mikro-Darlehen³⁵, www.kfw.de

Bei dem seit 2002 angebotenen Förderprodukt Mikro-Darlehen wird über eine Hausbank, die jede beliebige Bank in Deutschland sein kann, auf einem nur einseitigen Formular ein Antrag an die KfW gestellt, über den dann innerhalb von drei Tagen entschieden wird (ohne Berücksichtigung der Zeit, die die Hausbank für die Kreditprüfung benötigt).

Zusätzlich übernimmt die KfW gegenüber der Hausbank bis zu 80 % des Kreditrisikos.

Bei dem zuvor herausgebrachten Produkt Startgeld sind 93 % der Kreditnehmer nach 3 Jahren noch am Markt. Seit 1999 wurden im Jahresdurchschnitt 7000 derartige Kredite ausgereicht. Die operative Rentabilität liegt bei 100 %.³⁶

In den BL fungieren im Rahmen der KMU-Finanzierungsfazilität von PHARE³⁷ die EBWE, CEB-KfW und EIB als Finanzierungseinrichtungen für institutionelle Kunden, und nationale Kreditinstitute vergeben Darlehen an KMU.

Im Hinblick auf günstige Rahmenbedingungen für die Mikrokreditvergabe bietet das Vereinigte Königreich eine interessante Regelung in Form steuerlicher Anreize an.

Dabei geht es nicht um direkte Finanzhilfen der Zentralregierung, sondern um die Schaffung eines allgemeinen Umfelds, das die Vergabe von Mikrokrediten an benachteiligte Kommunen durch eine verbesserte finanzielle Ausstattung der vergebenden Banken begünstigt.

³⁵ Die Deutsche Ausgleichsbank (DtA) hob 1999 bzw. 2002 die Förderprodukte DtA-Startgeld und DtA-Mikro-Darlehen aus der Taufe. Sie fusionierte im Juli 2003 mit der KfW und gehört jetzt zur KfW-Gruppe. Die beiden Produkte blieben unverändert. DtA-Startgeld heißt jetzt Startgeld, und das DtA-Mikro-Darlehen wurde in Mikro-Darlehen umbenannt.

³⁶ Operative Rentabilität = Einnahmen aus dem Kundengeschäft / (Verwaltungskosten + Verluste + Refinanzierungskosten).

³⁷ Die Höchstgrenze für ein Darlehen beträgt 250.000 EUR. Ein Großteil der Finanzhilfen bewegt sich aber im Bereich unter 25.000 EUR. Mit den finanziellen Anreizen (Bearbeitungsgebühr) soll vor allem die Vergabe von Kleinkrediten gefördert werden.

Vereinigtes Königreich: Steuerliche Anreize

Der 2003 in Großbritannien eingeführte Steuernachlass auf Investitionen in das Gemeinwesen (Community Investment Tax Relief (CITR)) bietet einen finanziellen Anreiz für Investoren, die Kapital für spezialisierte Mikrofinanzinstitute mit der Bezeichnung Community Development Finance Institutions (CDFI) bereitstellen. Privatpersonen oder Unternehmen, die bereit sind, einer CDFI Fremd- oder Eigenkapital für mindestens fünf Jahre zu überlassen, haben in jedem der fünf Wirtschaftsjahre Anspruch auf einen Steuernachlass in Höhe von 5 % des investierten Betrags.

CDFI, die beim Small Business Service³⁸ der britischen Regierung akkreditiert sein müssen, um derartige Mittel erhalten zu können, finanzieren damit Kredite für Neugründungen, bestehende Firmen und kommunale Projekte. Das CITR-Programm ist von der Kommission als zulässige staatliche Beihilfe eingestuft worden.³⁹ Bis zum Juli 2003 waren 20 CDFI akkreditiert, die in den nächsten drei Jahren bei Investoren insgesamt 120 Mio. EUR zur Weitervergabe beschaffen wollen.

2.4.2 Nationale und regionale Bürgschaftsprogramme

Kleinstunternehmen werden von Kreditgebern als stark risikobehaftet eingeschätzt und können vielfach keine ausreichenden Sicherheiten stellen. Zur Risikoteilung kann ein staatliches oder privates Bürgschaftsprogramm bzw. eine Garantiegemeinschaft herangezogen werden.

Derartige Programme sind aber im Allgemeinen nicht ausschließlich für Mikrokredite oder Kleinunternehmer bestimmt. Je nach Ausgestaltung stehen sie allen KMU, einer bestimmten Branche oder Sparte bzw. bei Garantiegemeinschaften nur den Mitgliedern offen.

In vielen Mitgliedstaaten stehen finanzstarke Bürgschaftsprogramme zur Verfügung (Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Italien, Niederlande, Österreich, Portugal, Spanien, Vereinigtes Königreich). Sie teilen sich das Risiko mit dem Mikrokreditgeber.

Auch mehrere BL haben nationale oder regionale Bürgschaftsprogramme ins Leben gerufen (Estland, Polen, Rumänien, Slowakei, Slowenien, Tschechien, Ungarn).

Estland : Kredit- und Exportgarantiefonds KredEx, www.kredex.ee

KredEx fördert das Wachstum und die Entwicklung von KMU dadurch, dass es die Beschaffung von Finanzmitteln durch Bürgschaften für Kreditvereinbarungen zwischen Unternehmen und ihren Banken erleichtert. Der Kreditantrag wird direkt bei einer Bank eingereicht. Wenn die Bank den Kredit zu bewilligen bereit ist, sofern KredEx dafür eine Bürgschaft übernimmt, leitet sie den Antrag an KredEx weiter.

Den Schwerpunkt des Programms bilden Fälle, in denen die Banken den Antrag ohne eine Kreditbürgschaft ablehnen würden. Es werden bis zu 75 % des Kreditrisikos übernommen. Folglich muss die Bank für mindestens 25 % und höchstens 40 % der Kreditsumme das Risiko selbst tragen. Das Bürgschaftsprogramm besteht seit März 2001. KredEx verrechnet für das übernommene Risiko eine Gebühr in Höhe von 1,5 bis 3 % des Darlehens. Auch wenn das Programm risikobehaftete Aktivitäten und Projekte einschließt, soll damit das Risiko unabhängig vom potenziellen Wert eines Projekts in Grenzen gehalten werden.

Vom Jahresanfang bis zum August 2002 waren bei KredEx 174 Anträge eingegangen, was auf das Jahr hochgerechnet 260 Anträge ergibt. Etwa ein Viertel der Anträge wurde von KredEx abgelehnt. Es wurden Kredite an KMU in einer Höhe von 38,6 Mio. EUR gefördert (wobei für 17 Mio. EUR die Bürgschaft übernommen wurde). Jeder Euro, für den die KredEx einstand, ermöglichte die Ausleihung von 8 EUR.

Neben nationalen Bürgschaftsprogrammen spielen auch Garantiegemeinschaften⁴⁰ im Bereich der Mikrofinanzierung eine wesentliche Rolle.

Im Regelfall handelt es sich bei einer Garantiegemeinschaft um eine von Kleinunternehmern gegründete private Vereinigung oder Organisation.

³⁸ Siehe www.sbs.gov.uk/finance/citr

³⁹ Staatliche Beihilfe N711/2001 Vereinigtes Königreich „Steuergutschrift für Investitionen zugunsten bestimmter Gemeinschaften“ C(2002)3575 endg., Okt. 2002.

⁴⁰ AECM, Microcredits, August 2002; www.aecm.be

Im Falle der Prüfung eines Bürgschaftsantrages oder des Darlehensantrag vor der Bank, erbringt sie eine einzigartige Dienstleistung, denn sie verbindet lokale Branchenkenntnisse mit der notwendigen Kompetenz im Umgang mit den Antragstellern und einer exakten Abschätzung der Ertragsaussichten. Im Allgemeinen erfolgt die Antragsprüfung auf der Grundlage qualitativer Methoden.

Übernimmt eine Garantiegemeinschaft eine Bürgschaft, bedeutet dies für das Kreditinstitut ein deutlich geringeres Risiko, sodass in solchen Fällen eine größere Bereitschaft besteht, ein Darlehen zu einem niedrigeren Zinssatz zu vergeben.

Garantiegemeinschaften sind relativ wichtig, da sie die Tätigkeit der Banken ergänzen, indem sie auf Grund eingehender Kenntnisse des lokalen Marktes Auskünfte über die Antragsteller erteilen und damit der Informationsasymmetrie entgegenwirken. Sie mindern das Risiko negativer Entscheidungen und gewähren Garantien in Form von Bürgschaften, Kobürgschaften oder Rückbürgschaften aus Finanzmitteln ihrer Mitglieder und/oder öffentlicher Mittel.

Italien: CONFIDI

In Italien existiert eine landesweite Bürgschaftsregelung für das Handwerk und den gewerblichen Mittelstand: CONFIDI. Das CONFIDI-System besteht aus 680 (rechtlich und administrativ selbständigen) privaten Konsortien, denen nahezu 1 000 000 Unternehmer angehören. Nach dem Fedart-Report für 2001 erleichterte das CONFIDI-System den Zugang von KMU zu Finanzmitteln in einem Gesamtumfang von 4,3 Mrd. EUR bei insgesamt 113 000 Finanzhilfen und einem durchschnittlichen Kreditbetrag von 37 800 EUR.

Mikrokredite unter 25.0000 EUR wurden 2001 in 90 000 Fällen gewährt und beliefen sich insgesamt auf ca. 1,5 Mrd. EUR. Bei jedem Euro, für den eine CONFIDI-Bürgschaft gewährt wurde, ergibt sich je nach CONFIDI ein Multiplikatoreffekt von 10 oder darüber.

Die Kreditprüfung erfolgt durch das lokale CONFIDI-Konsortium. Die bisherige Bilanz ist ausgezeichnet. Die Ausfallquote beträgt 1,6 %, während sie im Handwerk sonst bei 8 % liegt.

Fällt eine CONFIDI-Kreditprüfung positiv aus, wird der Darlehensantrag der Bank mit einer CONFIDI-Sicherheitsleistung in Höhe von 50 % der Kreditsumme übermittelt (die übrigen 50 % werden durch Sicherheiten abgedeckt, die der Kleinstunternehmen zumeist in Form von Hypotheken stellt). Von den 50 %, die CONFIDI übernimmt, kommen etwa 10 % aus Mitgliedsbeiträgen und 40 % aus öffentlichen (vielfach regionalen) Haushaltsmitteln. Im Rahmen einer speziellen Vereinbarung („convenzione“), die jeweils zwischen CONFIDI und Bank geschlossen wird (zur Festlegung der Höhe der Finanzhilfe, der Art des Finanzprodukts, der Verzinsung sowie sonstiger Konditionen), wendet die Bank einen günstigeren Zinssatz an, der dem geringeren Ausfallrisiko bei Anträgen mit CONFIDI-Bürgschaft entspricht.

In manchen Fällen erfolgt die Kreditprüfung durch ehrenamtlich (d. h. unentgeltlich) tätige Personen, die von der Kreditgarantiegemeinschaften unter ortsansässigen Kleinunternehmern ausgewählt werden.

Frankreich: SOCAMA, www.socama.com

Bei den 1917 durch ein Sondergesetz geschaffenen Garantiegemeinschaften auf Gegenseitigkeit (SOCAMA) handelt es sich um Einrichtungen, die mit den Banques Populaires zusammenwirken. Sie stellten 2002 Bürgschaften für 25 000 Kleinstunternehmen in einer Gesamthöhe von 500 Mio. EUR bereit. Der Nettoverlust – in % der ausstehenden Forderungen – beträgt 1 % und die Durchschnittshöhe der besicherten Kredite 21.000 EUR. Bei diesem System sind die Kosten für sehr gering. Die Mitglieder der SOCAMA, bei denen es sich um erfahrene Unternehmer handelt, prüfen die Bürgschaftsanträge durch ehrenamtliche Mitarbeit im Kreditausschuss. Es kommen keine öffentlichen Fördermittel zum Einsatz, wenn man davon absieht, dass der EIF die Rückbürgschaft übernimmt. Bei Beiträgen unter 25 000 EUR wird die Entscheidung dem Kreditausschuss überlassen, was eine rasche Bearbeitung gewährleistet („Prêt Express“).

Auch in Spanien gibt es eine bedeutende landesweite Garantieregelung. Dabei gewähren regionale Garantiegemeinschaften die Bürgschaft, während eine staatliche Einrichtung (CERSA) die Rückgarantie übernimmt.

Spanien: CESGAR (www.cesgar.es) und CERSA (www.reafianzamiento.es)

21 regionale Garantiegemeinschaften, die auf nationaler Ebene von CESGAR vertreten werden, sind bereits seit 25 Jahren aktiv. Sie übernahmen 2002 Bürgschaften im Umfang von ca. 1 Mrd. EUR für überwiegend langfristige Kredite an 27.000 Kleinunternehmen (<10 Mitarbeiter). Die Verwaltungskosten der Garantiegemeinschaften je Antrag werden mit 171 EUR veranschlagt. Abgesichert werden die Garantiegemeinschaften durch einen nationalen staatlichen Rückbürgschaftsfonds: Compañía Española de Reafianzamiento, CERSA. Zum Teil übernimmt die EIF ihrerseits die Rückbürgschaft für die CERSA.

Bei den hier dargestellten Beispielen ist das vom Unternehmer zu entrichtende Bürgschaftsentgelt ein fester Anteil der Kreditsumme. In jüngster Zeit kam es zu Überlegungen, wonach im Verhältnis zwischen Garantiegeber und Unternehmer das Risiko durch eine erfolgsabhängige Komponente belohnt werden sollte. Für den Unternehmer bietet dies den Vorteil, dass ein Teil des Bürgschaftsentgelts variabel ist und nur eingefordert wird, sofern das Unternehmen mit Gewinn arbeitet. Vor allem aber zahlt der Unternehmer zu Beginn der Bürgschaftslaufzeit weniger. Dieses Modell hat einiges für sich, doch muss sich erst noch erweisen, ob es sich rentiert.

Österreich : AWS GmbH, Bürgschaften mit erfolgsabhängigem Entgelt

Grundstruktur

Es wird immer ein festes Bürgschaftsentgelt in Höhe von 0,5 % der verbürgten Kreditsumme eingehoben. Darüber hinaus besteht die Wahl zwischen zwei Arten von erfolgsabhängigem Entgelt:

- entweder einem erfolgsabhängigen Bürgschaftsentgelt als prozentualer Anteil (0,5 %) an der ausstehenden verbürgten Kreditsumme, wenn das Unternehmen in einem bestimmten Jahr der Bürgschaftslaufzeit mit Gewinn arbeitet, oder
- einem erfolgsabhängigen Bürgschaftsentgelt als prozentualer Anteil am Gewinn, den das Unternehmen in einem bestimmten Jahr der Bürgschaftslaufzeit erwirtschaftet.

Vorzeitige Beendigung der Bürgschaft

Das erfolgsabhängige Entgelt wird zu einem festen Entgelt mit zwei Möglichkeiten:

- Wenn es als Anteil an der ausstehenden verbürgten Kreditsumme erhoben wird, ist bei der Beendigung der Gesamtbetrag des Bürgschaftsentgelts für den verbleibenden Teil der Laufzeit zu entrichten.
- Wenn es als Anteil des Gewinns erhoben wird, ist für den verbleibenden Teil der Laufzeit statt des Gewinnanteils ein fester Anteil an der verbürgten Kreditsumme zu entrichten.

Erträge aus erfolgsabhängigem Entgelt

Das erfolgsabhängige Entgelt bei Kreditbürgschaften wird seit 2001 – und zwar nicht nur bei Kleinunternehmen – praktiziert.

Beim vertraglich vereinbarten erfolgsabhängigen Entgelt ist eine Zunahme festzustellen:

- 2001: 1 % der Gesamtzahl der Projekte, 3 % des Garantievolumens,
- 2002: 4 % der Gesamtzahl der Projekte, 12 % des Garantievolumens.

Im 2. Quartal 2003 ist es noch zu früh, Schlüsse zu ziehen. Bisher sind mit erfolgsabhängigem Entgelt keine nennenswerten Erträge erwirtschaftet worden.

2.5 Klassische und neue Anbieter von Mikrokrediten

2.5.1 Sparkassen und Genossenschaftsbanken in der EU

Die Mikrofinanzierung ist kein neuartiges Problem. Vielmehr wurden bereits im 19. Jahrhundert Sparkassen und Genossenschaftsbanken teilweise mit dem Ziel gegründet, Lösungen wie Mikrokredite anzubieten.

Sparkassen und Genossenschaftsbanken

Sparkassen⁴¹ und Genossenschaftsbanken wie die Banques Populaires in Frankreich oder Caixa Catalunya in Spanien sind wohl auch künftig die wichtigsten klassischen Akteure im Mikrokreditgeschäft.

So entfallen in Deutschland auf die gemeinwirtschaftlich orientierten öffentlichen Sparkassen, die privaten Genossenschaftsbanken („Volks- und Raiffeisenbanken“) über die Hälfte aller Kredite an KMU und zwei Drittel aller Kundeneinlagen.

Für die Zwecke unseres Berichts ist es aber aufgrund der mangelhaften Datenlage schwierig, den Anteil der Personalkredite und der Unternehmenskredite zu bestimmen.

Eine kleine Zahl von Genossenschaftsbanken (Credit Unions)⁴² im Vereinigten Königreich hat spezielle Programme für Mitglieder aufgelegt, die eine Unternehmensfinanzierung benötigen (z. B. Northern Oak Credit Union in Newcastle, Enterprise Credit Union in London).

In Frankreich und Spanien sind Sparkassen⁴³ und Genossenschaftsbanken Partnerschaften mit gemeinnützigen Einrichtungen eingegangen, die Unterstützungsdienste für Unternehmen anbieten und ihre Kunden an die betreffenden Kreditinstitute verweisen.

2.5.2 Neuere Initiativen in den BL

Genossenschaftsbanken sind auch in den BL anzutreffen. Beispielsweise sind in Polen derzeit 900 derartige Einrichtungen tätig (1995 waren es 1500). In den BL hat man aber erst vor einiger Zeit mit der Kreditvergabe an KMU begonnen.

Gemessen am BIP ist das Kreditvolumen deutlich geringer als in den Mitgliedstaaten⁴⁴. Das Gesamtangebot an Darlehen ist mit Ausnahme Maltas und Zyperns recht niedrig, weil die Banken Darlehen vielfach nur mit hoher Verzinsung anbieten und Sicherheiten verlangen, die bisweilen die Kreditsumme übersteigen.

Immerhin sind in diesem Marktsegment einige mitteleuropäische Mikrofinanzinstitute sehr aktiv.⁴⁵

Mikrofinanzierungsbanken

Die ProCredit Bank⁴⁶ in Bulgarien wurde 2001 von der IFC, der EBWE, der Unternehmensgruppe DEG-KfW, der Commerzbank AG und der IMI AG gegründet, um Existenzgründern und Unternehmen in ganz Bulgarien Kredite und allgemeine Bankdienstleistungen anzubieten.

Bis zum Dezember 2002 hatte sie über 5000 Mikrodarlehen in einer durchschnittlichen Höhe von 5400 EUR vergeben. Die Darlehen sind zu 60 % besichert, vorzugsweise durch Hypotheken. Handels- und Dienstleistungsunternehmen machen zwei Drittel der Kreditnehmer aus.

Die ProCredit Bank verlangt im Allgemeinen hohe Zinsen, die dem inhärenten Ausfallrisiko entsprechen.

Sie gehört einem Netzwerk spezieller Mikrofinanzinstitute an. In Rumänien ist die Banca de Microfinantare Teil dieses Netzwerkes.

⁴¹ Im Jahr 2002 wurden 50 % aller Neugründungen in Deutschland von der Sparkassen-Finanzgruppe finanziert. Von den an DtA-Programmen für Existenzgründer beteiligten Hausbanken sind 60 % Sparkassen (Zunahme um 8,3 % in den letzten fünf Jahren).

⁴² Credit Unions sind Mitglieder der European Association of Co-operative Banks: www.gebc.org. Sparkassen gehören der European Group of Savings Banks an: www.savings-banks.com.

⁴³ Caixa Catalunya und Fundacio Un Sol Mon: siehe www.unsolmon.org

⁴⁴ Nach Angaben der EZB (2000): Der EU-Durchschnitt liegt bei 135 % des BIP, während sich die Bandbreite in den BL zwischen 20 % und 70 % bewegt (Ausnahmen bilden Malta und Zypern); IWF und S&P Dezember 2002: 105 % für die MS und 39 % für die BL.

⁴⁵ The state of microfinance in CEC and NIS, Sarah Forster, Seth Greene und Justyna Pytkowska, Micro Finance Center, mit Unterstützung der CGAP Regional Reviews, 151 S., 2003, Washington D.C., USA.

⁴⁶ www.procreditbank.com

Polen : Fundusz Mikro Ltd., www.funduszmikro.home.pl

In Polen wurde 1994 mit Unterstützung von USAID eine Kapitalgesellschaft mit der Bezeichnung Fundusz Mikro Ltd. gegründet: Als Starfinanzierung stellte der Geldgeber ca. 22 Mio. EUR zur Verfügung. Das Unternehmen erreichte nach fünf Jahren Geschäftstätigkeit die Gewinnschwelle und gilt seit dem siebenten Jahr des Bestehens als rentabel. Es vergibt Kredite in großer Zahl, wobei der Jahresdurchschnitt bei 7000 Darlehen liegt (2002 wurden 6000 Darlehen gewährt, darunter Mikrodarlehen im Umfang von ca. 20 Mio. EUR) und die Zinsen sich 2002 im Bereich von 15 bis 21 % bewegten.⁴⁷ Es scheint sich um ein solides und tragfähiges Geschäftsmodell zu handeln, das Mikrokredite mit einer durchschnittlichen Höhe von 3000 EUR, einer durchschnittlichen Laufzeit von 8,5 Monaten und einer Ausfallquote von 4,48 % (Stand 1. November 2002) vergeben kann.⁴⁸ Unter gleichstellungspolitischen Gesichtspunkten ist die Wirkung sehr positiv, denn 60 % der Kreditnehmer sind Frauen. Für die Tatsache, dass die Bearbeitungskosten bei Fundusz Mikro Ltd. erschwinglich sind, sind zwei Gründe maßgeblich. Erstens handelt es sich in 50 % der Fälle um ein zweites Darlehen an den gleichen Kreditnehmer, womit sich die Kosten der Prüfung des Kreditantrags verringern. Zweitens müssen sich die Kreditnehmer, um eine günstigere Verzinsung zu erlangen, in Gruppen von 4 (oder 5) Kleinstunternehmern zusammenschließen, die dem Kreditgeber gegenüber als informelle Garantiegemeinschaften auftreten, in denen jeder Beteiligte gesamtschuldnerisch für alle ausgereichten Darlehen haftet. Dieses Modell setzt ein enges Vertrauensverhältnis zwischen den Partnern des informellen Netzes voraus.

2.5.3 Mikrokreditvergabe durch NRO⁴⁹

Die Dynamik der Mikrokreditvergabe durch NRO ist sehr aufschlussreich. NRO verfolgen eine ganze Reihe von Zielen, insbesondere die soziale Eingliederung.

Die Gewährung von Mikrokrediten durch NRO für soziale Zwecke ist eine Entwicklung, die vor allem für das Vereinigte Königreich von Bedeutung ist (Community Development Finance Institutions – CDFI), für die übrige EU nicht in gleichem Maße.

Als Gründe lassen sich mehrere Faktoren anführen: die weitgehende Deregulierung der Finanzdienstleistungen; die geringen Kosten für die Bereitstellung einer solchen Dienstleistung; das geringe Interesse der Banken an einem Engagement in diesem Marktsegment; hohe Flexibilität; Entstehung neuer Technologien. Allerdings offerieren diese Mikrofinanzinstitute⁵⁰ nur einen Teil des Leistungsangebots von Banken; die Qualität der erbrachten Leistungen ist uneinheitlich; es fehlt an kreditwirtschaftlichem Know-how. Daher wäre es verfrüht, bereits anhand des derzeitigen Erkenntnisstands allgemeine Schlussfolgerungen zu ziehen. Seit fünfzehn Jahren ist in der EU vor allem die Entstehung und Entwicklung zweier NRO zu beobachten, die sich die Förderung von Kleinstunternehmen unter sozial ausgegrenzten Personengruppen wie Arbeitslosen auf ihre Fahnen geschrieben haben: die ADIE in Frankreich und der Prince's Trust im Vereinigten Königreich. Sie wenden sich an selbständige Unternehmer und Existenzgründer am unteren Ende der Skala, wobei ADIE Darlehen von maximal 5000 EUR und Prince's Trust von höchstens 7500 EUR vergibt. Damit sie ihre Rolle wahrnehmen können, erhalten diese Organisationen staatliche Subventionen (nationale, regionale oder sogar europäische Fördermittel), die 60 bis 90 % ihrer jährlichen Einnahmen ausmachen. Ihre operative Rentabilität liegt bei ca. 20 % und ist damit von den Vergleichswerten der Mikrokreditvergabe durch Banken und ähnliche Einrichtungen (80 % oder höher) weit entfernt. Ökonomisch lässt sich dieser Sachverhalt damit rechtfertigen, dass sich die staatlichen Subventionen im Schnitt auf 2000 bis 5000 EUR je geschaffenem Kleinstunternehmen belaufen, während das Arbeitslosengeld jährlich etwa 18 000 EUR je Arbeitslosen beträgt. Bei den von NRO bereitgestellten Mikrokrediten handelt es sich in erster Linie um ein Mittel zur Bekämpfung der sozialen Ausgrenzung. Man will nichtbankfähige Kleinstunternehmen erreichen und ihnen zunächst einmal Kreditwürdigkeit verleihen, was die Voraussetzung für ihre Bankfähigkeit ist. Wir haben es hier eher mit einem Modell für eine aktive Sozialpolitik als mit einem Instrument der Unternehmenspolitik zu tun.

⁴⁷ www.funduszmikro.home.pl: detaillierte Angaben zur bisherigen Entwicklung und Bilanz, dazu Jahresabschluss mit Gewinnausweis für das letzte Wirtschaftsjahr.

⁴⁸ Kreditverlustquote (<180 Tage Verzug) in % der Restschuld.

⁴⁹ "Sozialkredit" ist keine zutreffende Bezeichnung für die Kreditvergabe durch NRO. Diese Akteure stellen Kredite bereit, die rückzahlbar sind, und verwenden zur Kontrolle ihrer Tätigkeit Kennzahlen wie Ausfall- und Verlustquote. Ihre Zielgruppe besteht aber aus ausgegrenzten Personen, die als nicht bankfähig gelten.

⁵⁰ Sie werden jetzt von einer Vereinigung (Community Development Finance Association – CDFA) vertreten: www.cdfa.org.uk.

Frankreich: ADIE, www.adie.org

Kraft eines 2002 in Frankreich verabschiedeten Gesetzes ist die ADIE (eine gemeinnützige Vereinigung nach dem französischen Vereinsgesetz von 1901) mit ihren 22 regionalen und 98 lokalen Zweigstellen nunmehr befugt, Kredite bei Banken aufzunehmen, um ihrerseits Darlehen an angehende Kleinstunternehmer zu gewähren. Bei letzteren handelt es sich um Arbeitslose oder Empfänger von Sozialhilfe („Revenu Minimum d’Insertion“ oder RMI). Im Jahre 2002 vergab die Vereinigung Kredite an 5000 neue Kleinstunternehmen (2001 waren es noch 3500 gewesen, 1998 erst 1600 und 1996 gerade einmal 850) bei einer durchschnittlichen Höhe von 3500 EUR (Gesamtbetrag 17 Mio. EUR). Sie trug damit in den letzten 9 Jahren zur Schaffung von 16 000 Kleinstbetrieben und 19 000 Arbeitsplätzen bei. Die Ausfallquote liegt gegenwärtig bei 6,5 %. Es kommt ein Zinssatz von 6,02 % zur Anwendung (Stand 1.1.2003), wozu noch ein monatlicher Beitrag von 0,1 % hinzukommt, und die Laufzeit beträgt maximal 2 Jahre. Der Kreditnehmer muss für 50 % der Kreditsumme eine Bürgschaft („caution solidaire“) von Freunden und Angehörigen beibringen. Bisher wurden die Kleinstdarlehen durchwegs von der ADIE geprüft und bewilligt (zu den Sitzungen des Kreditausschusses wird ein Vertreter der Partnerbank eingeladen), aber entsprechend dem Gesetz über das Bankwesen zu 70 % von Banken ausgezahlt. Das Risiko teilen sich die ADIE (70 %) und die Bank (30 %). Ist der Kreditnehmer drei Raten in Verzug, kauft die ADIE der Bank das Darlehen ab und übernimmt selbst die Eintreibung der Forderungen. Die ADIE beteiligt sich auch an unterstützenden Dienstleistungen für Unternehmen, indem sie unerfahrenen Existenzgründern Schulungs-, Betreuungs- und Beratungsleistungen anbietet. Die Überlebensquote der neu gegründeten Kleinstunternehmen liegt nach zwei Jahren bei 75 % und ist damit ebenso hoch wie generell bei Unternehmensgründungen in Frankreich.

Zur teilweisen Abdeckung ihrer Verwaltungskosten erhält die ADIE öffentliche Subventionen aus verschiedenen Quellen. Darunter sind insbesondere der Europäische Sozialfonds und die EBWE zu nennen, die jährlich etwa 1,8 Mio. EUR bereitstellen. Die hohen Verwaltungskosten sind durch die aufwändige Betreuung der ADIE-Kunden im nichtfinanziellen Bereich bedingt und nicht durch die Finanzdienstleistungen selbst.

Der Prince’s Trust ist vor allem aufgrund des Umfangs seiner Aktivitäten von Interesse. Beim Prince’s Trust of England und beim Prince’s Scottish Youth Business Trust handelt es sich um getrennte Einrichtungen, die aber ähnliche Zielsetzungen verfolgen. Allerdings vergibt der Scottish Youth Business Trust nicht nur Kredite an Existenzgründer, sondern fördert auch den Ausbau von Unternehmen.

Vereinigtes Königreich: The Prince’s Trust, www.princes-trust.org.uk

Der Prince’s Trust, eine gemeinnützige Einrichtung, die seit Mitte der 80er-Jahre Sozialkredite vergibt, hat zur Schaffung von ca. 50 000 Kleinstunternehmen durch benachteiligte junge Menschen beigetragen, unter denen sich einige ehemalige Straftäter befanden. Der Zinssatz entspricht nicht dem eingegangenen Risiko, da er maximal 3 % jährlich beträgt und das Darlehen über einen Zeitraum von drei Jahren (ab 2003 von fünf Jahren) rückzahlbar ist. Sicherheiten werden nicht gefordert. Wie bei der ADIE erfolgt die Vergabe von Mikrokrediten im Rahmen eines Pakets, das auch Schulungs-, Betreuungs- und andere Unterstützungsleistungen umfasst. In den letzten Jahren hat der Prince’s Trust die Schaffung von 4000 Kleinstbetrieben pro Jahr mit Krediten in einer durchschnittlichen Höhe von 4000 EUR (jährlicher Gesamtbetrag 16 Mio. EUR) gefördert. Die Kosten für eine Unternehmensgründung werden mit 5000 EUR veranschlagt, wovon 800 EUR auf die eigenen Bearbeitungskosten entfallen. Die Einrichtung ähnelt der ADIE (die 22 regionale Zweigstellen unterhält) auch dahingehend, dass sie mit etwa 60 Zweigstellen das ganze Land abdeckt. Die Überlebensquote der gegründeten Kleinstunternehmen nach 3 Jahren beträgt 60 %, und die Kreditrückzahlungsquote wird mit 60 % veranschlagt. Es scheint sich um ein Geschäftsmodell zu handeln, das sich nicht selbst trägt. Bei einer Ausfallquote von etwa 40 % besteht ein gewaltiger Unterschied sowohl zur gängigen Kreditpraxis als auch zur Politik vieler anderen Anbieter von Mikrodarlehen.

Der Prince’s Trust kann nicht als typisch für Großbritannien angesehen werden. Vor allem in der Zinspolitik orientieren sich andere Anbieter bei der Vergabe von Mikrokrediten stärker am Markt. Beispielsweise besteht die Industrial Common Ownership Finance (ICOF) etwa ebenso lange, arbeitet aber völlig rentabel.

Sowohl der Prince's Trust als auch die ADIE erhielten Fördermittel vom EIF: der Prince's Trust 2000 im Rahmen der Wachstums- und Beschäftigungsinitiative sowie die ADIE 2002 und der Prince's Trust 2003 über die Bürgschaftsregelung für Mikrokredite des MJP.

Spanien: ICO-Mikrokreditprogramm

Ende 2002 beschloss die nationale spanische Förderbank ICO, ein Programm für soziale Mikrokredite im Umfang von 18 Mio. EUR jährlich aufzulegen. Die ICO stellt die Kredite den Hausbanken zur Verfügung, denen die Vergabe der Darlehen an Kleinstunternehmer obliegt, die ihnen von sozialen Einrichtungen und Unterstützungsdiensten für Unternehmen zugeleitet werden.

Es handelt sich aber um einen recht geringen Betrag, wenn man bedenkt, dass die ICO im Rahmen ihres KMU-Programms Mikrokredite (< 25 000 EUR) an Kleinstunternehmen in einer Größenordnung von 120 Mio. EUR pro Jahr vergibt.

3 UNTERSTÜTZUNGSDIENSTE FÜR UNTERNEHMEN

Bei Unterstützungsdiensten für Unternehmen handelt es sich um nichtfinanzielle Dienstleistungen wie Schulung, technische Hilfe, Betreuung und Beratung. Derartige Leistungen tragen maßgeblich zur Erhöhung der Rentabilität und Lebensdauer von Unternehmen bei. In der Regel werden sie zum Teil mit öffentlichen Mitteln gefördert.

3.1 Auswirkungen auf die Überlebenschancen

In nahezu allen Mitgliedstaaten werden neben finanziellen Dienstleistungen (Kreditvergabe) auch nichtfinanzielle Unterstützungsleistungen für Unternehmen erbracht⁵¹, doch werden diese nicht mit der gleichen Intensität in Anspruch genommen. Auch in einigen BL werden derartige Leistungen angeboten.

Slowenien: Gutscheine für Beratungsleistungen

Die Unternehmen erhalten Gutscheine zur Inanspruchnahme von Beratungsleistungen, die von staatlich anerkannten Fachleuten erbracht werden. Auf diese Weise kann der Staat mindestens 50 % der den KMU entstehenden Kosten übernehmen.

Die positiven Auswirkungen auf die Überlebenschancen von Neugründungen hängen von mehreren Faktoren ab⁵²: Koordinierung mit Finanzierungsmöglichkeiten, Hilfestellung bei der Erarbeitung eines Unternehmenskonzepts, Betreuung, Schulung, richtige Preisgestaltung. Wenn bestimmte Faktoren nicht gegeben sind, verringern sich die Überlebenschancen.

Die Unterstützungsleistungen müssen aufeinander abgestimmt sein, damit Kleinstunternehmen problemlos Zugang zu einem Leistungspaket erhalten, das sämtliche Managementfunktionen abdeckt.

Die staatlichen Stellen sollten bei den von ihnen erbrachten oder finanzierten Unterstützungsmaßnahmen strategisch vorgehen und für eine gute Koordinierung mit anderen Leistungen wie der Bereitstellung von Finanzmitteln sorgen, insbesondere auf regionaler Ebene. Neue Einzelinitiativen sollten vermieden werden.

Es muss auch sichergestellt sein, dass die unterstützenden Einrichtungen über die erforderlichen personellen und materiellen Voraussetzungen für ein erstklassiges Leistungsangebot verfügen. Insbesondere die Ausstattung mit Informationstechnik sollte jeweils auf dem neuesten Stand sein.

Eine regelmäßige Bewertung der Wirksamkeit und Effizienz des Leistungsangebots für Unternehmen sollte zu einem festen Bestandteil der Wirtschaftsförderkultur werden. Die dabei gewonnenen Erkenntnisse können den Anbietern von Unterstützungsleistungen und der Politik dabei helfen, die Qualität, Gestaltung und Kosteneffektivität des Angebots kontinuierlich zu verbessern.

⁵¹ SEK(2001)1937-28/11/2001 Arbeitsdokument der Kommissionsdienststellen: „Erstklassige Unterstützungsdienste für Unternehmen“.

⁵² Jährliche Erhebungen der schwedischen Einrichtung ALMI; siehe www.almi.se und: www.nutek.se.

Schweden : Jährliche Erhebungen von ALMI, www.almi.se

Die schwedische Wirtschaftsförderungsgesellschaft ALMI bietet sowohl finanzielle als auch nichtfinanzielle Dienstleistungen an. Alljährlich kommt es zu direkten Begegnungen mit ca. 100.000 bestehenden und potenziellen KMU. Von diesen beteiligen sich etwa 24.000 an umfangreichen Förderprogrammen. ALMI leistet auch jedes Jahr Hilfestellung bei der Bewertung von ca. 3500 neuen Technologiekonzepten und -produkten und fördert etwa 2400 Innovationen. Bis Ende 2001 hatte die Gesellschaft Kredite an nahezu 4500 Klienten gewährt. Im Jahre 2001 waren es 2023 Darlehen, darunter 324 Mikrodarlehen für Existenzgründerinnen.

Zur Wirkungsanalyse führt ALMI bei seinen Klienten ständig Untersuchungen zu Wachstum und Entwicklung durch, wobei zufällig ausgewählte Unternehmen, die nicht zu den Klienten zählen, als Kontrollgruppe dienen. Es wird sogar jährlich die Zufriedenheit der Klienten ermittelt. Die Untersuchungsergebnisse werden vor allem für zwei Zwecke genutzt: einerseits für die direkte Verbesserung der Arbeit der ALMI-Zweigstellen in den Regionen und andererseits für den Leistungsvergleich zwischen den regionalen Zweigstellen, aber auch mit ähnlichen Organisationen:

- Überlebensquote der ALMI-Klienten

Bei den neu gegründeten Unternehmen liegt die Quote nach fünf Jahren bei 74 %. Neugründungen mit einem Jahresumsatz über 12.000 EUR erreichen sogar 84 %. Die entsprechenden Werte für die Vergleichsgruppe, der „den ALMI-Klienten ähnliche“ Unternehmen angehören, betragen 68 % bzw. 41 %.

- Wachstum der ALMI-Klienten, Zunahme der dauerhaften Arbeitsplätze

Die Neugründungen können nach fünf Jahren auf eine Zunahme um 85 % verweisen. Die Vergleichsgruppe kommt nur auf 24 %.

- Wachstum der ALMI-Klienten, Steigerung des Umsatzes

Die neu gegründeten Firmen verzeichnen nach fünf Jahren einen Anstieg um 145 %. Bei der Vergleichsgruppe stehen 49 % zu Buche.

- Wachstum der ALMI-Klienten, die einen Kredit mit oder ohne Inanspruchnahme von Unterstützungsleistungen aufgenommen haben, Steigerung des Umsatzes

Neugründungen, die Unterstützungsleistungen in Anspruch nehmen, erzielen einen um 40 % höheren Umsatz als jene, die darauf verzichten.

- Zufriedenheit der ALMI-Klienten, die einen Kredit aufgenommen haben.

89 % der Klienten halten ALMI für eine gute Ergänzung zu den Banken.

Die operative Rentabilität von ALMI lag 2001 bei 100,1 %.

Neben Bewertungsaspekten sind eine abgestimmte Preisgestaltung für die verschiedenen Kategorien von Unterstützungsmaßnahmen und eine klare Konzeption für das Verhältnis zwischen öffentlicher und privater Förderung erforderlich.

Allgemein gilt, dass bei intensiverer Unterstützung die Überlebensquote von Neugründungen nach 5 Jahren höher ausfällt. Im Großen und Ganzen ist für die Unterstützungsdienste eine spezielle Einrichtung wie eine Industrie- und Handelskammer zuständig und für die finanziellen Dienstleistungen ein Finanzinstitut. Bisweilen ist das Finanzinstitut bereit, dem Erbringer der Unterstützungsleistungen ein Entgelt zu zahlen.

Belgien: Fonds de Participation, www.fonds.org

In Belgien besteht ein Netz von Unterstützungsdiensten, die Existenzgründer über einen Zeitraum von 18 Monaten nach Gewährung eines Mikrokredites betreuen.

Die staatliche Förderbank zahlt der unterstützenden Einrichtung ein Entgelt (120 EUR je bewilligten Kreditantrag und 2000 EUR zur pauschalen Abgeltung der Betreuungsleistungen), weil davon ausgegangen wird, dass sich durch die Betreuung das Ausfallrisiko verringert.

3.2 Kreditvergabe und Unterstützungsleistungen aus einer Hand

Im Falle der NRO werden sowohl die finanziellen als auch die nichtfinanziellen Leistungen von einer Stelle angeboten. Während dies bei den NRO gang und gäbe ist, lässt sich bei den Banken keine deutlich erkennbare Tendenz zur Erbringung finanzieller und nichtfinanzieller Leistungen aus einer Hand feststellen. Wenn sich die Kreditwirtschaft nicht mit der Mikrofinanzierung befasst, erweitern manche Anbieter von Unterstützungsleistungen ihr Tätigkeitsspektrum um die Finanzierungstätigkeit.

Bei einer Zusammenlegung der beiden Tätigkeitsfelder lassen sich theoretisch durch Größenvorteile wirtschaftliche Nutzeneffekte erzielen. Allerdings könnten sich aus juristischer Sicht Interessenkonflikte auftun, wenn die unterstützende Einrichtung das Unternehmenskonzept erstellt oder dabei mitwirkt und zugleich für die Bewilligung und Vergabe eines Kredits zuständig ist. Auch könnte die Tatsache, dass die gleiche Stelle nicht nur technische Hilfe (oder Beratung), sondern auch Kredite gewährt, zu Rechtsunsicherheit führen.

Wenn nämlich ein Unternehmen einen Kredit von einer Einrichtung erhält, deren Beratungsleistungen es gegen entsprechendes Entgelt in Anspruch nimmt, und dann in Konkurs geht, könnte es die Einrichtung mit der Begründung verklagen, sie habe schlechten Rat erteilt und müsse deshalb für den Konkurs des Unternehmens haften. Es könnten sich sehr komplizierte juristische Folgen ergeben. Werden finanzielle und nichtfinanzielle Leistungen aus einer Hand angeboten, sollten zwischen den beiden Bereichen eine klare funktionale und rechnerische Abgrenzung erfolgen.

Einige staatliche Förderbanken sind bereits in beiden Bereichen tätig, aber bei klarer Trennung der Aufgaben und Buchführung (KfW...). Allerdings sind Synergieeffekte zwischen finanziellen und nichtfinanziellen Leistungen anzustreben, um Unternehmensgründungen wirksam unterstützen zu können und ihre Überlebenschancen zu erhöhen.

Ungarn: Ungarische Stiftung für Wirtschaftsförderung (Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány, MVA)

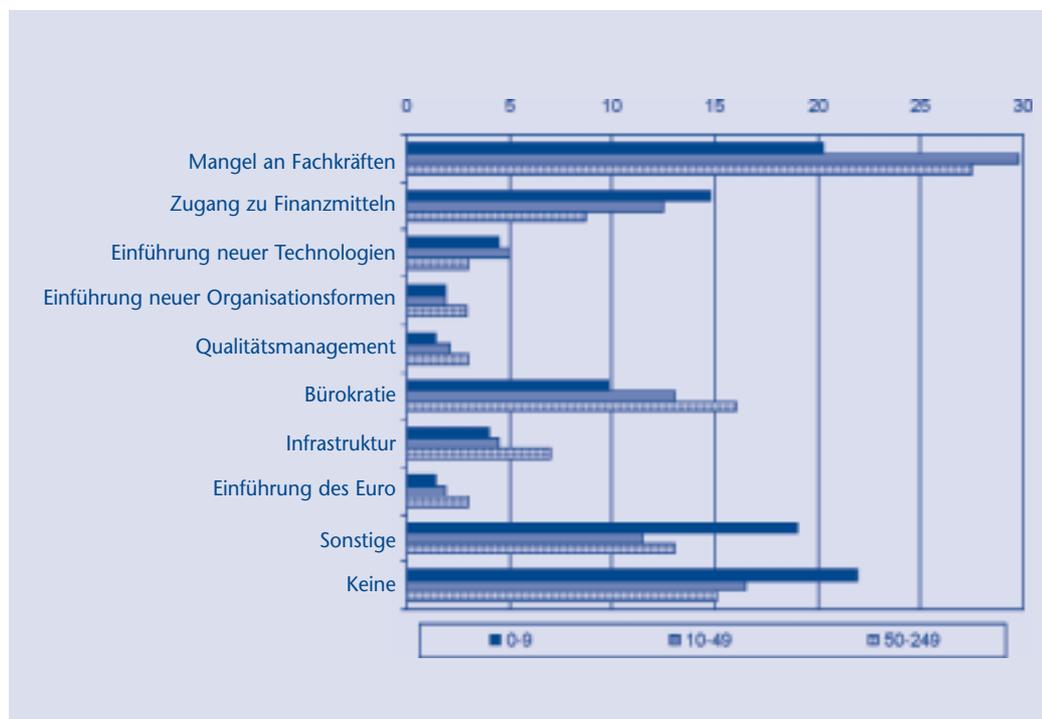
Das Mikrokreditprogramm (KKP) lief 1992 an und wird von einem Netz lokaler Wirtschaftsförderagenturen verwaltet, das aus 20 Einheiten und ca. 120 Zweigstellen im ganzen Land besteht. Es erhält auch Mittel aus dem EU-Programm PHARE und aus dem ungarischen Staatshaushalt. Durch eine zwischen dem Wirtschaftsministerium und der MVA geschlossene Grundsatzvereinbarung, die von der Europäischen Kommission und dem für die Koordinierung des PHARE-Programms zuständigen Minister ohne Geschäftsbereich gebilligt wurde, kam es am 17. Mai 2000 zur Gründung des Nationalen Mikrokreditfonds (NMCF). Dadurch wurden die bereits ausgezahlten Finanzmittel zusammengefasst und das NMCF-Vermögen zum ungarischen Staatseigentum erklärt. Das neue zentralisierte System besteht seit dem 1. Juli 2000. In den darauffolgenden 18 Monaten wurden Darlehen im Gesamtvolumen von 72 Mio. EUR gewährt. MCP orientiert sich an den geltenden Leitlinien für die Vergabe von Mikrokrediten. Die für Mikrokredite zuständigen Ausschüsse der lokalen Wirtschaftsförderagenturen entscheiden über die Kreditvergabe. Die MVA und die teilnehmende Bank (Postabank Ltd.) sind in diesen Ausschüssen durch jeweils ein Mitglied vertreten. Für MCP galten 2003 folgende Bedingungen: Höchstbetrag 24 000 EUR; Zinssatz = Basissatz der Zentralbank bei Vertragsabschluss; Laufzeit mindestens 3 Monate, höchstens 5 Jahre; Nachfrist maximal 6 Monate; Eigenbeitrag des Kreditnehmers mindestens 20 % der Kreditsumme; Tilgungsraten und Zinsen sind monatlich fällig. Mikrokredite können wiederholt beantragt werden, aber die jeweilige Restschuld darf nicht den Höchstbetrag eines Einzelkredits übersteigen. Über die Wirtschaftsförderagenturen erhalten die Unternehmer zusätzlich zur Finanzhilfe unentgeltliche Unterstützungsleistungen. Um die Tragfähigkeit des Programms zu gewährleisten, die Finanzausstattung zu verbessern und die Qualität des Portfolios zu erhöhen, werden in Kürze die teilnehmenden Banken und Bürgschaftseinrichtungen stark in das Programm einbezogen.

4 GESTALTUNG DES MIKROKREDITPRODUKTS

4.1 Zugang zu Finanzmitteln

Wer einen Mikrokredit beantragt, hat in erster Linie den Zugang zu Finanzmitteln und in zweiter Linie die anfallenden Kosten im Auge. Konkret betrachtet ist für Kleinunternehmer die Frage, ob sie die wöchentlichen oder monatlichen Tilgungsraten aufbringen können, wichtiger als die Höhe des Zinssatzes. Die wichtigste Triebkraft sind eigentlich die Marktchancen, die sie sich ausrechnen („zur rechten Zeit am rechten Ort“), also die zu erwartende Nachfrage. Insbesondere gilt dies in Zeiten niedriger Inflation und niedriger Basiszinsen. Wenn man Kleinunternehmer nach den größten wirtschaftlichen Hemmnissen für den Ausbau ihrer Geschäftstätigkeit fragt, so wird vor allem der Mangel an Finanzierungsmöglichkeiten genannt. Für größere Unternehmen, insbesondere solche mittlerer Größe, stellt sich die Lage ganz anders dar.

Wirtschaftliche Hemmnisse bestehender Unternehmen nach Größe, 2001 (in % der KMU)⁵³



Die Verzinsung wird aber zu einer entscheidenden Frage, wenn das Unternehmen aufgrund eines Konjunkturerinbruchs oder wegen unvorhersehbarer Ereignisse einen Überziehungskredit benötigt. In diesem Falle kann sich der Zinssatz als starke Belastung erweisen, weil das Unternehmen ohnehin schon mit Absatzproblemen zu kämpfen hat und zu einem denkbar ungünstigen Zeitpunkt auf die Unterstützung des Kreditinstituts angewiesen ist.

Unter derartigen Umständen sind die Verzinsung und der Zugang zu Finanzmitteln zwei Seiten einer Medaille. Folglich sind neben der Kreditvergabe weitere Leistungen erforderlich, um unvorhersehbare Ereignisse möglichst einzukalkulieren und seitens der Kreditnehmer eine optimale Risikobewertung und ein wirksames Risikomanagement zu gewährleisten.

⁵³ Europäische Beobachtungsstelle für die KMU, 2002 Nr. 1, S.13.

Wenn ein Mikrokredit die einzige externe Finanzierungsmöglichkeit darstellt, handelt es sich in der Regel um eine „einmalige Chance“, was die Bedeutung einer intensiven Unterstützung in der Anfangsphase unterstreicht. Gelingt es dem Jungunternehmer, seine Fähigkeit zur Bedienung einer externen Schuld unter Beweis zu stellen, erwirbt er allmählich Kreditwürdigkeit, wodurch sich die Möglichkeiten verbessern, in Zukunft weitere Finanzmittel zu erhalten, denn ohne Erfolgsnachweis dürfte sich kaum eine „zweite Chance“ für die Beschaffung externer Finanzmittel eröffnen.

Wie bereits im vorliegenden Bericht vermerkt, bemühen sich Kleinunternehmer fast immer um eine Kredit-, also Fremdfinanzierung, wenngleich in einer Minderzahl der Fälle, vor allem bei guten Wachstumsperspektiven in der Anfangsphase, eine direkte Form der Unternehmensbeteiligung angebracht wäre. Eine in jüngster Zeit durchgeführte Studie im Vereinigten Königreich⁵⁴ hatte die Entwicklung eines Modells zur Folge, mit dem Beteiligungspakete unterhalb der für diesen Bericht geltenden Obergrenze von 25 000 EUR erstellt werden konnten.

4.2 Zinsgünstige Produkte

In mehreren europäischen Ländern ist es nach wie vor üblich, zinsverbilligte oder gar zinsfreie Darlehen zu vergeben. Nach verschiedenen Darstellungen sind aber zinsgünstige Darlehen privater Anbieter von Mikrokrediten nur bedingt von Nutzen⁵⁵, sodass der Ausbau solcher Finanzierungsmodelle nicht gefördert werden sollte. Private Finanzierungen dieser Art können sich nicht selbst tragen und sind auf staatliche Subventionen angewiesen.

Die Praxis der Mikrokreditvergabe in Europa reicht von nichtrückzahlbaren Zuschüssen bis zu kostendeckend gestalteten Produkten. Es gibt auch einige Beispiele für „intelligente Subventionen“. So bietet Finnvera mit staatlicher Unterstützung eine Verzinsung, die unter dem marktüblichen Satz liegt. Bei einem ersten Mikrokredit ergibt sich für den Kunden der folgende effektive Satz:

6-Monate-Euribor (2,263 %) + 1,5 % Aufschlag + 1,5 % Bearbeitungsgebühr

Legt man die durchschnittliche Kreditsumme (18 231 EUR) zugrunde, erhält Finnvera aufgrund des Mikrokredit-Portfolios vom Staat Mittel für eine spezielle Zinsvergünstigung von 3 %.

Diese Subvention geht aber nicht in die Berechnung des vom Kunden zu zahlenden effektiven Zinssatzes ein. Durch die Zinsverbilligung ist Finnvera in der Lage, bei einem Mikrokredit nur einen Aufschlag von 1,5 % statt 4,5 % zu verlangen. Ein Kunde (Unternehmen) kann maximal 35 000 EUR erhalten, die entweder auf einmal oder in mehreren Tranchen ausgezahlt werden.

Über diesen Betrag hinaus erfolgt die Finanzierung mit anderen Instrumenten und auf der Basis von Preisen, die auf einer Risikobewertung beruhen. Als Finanzinstitut beschafft sich Finnvera sein Kapital auf den Finanz- und Kapitalmärkten über Schuldverschreibungen, Eigenwechsel und andere Schuldtitel.

⁵⁴ Launch Pad - A model for a first stage equity and loan fund by Kevin Caley and Ian Cruddas, Launchpad Fund, Januar 2003, Ashby-de-la-Zouch, UK. www.launchpadfund.co.uk.

⁵⁵ *The State of Community Development Finance 2001*, von Sam Collins, Thomas Fisher, Ed Mayo, Andy Mullineux und Danyal Sattar, NEF, Juli 2001, 48 S., Birmingham, UK. Siehe S. 27.

Zieht man den Referenzsatz der EU (oder einen entsprechenden Wert wie den Basissatz der Zentralbank) als Maßstab heran, lässt sich die Situation wie folgt darstellen:

Durchschnittlicher Zinssatz im Verhältnis zum Referenzsatz (%) nach Ländern

Durchschnittlicher Zinssatz über dem Referenzbasissatz (%) bei einer Kreditlaufzeit von...	0-1 Jahr	1-3 Jahren	3-5 Jahren	über 5 Jahren	Zur Durchschnittsberechnung verwendeter Referenzsatz ⁵⁶
Österreich ⁵⁷	k. A.	k. A.	k. A.	- 0,3 %-1,175 %	4,8 %
Belgien ⁵⁸	k. A.	- 3%	k. A.	- 4%	4,8 %
Tschechien	k. A.	k. A.	-5 %	k. A.	8% (Referenzsatz)
Zypern	2,75 %-3,25 %	2,75 %-3,25 %	2,75 %-3,25 %	2,75-3,25 %	4,5 % (Basissatz)
Deutschland	4 %	4 %	4 %	4 %	4,8 %
Dänemark	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.	k. A.
Estland	1,1 %	0,87 %	0,5 %	1 %	4,8 % (Basissatz)
Finnland	k. A.	- 0,28 %	- 0,49 %	0,48 %	4,8 %
Frankreich	k. A.	k. A.	1,70 %	k. A.	4,8 %
Ungarn	0%	0%	0%	0%	Basissatz der Zentralbank
Irland (zinsfreie Darlehen)	k. A.	-5 %	k. A.	k. A.	4,8 %
Italien	1,91 %	1,91 %	0,91 %	0,91 %	4,8 %
Lettland	- 1,66 %	- 0,72 %	- 0,72 %	- 0,72 %	8,85 % ⁵⁹
Litauen	1,826 %	1,943 %	1,943 %	k. A.	6,02 % (Referenzsatz)
Malta	k. A.	k. A.	k. A.	2 %-4 %	k. A.
Polen ⁶⁰	11 %	0 %	- 6 %	k. A.	k. A.
Rumänien	3 %	3 %	k. A.	k. A.	k. A.
Slowenien	2,5 %	4,5 %	5,5 %	6,5 %	k. A.
Schweden	k. A.	k. A.	1,7 %	2,36 %	5,68 %
Vereinigtes Königreich ⁶¹	4 %-16 %	4 %-14 %	4 %-10 %	4 %-6 %	4% (Mindestrendite oder Referenzsatz)

Neben der Verzinsung gibt auch die Besicherungspraxis Aufschluss über die Grundzüge eines Mikrokreditprogramms. In der Mehrzahl der BL werden Immobilien nicht als Sicherheiten herangezogen, weil sich im Falle eines Konkurses die gerichtliche Klärung bis zu fünf Jahre hinziehen kann.

⁵⁶ Bei Ländern der Eurozone ist der EU-Referenzsatz die Richtgröße. Ansonsten wird der Orientierungswert des jeweiligen Landes angegeben, sofern verfügbar.

⁵⁷ Jungunternehmer/innen-Förderungsaktion, Austria Wirtschaftsservice. Überschreitung des Referenzsatzes (Sekundärmarktrendite für Bundesanleihen): maximal 0,3 % bei variabel verzinsten Krediten; maximal 1,175 % bei fix verzinsten Krediten.

⁵⁸ Auf Verlangen der Kommissionsdienststellen berechnet der Fonds de Participation bei fehlenden Sicherheiten des Kreditnehmers zusätzlich 4 %.

⁵⁹ Verwendet wird der Referenzsatz (8,8 %) der Internal Mortgage and Land Bank of Latvia (MLBL) für kommerzielle Darlehen an KMU in Euro-Währung (gewichteter Durchschnittssatz der OECD-Währungen 2002 – 5,8 %). Die MLBL ist der wichtigste Anbieter von Kleinstkrediten in Lettland.

⁶⁰ Polen: + 11 % bei Fundusz Mikro; - 6 % bei Krediten für ländliche Gebiete.

⁶¹ Im Vereinigten Königreich muss die Verzinsung bei öffentlich geförderten CDFI zumindest der Mindestrendite (d. h. dem Referenzsatz + 4 %) entsprechen, damit die Kreditvergabe als rein kommerziell und frei von staatlichen Beihilfen eingestuft wird. Die höheren Obergrenzen bei kurzfristigen Darlehen sind Ausdruck der Tatsache, dass die meisten Kleinstdarlehen (im Allgemeinen < 1500 EUR) im Normalfall eine Laufzeit von 6 bis 18 Monaten haben.

Anteil typischer Sicherheiten an speziellen Mikrokreditprogrammen (%) nach Ländern

Anteil der Sicherheiten an der Kleinstkreditvergabe (in %) nach Ländern	Immobilien	Sonstige Sachwerte	Bürgschaften	Forderungen	Keine Sicherheiten
Österreich ⁶²	0%	0%	100%	0%	0%
Belgien	0%	0%	0%	0%	100%
Deutschland ⁶³	0%	0%	80%	0%	20%
Estland	5%	54%	41%	0%	0%
Finnland	0%	0%	10%	10%	80%
Frankreich	0%	0%	76%	0%	24%
Ungarn	90%	10%	0%	0%	0%
Irland	0%	0%	0%	0%	100%
Lettland	60%	26%	14%	0%	0%
Litauen	55	20	10	15	0%
Polen	30%	19%	50% ⁶⁴	1%	0%
Rumänien	bis zu 100% ⁶⁵	bis zu 100% ⁶⁶	falls verfügbar	0%	je nach Programm
Slowenien	50%	0%	50%	0%	0
Schweden	0%	0%	0%	60%	40%
Vereinigtes Königreich	0%	0%	0%	0%	100%

4.3 Höher verzinsten Produkte

Die Rentabilität gehört zu den obersten Grundsätzen eines Mikrokreditfonds. Eine Möglichkeit zur Erreichung dieses Ziels besteht darin, höhere als die marktüblichen Zinsen zu berechnen. Ein erhöhter Zinssatz ist vertretbar, wenn ein erhöhtes Risiko besteht. Beispielsweise kann die Verzinsung eines nachrangigen Darlehens, bei dem der Kleinstunternehmer keinerlei Sicherheiten stellt, höher ausfallen als bei einem marktüblichen Kredit, damit alle Risiken abgedeckt werden.⁶⁷

Ein weiterer Grund für eine höhere Verzinsung ist das mit der Laufzeit verbundene Risiko. Statistisch gesehen haben 50 % aller Neugründungen nicht mehr als fünf Jahre Bestand.

Aber manchmal ist die Erklärung ganz einfach. Für einen Mikrokredit können hohe Zinsen verlangt werden, weil der Antragsteller sonst vor der „Wahl steht, entweder noch höhere Zinsen zu zahlen, etwa wenn er sich das Geld über inoffizielle Kanäle beschafft, oder überhaupt keinen Kredit aufzunehmen“⁶⁸. Besteht jedoch angebotsseitig ein Monopol, ist die hohe Verzinsung möglicherweise ein Zeichen für die mangelnde Effizienz der Kreditwirtschaft. Diesem Problem ist in der Regel mit mehr Wettbewerb beizukommen⁶⁹.

Einige MS legen zum Schutz der Kreditnehmer eine Zinsobergrenze (Wuchergrenze) fest.

Derartige gesetzliche Vorgaben nehmen den Kreditinstituten die Möglichkeit, die Zinsen zur Abdeckung aller Risiken anzuheben und führen zu einem mangelhaften Angebot an Mikrokrediten für Kleinstunternehmen, namentlich für innovative Neugründungen, die im Allgemeinen als riskante Unterfangen gelten.

⁶² AWS-Programme: für Darlehen bis zu 75 000 reicht die Übernahme der persönlichen Haftung aus; es kann eine zusätzliche Besicherung verlangt werden.

⁶³ KfW-Produkte: StartGeld und Mikrokredite (vormals Mikro-Darlehen).

⁶⁴ Polen: Bürgschaft erfolgt durch regionale/lokale Fonds oder bei Fundusz Mikro durch Einzelpersonen.

⁶⁵ zur Abdeckung des Kreditbetrags und der Zinsen

⁶⁶ dito

⁶⁷ Bei dem unlängst in Großbritannien eingerichteten Small and Medium Enterprise Venture Capital and Loan Fund verlangten die Kommissionsdienststellen, im Falle unbesicherter Darlehen einen Aufschlag von 4 % oder mehr über dem jeweiligen britischen Referenzsatz zu berechnen (staatliche Beihilfe Nr. 620/2002).

⁶⁸ IMF WP/02/159, a. a. O., S.8.

⁶⁹ CGAP Microfinance Consensus Guidelines, Sept. 2002, 26 S..

Es muss ohnehin etwas gegen die relativ hohen Verwaltungskosten bei der Mikrofinanzierung unternommen werden. Damit sich das Mikrokreditgeschäft rentiert, muss es eine bestimmte Größenordnung erreichen, denn nur so lässt sich die vermutlich nur geringe Gewinnmarge ausgleichen.

Es kommt aber noch eine andere Möglichkeit in Betracht. Damit sich das Mikrokreditgeschäft vollständig selbst trägt, könnten die zuständigen Stellen in jenen Ländern, in denen der Höchstsatz gesetzlich vorgeschrieben ist, die Wuchergrenze anheben. Die Kreditnehmer könnten dies vermutlich verkraften, da Mikrodarlehen eine kurze Laufzeit haben und die zusätzlichen Kosten pro Monat nicht sehr hoch oder sogar zu vernachlässigen wären.

4.4 Schrittweises Vorgehen

Zu den wichtigsten Ergebnisse einer erfolgreichen⁷⁰ ersten Mikrofinanzierung gehört der Aufbau eines Vertrauensverhältnisses zwischen Kreditgeber und Kreditnehmer für die nächste Finanzierungsrunde. Dabei sollten mehrere Parameter berücksichtigt werden:

- Eine erfolgreiche erste Mikrofinanzierung bietet die Möglichkeit, Referenzen zur Kreditwürdigkeit zu erlangen.
- Wenn ein Kleinunternehmen seine Fähigkeit zur Rückzahlung des ersten Darlehens unter Beweis gestellt hat, erleichtert dies möglicherweise bei Bedarf die Aufnahme eines zweiten Darlehens, das eine längere Laufzeit hat oder auf einen höheren Betrag lautet, mit oder ohne Verzinsungsanreiz.

In diesem Zusammenhang liefern die von Aspire vergebenen Mikrodarlehen für Kleinunternehmen ein interessantes Beispiel für ein schrittweises Vorgehen.

Vereinigtes Königreich: Aspire micro loans for business limited⁷¹

Aspire gehört zu den ersten auf Mikrofinanzierung spezialisierten Organisationen in Großbritannien und Irland, die Selbständigen und Kleinunternehmen Finanzierungsmöglichkeiten zu marktüblichen Zinsen anbieten.

Bei Aspire handelt es sich um eine Partnerschaft zwischen wichtigen Banken in Nordirland (Bank of Ireland, First Trust Bank, Northern Bank und Ulster Bank) und anderen Einrichtungen.

Im Juli 2001 war im Interim Evaluation Report des unabhängigen Prüfers zu lesen: „Bisher war es üblich, diese Kleinunternehmen über nichtrückzahlbare Finanzhilfen oder zinsgünstige Darlehen zu fördern. Aspire dagegen setzt auf enge Zusammenarbeit mit den Kunden, um durch die Vergabe von Darlehen mit realistischen, aber marktüblichen Zahlungszielen ein solides kaufmännisches Verhalten zu fördern.“

Eckdaten für den Zeitraum seit Aufnahme des Kreditgeschäfts im Februar 2000:

- Aspire vergibt Erstdarlehen in einer Höhe von 300 bis 7500 EUR. Bei weiteren Darlehen kann sich der Betrag auf bis zu 22 500 EUR belaufen.
- Die Laufzeit beträgt bei Erstdarlehen 3 bis 9 Monate, bei weiteren Darlehen bis zu 18 Monaten.
- Die Bearbeitung eines Darlehens dauert im Schnitt 12 Tage.
- Ein Erstdarlehen wird zu 14 % über dem Basissatz verzinst (19,5 % effektiver Jahreszins), ein zweites Darlehen zu 12 % über dem Basissatz (17,5 % effektiver Jahreszins) und jedes weitere Darlehen zu 11 % (16,5 % effektiver Jahreszins).

Aspire will mit seiner Verzinsung erreichen, dass damit die hohen Kosten für die Bedienung einer Marktnische abgedeckt werden, dass die Kreditbearbeiter sich auf finanziell ausgegrenzte Kleinunternehmer konzentrieren, dass sich die Organisation auf operative Rentabilität zubewegt und dass sich Unternehmen, die „bankfähig“ sind, Finanzmittel bei den Banken beschaffen.

Bis Januar 2002 hatte Aspire an Kleinunternehmen und Selbständige in Belfast Kredite im Umfang von 808 895 EUR ausgereicht. Die Abschreibungsquote liegt bei 6 %. Nahezu 80 % der Darlehen gingen an Gebiete in Belfast, die von der Regierung als „besonders strukturschwach“ eingestuft werden.

⁷⁰ d. h. der Kreditnehmer hat alle Tilgungsraten pünktlich beglichen.

⁷¹ www.aspire-loans.com

Der Finanzierungsbedarf (und das Risiko) sind allerdings je nach Branche und Geschäftsidee unterschiedlich. Dies sollte bei allen Entscheidungen über die Laufzeit und ein schrittweises Vorgehen bedacht werden. Eine Möglichkeit könnte darin bestehen, die Laufzeit des Mikrodarlehens im Rahmen einer langen Laufzeit kundengerecht zu gestalten.

5 NEUE ENTWICKLUNGEN IM MIKROKREDITBEREICH

5.1 Wichtige Erkenntnisse

Bei der Gestaltung eines zum Teil öffentlich geförderten Mikrokreditprodukts sind mehrere Punkte zu berücksichtigen:

- Grundsätze für eine öffentlich-private Partnerschaft
 - Anzeichen für eine Marktlücke oder Marktversagen,
 - keine Wettbewerbsverfälschung,
 - Einhaltung der EU-Vorschriften für Beihilfen,
 - Koordinierung und Abstimmung der finanziellen und nichtfinanziellen Leistungen.
- Beim Anbieter
 - Vermeidung von Quersubventionen bei den angebotenen Produkten,
 - landesweiter Online-Zugang zu Referenzen über die Bonität der Kreditnehmer,
 - Verzinsung, die (allmählich) alle Kosten abdeckt, und Ausrichtung des Mikrokreditprodukts am Markt (damit sich die Einrichtung zumindest selbst trägt)⁷²,
 - Beachtung der beiden wichtigsten flexiblen Komponenten – Zinssatz und Laufzeit – bei der Gestaltung eines sich selbst tragenden Produkts.
- Beim Kleinunternehmen
 - Hauptanliegen ist der Zugang zu Finanzmitteln.
 - Rückzahlung eröffnet Aussicht auf Referenzen zur Kreditwürdigkeit.

5.2 Meilensteine auf dem Weg zur Rentabilität

In den MS und in den BL hat sich das Bild vor allem insofern verändert, als in den letzten Jahren eine Reihe größerer Anbieter von Mikrokrediten und Bürgschaften auf den Plan getreten sind. Um diese positive Entwicklung zu fördern, bietet der EIF den Finanzinstituten im Rahmen des MJP eine Bürgschaftsregelung für Mikrokredite an.

Die bisher gemachten Erfahrungen besagen vor allem, dass die Anbieter von Mikrofinanzierungen, die sich am Markt orientieren, ihre Rentabilität mit zunehmendem Reifegrad verbessern. Dies könnte darauf hindeuten, dass bei ihnen ein Lernprozess stattfindet und sie die Notwendigkeit erkennen, sich allmählich geeignete Instrumente für das Risikomanagement und die Gestaltung der Betriebsabläufe sowie bessere Marktkenntnisse zu verschaffen. Für die Anbieter geht es auch darum, zur Senkung der Fixkosten die Zahl und den Umfang ihrer Kreditgeschäfte auf ein ausreichendes Niveau anzuheben. Eine Richtgröße dabei ist die jährliche Zahl neu vergebener Mikrodarlehen je Kreditsachbearbeiter.

Allerdings deuten die vorliegenden Daten darauf hin, dass die operative Rentabilität nicht sofort erreicht wird und davon abhängt, dass das betreffende Finanzinstitut die Kreditanträge genau prüft und gegebenenfalls auch ablehnt. Es besteht wohl in der Anfangsphase ein erheblicher Bedarf an Kapital und/oder Fördermitteln.

Nach den bisher in Europa gemachten Erfahrungen entwickelt sich die operative Rentabilität⁷³ als Richtgröße für das Mikrokreditgeschäft anscheinend wie folgt:

- 80 % nach zwei Jahren (Finnvera: Finnland);
- 90 % nach 3 bis 5 Jahren (Finnvera: Finnland);
- 100 % nach 5 bis 8 Jahren (ALMI: Schweden; Fundusz Mikro: Polen).

Die finanzielle Rentabilität ist innerhalb von 7 bis 10 Jahren zu erreichen.

5.3 Gebührenpolitik

Wie bereits erwähnt, sind Mikrofinanzierungen – gemessen an der Höhe eines Mikrokredits – mit einem beträchtlichen Verwaltungsaufwand verbunden. Ein wichtiger Bestandteil sind die Lohnkosten, denn das Mikrokreditgeschäft ist sehr personalintensiv.⁷⁴ Mit zunehmender Größe des Portfolios nehmen die Kosten allmählich ab. Um diesem Umstand Rechnung zu tragen, wurden in letzter Zeit verschiedene Formen der Partnerschaft zwischen staatlichen Förderbanken und Banken des Retail-Sektors sowie Anbietern von Unterstützungsdiensten für Unternehmen vereinbart.

Gebührenpolitik des EIF

Über die vom EIF im Rahmen der MJP-Mikroreditregelung praktizierten Risikoteilung hinaus erhält das Mikrofinanzinstitut noch für jedes gewährte Mikrodarlehen eine Bearbeitungsgebühr. Diese technische Unterstützung für die Finanzintermediäre erfolgt in Form eines Pauschalbetrags, um die relativ hohen Verwaltungskosten, die im Mikrokreditgeschäft unvermeidlich sind, teilweise auszugleichen. Die Unterstützung beträgt höchstens 200 EUR je vergebenem Darlehen und ist an den Finanzintermediär auszahlend, sofern dieser erklärt, dass er dem Endbegünstigten kein weiteres Darlehen gewährt oder verbürgt hat. Maximal darf ein Intermediär 100 000 EUR an technischer Unterstützung erhalten.

Deutschland: Gebührenpolitik bei Mikrokrediten

In Deutschland zahlt die KfW der Hausbank für jeden von KfW gewährten Mikrokredit eine Gebühr: 600 EUR im Falle eines Mikro-Darlehens.

Belgien: Gebührenpolitik beim Fonds de Participation

Es können zwei verschiedene Bearbeitungsgebühren gezahlt werden: an die Bank, die den Antrag auswählte, oder an den Unterstützungsdienst, der den Antragsteller an den Fonds weiterleitete.

Vergibt eine Bank ein „Starthilfedarlehen“, erhält sie vom Fonds de Participation eine Gebühr in Höhe von 310 EUR. Bei einem „Starthilfedarlehen“ oder „Solidaritätsdarlehen“ eines Anbieters von Unterstützungsleistungen, der die Betreuung übernimmt, werden an diesen 120 EUR sowie 2000 EUR für die Betreuung in der Nachgründungsphase gezahlt.

⁷³ Operative Rentabilität = Erträge aus dem Kundengeschäft/(Refinanzierungskosten + Kreditausfälle + Verwaltungskosten).

Finanzielle Rentabilität = Erträge aus dem Kundengeschäft/(Refinanzierungskosten + Kreditausfälle + Verwaltungskosten + Eigenmittelkosten).

⁷⁴ Internationaler Währungsfonds, Microfinance institutions and public policies, Daniel C. Hardy, Paul Holden, Wassili Prokopenko, S. 7, WP/02/159, Sept. 2002, 36 S..

Die KMU-Finanzierungsfazilität des PHARE-Programms wurde zwar im konkreten Rahmen des Beitrittsprozesses der Bewerberländer konzipiert, ist aber nach wie vor ein wichtiges Kooperationsinstrument zur Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten für KMU. Die Gewährung nicht rückzahlbarer Zuschüsse aus dem EU-Haushalt (PHARE) für technische Hilfe und Bearbeitungsgebühren wird mit der marktorientierten Darlehensvergabe durch die EBWE, CEB-KfW und EIB koordiniert.

KMU-Finanzierungsfazilität von PHARE

Im Jahr 2002 wurden verstärkte Bemühungen unternommen, um die Möglichkeiten der Banken in den BL zur Gewährung von Mikrodarlehen an KMU zu verbessern. Im Rahmen der KMU-Fazilität werden von der EU finanzierte Anreize wie Bearbeitungsgebühren und technische Hilfe so gestaltet, dass sie ortsansässige Finanzintermediäre dazu bewegen, verstärkt Mikrodarlehen, d. h. Darlehen mit einer durchschnittlichen Höhe von 30 000 EUR, zu vergeben.

Die EBWE bestätigt in ihrem Jahresbericht 2002, dass die durchschnittliche Kreditsumme im Zeitraum von Ende Juni 2002 bis Ende 2002 von 25 000 auf 22 000 EUR zurückging, da mehr lokale Kreditinstitute Mikrodarlehen vergaben.

Mikrokredite haben auch dann einen höheren Stellenwert, wenn Mittel zur technischen Hilfe bereitgestellt werden, um Kreditbewertungssysteme aufzubauen oder die Kreditabwicklung rationeller zu gestalten.

5.4 Vernetzung

Neben der zunehmend üblichen Praxis der Anbieter von Mikrokrediten, institutionellen Kunden eine Bearbeitungsgebühr zu zahlen, verdient auch der Aufbau von Netzwerken als Mittel zum Erfahrungsaustausch über Fragen, die mit dem Mikrokreditgeschäft zusammenhängen, besondere Erwähnung.

NEFI, www.nefi.be

Dem 1999 ins Leben gerufenen Network of European Financial Institutions (NEFI) gehören sieben europäische Finanzinstitute an, die sich nicht speziell auf Mikrokredite konzentrieren: ALMI (Schweden), BDPME (Frankreich), Finnvera (Finnland), ICO (Spanien), KfW-Gruppe (Deutschland), MCC (Italien), SNCI (Luxemburg).

Ihr Aktionsrahmen geht über Mikrokredite hinaus und erstreckt sich auf die gesamte KMU-Förderung. Im Jahre 2002 förderten diese Institute 115 000 KMU mit Darlehen und Bürgschaften in einem Gesamtumfang von über 23 Mrd. EUR.

Im April 2003 wurde ein Netzwerk von EU-Organisationen, die sich speziell mit der Mikrokreditvergabe befassen, aus der Taufe gehoben.

European Microfinance Network (EMN), www.european-microfinance.org

Im April 2003 errichteten 22 EU-Institute (Förderbanken, Stiftungen, von Kreditinstituten gegründete Kapitalgesellschaften, gemeinnützige Organisationen, Hochschulen und Beraterfirmen) aus 11 MS ein Netz zur Förderung des Erfahrungsaustausches in der EU: das EMN mit Sitz in Paris.

Dem Netz gehören Mitglieder von ADIE (Frankreich), ANDC (Portugal) und Aspire (Vereinigtes Königreich), der Stiftung Un Sol Mon (Spanien), von Evers & Jung (Deutschland), Finnvera (Finnland) und der New Economics Foundation (Vereinigtes Königreich) an.

In den BL besteht bereits seit Jahren ein Netz von Mikrofinanzinstituten mit unterschiedlichen Rechtsformen. Es beruht auf dem gleichen Modell wie das EMN.

Microfinance Center (MFC), www.mfc.org.pl

Das 1997 gegründete MFC hat seinen Sitz in Warschau. Ihm gehören über sechzig Mikrofinanzinstitute an. Zu seinem Tätigkeitsspektrum zählen Schulungen, technische Hilfe, Wirkungsanalysen, Workshops, Seminare, Austauschprogramme und die Verbreitung von Erkenntnissen. Das MFC veröffentlicht einen vom Open Society Institute finanzierten Policy Monitor mit Nachrichten und Meinungsäußerungen aus den BL und neuen unabhängigen Staaten (NUS), Länderdarstellungen, Kurzmeldungen aus aller Welt und politischen Analysen. Es veranstaltet eine jährliche Konferenz und ein politisches Forum zum Thema Mikrofinanzierung.

Nach Ansicht der Initiatoren könnte es künftig zu Synergieeffekten zwischen EMN und MFC kommen.

6 RISIKOBEWERTUNG, BONITÄTSPRÜFUNG UND VERGABEENTSCHEIDUNG

6.1 Risikobewertung

Die Bewertung der Renditechancen eines Unternehmens durch den Kreditgeber ist eine entscheidende Voraussetzung für das Mikrokreditgeschäft und seine Rentabilität. In diesem Zusammenhang hat Finnvera seit Beginn seiner Mikrokreditprogramme seine eigene Bewertungsmethode angewandt und weiter entwickelt, wodurch die Ausfallquote bei Mikrodarlehen für Existenzgründerinnen im Zeitraum 1998-2001 von 6 % auf 2 % zurückging. Bei dieser Methode werden sowohl qualitative als auch quantitative Gesichtspunkte berücksichtigt.

Finnvera: Risikobewertung

Um das Risiko auf ein Mindestmaß zu beschränken, werden zur Bewertung des Unternehmens folgende Punkte gründlich analysiert: Organisationsaufbau; Zielsetzungen; Märkte; Tätigkeitsbereiche; künftige Entwicklung; Planung; Entwicklungspotenzial und Kernkompetenz des Unternehmens; künftige Wettbewerbsfähigkeit; Jahresabschlüsse. Anhand dieser Analyse wird dann die Risikokategorie bestimmt.

Finnvera verwendet zur Beurteilung des wirtschaftlichen Risikos bei Kredit- und Bürgschaftsanträgen ein System mit 8 Kategorien. Die Skala reicht von A1 (sehr rentabel) über A2, A3, B1, B2 und B3 bis zu C (konkursgefährdet), D. Die Einstufung erfolgt in vier Schritten: Ermittlung einer mechanischen Risikokategorie auf der Basis der Jahresabschlüsse (Rentabilität, Liquidität und Bonität); Überprüfung der Risikokategorie; betriebswirtschaftliche Analyse vor Ort (Gewichtung: Management 30, Geschäftsidee 30, Jahresabschluss 40); Zusammenfassung zur endgültigen Bestimmung der Risikokategorie.

Jede Risikoeinstufung eines Unternehmens und die Entwicklungstendenzen werden überprüft und aktualisiert, wenn ein neuer Finanzierungsantrag eingereicht wird oder dafür ein begründeter Anlass besteht, zumindest aber einmal im Jahr.

Im Vorgriff auf die Umsetzung der Eigenkapitalvereinbarung Basel II werden manche Kreditinstitute 2003 ein neues Verfahren einführen.

Deutschland: KfW Risikobewertung 2003

Die KfW verwendet seit 2003 ein Verfahren zur Bonitätsbeurteilung mit Ratingsystem. Sie hat sich dafür entschieden, im Vorgriff auf Basel II eine Risikobewertung einzuführen, die insbesondere auf der Ausfallquote des Portfolios beruht. Dabei kann sie sich auf langjährige Erfahrungen mit der Finanzierung von Existenzgründern und KMU stützen. Die daraus resultierenden Daten fließen in das Ratingsystem ein. Die KfW wird ein System mit 20 Ratingklassen einführen, für die jeweils eine bestimmte Ausfallwahrscheinlichkeit errechnet wurde (die Klassen 18, 19 und 20 gelten für Kreditausfälle). Bei jeder Kreditzusage erfolgt für den Kunden ein Entscheidungsrating. Die Bewilligung oder Ablehnung erfolgt auf der Basis eines Punktwerts (Grenzwerts), über den die für Kreditrisiken zuständige Zentralstelle wacht. Jede Abweichung davon muss begründet werden. Der Grenzwert ist so angelegt, dass vorhersehbare Ausfälle durch die Risikoprämie abgedeckt werden.

6.2 Entscheidungsfindung bei der Mikrokreditvergabe

Grundsätzlich wird vor der Kreditvergabe zumindest von einem Finanzinstitut eine Risikobeurteilung vorgenommen.

In manchen Fällen, etwa bei einer Kofinanzierung oder Risikoteilung, erfolgt die Prüfung durch zwei Finanzinstitute, nämlich die nationale Förderbank und die Hausbank; oder Bank und Garantiefonds; oder zunächst durch den Garantiefonds und anschließend durch die Bank.

Bei einer doppelten Überprüfung ergeben sich natürlich zusätzliche Bearbeitungskosten. In diesem Zusammenhang sind einige neue Formen partnerschaftlichen Zusammenwirkens zutage getreten.

Frankreich : Startkapital-Initiative PCE der BDPME

Hier änderte sich die Vergabep Praxis im Jahre 2000. Die staatliche französische Förderbank BDPME überlässt seitdem die Entscheidung und übrigens auch die Bewertung des Antrags der Hausbank.

In anderen Ländern entscheiden nach wie vor die nationalen Förderbanken über die Vergabe, aber die Tendenz zu einer möglichst schnellen und straffen Bearbeitung und Entscheidung ist unübersehbar (Belgien, Deutschland...).

Selbst wenn die Förderbank das letzte Wort hat, verringert sich doch durch die Tatsache, dass die Anträge bereits von einem ortsansässigen Finanzinstitut (oder einem Anbieter von Unterstützungsleistungen für Unternehmen) geprüft wurden, der Bearbeitungsaufwand für die Förderbank und erhöht sich die Qualität der eingereichten Anträge. Die Hausbank ist nicht zuletzt deshalb an der Weiterleitung aussichtsreicher Anträge interessiert, weil sie einen Teil des Kredits oder des Risikos übernehmen würde. Bei richtiger Handhabung ist ein derartiges partnerschaftliches Zusammenwirken für alle Beteiligten von Vorteil.

Allerdings wurde unlängst darauf hingewiesen, dass die Risikoteilung den Blick für das Risiko trüben könnte.⁷⁵ Dies gilt vor allem, wenn der „Retailer“ Finanzmittel im Auftrag der nationalen Förderbank verwaltet. Für die Rentabilität der Förderbank (bzw. des Garantiefonds) ist es wichtig, dass keine falschen Anreize geboten werden und weder an die Hausbank noch an den Kreditnehmer falsche Signale ausgehen. Aus diesem Grunde sollten Hausbank und Kreditnehmer weiterhin einen signifikanten Teil des Risikos tragen.

Dänemark: Bürgschaftsprogramm Vaekstkaution, www.vaekstfonden.dk

Hier haben wir ein interessantes Beispiel für eine nationale Garantieregelung, die 95 % aller Kleinstunternehmer erfasst. Sie wurde im August 2000 eingeführt und später umgestaltet, um die Verluste zu reduzieren:

- Die Gebühren wurden für die ersten beiden Jahre von 1,5 % auf 3 % jährlich angehoben.
- Die Abdeckungsquote wurde von 75 % auf 66 % und zum Teil auch auf 50 % gesenkt.
- Es erfolgt jetzt vor der Kreditvergabe eine eigene Bonitätsbeurteilung.

6.3 Lehren aus dem Risiko- und Ausfallmanagement

Für Mikrofinanzierungs- und Bürgschaftsprogramme ist die Unterteilung des Portfolios in Risikokategorien unverzichtbar, um die Gefahr von Kreditausfällen zu minimieren. Bei den Anbietern von Mikrokrediten in Europa ist dies gängige Praxis.

⁷⁵ Forum for enterprise development-guarantees and enterprise development; OECD und KREDEX, Tallinn, Estland, 25.-26. September 2002; John Wasielewski „Experiences with guarantees in development“: Es wird für sinnvoll gehalten, dass die Kapital bereitstellende Einrichtung („wholesaler“) zu höchstens 50 % haftet, damit wenigstens für die übrigen 50 % Sicherheiten gestellt werden müssen.

Zudem muss der Kreditgeber das Geschehen nach der Vergabeentscheidung aktiv begleiten:

- Bei Zahlungsverzug muss er den Kreditnehmer sofort eindringlich an seine Pflichten erinnern. Eine derartige Mahnung ist für jeden Geldgeber unerlässlich, insbesondere aber bei Mikrokreditprogrammen mit sozialer Ausrichtung, denn der Kreditnehmer könnte sonst das Ausbleiben einer Mahnung dahingehend interpretieren, dass der Kredit in einen nicht rückzahlbaren Zuschuss umgewandelt wurde.
- Überwachung und Risikomanagement im Nachhinein sind erforderlich, um die Wertentwicklung des Portfolios verfolgen und kontrollieren zu können, aber auch um das Informationsmaterial zum Risikomanagement mit aktualisierten Daten zu versorgen.
- Unter dem Gesichtspunkt der Prävention ist die aktive Beteiligung von Unterstützungsdiensten für Unternehmen (Betreuung...) bedeutsam, um die Überlebenschancen von Neugründungen zu verbessern. Auch könnte sich die Einführung eines Ratingsystems zur Risikobewertung nach den neuen Basler Eigenkapitalunterlegungsvorschriften für Banken positiv auswirken. Dabei sollten zwei Aspekte gründlich untersucht werden: die Ausfalldefinition als Zahlungsverzug ab 90 Tage mit möglicher Ausweitung auf 180 Tage und eine Methode zur Einbeziehung qualitativer Gesichtspunkte. Für die Risikovorsorge sind schließlich auch die Erfahrungen der für die Mikrokreditvergabe zuständigen Sachbearbeiter der Kreditinstitute sehr wichtig.
- Wenn bei einem Zahlungsverzug eine Förderbank und eine Hausbank am Kredit beteiligt sind, annulliert die Hausbank das Darlehen. Erfüllt der Kreditnehmer seine Zahlungsverpflichtungen nach Annullierung des Mikrodarlehens weiter, erhalten die Träger des Risikos die Zahlungen entsprechend ihrem Anteil am Risiko (Bürgschaftsanteil). Ein wichtiger Punkt ist die rasche Bearbeitung, um die Kosten der durchleitenden Finanzinstitute zu senken.
- Wenn bei der Schuldeneintreibung eine Förderbank und eine Hausbank am Kredit beteiligt sind, hat die Hausbank das Heft in der Hand. Die Förderbank wird lediglich darüber unterrichtet, wann das Eintreibungsverfahren abgeschlossen ist und keine Zahlungen mehr zu erwarten sind, z. B. aus der Verwertung von Sicherheiten oder einer Rückzahlungsvereinbarung, falls der Schuldner eine Anstellung gefunden hat.
- Bei der Überschreitung von Zahlungszielen müssen sich die Kunden darüber im Klaren sein, dass Verzugszinsen zu zahlen sind.

7 AUSWIRKUNGEN AUF DIE KMU

7.1 Größenordnung der Programme, Zahl der jährlich mit Mikrokrediten geförderten Kleinbetriebe

Im Rahmen dieses Berichts zum Thema Mikrokredite hatte die von den Mitgliedern der Arbeitsgruppe erfasste Stichprobe der im Jahre 2001 vergebenen Mikrokredite einen Gesamtumfang von etwa 3,5 Mrd. EUR.

Dieser Betrag entspricht aber nicht dem tatsächlichen Volumen der in den MS und BL ausgereichten Mikrodarlehen, denn es fehlen aus mehreren Ländern statistische Angaben, insbesondere zu Mikrokrediten, die unter der Rubrik „Personalkredite“ vergeben werden.

Um eine Vorstellung von der Bedeutung der Mikrodarlehen für ein Land wie Italien zu vermitteln, sei hier angeführt, dass 2001 an 113 000 Kleinstunternehmen insgesamt 4,3 Mrd. EUR gewährt wurden, was einen Durchschnittsbetrag von 37 800 EUR je Darlehen ergibt. In 90 000 Fällen handelte es sich um Kredite unter 25 000 EUR mit einem Gesamtumfang von ca. 1,5 Mrd. EUR.⁷⁶

Von uns selbst wurden für 2001 die folgenden absoluten Zahlen zum Mikrokreditgeschäft (Kreditvergabe oder -bürgschaft) in einzelnen Ländern ermittelt:

⁷⁶ Fedart-Report 2001, Italien.

- Über 10.000 Transaktionen (Kredite und/oder Bürgschaften):
Frankreich, Deutschland, Italien, Polen, Spanien
In Frankreich (BDPME), Deutschland (KfW) und Spanien (ICO) gehören Förderbanken zu den Hauptakteuren. Banques Populaires-SOCAMA (Frankreich), CONFIDI (Italien) und CESGAR-CERSA (Spanien) spielen ebenfalls eine wichtige Rolle. In Polen sind die Hauptakteure zwei Kapitalgesellschaften: Fundusz Mikro und Inicjatywa Mikro.
- 5000 bis 9999 Transaktionen:
ADIE, eine französische NRO, zählt seit 2002 zu diesem Segment.
- 1000 bis 4999 Transaktionen:
Belgien, Finnland, Ungarn, Schweden. Im Falle Belgiens (Fonds de Participation), Finnlands (Finnvera) und Schwedens (ALMI) sind Förderbanken die wichtigsten Akteure. Der Prince's Trust ist die einzige in diesem Segment tätige NRO.
- Unter 1000 Transaktionen:
Dänemark, Tschechien, Estland, Lettland, Litauen, Irland, Slowenien.

7.2 Überlebensquote

Die Überlebensquote von Kleinstunternehmen wird bislang nicht als allgemeiner Indikator für die Wirksamkeit von Mikrokrediten verwendet. Zudem ist die Lage, wie die allgemeinen Statistiken zur Überlebensquote zeigen, von Land zu Land sehr unterschiedlich, was mit der Intensität und Qualität der Unterstützungsleistungen für Unternehmen zusammenhängt:

5 Jahre nach der Gründung:

Deutschland: 80 % ⁷⁷

Österreich, Belgien: 75 %

Finnland: 75% (mikrokredite für existenzgründerinnen); 78% (kleinedarlehen),

Polen: 50 % (bei Mikrokrediten 70 %)

Vereinigtes Königreich, Dänemark: 40 %.

Polen ist ein deutlicher Beleg für die positiven Auswirkungen, die der Zugang zu Mikrofinanzierungen auf die Überlebensquote von neu gegründeten Unternehmen hat. Anscheinend besteht ein solcher Zusammenhang generell in den MS und BL.

Im Falle Frankreichs liegen aussagefähige Statistiken zur Lebensdauer neuer Unternehmen vor⁷⁸. Es hat den Anschein, dass eine überdurchschnittliche Überlebensquote von Neugründungen mit verschiedenen positiven Faktoren korreliert:

- der Berufserfahrung des Gründers: als Unternehmer (33 % der Gründer); als leitender Angestellter, Führungskraft oder Manager (18 % der Gründer);
- branchenspezifischen Fachkenntnissen (57 % der Gründer);
- der Motivation: dem Willen, ein Unternehmen aus Berufung zu gründen und nicht aus der Notwendigkeit heraus, einen Arbeitsplatz zu finden, was sich offenbar negativ auswirkt;
- dem Zugang zu einem Bankdarlehen (22 % der Gründer, dazu 1 % mit Zugang zu Wagniskapital), der die Prüfung des Unternehmenskonzepts durch die Banken voraussetzt.

⁷⁷ Allgemeine Überlebensquote für Neugründungen 5 Jahre nach der Gründung. Bei der KfW rechnet man auch beim 1999 aufgelegten Startgeld-Programm mit 80 %. Bisher steht nur fest, dass die Überlebensquote nach 3 Jahren bei 93 % lag.

⁷⁸ www.apce.com; siehe Observatoire Agence Pour la Création d'Entreprises (APCE)-Chiffres 2001, S. 24 bis 30.

7.3 Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze

Untersuchungen zum Beschäftigungswachstum deuten darauf hin, dass die meisten neuen Arbeitsplätze von einer sehr kleinen Zahl stark expandierender Unternehmen geschaffen werden.⁷⁹ Neben der Schaffung eines Arbeitsplatzes für den Unternehmensgründer bewirkt ein Mikrokredit in der Regel nur die Entstehung von weniger als einer weiteren Beschäftigungsmöglichkeit. Sofern Daten vorliegen (den Gründer eingeschlossen), ergibt sich für die einzelnen Länder das folgende Bild:

Zahl der durch Mikrokredite geschaffenen Arbeitsplätze

Belgien	Deutschland	Frankreich ⁸⁰	Ungarn	Lettland	Litauen	Polen	Schweden	Vereinigtes Königreich ⁸¹	EIF ⁸²
1,17	1,7	1,7	1,2	1,04	1,5	1	1,7	2	1,2

Zielgruppe der Mikrokredite in Europa sind vor allem Selbständige oder Firmen, die einschließlich des Gründers 1 oder 2 Personen Arbeit bieten. Die wichtigsten Branchen sind Dienstleistungen für Personen und Unternehmen, Einzelhandel und Handwerk.⁸³

Slowenien: Nationales Mikrokreditprogramm und Schaffung von Arbeitsplätzen

1996 wurde vom Zentrum für Mittelstandsförderung und vom Nationalen Amt für Arbeitslosigkeit ein nationales Mikrokreditprogramm aufgelegt, das vor allem die Schaffung neuer Arbeitsplätze zum Ziel hatte. Das Programm lief in fünf Regionen, in denen die nationalen Finanzmittel durch lokale Finanzierungsquellen aufgestockt wurden. Der reale Jahreszins von 2 % erwies sich in Verbindung mit regionalen Garantieregelungen und einer erst 6 Monate später beginnenden Rückzahlungsfrist als so attraktiv, dass eine starke Nachfrage nach dieser Kreditlinie einsetzte. Bei Abschluss des Projekts lautete die Bilanz 548 neue Arbeitsplätze. Die Mittel wurden im Jahr 2000 voll ausgeschöpft, doch konnte das Programm in einigen Regionen mit zusätzlich beschafften Mitteln fortgeführt werden. Da alle Beteiligten mit dem Projekt sehr zufrieden sind, bemüht man sich um zusätzliche Mittel aus dem Staatshaushalt.

8 LEISTUNGSBEWERTUNG

8.1 Partnerschaft zwischen öffentlichem Sektor und Privatwirtschaft

In manchen Fällen spielt sowohl in den MS als auch in den BL die Zentralregierung eine aktive Rolle, denn sie fördert ein für das Mikrokreditgeschäft günstiges Umfeld durch die Gesetzgebung und die Steuerpolitik, durch den Abbau bürokratischer Hemmnisse, durch die Einschaltung einer staatlichen Förderbank als Kreditgeber des Systems oder durch Übernahme einer zusätzlichen Absicherungsfunktion, etwa bei Bürgschaftsregelungen, und durch die Unterstützung von Einrichtungen, die Unterstützungsleistungen für Unternehmen erbringen.

Auf diese Weise fördern die Zentralregierungen und die Regionalverwaltungen die unternehmerische Initiative und die Gründung neuer Betriebe, und sie bekämpfen damit zugleich die Auswirkungen einer Konjunkturschwäche.

⁷⁹ Storey D. (1994) Understanding the small business sector, Thompson, London.

⁸⁰ Ebenda. 1,7 ist der allgemeine Wert für Frankreich. Bei ADIE beträgt er 1,2.

⁸¹ Geschaffene oder gesicherte Arbeitsplätze. Nach den bisherigen Erfahrungen mit 500 Darlehen von CDFI, die bis Mitte 2003 teilweise vom Phoenix Fund der britischen Regierung finanziert wurden.

⁸² Bericht über Wachstum und Beschäftigung 2001: Er gilt für nahezu alle MS.

⁸³ Erhebung von Finnvera, Stand Januar 2003.

Natürlich sind bei jeder staatlichen Regelung grundsätzlich eventuelle Wettbewerbsverfälschungen und die Vorschriften für staatliche Beihilfen zu beachten. Bei sinnvoller Handhabung dürften sich Steuervergünstigungen für Investoren oder Rückbürgen als wirkungsvolles und effizientes Instrument erweisen.

8.2 Größerer Mobilisierungseffekt

Bürgschaftsregelungen werden nicht immer mit öffentlichen Mitteln gefördert. Beispielsweise erhalten die französischen Garantiegemeinschaften SOCAMA keine staatlichen Subventionen. Bei den CONFIDI in Italien handelt es sich um private Unternehmen, die aber sowohl die finanziellen Beiträge der Mitglieder als auch staatliche Mittel verwalten. Nach Ansicht der AECM und der Teilnehmer verschiedener 2002 abgehaltener Konferenzen kann bei einer Bürgschaftsregelung in den MS jeder Euro einer staatlichen Rückbürgschaft 10 EUR an Krediten mobilisieren⁸⁴, während das Verhältnis in den BL wohl bei etwa 1 zu 6 liegt. Dazu ist eine Anmerkung vonnöten. Es ist sinnvoll, zwischen dem Mobilisierungseffekt der eigentlichen Bürgschaftsregelung und dem einer etwaigen Rückbürgschaftsregelung zu unterscheiden. Auf der Grundlage einiger Beispiele neueren Datums (2001) stellt sich dieser Effekt wie folgt dar:

Mobilisierungseffekt von Bürgschaftsregelungen und Rückbürgschaften

Land/ Regelung	Darlehen	Bürgschaft	Effekt je Bürge 31.12.2001	Von der Garantiege- meinschaft mobilisiertes Eigenkapital	Vom Rückbürgen mobilisiertes Eigenkapital	Endeffekt je Rückbürge
Frankreich/ Socama	€ 100	€ 80	21 x	80 / 21 = € 3,81	Kein Rückbürge	k. A.
Germany/ BüBa	€ 100	€ 80	20 x	80 / 20 = € 4	Bund + Land 68 % → € 2,66	100 / 2,66 = 37 x
Hungary/ Hitelgarancia	€ 100	€ 70	22,5x	70/22.5 = € 3,1	Staat: 70 % → € 2,17	100 / 2,17 = 46,1
Italy/ Fedart	€ 100	€ 60	6,83 x	60/6.83 = € 8,78	FEI /50 % → € 4,39	100 / 4,39 = 22,78 x

Bei diesen Beispielen, die für Programme größeren Umfangs stehen, ermöglicht jeder Euro des von Bürgen bereitgestellten Kapitals einen Darlehensbetrag in Höhe von 7 bis 22 EUR und jeder Euro des von Rückbürgen bereitgestellten Kapitals einen Darlehensbetrag von 22 bis 46 EUR.⁸⁵

8.3 Erfolgsindikatoren

Will man den Erfolg eines Mikrokreditprogramms beurteilen, so sind nach übereinstimmender Ansicht die Überlebensquote der Unternehmen und die Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze für die Messung der ökonomischen Wirkung von grundlegender Bedeutung, auch wenn sie bisher nicht systematisch verwendet werden. Andere Indikatoren wie die Ausfallquote, die Verlustquote, die operative Rentabilität und die finanzielle Rentabilität sind wichtige Kennziffern, um festzustellen zu können, inwieweit sich ein Mikrokreditprogramm bereits selbst tragen kann.

⁸⁴ Quelle: AECM für 2001.

⁸⁵ Quelle: Ebenda.

Es kommen drei Hauptkategorien von Indikatoren in Betracht:

- Die Indikatoren der **institutionellen Leistung** orientieren sich hauptsächlich am Output:
Sie können ein klares Bild von der Anwendungsbreite der Mikrokredite, der Ausfallquote, den jährlichen Verlusten, der Restlaufzeit des Portfolios, der staatlichen Förderintensität, der operativen und der finanziellen Rentabilität vermitteln, aber auch von den Durchschnittskosten eines neuen Arbeitsplatzes, der auf diese Weise finanziert wurde, und vom Anteil der staatlichen Subventionen daran.
- Die Indikatoren der **Marktentwicklung sind vor allem dann aufschlussreich, wenn der private Sektor noch nicht ausreichend entwickelt ist:**
Zahl der Anbieter von Mikrokrediten und ihr räumlicher Einzugsbereich; Anzahl der Anbieter von Unterstützungsleistungen für Unternehmen und Bereitschaft von Kleinbetrieben, sie für ihre Dienste zu bezahlen; Vertrautheit kleiner Unternehmen mit dem Angebot an finanziellen und nichtfinanziellen Leistungen;
- Die Indikatoren der **ökonomischen Folgewirkungen** sind ein nützlicher Gradmesser für die Wirtschaftspolitik:
Gesamtzahl der gegründeten Unternehmen im Vergleich zu den mit Mikrokrediten geförderten Neugründungen; Überlebensquote der Unternehmen nach 5 Jahren im Vergleich zur Überlebensquote der mit Mikrokrediten geförderten Neugründungen; durchschnittliche Anzahl der Arbeitsplätze, die von Kleinstunternehmen mithilfe einer Mikrofinanzierung geschaffen wurden.

9 SCHLUSSFOLGERUNGEN UND EMPFEHLUNGEN

9.1 Schlussfolgerungen

1. Förderung des Unternehmergeistes

Der Europäische Rat vom März 2003 räumte dem Thema Unternehmergeist hohe Priorität ein und sprach sich dafür aus, der Vergabe von Mikrokrediten besondere Aufmerksamkeit zu schenken. In Europa gibt es zu wenige Unternehmer, und Existenzgründer erhalten vielfach keinen angemessenen Zugang zu externen Finanzmitteln. Das unzureichende Angebot an Mikrodarlehen ist ein gravierendes Problem, zumal wenn es sich bei den Existenzgründern um Arbeitslose, Frauen oder Angehörige ethnischer Minderheiten handelt. Bei der Förderung von Mikrofinanzierungen geht es daher nicht nur um unternehmerische Initiative und Wirtschaftswachstum, sondern auch um soziale Eingliederung. Insgesamt gesehen engagieren sich zahlreiche Finanzinstitute nicht genügend für dieses Segment, doch ergibt sich kein einheitliches Bild. In manchen MS erhalten 3 von 4 Gründern ein Bankdarlehen oder wenigstens einen Überziehungskredit, während das Verhältnis in anderen MS bei 1 zu 4 liegt. In der Mehrzahl der BL erweist sich das mangelhafte Kreditangebot als wesentliches Hemmnis für Existenzgründer und das Wachstum von Kleinbetrieben.

2. Marktlücke

Da die Banken die Vergabe von Mikrokrediten aufgrund der hohen Ausfallquote und der hohen Bearbeitungskosten bei Darlehen unter 25.000 EUR vielfach als riskant und unrentabel ansehen, besteht eine auf Informationsasymmetrie beruhende Marktlücke. Diese Marktlücke wird durch mehrere Erhebungen bestätigt, aus denen hervorgeht, dass Kleinunternehmer die mangelnden Finanzierungsmöglichkeiten als wesentliches Hindernis für die Gründung von Kleinbetrieben, aber auch für den Ausbau von Unternehmen ansehen.

3. Staatliche Förderung

Um diese Marktlücke wenigstens teilweise auszugleichen, stehen daher in allen MS und in der Mehrzahl der BL öffentliche Fördermittel zur Verfügung. Angesichts der nach wie vor bestehenden Angebotslücke sind aber zusätzliche Maßnahmen erforderlich. Die öffentliche Förderung kann über günstige Rahmenbedingungen und Steuervergünstigungen für Investoren, die Hausbanken („Retailers“) Mittel für Mikrokredite zur Verfügung stellen, erfolgen. Möglich ist auch die Bereitstellung von Mitteln für spezialisierte Kreditgeber, die Teilung des Risikos mit spezialisierten Garantiegemeinschaften und/oder die Förderung von Unterstützungsdiensten für Unternehmen.

4. Staatliche Förderbanken

In mehreren Ländern spielen angesichts der erforderlichen öffentlichen Unterstützung der Mikrokreditvergabe die staatlichen Förderbanken eine aktive Rolle und erweisen sich auch weiterhin als leistungsfähiges und effektives Instrument zur Übernahme eines Teils der Kreditfinanzierung und/oder Bürgschaften, namentlich bei Aktionen größeren Umfangs. Sie stellen vielfach Mittel für die Hausbanken bereit, die dann den Vertrieb gegenüber den Endkreditnehmern übernehmen. In manchen Ländern werden als Finanzhilfen sowohl Kredite als auch Bürgschaften gewährt; in anderen wiederum werden Mikrodarlehen ohne Sicherheitsleistung seitens des Unternehmers vergeben. Auf Gemeinschaftsebene bietet das Mehrjahresprogramm (MJP) für Unternehmen und unternehmerische Initiative, insbesondere für die KMU (2001-2005), eine vom Europäischen Investmentfonds verwaltete Bürgschaftsregelung für Mikrokredite, die als wichtiges Instrument zur Risikoteilung gilt und Anbieter von Mikrofinanzierungen in die Lage versetzt, mehr Mikrokredite zu vergeben.

5. Bürgschaftsprogramme

Bürgschaftsprogramme (Co- und Rückbürgschaften) erleichtern den Kreditinstituten die Bereitstellung von Mikrokrediten, dann dadurch verringern sich Risiko und Kapitalbedarf.

6. Klassische und neue Anbieter von Mikrokrediten

Mikrokredite werden seit dem 19. Jahrhundert hauptsächlich von Sparkassen und Genossenschaftsbanken gewährt. Allerdings decken die von den Banken vergebenen Kredite vielfach nicht den Bedarf. Deshalb sind in den letzten Jahrzehnten neue, private Anbieter von Mikrofinanzierungen auf den Plan getreten, vor allem in den BL, aber auch in einigen MS wie Frankreich, Spanien und Großbritannien. In Abhängigkeit von den nationalen Rechtsvorschriften handelt es sich dabei um Kapitalgesellschaften, Mikrofinanzinstitute, Stiftungen oder gemeinnützige Organisationen, die dem Gründungsgeschehen starken Auftrieb geben.

7. Technische Fragen

Technisch gesehen unterscheidet sich die Mikrofinanzierung (Microlending) in mehrfacher Hinsicht vom klassischen Bankkreditgeschäft. Bei der Bonitätsprüfung stehen mehr der Kreditnehmer und die voraussichtlichen Auswirkungen der Firmengründung auf das lokale Umfeld als das Unternehmenskonzept im Vordergrund. Die Anbieter von Mikrokrediten versuchen in der Regel, ohne oder mit geringen Sicherheiten auszukommen. Durch ein schrittweises Vorgehen, bei dem nach erfolgter Rückzahlung des Erstdarlehens weitere Kredite in größerer Höhe gewährt werden, vermindern sich die Risiken und die Transaktionskosten. Die Laufzeit ist normalerweise recht kurz und die Verzinsung im Vergleich zu banküblichen Darlehen relativ hoch.

8. Verzinsungspolitik privater Anbieter von Mikrokrediten

Durch die in mehreren MS praktizierte Vergabe zinsverbilligter Darlehen sind private Anbieter von Mikrofinanzierungen außerstande, sich selbst zu tragen, und folglich auf öffentliche Subventionen angewiesen. Vor allem angesichts der geringen Inflation und der niedrigen Leitzinsen der Europäischen Zentralbank ist ein solcher Ansatz daher nur bedingt brauchbar. Ein marktorientiertes Vorgehen hingegen eröffnet die Möglichkeit, dass schrittweise alle Kosten abgedeckt werden und das private Mikrokreditgeschäft (möglichst rasch) auf eigenen Füßen steht. In diesem Zusammenhang hindert die in einigen MS vorgegebene Wuchergrenze die Finanzinstitute daran, Mikrokredite an stark risikobehaftete Existenzgründer zu gewähren, und stellt ein Hemmnis für unternehmerische Initiative und das Streben nach Nachhaltigkeit bei der privaten Mikrofinanzierung dar. Die entscheidende Frage für Existenzgründer und Jungunternehmer ist weiterhin der Zugang zu Finanzmitteln und nicht die Verzinsung.

9. Unterstützungsleistungen für Unternehmen

Neben Mikrodarlehen ist die Erbringung von nichtfinanziellen Leistungen, insbesondere Betreuungsleistungen, erforderlich, um die Überlebenschancen von Neugründungen und Kleinunternehmen zu verbessern. Damit die benötigten Unterstützungsleistungen zur Verfügung stehen, ist eine entsprechende Abstimmung und Koordinierung mit den Finanzinstituten erforderlich.

9.2 Empfehlungen

9.2.1 Ausbau der europaweiten und nationalen Partnerschaften im Mikrofinanzierungsbereich

Die Europäische Kommission wird ersucht,

1. die Mittel für die mit den vorhandenen Finanzierungsinstrumenten des MJP geförderte KMU-Bürgschaftsfazilität aufzustocken, die in erster Linie Existenzgründern und Kleinstunternehmen mit weniger als zehn Mitarbeitern zugute kommt;
2. die EBWE und den ESF dazu anzuhalten, die Mikrokreditvergabe auf der Basis effektiver Methoden zu fördern, namentlich in den BL;
3. über nachahmenswerte Beispiele im Bereich der Bürgschaften und der Garantiegemeinschaften zu berichten;
4. 2005-06 eine Bestandsaufnahme der effektivsten Methoden und der Marktlücken vorzunehmen und dazu regelmäßig die Entwicklung auf dem Gebiet der Kleinstkreditvergabe, insbesondere in den BL, einzuschätzen.

9.2.2 Rahmenbedingungen und staatliche Förderung

Die Mitgliedstaaten werden ersucht,

1. das rechtliche Umfeld zu verbessern und günstige Rahmenbedingungen zuschaffen, um die Beschaffung von Finanzmitteln durch die Anbieter von Mikrokrediten und die Vergabe von Mikrokrediten an neue oder bestehende Kleinunternehmen zu erleichtern. Gegebenenfalls sollten die Auswirkungen der Wuchergrenze auf einzelne Unternehmenskategorien untersucht werden;
2. ein sich selbst tragendes Mikrokreditgeschäft als wesentliches Ziel zu verfolgen. Die Intensität der staatlichen Förderung sollte degressiv angelegt sein, sich an den erreichten Ergebnissen orientieren und den Erfordernissen der Zielgruppe angepasst sein. Die operative Rentabilität des Mikrokreditprogramms sollte bewertet werden, regelmäßige Fortschritte aufweisen und einen von der staatlichen Stelle und dem Mikrokreditanbieter vereinbarten Zeitplan einhalten;
3. die Zusammenarbeit von Mikrofinanzinstituten und Anbietern von Unterstützungsleistungen für Unternehmen auszubauen sowie gegenseitige technische Hilfe und Schulungsmaßnahmen zur Mikrokreditvergabe unter den Förderbanken ins Auge zu fassen;
4. die Leistung von Garantiegemeinschaften zu bewerten, um den Zugang zu Finanzmitteln im Rahmen von Basel II zu erleichtern.

9.2.3 Einschätzung der Leistung und Führungsqualität von Mikrokreditanbietern

Den Anbietern von Mikrokrediten wird geraten,

1. ihre Leistung durch ständige Kontrollen mit klaren Zielvorgaben und Zeitplänen zu überprüfen und periodische externe Bewertungen des Mikrokreditprogramms, die auf anerkannten Indikatoren beruhen, publik zu machen;⁸⁶
2. einen Meinungs austausch zur Qualität der Kreditentscheidungen und zur Zweckmäßigkeit der Rücklagenpolitik zu führen sowie die Transparenz zu erhöhen, insbesondere durch verstärkte Berichterstattung und eine möglichst einheitliche Auslegung der Begriffe überfälliger Kredit, notleidender Kredit und Kreditausfall. Bisweilen gibt es auch Unterschiede in der Rückstellungs- und Abschreibepaxis. Um aussagefähige Vergleiche zu ermöglichen, wäre eine stärkere Offenlegung der entsprechenden Angaben angebracht;
3. Synergieeffekte mit Anbietern von Unterstützungsleistungen für Unternehmen anzustreben;
4. geeignete Verfahren für das Risikomanagement vor und nach der Kreditvergabe einzuführen, insbesondere schnelle und preiswerte vereinfachte Benotungssysteme, die sowohl qualitative als auch quantitative Gesichtspunkte berücksichtigen, als Möglichkeit zur Senkung der Bearbeitungskosten, die ein wesentliches Hemmnis für die Vergabe von Mikrokrediten darstellen.

⁸⁶ Indikatoren wie die Ausfallquote, die Verlustquote, die Intensität der staatlichen Förderung, die operative Rentabilität, die finanzielle Rentabilität, die Überlebensquote von Kleinunternehmen, die Anzahl der Begünstigten, die durchschnittliche Kreditsumme und die Zahl der mit Kleinstkrediten geschaffenen Arbeitsplätze sind wertvolle Anhaltspunkte zur Beurteilung des Erfolgs eines Kleinstkreditprogramms.

ANHANG 1

Vergleich der angebotenen Produkte: Banque du Développement des PME, Finnvera Plc. und KfW

	KfW : StartGeld	Finnvera : Mikrodarlehen	BDPME : P.C.E.
Kreditsumme			
Min.	---	3400 EUR	3000 EUR
Max.	50 000 EUR	35 000 EUR	8000 EUR
Laufzeit	Bis zu 10 Jahren, darunter bis zu zwei tilgungsfreie Jahre.	5 Jahre, darunter ein tilgungsfreies Jahr.	5 Jahre, darunter ein tilgungsfreies Jahr.
Verzinsung	Fester Zinssatz	Veränderlicher Zinssatz (beruht auf dem 6-Monate- Euribor)	Fester Zinssatz
Ausgezahlter Kreditbetrag	96%	98%	100%
Bearbeitungsgebühr	Die Hausbank erhält von der KfW eine feste Bearbeitungsgebühr in Höhe von 500 EUR.	1,5 % der Kreditsumme, aber mindestens 92 EUR für Finnvera (vom Kunden zu zahlen).	Betreuungs- und Beratungseinrichtungen erhalten von der BDPME eine feste Bearbeitungsgebühr in Höhe von 305 EUR.
Besicherung	Wenn vorhanden, sind Sicherheiten zu stellen. Die Hausbank wird zu 80 % von der Haftung freigestellt.	In der Regel sind keine Sicherheiten erforderlich. Bei Rechtsformen mit begrenzter Haftung ist die persönliche Haftung des Unternehmers erforderlich.	Bei P.C.E. werden keine Sicherheiten verlangt. Für den ergänzenden Kredit kann die Hausbank sicherungsweise jedes geeignete vorhandene Sicherungsgut im Rahmen des zu finanzierenden Projekts heranziehen. Überdies kann die BDPME für den Kredit der Hausbank zu 70 % bürgen.
Verzinsung	7,30 % nominaler Jahreszins 8,40 % effektiver Jahreszins (Zinssatz für 10 Jahre) ⁸⁷	Mikrodarlehen 4,76 % nominaler Jahreszins (3,256 Euribor + 1,5 %) 5,34 % effektiver Jahreszins Darlehen an Frauen 4,26 % nominaler Jahreszins 4,82 % effektiver Jahreszins (3,256 Euribor + 1,0 %) Finnvera erhält vom Staat auf der Basis des Portfolios einen speziellen Zinszuschuss von 3 %. In Ziel-1- oder Ziel-2-Gebieten Mikrodarlehen: 2,76 % Jahreszins (3,256 Euribor – 0,5 %) Darlehen an Frauen: 2,26 % Jahreszins (3,256 Euribor – 1,0 %)	5,88 % nominaler Jahreszins 5,96 % effektiver Jahreszins (Zinssatz für 5 Jahre)

Quelle: NEFI, Business segment microloans, Januar 2002

⁸⁷ Juli 2003 : 6,10 % nominal; 7,09 % effektiv.

ANHANG 2

Bericht zum Thema Kleinstkredite: Mitglieder der Arbeitsgruppe

Land	Name	Anschrift	E-Mail
Österreich	Mr KÛEHNELT Erich	Wirtschaftskammer Österreich Abteilung für Finanz und Handelspolitik Wiedner Hauptstrasse 63 AT-1045 Wien	erich.kuehnel@wko.at
Belgien	Mr VAN DEN BERGH Marc	Fonds de Participation	mav@fonds.org
Bulgarien	Mr. BOTEV Boyko	Ministry of Economy 8, Slavianska Str. 1046 Sofia, Bulgaria	b.botev@mi.government.bg
Tschechien	Mr VAVRA Lubos	Business Development Agency Gorazdova 24 128 00 Prague 2 Czech Republic	agentura@arp.cz
Zypern	Mr MICHAELIDES Kyriacos	Laiki Bank P.O. Box 22032 1598 Nicosia, Cyprus	kmichaelides@laiki.com
Dänemark	Mr LAUESEN Niels Kipp	Danish Investment Fund Strandvejen 104 A DK-2900 Hellerup	nkl@vf.dk
Finnland	Mrs SOPPI Anneli	Finnvera Plc PO Box 559 FI-33101 Tampere	Anneli.soppi@finnvera.fi
Estland	Mrs RUTE Maive	Credit and Export Guarantee Fund KredEx,	maive@kredex.ee
Frankreich	Mr PARANQUE Bernard Mrs BEDOUCHE Janine	Ministère des Finances, DECAS, 3 rue Barbet de Jouy F-75353 Paris 07 SP	bernard.paranque@decas. finances.gouv.fr
Deutschland	Mrs SCHMIDT-BOCH Anja	KfW-Bankengruppe KSb2 Volkswirtschaft Palmengartenstraße 5-9 60325 Frankfurt am Main	anja.schmidt-boch@kfw.de
Ungarn	Mr VADASZ Marton	H-1051 Budapest, Vigadó u. 6.	Marton.vadasz@gmv.gov.hu
Irland	Mrs MULLINS Denise	Consultancy Unit, Dept of Enterprise, Trade and Employment, Kildare St., Dublin 2	denise_mullins@entemp.ie
Italien	Mr DONATI Claudio		info@artigiancredito-lazio.it
Lettland	Mr FEIFERIS Inesis		Inesis@hipo.lv
Litauen	Mr ZABOTKA Audrius	CSC Investment and Business Guarantees (INVEGA) Gedimino av. 38/2, 2600 Vilnius	audrius.zabotka@invega.lt
Malta	Ing MUSCAT Ray	Malta Enterprise	ray.muscat@maltaenterprise.com; rmuscat@kbic.com.mt
Polen	Mr KILIANSKI Tomasz	Polish Agency for Enterprise Development, Al.Jerozolimskie 125/127 O2-017 Warsaw, Poland	t_kilianski@parp.gov.pl
Portugal	Mr ALMEIDA José Luis	lapmei, Rua Rodrigo da Fonseca 73 1269-158 Lisboa	jl.almeida@mail.pt
Rumänien	Mrs SANDU Mihaela Mrs POPILAN Mariana	Ministry for SME and Cooperatives 11, Poterasi Street Bucharest sector 4 ,	mihaela.sandu@mimmc.ro mariana.popilan@mimmc.ro

Land	Name	Anschrift	E-Mail
Slowakei	Mrs VITKOVIC Marian	Ministry of Economy of the Slovak Republik; Mierova 19; 82715 Bratislava	Vitkovic@economy.gov.sk
Slowenien	Mr MAROT Božidar	Pospe_evalni center za malo gospodarstvo Dunajska 156 SI - 1000 Ljubljana	bozidar.marot@pcmg.si
Spanien	Mr IBARRECHE Victor	CERSA (Compañía Española de Reafianzamiento S.A.) Paseo de la Castellana, 141, 1ª planta E-28046 Madrid	direccion@reafianzamiento.es
Schweden	Mr MOBERG Mattias Mr JONSSON Per	Ministry of Industry, Employment and Communications S-103 33 Stockholm	Mattias.moberg@industry.ministry.se Per.jonsson@almi.se
Türkei	Mr ALPER Gülsen	KOSBEB MKE-Binasi;Tandogan Ankara-Turkey	Galper@kosgeb.gov.tr
Niederlande	Mr SCHOUWINK Rutger	Ministry of Economic Affairs P.O. Box 20101 2500 EC The Hague	R.Schouwink@minez.nl
UK	Mr HAMBLY Mark	Investment & SME Finance Directorate Small Business Service Level 2 St Mary's House, c/o Moorfoot Sheffield, S1 4PQ	mark.hambly@sbs.gsi.gov.uk
NRO-Experten	Name	Anschrift	E-Mail
ADIE	Mrs NOWAK Maria	4 Bd Poissonnière F-75009 Paris	adie@adie.org
AECM	Mr DOUETTE André	40 rue Washington B- 1050 Bruxelles	Info@aecm.be
Eurochambres	Mrs FOEKEHRER Cindy	rue Archimède 5, boîte 4, B-1000 Bruxelles	foekehrer@eurochambres.be
EVERS&JUNG	Mr JUNG Martin	Deichstr. 29 D-20459 Hamburg, Germany	martin.jung@eversjung.de
UNIZO	Mr BORTIER Johan	rue de Spa 8, B-1000 Bruxelles	johan.bortier@kmonet.org
ZDH	Mrs ASCHENBRENNER Ute Mrs STURM Katrin	Postfach 110472, D-10834 Berlin Rue Jacques de Lalaing 4 B - 1040 Brüssel	aschenbrenner@zdh.de sturm@zdh.de
Europäische Kommission	Name	Anschrift	E-Mail
GD Unternehmen	Mr Mulfinger Albrecht	rue de la Science 27 1040 Bruxelles	albrecht.mulfinger@cec.eu.int
GD Unternehmen	Mr Aguinaga Jean-François	rue de la Science 27 1040 Bruxelles	jean-francois.aguinaga@cec.eu.int

ANHANG 3

Glossar

Bank

Eine Bank ist ein Kreditinstitut entsprechend der Begriffsbestimmung in der 3. Bankenrichtlinie der EU (2000/12/EG vom 20. Mai 2000, ABl. L 126, 26. Mai 2000) und schließt dementsprechend Sparkassen und Genossenschaftsbanken ein, wobei zu letzteren auch die „Credit Unions“ zählen. Eine Bank unterliegt der öffentlichen Bankenaufsicht.

Bedingungen für die Kreditgewährung

Unter Bedingungen für die Kreditgewährung (*credit terms and conditions*) sind die speziellen Verpflichtungen zu verstehen, auf die sich Kreditgeber und Kreditnehmer geeinigt haben. In Zusammenhang mit dieser Umfrage zum Kreditgeschäft umfassen sie die direkten Preise oder Zinssätze, die maximale Kredithöhe und die Zugangsbedingungen sowie sonstige Bedingungen in Form von Kreditnebenkosten (d. h. Gebühren), Sicherheitserfordernisse (einschließlich Deckungsguthaben), Zusatz- oder Nebenvereinbarungen (*covenants*) und Fristigkeit (kurzfristig oder langfristig).

Bürgschaft

Eine Bürgschaft ist die Übertragung eines Risikos auf einen Dritten, den Bürgen.

Eine Kreditbürgschaft ist die Zusage eines Bürgen, das Darlehen zurückzuzahlen, falls der Kreditnehmer ausfällt.

Ein Kreditgeber kann folglich bei der Kreditvergabe das vom Bürgen übernommene Risiko außer Acht lassen.

Dem Kreditnehmer erleichtert die Bürgschaft die Beschaffung von Finanzmitteln, die andernfalls überhaupt nicht oder nur zu schlechteren Bedingungen verfügbar gewesen wären.

Um sich gegen mögliche Verluste abzusichern, verlangt der Bürge ein risikoberichtiges Bürgschaftsentgelt: die Garantieprämie oder Risikoprämie.

Eine Rückbürgschaft ist ein Finanzierungsinstrument, das den Bürgen in die Lage versetzt, sich das Risiko mit einem weiteren Bürgen zu teilen. Der Rückbürge übernimmt von dem Erstbürgen einen Teil des Risikos und erhält dafür im Normalfall einen Teil der Garantieprämie.

Darlehen

Gegenstand dieses Berichts sind Darlehen, die von inländischen Filialen an EU- und BL-Unternehmen vergeben werden, nicht aber Kreditlinien oder Überziehungskredite für Unternehmen, Darlehen an private Haushalte zum Erwerb von Wohneigentum sowie Verbraucherkredite und sonstige Kredite an private Haushalte.

KMU

Die Empfehlung C(2003)1422 der Kommission vom 6. Mai 2003 enthält neue Schwellenwerte für die einzelnen KMU-Kategorien:

KMU-Kategorie	Mitarbeiterzahl (unverändert)	Jahresumsatz.	Jahresbilanzsumme
Mittleres Unternehmen	< 250	< 50 Mio. EUR (1996: < 40 Mio. EUR)	< 43 Mio. EUR (1996: < 27 Mio. EUR)
Kleines Unternehmen	< 50	< 10 Mio. EUR (1996: < 7 Mio. EUR)	< 10 Mio. EUR (1996: < 5 Mio. EUR)
Kleinstunternehmen	< 10	< 2 Mio. EUR (zuvor nicht festgelegt)	< 2 Mio. EUR (zuvor nicht festgelegt)

Im Gemeinschaftsrecht wird die neue KMU-Definition 2005 die Empfehlung 96/280/EG der Kommission (ABl. L 107 vom 30. April 1996) ablösen.

Kreditlinie (oder Überziehungskredit)

Eine Kreditlinie ist eine Fazilität mit festgelegtem Höchstbetrag, die ein Unternehmen jederzeit von einer Bank in Anspruch nehmen kann.

Kreditnebenkosten

Hierbei handelt es sich um verschiedene Arten von Gebühren, die Teil der Kreditkonditionen sein können, beispielsweise Bereitstellungsprovisionen für revolving Kredite, Verwaltungsgebühren (z. B. Kosten für die Vorbereitung von Dokumenten) sowie Kosten für Nachforschungen, Garantien und Kreditversicherungen.

Kreditrichtlinien

Kreditrichtlinien (credit standards) sind die internen Richtlinien oder Kriterien, die die Kreditpolitik einer Bank widerspiegeln. Sie umfassen die schriftlich fixierten und die ungeschriebenen Kriterien oder sonstigen Gepflogenheiten in Zusammenhang mit dieser Politik, die festlegen, welche Art von Krediten eine Bank als wünschenswert erachtet und welche nicht, welche geographischen Prioritäten vorgesehen sind, welche Sicherheiten als akzeptabel gelten und welche nicht usw.

Laufzeit (oder Fristigkeit)

Im Bericht wird auf den Begriff der Ursprungslaufzeit abgestellt. Es werden nur drei Laufzeiten betrachtet: kurz-, mittel- und langfristig. Kurzfristige Kredite haben eine Ursprungslaufzeit von 3 Jahren oder weniger, mittelfristige Kredite von mehr als 3 Jahren, aber weniger als 5 Jahren und langfristige Kredite von über 5 Jahren.

Nichtbanken

Im Allgemeinen handelt es sich dabei um nichtmonetäre finanzielle Kapitalgesellschaften. Im Sinne des Berichts umfassen sie Kapitalgesellschaften, Stiftungen und gemeinnützige Einrichtungen sowie Organisationen, die Kleinstkredite vergeben.

Rentabilitätskennziffern

Für die Zwecke des vorliegenden Berichts wurden zwei Kennziffern ausgewählt:

- Operative Rentabilität = Erträge aus dem Kundengeschäft / (Refinanzierungskosten + Kreditverluste + Verwaltungskosten);
- Finanzielle Rentabilität = Erträge aus dem Kundengeschäft / (Refinanzierungskosten + Kreditverluste + Verwaltungskosten + Eigenmittelkosten).

Retailer

Im Sinne des vorliegenden Berichts ist ein „Retailer“ ein Finanzinstitut, das einerseits Gelder auf dem Kapitalmarkt, bei Investoren, einer staatlichen Förderbank oder einer klassischen Bank beschafft und andererseits den Kreditantrag prüft und die Entscheidung über die direkte Kreditvergabe an ein einzelnes Unternehmen trifft.

Die staatliche Förderbank oder die klassische Bank, die Finanzmittel für einen institutionellen Kunden (den „Retailer“) bereitstellt, wird bisweilen als „Wholesaler“ bezeichnet.

Diese Bezeichnung kann sich aber als irreführend erweisen, denn im Kreditgewerbe versteht man im Allgemeinen unter „Wholesaling“ das Großkundengeschäft und unter „Retailing“ das Privatkunden- und Mittelstandsgeschäft ein und derselben Bank.

Sicherheit

Sicherheit, die ein Kreditnehmer einem Kreditgeber für die Rückzahlung eines Kredits verpfändet. Hierzu können bestimmte Wertpapiere gehören, beispielsweise Beteiligungspapiere oder Schuldverschreibungen, sowie Immobilien oder Deckungsguthaben. Ein Deckungsguthaben ist ein an der Kredithöhe bemessenes Mindestguthaben, das ein Kreditnehmer auf einem Konto bei der Bank halten muss.

Unternehmen

Unter Unternehmen sind nur nichtfinanzielle Unternehmen zu verstehen, d. h. sämtliche privaten und öffentlichen institutionellen Einheiten jeglicher Größe und Rechtsform, deren Hauptfunktion nicht in der finanziellen Mittlerätigkeit besteht, sondern vielmehr in der Produktion von Gütern und in der Erbringung von nichtfinanziellen Dienstleistungen.

Zusatz- oder Nebenvereinbarung (Covenant)

Eine Zusatz- oder Nebenvereinbarung (covenant) ist ein Übereinkommen oder eine Bestimmung, die insbesondere in Kreditverträgen mit Unternehmen Anwendung findet. Durch diese verpflichtet sich der Kreditnehmer, bestimmte Dinge zu tun (positive Zusatz- oder Nebenvereinbarung) oder andere zu unterlassen (negative Zusatz- oder Nebenvereinbarung); sie ist somit Teil der Bedingungen für die Kreditgewährung.

ANNEX 4

Abkürzungsverzeichnis

ADIE	Association pour le Droit à l'Initiative Economique
AECM	Association Européenne du Cautionnement Mutuel
ANDC	Associação Nacional de Direito ao Crédito
APCE	Agence pour la Création d'Entreprise
APR	Annual Percentage Rate
AWS	Austria Wirtschaftsservice GmbH
BAFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BDPME	Banque du Développement des Petites et Moyennes Entreprises
BS	Business Support
BüBa	Bürgschaftsbank
CC	Candidate Countries
CDFA	Community Development Finance Association
CDFI	Community Development Finance Institution
CEB	Council of Europe Development Bank
CERSA	Compañía Española de Reafianzamiento, S.A.
CESGAR	Confederación Española de Garantía Recíproca
CGAP	Consultative Group to Assist the Poorest
CITR	Community Investment Tax Relief
CONFIDI	Consorzio di Garanzia Collettiva Fidi
DEG	Deutsche Investitions und Entwicklungsgesellschaft mbH
DG	Directorate General
DtA	Deutsche Ausgleichsbank
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
EC	European Commission
ECB	European Central Bank
EIB	European Investment Bank
EIF	European Investment Fund
EMN	European Micro-finance Network
ENSR	European Network for SME Research
ERDF	European Regional Development Fund
ESF	European Social Fund
EU	European Union
EW	Equity Window
FEDART	Federazione Nazionale Unitaria dei Consorzi e delle Cooperative Artigiane di Garanzia
FdP	Fonds de Participation
FS	Financial Sustainability
GDP	Gross Domestic Product
ICO	Instituto de Crédito Oficial
ICOF	Industrial Common Ownership Finance
IFC	International Finance Group (World Bank Group)
IFIs	International Financial Institutions
IMF	International Monetary Fund
IMI AG	Internationale Micro Investitionen Aktiengesellschaft
INAISE	International Association of Investors in the Social Economy
IRB	Internal Rating Based
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
LEA	Local Enterprise Agencies
LGLW	Loan, Guarantee and Leasing Window
MAP	Multi Annual Programme for enterprise and entrepreneurship, in particular SMEs (2001-2005)
MCC	MedioCredito Centrale

MCP	Micro Credit Programme
MFC	The Microfinance Centre for Central and Eastern Europe and the New Independent States
MGS	Mutual Guarantee Schemes
MS	Member States
MVA	Magyar Vállalkozásfejlesztési Alapítvány
n.a.	not available
NEFI	Network of European Financial Institutions
NGO	Non-Governmental Organisation
NIS	New Independent States
NMCF	National Micro Credit Fund
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
OJ	Official Journal
OS	Operational Sustainability
p.a.	per annum
PCE	Prêt à la Création d'Entreprise
SBGF	success based loan guarantee fund
SME	Small and Medium Enterprise
SMEVCLF	Small and Medium Enterprise Venture Capital and Loan Fund
SNCI	Société Nationale de Crédit et d'Investissement, Luxembourg
SOCAMA	Société de Cautionnement Mutuel des Artisans
SP	Standard & Poor's
UK	United Kingdom
USAID	United States Agency for International Development