

In vielen Entwicklungsländern hat sich die Mikrofinanzierung im Kampf gegen die Armut bewährt. Dabei erhalten Menschen für die Sicherung und den Aufbau ihrer Existenz kleine Kredite, die sie auf konventionellem Weg, das heißt von Banken, nicht bekommen würden. Seit ein paar Jahren gibt es auch in

Familienunternehmen: Mikrofinanzierung



Deutschland Mikrofinanzierer, die Kredite an Existenzgründer oder Kleinstunternehmer vergeben. Mehr als ihre Person und eine Geschäftsidee haben sie häufig nicht als Sicherheiten zu bieten. In Industrieländern wie Frankreich, Großbritannien und Finnland arbeiten Finanzierer schon länger erfolgreich.

# Kapital für Anfänger

Mikrofinanzierer vermitteln Kredite von bis zu 10 000 Euro an Existenzgründer / Private Banken beteiligen sich bislang nur zögerlich an solchen Programmen

Von Eva-Maria Simon



Bernd Herbst (rechts) und sein Schwiegervater Detlef Koziar beim Training. Die Geschäfte laufen gut, und bald will Herbst auch einen Außendienst anbieten für Leute, die zu Hause am „Body Transformer“ trainieren wollen. Foto: Robert Haas

München – Bernd Herbst dreht an den Knöpfen des Sportgerätes. Je mehr er dreht, desto heftiger schwitzen seine Kunden. Ein Ehepaar mittleren Alters arbeitet in Herbsts Trainingsraum an einem sogenannten Body Transformer. An Armen, Beinen und am Rumpf der Trainierenden kleben Elektroden, die über Kabel mit dem Gerät verbunden sind. Feinenergetische Impulse sollen die Muskeln stimulieren und kräftigen. Rund 150 Kunden trainieren regelmäßig im Münchner Fitnesscenter von Herbst. Für eine halbe Stunde zahlen sie zwischen 30 und 60 Euro. Herbst hat sich im Oktober 2006 selbständig gemacht. Er mache schon Gewinn, versichert der Jungunternehmer: „Ohne den Mikrokredit über 10 000 Euro hätte ich das nie geschafft.“ Mit dem Darlehen hat Herbst in den ersten Monaten nach der Geschäftsgründung die Miete für die Räume im Münchner Stadtteil Schwabing bezahlt. Vorhänge und Wandbilder in den vier Räumen sind in kräftigem Orange gehalten, so wie das T-Shirt des Jungunternehmers.

Am Anfang sah es nicht gut aus. Herbst lief von Bank zu Bank, um ein Darlehen zu bekommen. Vergeblich. Seine Hausbank beschied ihm, dass sich für sie ein so kleines Kreditgeschäft nicht lohne. Zwei weitere Institute lehnten ab, weil sie die Absage der Hausbank misstrauisch machte. „Meine Qualifikation hat die Kundenberater nicht interessiert“, erzählt Herbst. Der 35-Jährige hat eine Ausbildung als Masseur und medizinischer Bademeister absolviert und jahrelang als Therapeut und Leiter eines Fitnessstudios gearbeitet. Zudem bildete er sich in Bewegungstherapie, Rückenschule und Atemgymnastik weiter.

Private, öffentliche und genossenschaftliche Kreditinstitute haben oft kein Interesse an Mikrofinanzierungen, also der Vergabe von Krediten bis zu 10 000 Euro. Der Zinsertrag bei diesen Geschäften ist gering und die Bearbeitungskosten sind hoch. Vor allem aber hatte Herbst keine Sicherheiten zu bieten. Damit fiel er durch das Raster der in vielen Banken üblichen, standardisier-

ten Kreditvergabe. Herbst bemühte sich auch um öffentliche Mittel. Die Förderanstalten der Länder, in seinem Fall die LfA Förderbank Bayern, vergeben zwar Kleinstdarlehen. Dies aber nur, wenn die Hausbank eine Empfehlung ausgesprochen hat.

In diese Finanzierungslücke springen Mikrofinanzierer wie die GUM Gesellschaft für Unternehmensberatung und Mikrofinanzierung mbH in München. Bei ihr landete Herbst. Die GUM ist einer von elf Mikrofinanzierern, die beim Deutschen Mikrofinanz Institut (DMI) akkreditiert sind. Für die von DMI-Mikrofinanzierern vermittelten Kredite haftet der Mikrofinanzfonds Deutschland. Neben diesem bundesweiten Fonds gibt es einige regionale Angebote wie den Magnet Fonds in Mainz mit einem Volumen von 140 000 Euro. Bislang wurden nach Angaben der Stadt Mainz rund 30 Existenzgründer gefördert. Die Kredite werden von der Sparkasse Mainz verge-

ben und sind durch „stadtnahe Gesellschaften“ wie die Mainzer Stadtwerke abgesichert. Einer der Gesellschafter und Partner der GUM ist die BfE München Consult GmbH, ein Beratungsunternehmen, das aber nicht nur bei der Suche nach Geldgebern hilft. Dort präsentierte Herbst im vergangenen Jahr seine Geschäftsidee und überzeugte die Berater. Sie leiteten Herbsts Unterlagen an die GUM. Auch der GUM gefiel das Konzept und sie empfahl der GLS Bank, den Kreditwunsch des Münchners zu erfüllen. So kam Herbst dann doch zu Geld.

„Das Risiko für die Bank ist überschaubar“, sagt Hermann Steindl, Geschäftsführer der GUM und der BfE. „Die Ausfallquoten sind derzeit relativ gering. Die meisten Kreditnehmer tilgen ihre Raten fristgerecht.“ Außerdem haftet der Mikrofinanzfonds Deutschland für Kreditausfälle, holt sich aber einen Teil des Geldes vom Finanzierer zurück. Der muss beim Fonds eine Sicherungs-

summe in Höhe von 20 Prozent des empfohlenen Kreditvolumens hinterlegen. Die für tatsächliche Ausfälle zu zahlende Summe wird mit der Provision des Finanzierers verrechnet. Sie beträgt zehn Prozent der jährlichen Tilgungssumme und wird ausbezahlt, wenn die Ausfallquote unter zehn Prozent liegt. „Das war bislang immer der Fall“, sagt GLS-Bank-Experte Falk Zientz. „In der Regel bekommt der Mikrofinanzierer etwas ausbezahlt.“ Zientz zufolge lag die Kreditausfallquote 2007 unter sieben Prozent.

Auch die Mikrofinanzierer sichern sich ab. Vom Existenzgründer Herbst verlangte die GUM Bürgen für die Hälfte des Kreditvolumens, also für 5000 Euro. Jeder Bürge darf für maximal 3000 Euro bürgen. „Wir wollen sichergehen, dass das Umfeld des Kreditnehmers hinter ihm steht“, sagt Steindl. Für Herbst bürgen ein Freund und eine Verwandte. Auch sonst fehlt es ihm nicht an familiärer Rückendeckung. Sein Schwiegervater

Detlef Koziar arbeitet im Geschäft mit, ein weiterer Trainer hilft stundenweise aus. Seine Frau, eine Ernährungsberaterin, absolviert gerade eine Ausbildung zur Heilpraktikerin und wird im April in die Firma einsteigen. Während der dreijährigen Laufzeit des Darlehens muss Herbst jeden Monat seine Geschäftszahlen der GUM vorlegen. Sie greift im Krisenfall ein. Wie bei allen Mikrofinanzierern des DMI liegt der Zinssatz für den Kredit bei jährlich zehn Prozent. Die Zinseinnahmen teilen sich die Bank und der Mikrofinanzfonds.

Das Kleinstkredit-Modell hat auch Kritiker: „Wenn eine Bank einen Kredit ablehnt, kann das gerechtfertigt sein“, sagt Ljuba Haunschild vom Institut für Mittelstandsforschung (IfM) in Bonn. Sie befürchtet, dass durch dieses Modell möglicherweise auch Kredituchende ein Darlehen erhalten, deren Firma keine Chance hat. Aber sie bemängelt auch die zögerliche Haltung vieler Kreditinstitute: „Eine Bank, die Kredite nur dann vergibt, wenn für sie kein Ausfallrisiko besteht, ist keine Bank.“ Die öffentliche Finanzierung raube den Banken jeden Anreiz, eigene Mikrokredit-Programme aufzulegen.

Für einen rein privaten Mikrofinanzsektor plädiert auch Jan Evers. „Ähnlich wie bei Konsumentenkrediten könnten die Banken spezialisierte Rating-Systeme entwickeln“, meint der Bankbetriebswirt von der Hamburger Unternehmensberatung Evers & Jung. Er verweist auf den französischen Mikrofinanzierer Association pour le droit à l'initiative économique, kurz Adie. Seit dem Start 1989 hat Adie nach eigenen Angaben mehr als 44 000 Gründungen finanziert. Alexander Kritikos, Geschäftsführer der Gesellschaft für Arbeitsmarktentwicklung in Berlin, lehnt dagegen ein Rating per Computer ab. „Die individuelle Bewertung ist bei Mikrokrediten unverzichtbar.“ Ein privater Markt für Kleindarlehen sei nur rentabel, wenn die Kunden bereit seien, Zinsen von etwa 20 Prozent zu zahlen, wie es in den meisten Entwicklungsländern üblich sei. Knapp die Hälfte der Darlehensnehmer wären dazu nach den Erfahrungen von Kritikos bereit.

## Wenig Geld mit großer Wirkung

Die wichtigsten Akteure in Deutschland

Die Mikrofinanzierung steht in Deutschland erst am Anfang. Zentrale Akteure sind der Mikrofinanzfonds Deutschland, das Deutsche Mikrofinanz Institut (DMI) und die GLS Bank.

### Mikrofinanzfonds

Der Mikrofinanzfonds Deutschland ist ein bundesweit tätiger Haftungsfonds mit einem Volumen von zwei Millionen Euro. Er sichert die Banken vollständig gegen einen Kreditausfall ab. Das Geld für den Fonds stammt zu gleichen Teilen vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds, vom Bundeswirtschaftsministerium mit Geld des ERP-Sondervermögens, von der KfW sowie der GLS Bank und rund 50 ihrer Kunden. Der Mikrofinanzfonds Deutschland entstand aus dem GLS Mikrofinanzfonds. Die GLS Bank verwaltet den Mikrofinanzfonds Deutschland. Sie war viele Jahre lang auch die einzige Bank, die solche Kleinstkredite ausreichte. Mit der Sparkasse Offenbach und der Volksbank Villingen-Schwenningen stehen nun nach DMI-Angaben zwei weitere Kreditinstitute in den Startlöchern. Kann der Jungunternehmer den Kredit nicht zurückzahlen, begleicht dessen Schulden bei der Bank zunächst der Fonds und versucht dann, es sich beim Mikrofinanzierer zurückzuholen, um den eigenen Schaden zu begrenzen. Das funktioniert so: Der Mikrofinanzierer muss in der Regel ein Fünftel der empfohlenen Kreditsumme schon vorab als Sicherheit beim Mikrofinanzfonds hinterlegen, bei einem Kredit von 10 000 Euro sind das 2000 Euro. Die Haftung beschränkt sich aber nicht allein auf die für den Einzelfall hinterlegte Summe, sondern auf die gesamte beim Fonds hinterlegte Sicherungssumme. Hat der Mikrofinanzierer beispielsweise Kredite von insgesamt 100 000 Euro empfohlen, liegt die gesamte Haftungssumme bei 20 000 Euro. Erst wenn die gesamten Kreditausfälle diesen Betrag überschreiten, muss der Fonds tatsächlich mit eigenem Geld einspringen. Die für Kreditausfälle fällige Summe wird mit der Gratifikation des Mikrofinanzierers verrechnet, die dieser als Anreiz für seine Arbeit erhält.

### DMI

Einer der zentralen und bundesweit tätigen Akteure in der deutschen Mikrofinanzierung ist das Deutsche Mikrofinanz Institut, kurz DMI. Es wurde 2004 in Berlin als eingetragener Verein gegründet und versteht sich als Schnittstelle zwischen Mikrofinanzierer, Bank, dem Mikrofinanzfonds Deutschland und Förderern wie etwa den Arbeitsagenturen oder den Stadtentwicklern. Das DMI hat 47 Mitglieder, darunter viele Netzwerke wie die Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer in Hamburg, den Verband Deutscher Gründungsinitiativen oder das Goldrausch Frauennetzwerk aus Berlin, die Gesellschaft für Gründungsberatung und Mikrofinanzierung aus München. Der Verein finanziert sich über Mitgliedsbeiträge, aus dem Programm Equal des Europäischen Sozialfonds und Geld anderer Projektpartner sowie Honoraren für Beratung und Akkreditierung. Die Akkreditierung kostet für einen Mikrofinanzierer 5300 Euro netto. Für eine Absicherung durch den Mikrofinanzfonds Deutschland ist eine Akkreditierung beim DMI Voraussetzung.

### GLS Bank

Die GLS Bank aus Bochum war die erste deutsche Privatbank, die einen Fonds für Kleinstdarlehen aufgelegt hat. Das war im Jahr 2000. Der Fonds hatte damals ein Volumen von 180 000 Mark und stattete Kleinstunternehmen in Brandenburg mit Eigenkapital aus, sagt Falk Zientz, Mikrofinanz-Experte der Bank und DMI-Aufsichtsrat. Es folgten dann kleinere Projekte in Stuttgart, Hamburg, Dresden, Offenbach und Mainz, in denen die GLS Bank unterschiedliche Rollen einnahm. Mal reichte sie direkt Kredite aus, mal sammelte sie Geld für einen Sicherungsfonds ein. 2004 entstand dann auf maßgebliche Initiative der GLS Bank das DMI, das die verschiedenen regionalen Projekte bündelte. Zientz war lange Vorstand des DMI. 2004 wurde dann als erster überregionaler Sicherungsfonds der GLS Mikrofinanzfonds aufgelegt, an dem die Bank zum ersten Mal auch Privatanleger beteiligte. Aus dem GLS-Fonds entstand dann 2006 der Mikrofinanzfonds Deutschland. Die GLS Bank bietet die gleichen Dienstleistungen wie andere Kreditinstitute, investiert aber ausschließlich in ethisch und ökologisch nachhaltige Geldanlagen. Sie berät Privatpersonen, die ihr Vermögen für einen gemeinnützigen Zweck zur Verfügung stellen und unterhält mehrere Stiftungen. Daher rührt der ursprüngliche Name der Bank: Gemeinschaftsbank für Leihen und Schenken.

E-Mail: familienunternehmen@sueddeutsche.de Internet: www.sueddeutsche.de/familienunternehmen

## „Es fehlt an Anreizen für Mikrofinanzierer“



DMI-Geschäftsführer Oliver Förster über das in Deutschland noch junge Geschäft mit kleinen Krediten

In Deutschland läuft die Vergabe von Mikrokrediten nur schleppend an. Das liegt nach Einschätzung von Oliver Förster (Foto: oh) auch daran, dass das Geschäft für die Kreditgeber noch nicht lukrativ ist. Förster ist Geschäftsführer des Deutschen Mikrofinanz Instituts (DMI) in Berlin.

SZ: Wie viele kleine Unternehmen haben Sie im vergangenen Jahr mit Kapital versorgt?

Oliver Förster: Rund 120. Seit der Gründung des DMI 2004 sind es knapp 200. Die Mikrofinanzierung spricht sich allmählich herum und die Mikrofinanzierer werden immer professioneller.

SZ: Wer bekommt das Geld?

Förster: Drei Viertel der Antragsteller, die mit den beim DMI akkreditierten Mikrofinanzierern zusammenarbeiten, sind Existenzgründer. Es sind ganz unterschiedliche Menschen: Da ist der Fotograf, der sich selbständig macht und Geld für einen Fotoapparat braucht, da ist der Fitness-Coach oder die Frau, die Kleidung von der Reinigung abholt und zu den Leuten nach Hause liefert.

SZ: Bei 200 Kreditnehmern ist die Haftungssumme des Mikrofinanzfonds Deutschland in Höhe von zwei Millionen Euro doch noch lange nicht ausgeschöpft?

Förster: Stimmt. Da ist noch Luft. Aber das kann sich schnell ändern. Wir planen gerade eine neue Akkreditierungsrunde für Mikrofinanzierer. Damit wird die Zahl der Finanzierer, die mit uns arbeiten, um fünf auf dann 16 steigen. Die zwei Millionen Euro, mit denen der Mikrofinanzfonds Deutschland für Kreditausfälle haftet, sind ohnehin nicht der begrenzende Faktor.

SZ: Sondern?

Förster: Die große Frage ist, wann rechnet sich die Finanzierung für die Mikrofinanzierer? Zwar sichert der Fonds einen möglichen Kreditausfall der Hausbank vollständig ab, die auf Empfehlung des Mikrofinanzierers das Darlehen ausahlt. Der Mikrofinanzfonds wälzt einen Teil des Risikos aber an die Mikrofinanzierer ab. Deshalb ist das Geschäft mit der Mikrofinanzierung nicht besonders lukrativ.

SZ: Wie lukrativ ist es denn?

Förster: Unter Berücksichtigung der Kreditausfallquote von derzeit im Schnitt 7,5 Prozent und der Gratifikati-

on liegt die Marge der Mikrofinanzierer, bezogen auf die gesamte von ihnen empfohlene Kreditsumme, derzeit bei 2,5 Prozent. Das ist zu wenig.

SZ: Was ist zu tun?

Förster: Es muss mehr Anreize für Mikrofinanzierer geben. Jemand muss die Bearbeitungsgebühr für den Kredit zahlen, da die Arbeit, die bisher die Hausbank erledigt hat, auf den Mikrofinanzierer übertragen wird. Immerhin liegen die Kosten zwischen 600 bis 1000 Euro.

SZ: Wer ist jemand?

Förster: Das kommt darauf an. Wenn beispielsweise ein Hartz-IV-Empfänger mit einem Mikrokredit eine Firma gründet, könnten die Arbeitsagenturen oder Job-Center die Bearbeitungsgebühr tragen, schließlich werden durch die Firmengründung die Sozialkassen entlastet. Das ist doch im öffentlichen Interesse. Wer den Nutzen hat, sollte die Kosten tragen. Bei den Mikrokredit-Programmen der Förderbanken der Länder wie der L-Bank oder der LfA tragen diese die Kosten. Die Mikrofinanzierer des DMI sollten nicht schlechter gestellt werden als Banken und Sparkassen.

SZ: Weshalb sollte eine private Bank, eine Sparkasse oder eine Genossenschaftsbank überhaupt mit dem DMI zusammenarbeiten, wenn es doch in vielen Fällen schon auf Landesebene Programme der Förderbanken gibt?

Förster: Die Hausbank geht im Kleinstkreditgeschäft zwei Risiken ein. Das Ausfallrisiko ist dabei noch das Kleinere, denn die Kreditsumme ist ja meist gering. Größer ist das Prozesskostenrisiko. Wenn ein Kreditnehmer eine Rate nicht zahlt, muss die Bank den gesamten Prozess des Mahnwesens in Gang setzen. Das ist teuer. Der Mikrofinanzierer des DMI nimmt der Hausbank den ganzen Ärger ab, mit den von uns entwickelten standardisierten Verfahren. Damit wird der Kredit für die Hausbank besser kalkulierbar.

SZ: Warum ist das Geschäft mit Mikrokrediten in Deutschland im Vergleich zu anderen Industrieländern erst in den neunziger Jahren angelaufen?

Förster: Wir Deutsche neigen dazu, die Dinge zu verkomplizieren und eine perfektionierte Lösung zu suchen, statt sie einfach mal auszuprobieren.

Interview: Elisabeth Dostert

Advertisement for Capital magazine, issue 04, featuring articles on stock markets, health insurance, and fund providers. Includes the slogan 'IHR NEUES CAPITAL. JETZT IM HANDEL.' and 'Die besten Fondsanbieter für jedes Börsenklima'.

KONTROVERSER. ANALYTISCHER. INTERNATIONALER.

Capital

LESEN. ENTSCHEIDEN.