

FORSCHUNGSGEMEINSCHAFT FÜR
AUSSENWIRTSCHAFT, STRUKTUR-
UND TECHNOLOGIEPOLITIK e.V

Parchimer Allee 89A, D-12359 Berlin

Tel.: +49 (0)30 26550213
info@fastev-berlin.org
www.fastev-berlin.org



Mikrofinanzierung und Mezzanine-Kapital für Gründungen und KMU

Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales

bearbeitet von:

Dr. Heinz-Rudolf Meißner
Prof. Dr. Alexander Kritikos
Brigitte Maas
Stephanie Schmidt

Berlin, 27.05.2009

Inhaltsverzeichnis

| | | |
|-----|---|----|
| 0 | Vorwort | 1 |
| 0.1 | Aufbau der Kurzstudie | 1 |
| 0.2 | Zusammenfassung der wesentlichen Ergebnisse | 1 |
| 1 | Einbettung von Mikrofinanzierung in den ESF | 5 |
| 1.1 | Politik der Europäischen Union (EU) | 6 |
| 1.2 | Historische Entwicklung des Gründungsgeschehens..... | 7 |
| 1.3 | Zusammenfassung | 8 |
| 2 | Bedarfsanalyse | 10 |
| 2.1 | Entwicklung der KMU in den letzten 15 Jahren..... | 10 |
| 2.2 | Theoretische Aspekte zu Kreditvergabe und Kapitalbedarf von KMU | 17 |
| 2.3 | Verwendung von Eigenkapital und externem Kapital in KMU | 19 |
| 2.4 | Bedarfsanalyse von KMU und Gründungen | 20 |
| 2.5 | Bedarfsanalyse zu Mikrofinanz..... | 24 |
| 2.6 | Zugangsbeschränkungen von KMU zu externem Kapital | 29 |
| 2.7 | Auswirkungen der Finanzmarktkrise..... | 30 |
| 2.8 | Zusammenfassung | 31 |
| 3 | Bestehende Angebote und Finanzierungslücken..... | 33 |
| 3.1 | Mikrokredite bis 25.000 EUR | 33 |
| 3.2 | Finanzierungen ab 25.000 EUR | 36 |
| 4 | Produktrahmen..... | 42 |
| 4.1 | Produktrahmen für Mikrokredite | 42 |
| 4.2 | Produktrahmen für Mezzanine-Darlehen..... | 44 |
| 4.3 | Ergebnisse | 46 |
| 5 | Geschäftsmodell | 47 |
| 5.1 | Organisation und Geschäftsprozess für Mikrokredite..... | 47 |
| 5.2 | Organisation und Geschäftsprozess eines Mezzanine-Angebotes | 55 |
| 6 | Eckdaten eines Angebots | 65 |
| 6.1 | Mikrokredite | 65 |
| 6.2 | Mezzanine Darlehen | 76 |
| 7 | Erforderliche Umsetzungsschritte | 83 |
| 7.1 | Geschäftsausweitung Mikrokredite..... | 83 |
| 7.2 | Aufbau Mezzanine-Angebot | 84 |
| | Anlagen..... | 90 |

0 Vorwort

Hiermit legen wir eine Kurzstudie mit dem Titel „**Kredite und Mezzaninedarlehen für KMU**“ vor, wie sie im Angebot vom 03.04.2009 beschrieben wurde. Die zentrale Fragestellung dieser Kurzstudie lautet:

Welcher Bedarf besteht gegenwärtig bei KMU an Krediten und Mezzaninedarlehen bis max. 200.000,- €, um aktuelle Liquiditäts-/ Eigenkapitalengpässe zu überbrücken und somit Beschäftigung zu sichern bzw. Entlassungen zu vermeiden?

Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales hat diesem Angebot am 20.04.2009 zugestimmt.

An der Erstellung dieser Studie waren eine Reihe von Autor/innen beteiligt, die auf dem Deckblatt namentlich genannt sind. An dieser Stelle bedankt sich der Auftragnehmer für die erbrachten Zulieferungen zu dieser Studie.

0.1 Aufbau der Kurzstudie

Zunächst gehen wir auf die noch junge Historie des Gründungsgeschehens aus prekären Lagen und die damit verbundenen öffentlichen Unterstützungsprogramme ein. Öffentliche Förderung über spezifische Programme ist in Deutschland zumeist eingebettet in europäische Förderung - hier insbesondere des Europäischen Sozialfonds (ESF).

In Kapitel 2 stellen wir die Ergebnisse der Bedarfsanalyse dar, die im Rahmen dieser Kurzstudie durchgeführt wurde und die auf bestehenden Untersuchungen aufbaut, sie ergänzt und neuere Daten mit einbezieht. Verdeutlicht wird, dass es eine große Angebotslücke zur Finanzierung von KMU in Deutschland gibt.

In Kapitel 3 dokumentieren wir weitestgehend die bestehenden Angebote und weisen auf ihre Lücken hin, die in Ausschlüssen von bestimmten Branchen, bestimmten Strukturen und vor allem im Hinblick auf systembedingte Hindernisse (Hausbankprinzip) bestehen.

In Kapitel 4 skizzieren wir den Produktrahmen eines möglichen Angebots für Mikrokredite als auch für Mezzanine-Darlehen, das diese Lücken schließen könnte.

In Kapitel 5 wird - bezogen auf bestehende Modelle - ein Geschäftsmodell für die skizzierten Angebote entwickelt und in Kapitel 6 werden die Geschäftsmodelle quantitativ unterlegt und mögliche Beschäftigungseffekte dargestellt.

In Kapitel 7 wird die Studie mit Empfehlungen zu Implementierungsschritten abgeschlossen.

0.2 Zusammenfassung der wesentlichen Ergebnisse

Trotz vorhandener Förderangebote ist der Zugang zu kleinen Unternehmenskrediten erheblich eingeschränkt. In Folge der Finanzmarktkrise hat sich diese Situation bereits verschärft. Besonders betroffen sind Gründungen und junge Unternehmen. Aufgrund steigender Arbeitslosenzahlen und einer steigenden Anzahl von Unternehmen, die aus prekären wirtschaftlichen Verhältnissen heraus gegründet wurden, ist mit einer deutlichen Erhöhung der

Nachfrage zu rechnen. Die Studie empfiehlt daher eine maßgebliche Vergrößerung des Mikrokreditangebotes sowie den Aufbau eines Mezzanine-Angebotes für diese Zielgruppen.

Rund 60% der KMU in Deutschland finanzieren ausschließlich mit Eigenkapital und melden auch keinen Bedarf an externem Kapital an. Die restlichen 40% haben Bedarf an externem Kapital. 25 % erhalten entweder Bankkredite oder mezzanine Finanzierungen von Banken. Die verbleibenden **15% der Unternehmen** erhalten entweder das notwendige Kapital aus ihrem persönlichen Umfeld oder **sehen sich Finanzierungs- und Liquiditätsengpässen ausgesetzt**, was zur Reduktion ihrer Investitionstätigkeit oder auch zu Betriebsschließungen führen kann.

Hinsichtlich der Investitions- und Finanzierungsverläufe wurden zum einen so genannte Startfinanzierer identifiziert, die zu Beginn ihrer unternehmerischen Tätigkeiten einmalig höhere, dann häufig über 25.000 Euro liegende Investitionen tätigen, für die sie Finanzierung mit längeren Laufzeiten benötigen. Zum anderen gibt es so genannte **Projektfinanzierer**, die ohne größere Anfangsinvestitionen starten, dafür einen **wiederkehrenden Bedarf an Finanzierung bis zu 10.000 Euro**, manchmal auch bis zu 25.000 Euro haben.

Damit lässt sich der **relevante Kreditmarkt** in drei Teile segmentieren, nämlich

- zum einen in einen Bedarf an externer Finanzierung bis 10.000 Euro. Dieses Marktsegment sollte stets mit kurzfristigen Mikrokrediten bedient werden.
- Zum anderen gibt es den Finanzierungsbedarf oberhalb von 25.000 Euro mit längeren Laufzeiten.
- Aufgrund der steigenden Risiken mit höheren Kreditvolumina ist zumindest ab 50.000 Euro die Einführung von mezzaninen Produkten überlegenswert.
- Für den Zwischenbereich zwischen 10.000 Euro und 25.000 Euro ist eine grundsätzliche Abgrenzung zwischen kurzfristigen Mikrokrediten und langfristigen Investitionsfinanzierungen schwierig, so dass eine Zuordnung im Einzelfall möglich sein sollte.

Nur rund **30% aller Selbständigen sind weiblich**. Frauen verfügen über weniger Eigenkapital und führen Investitionen später durch als Männer. Mikrofinanzierungen, die während einer längeren Nachgründungsphase einen schnellen und verlässlichen Zugang zu Finanzierung gewährleisten, kommen insofern besonders dem spezifischen Bedarf von Unternehmerinnen entgegen.

Das Kreditgeschäft von privaten Mikrofinanzierern mit Mikrokrediten bis zu 20.000 Euro wächst derzeit deutlich an. **Zielgruppen mit besonderen Schwierigkeiten im Zugang zu Kapital wie Unternehmerinnen sowie Migrantinnen und Migranten** sind in deren Kundenschaft besonders stark vertreten. Das Wachstum ist jedoch noch zu gering, um absehbar zu einer Marktdurchdringung sowie einer Eigenwirtschaftlichkeit der privaten Mikrofinanzierer zu führen. Zur Beschleunigung des Wachstums sollten für private Mikrofinanzierer gezielte Anreize gesetzt werden. **Wesentliche beschäftigungspolitische Effekte** sind Arbeitsplätze im Bereich „selfemployment“ sowie etwa 1,5 Arbeitsplätze, die pro Gründung geschaffen bzw. erhalten werden.

Für größere Finanzierungen ab 50.000 Euro wird der Aufbau eines Mezzanine-Angebotes empfohlen. In Kombination mit begleitenden Dienstleistungen wie Coaching und Monitoring könnten dadurch Gründungen und junge Unternehmen neu Zugang zu Kapital erhalten. Regionale Mezzanine-Partner/innen mit engem Kontakt zu den Zielgruppen arbeiten dabei Analyst/innen in einer zentralen Verwaltung zu. Aus Sicht des Finanzgebenden handelt es sich dabei nicht um eine Unternehmensbeteiligung. Für das Unternehmen verbessert die Finan-

zierung jedoch die Eigenkapitalbasis und damit auch den Zugang zu üblichen Bankkrediten. Hierdurch ist zudem ein besonderer Effekt für den Erhalt von bestehenden Arbeitsplätzen zu erwarten.

In den - in dieser Studie entwickelten - **Geschäftsmodellen** wird in einer Betrachtung bis zum Jahr 2015 sowohl für Mikrokredite als auch für Mezzanine-Kapital dargestellt, dass durch die einmalige Investition öffentlicher Mittel und ergänzender privater Mittel ein **bundesweit zugängliches Angebot** insbesondere für Zielgruppen mit erschwertem Zugang zu Bankfinanzierungen **in kurzer Zeit aufgebaut werden kann**. Dies kann mit einer dauerhaften Eigenwirtschaftlichkeit und unter Einbindung vorhandener Beratungsstrukturen umgesetzt werden. Aufgrund des meist nur geringen Finanzierungsbedarfs können für das eingesetzte Gesamtvolumen **erhebliche arbeitsmarktpolitische Effekte** prognostiziert werden.

Mit einer besonders **hohen Planungsverlässlichkeit ist dies für das Mikrokredit-Angebot** darstellbar, da die erforderliche Struktur bereits vorhanden ist. Für das Mezzanine-Angebot wird zunächst eine Pilotphase empfohlen, um das Produkt und die Abläufe in der Praxis zu optimieren und nach einem Jahr in größere Stückzahlen zu gehen.

Für die beiden Angebote werden die folgenden Eckdaten ausgewiesen:

| | |
|---|--|
| Mikrokredite | |
| Investitionen (einmalig) | 70 Mio. Euro davon öffentliche Mittel 55 Mio. Euro davon private Mittel 15 Mio. Euro |
| Kreditvergabe in Aufbauphase | 13.000 Stück von 2009 bis 2015 |
| Kreditvergabe in maximaler Ausbaustufe | 10.700 Stück pro Jahr |
| Beschäftigungseffekt in Aufbauphase | bis zu 23.400 Arbeitsplätze von 2009 bis 2015 |
| Beschäftigungseffekt in maximaler Ausbaustufe | bis zu 19.260 Arbeitsplätze pro Jahr, unbefristet |
| Mezzanine-Darlehen | |
| Investitionen (einmalig) | 55 Mio. Euro davon öffentliche Mittel 45 Mio. Euro davon private Mittel 10 Mio. Euro |
| Finanzierungen in Aufbauphase | 1.090 Stück von 2009 bis 2015 |
| Kreditvergabe in maximaler Ausbaustufe | 165 Stück pro Jahr |
| Beschäftigungseffekt in Aufbauphase | bis zu 2.236 Arbeitsplätze von 2009 bis 2015 |
| Beschäftigungseffekt in maximaler Ausbaustufe | bis zu 340 Arbeitsplätze pro Jahr, unbefristet |

Als zusätzliche Beschäftigungseffekte wurden dabei nicht quantifiziert:

- mittelbare Beschäftigungseffekte durch Zahlungen der finanzierten Unternehmen an andere Unternehmen. Hierbei kann ein Faktor von 2 angesetzt werden.
- langfristige Beschäftigungseffekte durch weitere Wachstumsschritte der finanzierten Unternehmen nach dem Finanzierungszeitraum, die insbesondere bei Mezzanine-Finanzierungen zu erwarten sind.

In dieser Gegenüberstellung werden die **herausragenden Beschäftigungseffekte von Mikrokrediten** deutlich. Bei Mezzanine-Finanzierungen hingegen sind aufgrund höherer Beträge und längerer Laufzeiten die Effekte hinsichtlich Steueraufkommen und Wirtschaftsleistung größer.

1 Einbettung von Mikrofinanzierung in den ESF

Die Unterstützung von Existenzgründungen durch europäische Strukturfondsförderung wurde konzeptionell in Deutschland mit einem Projekt begonnen, das im Rahmen einer Gemeinschaftsinitiative des ESF (Europäischer Sozial Fonds) „New Opportunities for Women“ gefördert und die Grundlagen zur Existenzgründungsunterstützung für Frauen durch Kleinstkredite erarbeitet hat, indem Erfahrungen aus dem europäischen Ausland und den USA in diesem Themenfeld zusammengetragen, ausgewertet und im Hinblick auf ihre Übertragbarkeit / Adaptierbarkeit in der Bundesrepublik überprüft wurden (Maas/Meißner 1998; 2001).

Bei Mikrofinanzierung geht es um den Zugang von Existenzgründer/innen und jungen Unternehmen zu Fremdkapital in kleinem Umfang. Der Kreditbedarf beträgt zwischen wenigen tausend bis über 10 TEUR. Dieser Finanzierungsbedarf besteht bei einem spezifischen Ausschnitt von Gründungen und jungen Unternehmen, der seit Beginn der 1990er Jahre eine hohe Dynamik entfaltet hat - nicht zuletzt durch experimentelle Programme der Bundesagentur für Arbeit.

Die „Zielgruppe“ sind häufig Unternehmen die aus einer prekären Beschäftigungssituation heraus gegründet wurden, wobei die Selbständigkeit als Alternative zur Arbeitslosigkeit begriffen wurde. Vor diesem Hintergrund ist ihnen häufig der Zugang zu Banken verwehrt - es gibt keine langjährig stabilen Beziehungen zur Bank (Bankgeschichte) und es können für Kredite keine Sicherheiten gestellt werden (fehlendes Vermögen, kein regelmäßiges und sicheres Einkommen).

Während es in anderen europäischen Ländern wie insbesondere in Frankreich, Großbritannien aber auch in Spanien im Hinblick auf Mikrokredite bereits langjährige und positive Erfahrungen gibt, gilt für Deutschland, dass man sich hier erst in den letzten Jahren und speziell im Rahmen der Gemeinschaftsinitiative EQUAL in Form von Projektfinanzierungen über den ESF diesem Thema genähert hat. Das Programm EQUAL war eine Gemeinschaftsinitiative im Europäischen Sozialfonds (ESF) und förderte im Zeitraum von 2002 bis 2007 in allen europäischen Ländern Projekte in fünf Themenbereichen. Die Gemeinschaftsinitiative EQUAL war ein Labor zur Entwicklung neuer Ideen für die Europäische Beschäftigungsstrategie und den sozialen Eingliederungsprozess. EQUAL war damit ein Teil der europäischen Beschäftigungsstrategie, die ihrerseits zur mittelfristigen Wirtschafts- und Sozialpolitik der EU („Lissabon Strategie“) gehört. Einer dieser Themenbereiche war „Unternehmergeist“ betitelt und förderte mit knapp 70 Mio. Euro Entwicklungspartnerschaften¹, die sich mit Gründungsunterstützung beschäftigten.

Erfolgreich wurden in zwei EQUAL-Förderphasen in Deutschland mit dem VDG und dem DMI zwei Institutionen etabliert, die sich mit Gründungen aus der Arbeitslosigkeit befassen: Während der Verband der deutschen Gründungsinitiativen (VDG) eher den Gründungsbegleitprozess zum Fokus hat, wurde mit dem Deutschen Mikrofinanzinstitut (DMI) eine Dachorganisation für regionale Mikrofinanzierer gegründet, die gleichzeitig den Zugang zu dem ebenfalls im Rahmen von EQUAL gegründeten Mikrofinanzfonds Deutschland eröffnet.

¹ Entwicklungspartnerschaften sind bzw. waren ein spezifisches Konstrukt der GI EQUAL. Die Projektumsetzung sollte ausschließlich in Netzwerken erfolgen, an denen verschiedene regionale Trägerorganisationen beteiligt waren, die gemeinsam an den entwickelten Projektzielen arbeiteten.

Nicht zuletzt durch die Verleihung des Friedensnobelpreises an den Gründer der Grameen-Bank in Bangladesh Mohammad Yunus, der als „Vater“ von Mikrokrediten gilt, hat das DMI selbst wie auch die Mikrofinanzierung im Gründungsbereich deutlich an Aufmerksamkeit gewonnen.

1.1 Politik der Europäischen Union (EU)

Im Zusammenhang mit der sogenannten Lissabonstrategie, unter die sich auch die Europäische Beschäftigungsstrategie und die Strukturfondsförderung der EU einordnen, wurde mit dem Grünbuch Unternehmergeist (Entrepreneurship) die Bedeutung der Kleinunternehmen in der Strategie der Kommission hervorgehoben, den anstehenden Wandel von der Industrie zur Dienstleistungs- und Wissensgesellschaft zu bewältigen.

„Die Fähigkeit, sich an wirtschaftliche Veränderungen anzupassen, ist für die Wettbewerbsfähigkeit entscheidend. Im Jahr 2000 stellte der Europäische Rat auf seiner Tagung in Lissabon Vorgaben für die Beschäftigung, die Wirtschaftsreform und den sozialen Zusammenhalt auf. Bis zum Jahr 2010 will die Union "zum wettbewerbsfähigsten und dynamischsten wissensbasierten Wirtschaftsraum in der Welt" werden, „einem Wirtschaftsraum, der fähig ist, ein dauerhaftes Wirtschaftswachstum mit mehr und besseren Arbeitsplätzen und einem größeren sozialen Zusammenhalt zu erzielen". 2001 einigte sich der Europäische Rat auf eine Strategie zur nachhaltigen Entwicklung und bezog auch die Dimension Umwelt ergänzend in die Strategie von Lissabon ein. Der Rat erkannte, dass es radikaler Veränderungen in der Wirtschaft bedarf, um bis 2010 an die 15 Millionen neue Arbeitsplätze schaffen zu können.

Ein günstiges Umfeld für die Gründung und den Aufbau von Unternehmen ist zur Verwirklichung dieser Ziele von zentraler Bedeutung. Deshalb nahm der Rat die Charta für Kleinunternehmen an, die Empfehlungen dazu enthält, wie kleine Unternehmen die Wissenswirtschaft voll nutzen können.“ (EU COM 2003: Grünbuch Entrepreneurship: 5)

Die Förderung der Gründungsunterstützung wurde spätestens (siehe dazu die obigen Ausführungen) ab diesem Zeitpunkt zum integralen Bestandteil europäischer Förderpolitik, die sich bis in die aktuelle Förderperiode hineinzieht. Dazu gehören nicht nur der ESF, sondern auch der EFRE (Europäischer Fonds für Regionale Entwicklung) sowie der EGF (Europäischer Globalisierungs Fonds). Letzterer wurde im Zusammenhang mit der weltweiten Finanzmarktkrise deutlich verändert - als Maßnahme sieht er u.a. die Förderung von Existenzgründungen vor (DG Employment 2009).

Im November 2007 wurde von der EU-Kommission die Initiative „zur Förderung von Kleinstkrediten für Wachstum und Beschäftigung“ JASMINE (Joint Action to Support Microfinance Institutions in Europe) bekannt gegeben. Hiermit soll Kleinstkreditinstituten / Mikrofinanzierern technische Unterstützung zur Verfügung gestellt werden, um ihre Rolle als glaubwürdige Finanzvermittler zu stärken und die Kapitalbeschaffung zu erleichtern. Das Projekt soll 2009 mit einer dreijährigen Pilotphase eingeleitet werden.² JASMINE ergänzt die von EU-Kommission und Europäischer Investitionsbank (EIB) ins Leben gerufene Initiative JEREMIE, in deren Rahmen die Mitgliedsstaaten und die Regionen der EU die Möglichkeit erhalten, Strukturmittel in Finanzierungsinstrumente umzuwandeln, die speziell für KMU konzipiert sind. Als Nutzer sollen vor allem Personen in Frage kommen, denen die herkömmlichen Bankleistungen verwehrt sind.³ Mit diesen beiden Initiativen will die EU-Kommission die Be-

² Pressemitteilung der EU-Kommission IP/08/1312 vom 10.09.2008

³ Pressemitteilung der EU-Kommission IP/07/1713 vom 19.07.2007

deutung unterstreichen, welche sie der Mikrofinanzierung bei der Erreichung der Ziele der Lissabon-Strategie für mehr Wachstum und Beschäftigung beimisst.

Gründungsunterstützung der Bundesländer in der aktuellen Förderperiode (2007-2013)

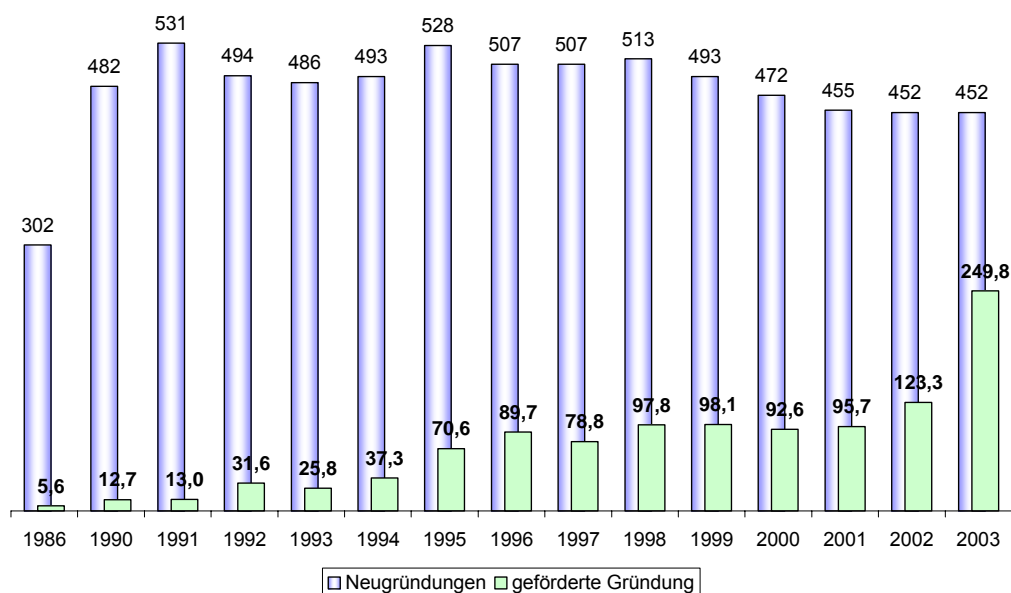
In einer Befragung der Fondsverwaltungen der Bundesländer zur Förderungsstruktur der Gründungsunterstützung (Meißner 2007), die im Oktober 2007 abgeschlossen wurde, ist deutlich geworden, dass alle Bundesländer in der Strukturfondsförderperiode 2007 bis 2013 Gründungsunterstützung in der Phase vor der eigentlichen Gründung fördern werden - allerdings werden diese Vorhaben je nach inhaltlicher Ausrichtung und Bundesland aus unterschiedlichen Quellen finanziert. Sowohl der Landes-ESF als auch EFRE oder sonstige Landesmittel werden in der jetzt laufenden Strukturfondsförderperiode herangezogen, um den Weg in die Selbständigkeit oder die Gründung eines Unternehmens zu unterstützen. Der Bundes-ESF ist demgegenüber darauf ausgerichtet, die Nachgründungsphase zu fördern.

1.2 Historische Entwicklung des Gründungsgeschehens

Gründungsunterstützung erfolgte in Deutschland zunächst durch die heutige Bundesagentur für Arbeit mit spezifischen Förderprogrammen der Arbeitsmarktpolitik und unterstützte damit Personen, die sich aus der Arbeitslosigkeit heraus selbständig machen wollten. Dabei können drei Etappen der Förderinstrumente beobachtet werden. Es begann mit dem „Überbrückungsgeld“, das im Rahmen der Arbeitsmarktreform (Hartz-Gesetze) um den Existenzgründungszuschuss (die sog. „Ich-AG“) ergänzt wurde. Mitte 2005 wurden diese beiden Instrumente zum Gründungszuschuss zusammengeführt.

Zur Erinnerung: Bis Mitte der 1990er Jahre bewegten sich die Förderzahlen zum Überbrückungsgeld auf einem mäßigen (vernachlässigbaren) Niveau von ca. 20.000 Fällen.

Abbildung 1: Neugründungen und BA-geförderte Gründungen von 1986 bis 2003

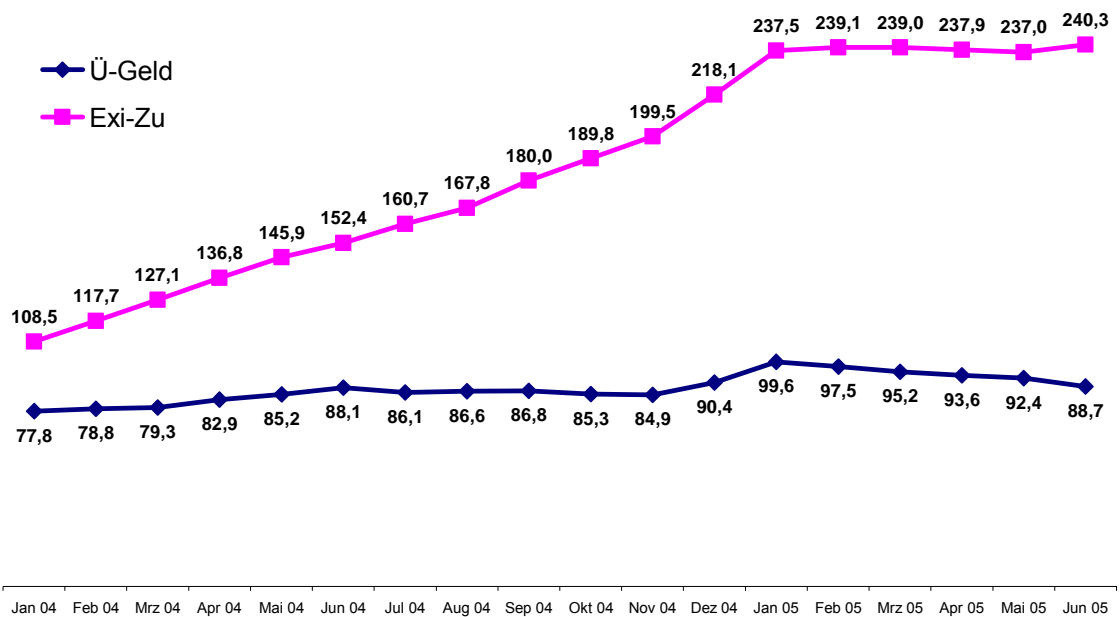


Quelle: IAB 2004

In der zweiten Hälfte der 1990er Jahre waren es durchschnittlich fast 100.000 Fälle - nicht zuletzt aufgrund der Umstellung der Förderbedingungen wie der arbeitsmarktpolitischen Situation, die durch schlechte Perspektiven zur Reintegration in den ersten Arbeitsmarkt charakterisiert war. Mit der Einführung der sog. „Ich-AG“ sprang die Zahl der Förderfälle auf fast 250.000 im Jahr 2003 (siehe dazu die obige Grafik).

Die Entwicklung des Bestandes an Förderfällen - hier differenziert nach den beiden Instrumenten der Arbeitsmarktpolitik Überbrückungsgeld und Existenzgründungszuschuss (Ich-AG), die bis zur Integration beider Instrumente zum „Gründungszuschuss“ zeigt die folgende Grafik.

Abbildung 2: Bestand an Empfangenden von arbeitsmarktpolitischen Maßnahmen im Zeitraum Januar 2004 bis Juni 2005



Quelle: Bundesagentur für Arbeit

Bemerkenswert ist, dass zumindest auf Bundesebene die Fallzahlen beim Überbrückungsgeld stabil auf hohem Niveau, die Fallzahlen zum Existenzgründungszuschuss im Verlauf des Jahres 2004 kontinuierlich ansteigen und dann in den ersten Monaten des Jahres 2005 auf dem höchsten Niveau (240.000) verharrten (Wießner 2005).

Die sog. Ich-AG wurde sehr stark von Frauen genutzt und war eine der wenigen erfolgreichen Ansätze der Hartz-Reformen. Die Evaluationen zeigten, dass auch zweieinhalb Jahre nach Ende der Förderung ein Großteil der geförderten Personen nicht wieder arbeitslos gemeldet war.

1.3 Zusammenfassung

Existenzgründungen aus prekären Lebenssituationen haben in Deutschland seit Beginn der 1990er Jahre nicht zuletzt durch experimentelle Programme der Bundesagentur für Arbeit eine hohe Dynamik entfaltet. Mit dieser „Zielgruppe“ der Existenzgründer und Existenzgründerinnen ist auch ein Finanzierungsbedarf virulent geworden, den zumindest ein Teil dieser

Zielgruppe hat: Kleinkredite. Während in anderen europäischen Ländern wie Frankreich, Großbritannien oder Spanien mit Klein- oder auch Mikrokredite langjährige und positive Erfahrungen gemacht wurden, konnten in Deutschland über ESF-Förderprogramme wie der Gemeinschaftsinitiative NOW und EQUAL Unterstützungsstrukturen für Existenzgründer/innen u.a. auch im Bereich der Mikrokredite entwickelt und institutionell verankert werden.

In Deutschland wurden in drei zeitlichen Etappen arbeitsmarktpolitische Förderinstrumente eingesetzt, den Gründungsprozess aus der Arbeitslosigkeit zu unterstützen. Es begann mit dem Überbrückungsgeld, der Ergänzung um den Existenzgründungszuschuss im Zuge der großen Arbeitsmarktreform und der Integration beider Instrumente zum Gründungszuschuss ab Mitte des Jahres 2005. Seit Mitte der 1990er Jahre bewegen sich diese spezifischen Gründungszahlen auf einem Niveau von ca. 100.000 Gründung pro Jahr - seit Beginn des aktuellen Jahrzehnt ist dieses Niveau kontinuierlich gestiegen und erreichte Mitte des Jahres eine Größe von ca. 330.000 Gründungen, die durch arbeitsmarktpolitische Instrumente gefördert wurden.

Spätestens mit dem Grünbuch Unternehmergeist wurde die Förderung der Gründungsunterstützung zum integralen Bestandteil europäischer Förderpolitik, die sich in die Lissabonstrategie der EU-Kommission „einordnet“. Mit den Initiativen JASMINE und JEREMIE unterstreicht die EU-Kommission die Bedeutung, die sie der Mikrofinanzierung bei der Erreichung der Ziele der Lissabonstrategie beimisst.

2005 und 2006 sind die Gründungen aus der Arbeitslosigkeit deutlich zurückgegangen, was zum einen der verbesserten konjunkturellen Lage aber zum anderen dem neuen Instrument Gründungszuschusses zugeschrieben wurde, das nicht in gleichem Umfang in Anspruch genommen wurde wie die vorherigen Instrumente.

Zur Beantwortung der Leitfrage dieser Studie, welcher Bedarf bei KMU an Krediten und Mezzaninedarlehen besteht, beginnen wir mit einer Bedarfsanalyse.

2 Bedarfsanalyse

Die Förderung von kleinen Unternehmen wird seit Jahren als zentraler Bestandteil deutscher Wirtschaftspolitik erachtet. Für diese Position sind mehrere Gründe ursächlich. Kleine Unternehmen werden erstens als Beschäftigungsmotor der deutschen Wirtschaft betrachtet. Darüber hinaus erhöhen sie den Wettbewerb in marktwirtschaftlichen Ökonomien. Sie leisten drittens einen Beitrag zu Innovation und damit zum zukünftigen Wachstum der Wirtschaft. Ein vierter Grund ist in den letzten zehn Jahren vermehrt in den Vordergrund gerückt. Kleine Unternehmen bis hin zu Ein-Personen-Unternehmungen stellen eine neue Beschäftigungsform dar, die zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Gleichzeitig wird immer wieder hervorgehoben, dass Unternehmungen nicht ausreichend mit Kapital versorgt werden. In der Folge kann es vorkommen, dass eigentlich gesunde Unternehmen sich nicht optimal entwickeln können. Geplante Investitionen können nicht getätigt werden, Liquiditäts- und Eigenkapitalengpässe können entstehen, in einer Unternehmung beschäftigte Personen können nicht mehr gehalten oder potentielle Neueinstellungen nicht durchgeführt werden. Im schlimmsten Fall drohen Unternehmensschließungen wegen Illiquidität. Eine solche Situation rechtfertigt staatliche Intervention.

Bereits vor diesem Hintergrund ist es grundsätzlich ein berechtigtes Anliegen, der Frage nachzugehen, inwieweit kleine Unternehmungen durch staatlich unterstützte Kreditprogramme oder andere Darlehensformen gezielt unterstützt werden können, um aktuelle Liquiditäts- oder Eigenkapitalengpässe zu überbrücken und somit Beschäftigung zu sichern und Entlassungen zu vermeiden. Dazu ist es notwendig, Antworten auf folgende Fragen zu finden:

- a) In welcher Form wird in kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU) Kapital eingesetzt?
- b) Wie hoch ist darunter der Anteil der KMU, die Bedarf an Fremdkapital haben?
- c) Inwieweit sind KMU beim Versuch der Kapitalaufnahme Restriktionen ausgesetzt?
- d) Inwieweit sind diese Restriktionen berechtigt, da nur Unternehmungen Zugang zu Kapital erhalten sollen, die Kapitaldienste (Zinsen und Tilgungen) leisten können?

Des Weiteren sind die aktuellen Entwicklungen der Finanzmarktkrise zu berücksichtigen, die alle genannten Fragestellungen überlagern.

Zunächst wird die Entwicklung der kleinen und mittelständischen Unternehmen in den letzten 15 Jahren nachgezeichnet (vgl. Kapitel 2.1). Das darauf folgende Kapitel befasst sich mit den theoretischen Aspekten der Kreditvergabe und des Kapitalbedarfs dieser Unternehmen (vgl. Kapitel 2.2). Die weiteren Kapitel sind der empirischen Analyse gewidmet. Kapitel 2.3 liefert einen Überblick über die Verwendung von eigenem und externem Kapital in KMU. Kapitel 2.4 vertieft die Analyse der Nachfrage nach externem Kapital. Kapitel 2.5 liefert eine weitergehende Bedarfsanalyse nach externem Kapital. Kapitel 2.6. ist den Zugangsbeschränkungen von KMU auf Kapitalmärkten gewidmet. In Kapitel 2.7 erfolgt ein Exkurs zur Finanzmarktkrise und Kapitel 2.8 fasst die wichtigsten Ergebnisse zusammen.

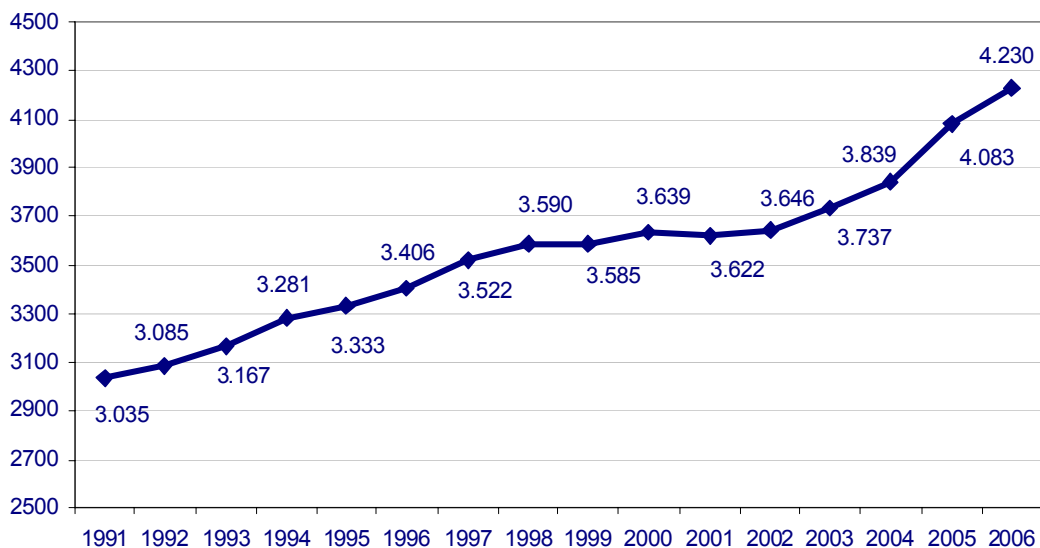
2.1 Entwicklung der KMU in den letzten 15 Jahren

In einer Volkswirtschaft ist die Zahl der KMU von grundlegender Bedeutung. Darüber hinaus offenbart eine Darstellung der Entwicklung der KMU in Deutschland in den letzten Jahren

wichtige Trends. Wesentliche Quelle zur Darstellung dieser Entwicklung sind die Daten des Mikrozensus zur Selbständigkeit in Deutschland. Die Mikrozensus-erhebung ist die einzige bevölkerungsrepräsentative Stichprobe, die verlässliche Zahlen über den Bestand und die Veränderungen von Selbständigen - und somit personenbezogen über KMU - gibt. Eine Betrachtung der Selbständigen lässt damit auch zu einem überwiegenden Teil Aussagen über die Entwicklung von KMU zu.

Die Gruppe der Selbständigen ist eine Bestandsgröße, die sich durch Zugänge von Gründer/innen und Abgänge von Personen verändert, die ihre Selbständigkeit beenden. Wichtig ist dabei also, dass die Daten über Existenzgründungen eine Stromgröße darstellen, die nicht pauschal zur Bestandsgröße der Selbständigen hinzuaddiert werden kann (wie dies in manchen Veröffentlichungen immer wieder gemacht wird). Als Existenzgründer werden dabei Personen bezeichnet, die sich in der Startphase ihrer unternehmerischen Aktivität befinden – die somit gleichzeitig auch Selbständige sind.

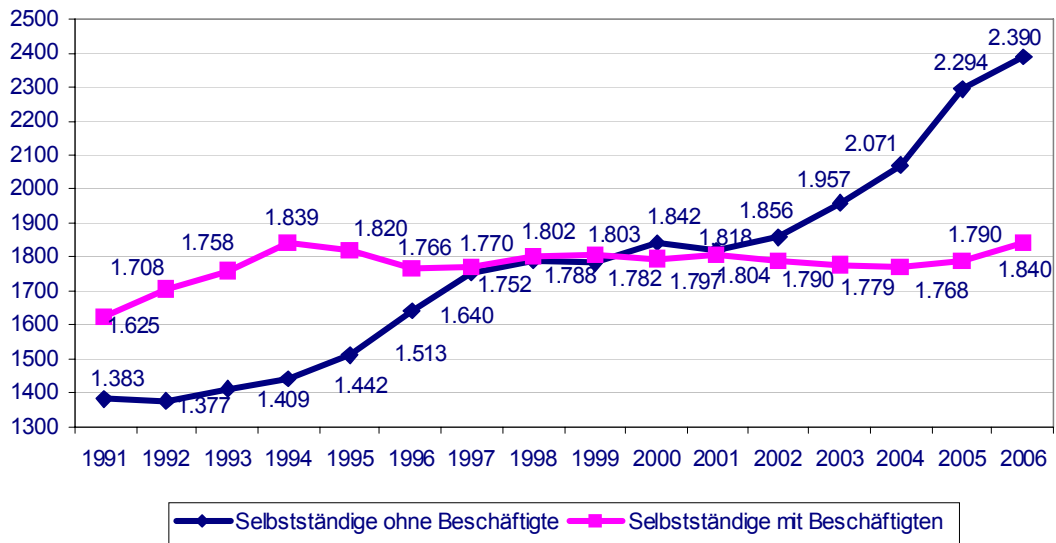
Abbildung 3: Entwicklung der Selbständigen, 1991 – 2006



Quelle: Mikrozensus

Die Sonderauswertung von Piorkowsky und Fleißig (2008) zum Mikrozensus macht deutlich, dass im zuletzt erhobenen Jahr 2006 rund 4,2 Millionen Personen eine eigene Unternehmung betrieben, von denen rund 99% zu den kleinsten, kleinen und mittelständischen Unternehmen gezählt werden können. Rund 90% dieser Unternehmungen haben einen jährlichen Umsatz von weniger als 1 Million Euro, rund 70% von weniger als 100.000 Euro.

Abbildung 4: Selbstständige mit/ohne Beschäftigte 1991 – 2006



Quelle: Mikrozensus

Auffallend ist ein seit 15 Jahren anhaltender Trend, wonach die Zahl der Selbständigen in absoluten Größen und bis zum Jahr 2005 auch in Relation zu allen Erwerbstätigen kontinuierlich angestiegen ist. Waren im Jahr 1991 erstmalig über 3 Millionen Personen selbständig, so überstieg deren Zahl und damit die Zahl der KMU in Deutschland im Jahr 2005 erstmalig die 4 Millionengrenze (Abbildung 3). Die Daten des Mikrozensus machen darüber hinaus deutlich, dass sich dieser Anstieg sehr viel stärker auf die Einzelselbständigen konzentriert. Während die Zahl der Selbständigen mit Beschäftigten seit dem Jahr 1991 nur von rund 1,6 Millionen um 200.000 Selbständige auf 1,8 Millionen angestiegen ist, wurde bei den Einzelselbständigen ein Anstieg um rund 1 Million Personen von 1,4 Millionen im Jahr 1991 auf 2,4 Millionen beobachtet (siehe zu diesen Daten Abbildung 4). Hervorhebenswert ist an dieser Entwicklung auch, dass es seit dem Jahr 2000 mehr Einzelselbständige als Selbständige mit Beschäftigten gibt und dass dieser Trend anhält. Noch vor 20 Jahren beschäftigten zwei Drittel aller Selbständigen zusätzliche Mitarbeiter.

In diesem Zusammenhang ist es außerdem interessant, die Entwicklung der Selbständigenzahlen und damit der KMU in Deutschland im Vergleich zu anderen OECD-Staaten zu betrachten. Wie die entsprechenden OECD-Statistiken zeigen, ist der Anstieg der Selbständigengrate in Deutschland von 10,8% im Jahre 1996 auf 12,2% im Jahre 2006 einzigartig. Der Anteil der Selbständigen an allen Erwerbspersonen fiel im gleichen Zeitraum in allen anderen wichtigen europäischen Ländern (siehe Tabelle 1). Zum Beispiel ist in dieser Periode in Großbritannien ein Rückgang von 14,9% auf 13,2%, in Frankreich ein Rückgang von 10,4% auf 9,0%, in Italien von 29,3% auf 26,7% sowie in Spanien von 24,7% auf nur 17,9% zu beobachten. Ohne Zweifel ist die vergleichsweise Entwicklung in Deutschland zu einem Teil mit der expliziten Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit zu erklären (siehe dazu Baumgartner und Caliendo, 2008).

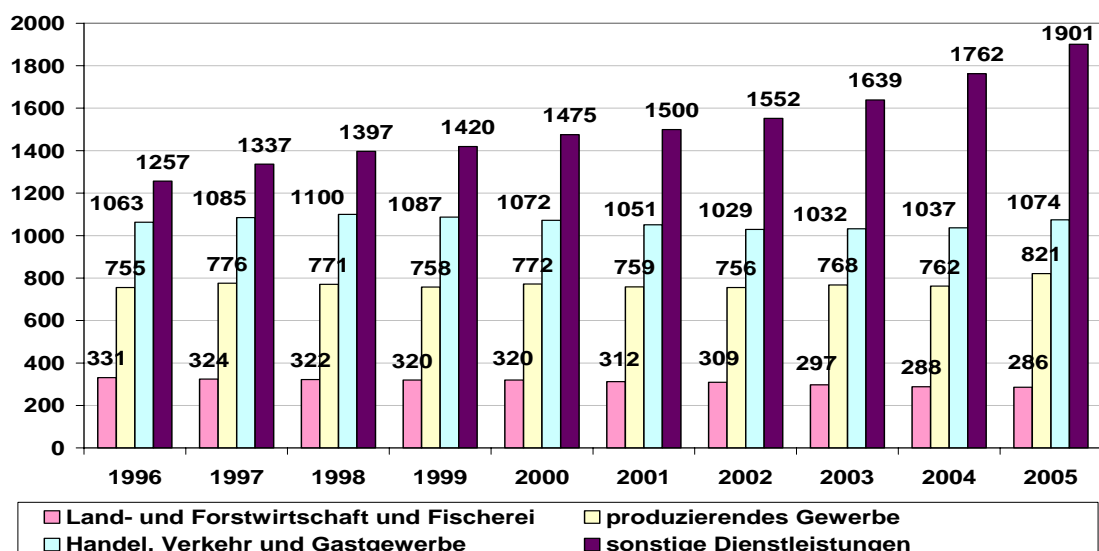
Tabelle 1: Selbständigenquoten in den wichtigsten europäischen Ländern: in Prozent aller Beschäftigten

| Land | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | Veränderung 1996-2006 in % |
|--------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|----------------------------------|
| Österreich | 10,6 | 10,5 | 10,7 | 10,6 | 10,4 | 10,7 | 10,7 | 10,6 | 10,7 | 10,8 | 11,0 | 3,8 |
| Dänemark | 8,4 | 7,9 | 8,2 | 8,0 | 7,7 | 8,0 | 8,2 | 8,1 | 7,8 | 7,8 | 8,2 | -2,4 |
| England | 14,9 | 14,5 | 13,7 | 13,2 | 12,8 | 12,8 | 12,7 | 13,2 | 13,6 | 13,0 | 13,2 | -11,4 |
| Finnland | 13,9 | 13,8 | 13,4 | 13,1 | 12,9 | 12,3 | 12,2 | 12,3 | 12,1 | 12,0 | 12,2 | -12,2 |
| Frankreich | 10,4 | 10,1 | 9,8 | 9,5 | 9,2 | 8,9 | 8,8 | 8,8 | 8,9 | 9,0 | 9,0 | -13,5 |
| Deutschland | 10,8 | 10,9 | 11,0 | 10,8 | 11,0 | 11,1 | 11,2 | 11,4 | 12,1 | 12,4 | 12,2 | 13,0 |
| Griechenland | 32,7 | 32,3 | 32,3 | 32,1 | 32,3 | 31,5 | 31,3 | 31,0 | 30,2 | 30,1 | 29,8 | -8,9 |
| Irland | 19,6 | 19,4 | 18,8 | 17,8 | 17,6 | 17,0 | 16,8 | 16,7 | 17,2 | 16,6 | 15,9 | -18,9 |
| Italien | 29,3 | 29,1 | 29,1 | 28,6 | 28,5 | 28,2 | 27,7 | 27,5 | 28,4 | 27,0 | 26,7 | -8,9 |
| Niederlande ¹ | 10,8 | 11,0 | 10,5 | 10,6 | 10,8 | 10,4 | 10,5 | 10,7 | 11,1 | 11,2 | n/a | 3,7 |
| Portugal | 26,6 | 26,0 | 25,6 | 24,6 | 23,4 | 24,6 | 24,7 | 24,9 | 24,2 | 23,5 | 22,7 | -14,7 |
| Spanien | 24,7 | 23,5 | 22,7 | 21,3 | 20,2 | 19,8 | 19,0 | 18,3 | 18,1 | 18,2 | 17,9 | -27,5 |
| Schweden | 10,6 | 10,4 | 10,2 | 10,3 | 10,0 | 9,7 | 9,5 | 9,4 | 9,6 | 9,6 | 9,8 | -7,5 |

¹ Veränderung zwischen 1996 und 2005., Quelle: OECD (2008), ILO (2008).

Quelle: Mikrozensus

Abbildung 5: Selbstständige nach Branchen in Tsd. 1996 – 2005



Quelle: Mikrozensus

Differenziert nach Wirtschaftsbereichen wird deutlich (siehe Abbildung 5), dass der höchste Anteil der Selbständigen und damit der KMU im Dienstleistungsbereich liegt. Rund 46% (oder 1,9 Millionen Selbständige) sind diesem Bereich zuzuordnen und das Wachstum der Selbständigen in den letzten zehn Jahren fand in erster Linie dort statt. (zum Vergleich: 1996 betrug der Anteil dieses Segments an allen Selbständigen noch 37%). Der zweitgrößte Bereich sind die zusammengefassten Segmente Handel, Verkehr und Gastgewerbe. In absoluten Zahlen lassen sich in den letzten zehn Jahren immer etwas mehr als 1 Million Selbständige in diesem Bereich beobachten. Aktuell machen sie rund 26% aller Selbständigen aus. Das für den deutschen Export zentrale und damit gesamtwirtschaftlich wahrscheinlich bedeutsamste Gewerbe ist das Produzierende Gewerbe, in dem sich zentrale Segmente wie Maschinenbau, Elektrotechnik, Medizintechnik, Zulieferer zum Kraftfahrzeugbau etc. finden. Auch dieses Segment lag in absoluten Zahlen bis zum Jahr 2004 konstant bei rund 760.000 Selbständigen. Seit 2005 konnte man einen Anstieg auf über 800.000 Selbständige beobachten, so dass derzeit rund 20% aller Selbständigen in diesem Bereich angesiedelt sind. Der letzte Bereich der Land-, Forstwirtschaft und Fischerei ist der einzige, der auch sinkende Absolutzahlen bei den Selbständigen aufweist und mit einem Anteil von 7% an allen Selbständigen die geringste Bedeutung hat.

Wichtig ist in der Analyse des Finanzierungsbedarfs von KMU weiterhin, die wesentlichen Merkmale ihrer Eigentümer, nämlich Geschlecht, Alter und Bildung zu untersuchen. So zeigen sich folgende Besonderheiten.

Genderaspekte

Die Gleichstellung von Frauen und Männern hat in der aktuellen EU-Politik zur Erhöhung der Beschäftigungsquote als Grundvoraussetzung für wirtschaftliches Wachstum eine hohe Bedeutung. Gleichzeitig stellen Frauen in Europa und Deutschland lediglich einen Anteil von 30% an den Selbständigen und häufig wird angeführt, dass eines der wichtigsten Hemmnisse bei der Gründung, Stabilisierung und Sicherung ihrer Unternehmen der schwierige Zugang zu Start- und Wachstumskapital ist. Daher soll an dieser Stelle auf Genderaspekte in der Gründungsförderung bzw. finanziellen Förderung von Selbständigen gesondert eingegangen werden.

Wie den Daten des Mikrozensus zu entnehmen ist, gibt es einen deutlichen Überhang an Unternehmern. Rund 70% aller Selbständigen sind männlich, 30% weiblich (siehe Piorowsky und Fleißig, 2008). Diese ungleiche Aufteilung findet sich durchweg in den Daten der Selbständigen. Jüngste Forschungsergebnisse (siehe Caliendo, Fossen, Kritik, 2009) haben gezeigt, dass in den bestehenden Rahmenbedingungen eine höhere Risikobereitschaft bei der Entscheidung zur Selbständigkeit ganz entscheidend ist und dass Frauen, wenn sie sich für eine Gründung entschieden haben, anders und vorsichtiger gründen als Männer. Umgekehrt kann gefolgert werden, dass in den derzeitigen Unterstützungsstrukturen Gründungen mit höheren Kreditvolumina (und damit auch mit mehr Risiko behaftet) häufiger gefördert werden. Darin könnte eine weitere Erklärung für das ungleiche Verhältnis zwischen weiblichen und männlichen Selbständigen in Deutschland liegen.

Generell ist die Einbindung von Frauen in die Erwerbstätigkeit – gleich ob selbständig oder unselbständig – weit von einer gleichberechtigten Teilhabe entfernt. Deutschland schneidet hier im europäischen Vergleich gegenüber den skandinavischen und einigen osteuropäischen Ländern schlechter ab (vgl. Cornelißen 1995). Dies wird zum einen auf die allgemeinen gesellschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland zurückgeführt, die sich immer noch am männlichen Alleinernährermodell orientieren. Schwierigkeiten bei der Vereinbarung von Beruf und Familie aufgrund fehlender Kinderbetreuungsmöglichkeiten, Festhalten an

tradierten Geschlechterrollen u.ä.m. hindern Frauen und Männer daran, neue (berufliche) Lebensmodelle umzusetzen. Insbesondere Frauen, die sich mit der Etablierung einer Selbständigkeit befassen, die in der Regel mit hohen Anforderungen hinsichtlich Arbeitseinsatz, Flexibilität bei gleichzeitigen finanziellen Risiken verbunden ist, können hierdurch abgeschreckt werden.

Gleichzeitig wächst bei Zuwendungsgebenden und Förderinstitutionen das Problembewusstsein dafür, Gründungsförderungsprogramme darauf hin zu überprüfen, ob sie gleichermaßen den Lebens- und Arbeitswelten von Männern und Frauen Rechnung tragen und somit für beide Geschlechter gleichermaßen geeignet sind. So beauftragte das Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend im Jahre 2002 erstmals eine Analyse „Genderspekte in der finanziellen Förderung von Unternehmensgründungen“ (vgl. Piorkowsky 2002). Im Folgenden werden einige Ergebnisse bzw. Schlussfolgerungen stichpunktartig dargestellt:

- Es ist sicherzustellen, dass alle öffentlich geförderten Programme eine Erfassung der Vergabe nach Geschlechtern vornehmen, um genderorientierte quantitative Auswertungen zu ermöglichen
- Frauen gründen klein, daher sollten keine Restriktionen in Bezug auf eine Beschäftigtenanzahl im Unternehmen gemacht werden
- Programme sollten keine Berufe ausschließen, in denen Frauen besonders stark vertreten sind (z.B. Heil- oder Beratungsberufe)
- Programme sollten sich nicht ausschließlich an Branchen wenden, in denen Frauen als Selbständige unterrepräsentiert sind (produzierendes Gewerbe, Handwerk)
- Spezial-Förderprogramme sollten sich nicht nur auf neue Technologien oder Innovationen setzen – sondern auch auf Bereiche, in denen Frauen stark vertreten sind (z.B. Dienstleistungen, Kreativwirtschaft)
- Durch die Konzentration vieler Programme auf sehr hohe Kreditsummen (auch wenn keine Mindestkreditsumme vorgegeben wurde) könnten Frauen abgeschreckt oder als nicht gleichberechtigte Partner der Banken akzeptiert werden
- Kredit- und Förderprogramme sollten Existenzgründungen im Zu- oder Nebenerwerb zulassen, insbesondere um einen Start unter der Berücksichtigung der Vereinbarkeit von Beruf und Familie sowohl für Frauen als auch Männer zu ermöglichen
- Insbesondere im Bereich Eigenkapital und Haftung ist zu berücksichtigen, dass ggf. auch auf Alternativen (öffentliche Bürgschaften / alternative Sicherheiten u.ä.) zurückgegriffen werden kann
- Programme sollten nicht vornehmlich auf die Finanzierung von Sachinvestitionen orientieren, sondern auch auf die Förderung von Betriebsmitteln und immateriellen Investitionen (Humanvermögen). Dies ist insbesondere für Klein- und Dienstleistungsunternehmen von Bedeutung
- Es sollte in Erwägung gezogen werden, ein frauenspezifisches Programm aufzulegen, das Zu- und Nebenerwerbsgründungen ohne Einschränkungen zulässt

Der im Rahmen von EQUAL entwickelte Produktrahmen der Mikrofinanzierer in Deutschland erfüllt diese Anforderungen durch ein hohes Maß an Flexibilität. Durch die Einbindung des Deutschen Gründerinnen Forums e.V. sind hierbei genderspezifische Beratungsansätze eingeflossen. In Bezug auf den jedoch noch sehr kleinen Umfang des Mikrofinanzgeschäftes ist

die Unterstützung von Existenzgründerinnen und Unternehmerinnen in Zusammenarbeit mit genderspezifischen Beratungsorganisationen jedoch noch deutlich auszubauen.

Zu erweitern wären die Vorschläge von Piorkowsky im Hinblick auf nicht auszuschließende Förderbereiche / -berufe um Dienstleistungen sowie Kreativwirtschaft und letztlich bleibt darauf hinzuweisen, dass die Finanzierungsangebote auch in einer längeren Nachgründungsphase zugänglich sein sollten, da Frauen oft ohne Fremdkapital gründen (bzw. gründen wollen).

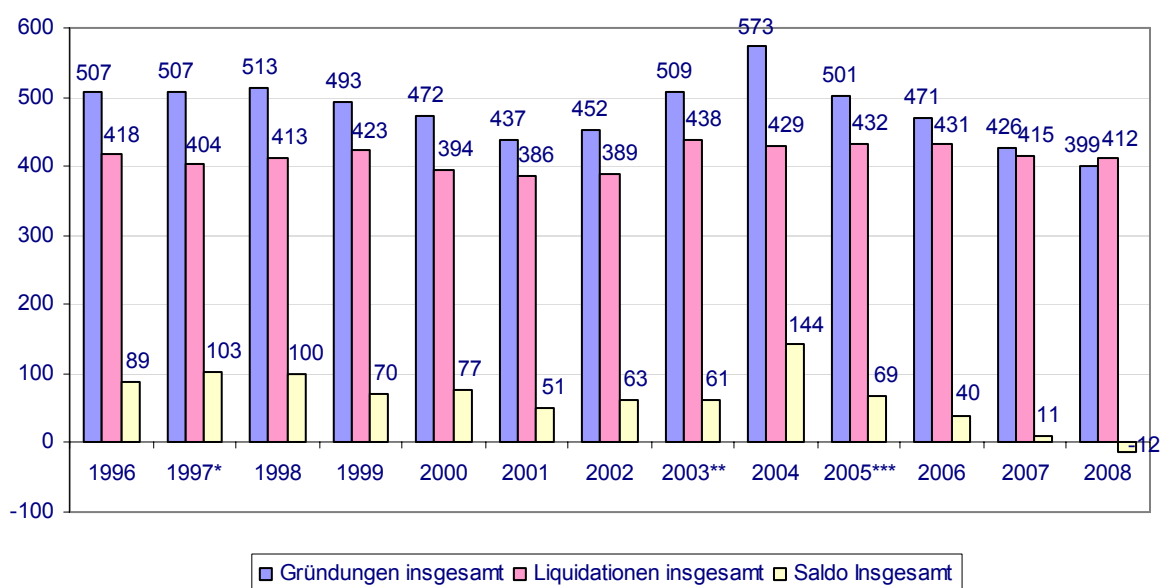
Alters- und Bildungsaspekte

Im Hinblick auf das Alter der unternehmerisch aktiven Personen liegen leider keine Informationen des Mikrozensus' vor. Andere Datenquellen wie das Sozio-Ökonomische Panel (SOEP) (siehe auch Caliendo, Fossen und Kritikos 2009) oder frühere Studien etwa von Pfeiffer und Reize (2000) zeigen jedoch, dass ein U-förmiger Zusammenhang vorliegt. Danach findet sich die höchste Zahl an Selbständigen bei den 35- bis 40-jährigen Unternehmer/innen. Auch beim Merkmal Bildung zeichnen sich eindeutige Unterschiede ab. Wie der Mikrozensus zeigt, beträgt der Anteil der Unternehmer/innen mit Hochschulabschluss ungefähr 41%, während dieser Anteil bei Angestellten nur bei rund 29% liegt (siehe etwa Statistisches Bundesamt, 2005).

Gründungs- und Liquidationsgeschehen

Das Gründungs- und Liquidationsgeschehen liefert die Basis für die Veränderung der Zahl der Selbständigen. Aufgrund der Tatsache, dass diese bis zum Jahr 2006 stetig angewachsen ist, muss folglich der Saldo aus Gründungen und Liquidationen positiv sein. Auf der Grundlage von aggregierten Daten des Instituts für Mittelstandsforschung (IfM) lassen sich die Trends des allgemeinen Gründungsgeschehens mit der Entwicklung der Selbständigen vergleichen. Dem IfM zufolge verläuft das Gründungs- und Liquidationsgeschehen relativ in Einklang zur Entwicklung der Selbständigen (siehe Abbildung 6).

Abbildung 6: Gewerbliche Gründungen und Liquidationen 1996 – 2008



Quelle: IfM Bonn, 2009

In den letzten zehn Jahren gab es durchgehend einen positiven Gründungssaldo. Der größte Zuwachs an Gründungen kann in den Jahren 2003 und 2004 beobachtet werden, als die Förderung von Gründungen aus Arbeitslosigkeit ihren Höhepunkt fand. In diesen Jahren bewegte sich die Zahl der Gründungen bei über 500.000, während die Zahl der Liquidationen erheblich niedriger war. Seit 2005 nehmen die Zahlen im Vergleich zum jeweiligen Vorjahr konstant ab, der Gründungssaldo ist entsprechend geschrumpft. Für 2008 muss erstmalig mit einem negativen Gründungssaldo und damit mit einem Rückgang der Selbständigen um rund 12.000 Personen gerechnet werden. (Dieses Ergebnis ist derzeit nur in den IfM-Daten zu beobachten, Daten aus dem Mikrozensus werden dazu frühestens im Jahr 2010 vorliegen.)

Schließlich sei in Bezug auf das Gründungsgeschehen nochmals darauf verwiesen, dass sich die positive Entwicklung in den Jahren 2003 bis 2005 in erster Linie mit der Entwicklung der geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit erklären lässt. Das gesamte Gründungsgeschehen verlief in diesem Zeitfenster tendenziell parallel zu den geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit. In den Jahren 2003 bis 2005 lag der Anteil der geförderten Gründungen aus Arbeitslosigkeit bei rund 50% aller Gründungen. In den Jahren 2007 und 2008 ist dieser Anteil auf rund 30% zurückgegangen.

Fasst man alle neueren Entwicklungen bei den Selbständigen zusammen, die für die Analyse des Finanzierungsbedarfs von KMU relevant sind, so lässt sich festhalten, dass in den letzten 15 Jahren ein positiver Trend in der Zahl der Selbständigen und damit in der Zahl der KMU zu beobachten war. Entsprechend hat die Zahl der Selbständigen sowohl in absoluter Größe als auch anteilig an allen Erwerbspersonen kontinuierlich zugenommen. Diese Entwicklung geht in erster Linie auf eine steigende Zahl an Einzelselbständigen zurück. Allerdings fand dieser positive Trend im Jahr 2008 ein vorläufiges Ende. Neben den steigenden Zahlen von kleinsten Unternehmen – insbesondere von Einzelselbständigen – sei abschließend nochmals auf das ungleiche Verhältnis zwischen Männern und Frauen im Bereich der Selbständigkeit verwiesen.

2.2 Theoretische Aspekte zu Kreditvergabe und Kapitalbedarf von KMU

In seinem grundlegenden Aufsatz diskutiert Ang (1992) die Bedeutung des Zugangs zu externem Kapital für kleine Unternehmen. Während die Finanzierungstheorie grundsätzlich davon ausgeht, dass alle Unternehmen unabhängig von ihrer Größe die gleichen Zugangsmöglichkeiten zum Kapitalmarkt haben, gibt es zahlreiche Hinweise darauf, dass kleine Unternehmen vergleichsweise größeren Schwierigkeiten ausgesetzt sind. Zahlreiche angebotsseitige Faktoren wie begrenzte Informationsdurchlässigkeit, Marktunvollkommenheiten und „Prinzipal-Agent-Problematiken“ treffen kleine Unternehmen stärker als große, so dass die traditionelle Finanzierungstheorie auf die Situation von KMU nicht angewendet werden kann (siehe Ang, 1992; McMahon et al., 1993; Petty und Bygrave, 1993). In der Tat zeigen auch empirische Untersuchungen, dass sich der Zugang zu finanziellen Ressourcen für kleine Unternehmen stark vom Zugang für große unterscheidet. Der immer wieder zu beobachtende Ausschluss vom Zugang vor allem zu Kreditmärkten verletzt die Annahme perfekter Kapitalmärkte (Ang 1992, van Auken und Neeley 1996).

Ein erheblicher Teil der theoretischen Literatur⁴ beschäftigt sich mit der Idee, dass die Ursache für die Kreditrationierung in der asymmetrischen Informationsbeziehung zwischen kleinen Unternehmen und potentiellen Kreditgebern liegt.

Dieser Ansatz basiert auf zwei Annahmen:

- 1) Kreditgeber/innen können nicht zwischen ‚guten‘ und ‚schlechten‘ Risiken bei den Kreditnehmer/innen (also den KMU und den sich dahinter verbergenden Unternehmer/innen und Eigentümer/innen) unterscheiden.
- 2) Potentielle Kreditnehmer/innen können wiederum keine Signale über ihre Risikoeinstellung aussenden, wenn es ihnen an standardisierten Besicherungsmöglichkeiten fehlt.

Es bestehen somit Informationsasymmetrien. In der Folge resultieren die bekannten Phänomene der adversen Selektion und des Moral Hazard. Angesichts der Tatsache, dass die betroffenen Unternehmen eher klein sind und das Volumen der nachgefragten Kredite damit relativ gering ausfällt, ist es im traditionellen Banksystem häufig nicht möglich, die fehlenden Signale über eine standardisierte Besicherung durch erhöhte Kreditwürdigkeits- und Kreditfähigkeitsprüfungen zu ersetzen. Aufgrund der geringeren Margen, die mit kleinen Krediten verdient werden können, lohnt sich die Erhöhung des entsprechenden Prüfaufwandes nicht. Als Konsequenz werden Kredite rationiert, indem die Höhe der Kreditvolumina auf einen gewissen Anteil der beantragten Kreditsumme begrenzt oder Kreditanträge komplett abschlägig beschieden werden. Eine solche Kreditrationierung ist eine Form des Marktversagens, die eine staatliche Intervention rechtfertigt, wenn es nicht möglich ist, durch eine entsprechende Änderung der Rahmenbedingungen solche Probleme des Marktversagens in den Griff zu bekommen.

Der Ansatz der asymmetrischen Information hat jedoch ebenso Auswirkungen auf die Nachfrageseite von Kreditmärkten. Wie die so genannte Rangordnungstheorie von Myers (1984) aufzeigt, haben Unternehmen bzw. die sich dahinter verbergenden Unternehmer/innen und Eigentümer/innen eine gewisse Reihenfolge bei der Nutzung finanzieller Ressourcen, bei der es eine Präferenz für die jeweils günstigste Ressource gibt. Wenn die günstigste Ressource aufgebraucht ist, wenden sich die Unternehmer/innen der nächst teureren Ressource zu. Die Kosten der jeweiligen Ressource sind wiederum durch die oben bezeichneten Informationsprobleme der jeweiligen Kapitalressource bestimmt.

Daher erwarten Myers und Majluf (1984), dass so genannte interne Kapitalressourcen – also eigenes Kapital und eigener Cash-Flow – die günstigsten Ressourcen sind, die kleinen Unternehmer/innen zur Verfügung stehen. Sind diese Ressourcen aufgebraucht, versuchen Unternehmer/innen die nächst günstigsten Ressourcen zu nutzen. Das sind insbesondere Kredite und Einlagen, die von Freunden oder aus der Familie zur Verfügung gestellt werden. Erst wenn weitere Ressourcen notwendig sind, nutzen kleine Unternehmen externe Quellen wie Bankkredite oder externes Beteiligungskapital wie Venture Capital. Bei der Wahl zwischen diesen beiden Ressourcen gibt es erneut eine Präferenzordnung, wonach Kredite aus mehreren Gründen externem Beteiligungskapital strikt bevorzugt werden. Insbesondere der Verlust an Kontrolle über das eigene Unternehmen ist unter einer Kreditvergabe niedriger, zumindest solange Kreditrückzahlungen unproblematisch verlaufen. Die Probleme der adversen Selektion und des Moral Hazard liefern weitere Argumente für die Präferenz von Krediten gegenüber Beteiligungskapital, solange die Unternehmer/innen positive Erwartungen

⁴ Vgl. Jaffee und Russel (1976), Stiglitz und Weiss (1981), Besanko und Thakor (1987a, 1987b).

über die Entwicklung ihrer Investitionen und Projekte haben und keinerlei Pläne hegen, nach getätigten Investitionen riskantere Strategien einzuschlagen (siehe Myers, 1984).

Insgesamt bedeutet diese Erkenntnis für den vorliegenden Bericht, dass eine potentielle Nachfrage unter den Eigentümer/innen von KMU Kredite gegenüber Beteiligungskapital bevorzugen wird und dass die Kreditkomponente bei einer möglichen Ausgestaltung mezzaniner Finanzierungsansätze gegenüber der Beteiligungskomponente stärker betont werden sollte. Gleichzeitig gilt es, die Probleme des Moral Hazard und der adversen Selektion gerade bei staatlich unterstützten Kreditprogrammen nicht aus dem Auge zu verlieren. Dies wird insbesondere eine Gratwanderung sein zwischen der Nutzung neuer Formen des Kredit-screensings und -monitorings auf der einen Seite und auf der anderen Seite der moderaten Öffnung von Kreditangeboten an einzelne Branchen, die aus grundsätzlichen oder aktuellen Erwägungen im privaten Bankensektor keinen Zugang zu Krediten erhalten. Insbesondere die aus der Mikrofinanz bekannt gewordenen neuen Formen der persönlichkeitsorientierten Kreditanalyse können ein wirkungsvoller Weg sein, diesen Spagat zu ermöglichen.

2.3 Verwendung von Eigenkapital und externem Kapital in KMU

Auf Basis der Daten über den Bestand an KMU bzw. Selbständigen und auf Basis der theoretischen Erkenntnisse über Präferenzen von Selbständigen im Hinblick auf die Finanzierung ihrer Unternehmen ist es Ziel dieses Kapitels, einen empirischen Überblick über die Finanzierungsmethoden zu gewinnen, die selbständige Unternehmer/innen typischerweise wählen. Zunächst sei ein Blick auf die Daten des KfW-Mittelstandsmonitors des Jahres 2008 geworfen (siehe KfW, 2008). Danach nehmen 75% aller KMU in Deutschland keinerlei externe Finanzierung in Anspruch. Dies weist sehr deutlich auf den kostenbezogenen Rangordnungseffekt hin. Die überwiegende Mehrheit der KMU-Eigner/innen zieht offensichtlich – aufgrund der geringeren Gesamtkosten – die Eigenfinanzierung der externen Finanzierung vor. Natürlich muss in diesem Zusammenhang darauf hingewiesen werden, dass nicht jede Innenfinanzierung freiwillig ist. Eine in den folgenden Kapiteln noch zu diskutierende Anzahl von Kreditanträgen wurde gestellt und abgelehnt.

25% und damit rund 1 Million Unternehmen haben 2008 Investitionen unter Nutzung von Fremdfinanzierung durchgeführt. Diese spalten sich hälftig in solche Unternehmen auf, die weniger als 25.000 Euro und solche die mehr als 25.000 Euro zur Finanzierung ihrer Investition benötigten. Mit anderen Worten kann man mit rund 500.000 Unternehmen rechnen, die jährlich Kredite unter 25.000 Euro erhalten. Das durchschnittliche Einzelengagement beträgt rund 10.000 Euro. Weitere 500.000 Unternehmen würden nach diesem Mittelstandsmonitor Kredite über 25.000 Euro in Anspruch nehmen. Hier weist der KfW-Monitor bei den Einzelengagements ein Durchschnittsvolumen von 250.000 Euro aus (siehe auch KfW, 2008).

Mit Blick auf die Finanzierungsquelle weist der KfW-Monitor entsprechend der Rangordnungstheorie von Myers (1984) eine nahezu vollständige Abdeckung der Finanzierung durch Kredite aus. Weniger als 2% der Finanzierungen stammen aus Beteiligungskapital, knapp 50% sind Bankdarlehen, etwas weniger als 10% stammen von Kontokorrentkrediten (auch wenn darauf hinzuweisen ist, dass bei Krediten bis 10.000 Euro der Kontokorrentkredit mit 20% etwas häufiger in Anspruch genommen wird). Die übrigen 40% der Finanzierungen stammen aus sonstigen Kreditquellen wie etwa der Mezzanine-Finanzierung, aber auch aus Förderkrediten, Gesellschafterdarlehen, Genussscheinen oder Anleihen (siehe ebenso KfW, 2008). Leider liefert der KfW-Monitor keine weitergehenden Informationen über die Nutzung mezzaniner Finanzierung.

Diese Übersicht bestätigt somit nicht nur die Rangordnungstheorie in zweierlei Hinsicht (ein hoher Anteil an Innenfinanzierung – aktuell liegt er bei 75% aller KMU, sowie den Vorzug von Bankkrediten gegenüber Beteiligungskapital bei externer Finanzierung). Sie erklärt auch, warum das deutsche Finanzsystem im Bereich der KMU überwiegend durch Fremdfinanzierung geleitet ist, welche durch die Vermittlung von Banken zustande kommt. Beteiligungsfinanzierung spielt nahezu keine Rolle, Mezzanine-Finanzierung, die bereits Komponenten des Beteiligungskapitals beinhaltet, liegt hinter der Finanzierung mit Bankdarlehen.

2.4 Bedarfsanalyse von KMU und Gründungen

Zur weitergehender Analyse des Kapitalbedarfs sei ein Datensatz zu Rate gezogen, der mit Hilfe einer computerunterstützten Telefonbefragung erzeugt wurde, welche wiederum auf einer repräsentativen Stichprobe von 3.000 Gründer/innen aus dem Jahr 2003 basiert (für weitere Informationen siehe Caliendo und Kritikos, 2009). Diese Personen wurden mehrmals befragt, zuletzt im Juni 2008, so dass auf einen Beobachtungszeitraum von insgesamt rund fünf Jahren nach Gründung zurückgegriffen werden kann.

Zunächst sei auf die Überlebensraten dieser Gründerkohorte verwiesen. Ein Großteil, nämlich durchschnittlich 70% der Personen waren gut fünf Jahre nach Gründung noch selbständig, weitere 20% hatten ihre Unternehmen geschlossen und eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung angetreten, etwa 10% gingen nach dem Scheitern in die Erwerbslosigkeit. Rund 30-40% aller befragten Personen beschäftigten etwa fünf Jahre nach der Gründung weitere Mitarbeiter/innen in der Größenordnung von durchschnittlich vier Vollzeit-Äquivalenten (siehe Caliendo, Künn, Wießner, 2008).

Die zentrale Frage ist jedoch die Höhe des insgesamt eingesetzten sowie des aufgenommenen Fremdkapitals. Zunächst sind auch hier die bekannten Relationen zu beobachten. Rund ein Drittel startete ganz ohne Kapital, ein Drittel mit weniger als 10.000 Euro, rund ein weiteres Drittel mit mehr als 10.000 Euro Kapital, wobei unter letzteren rund 15% zwischen 50.000 Euro und 200.000 Euro einsetzten (siehe Tabelle 2).

Tabelle 2: Kapitaleinsatz von KMU

| Kapitaleinsatz | Beobachtungen KMU gesamt | KMU nur mit Eigenkapital finanziert | | KMU auch mit Fremdkapital finanziert | | Durchschnittl. Einsatz von Eigenkapital |
|----------------------|-----------------------------|--|------|---|------|---|
| | | Absolut | In % | Absolut | In % | In % |
| Kein Startkapital | 1.158 | 1.158 | 100 | 0 | 0 | |
| Bis 10.000 Euro | 954 | 640 | 67 | 314 | 33 | 35 |
| 10.000 – 50.000 Euro | 781 | 368 | 47 | 413 | 53 | 36 |
| Über 50.000 Euro | 155 | 39 | 25 | 116 | 75 | 30 |
| Gesamtanteil | | | 72 | | 28 | |

Quelle: eigene Berechnungen

Interessanter ist die Frage, welche Untergruppen Fremdkapital zu welchen Anteilen benötigt haben. Hier kann man folgende Relationen beobachten. Insgesamt 28% gaben an, Fremdfinanzierung in Anspruch genommen zu haben. Naturgemäß waren unter den Personen, die kein Kapital einsetzten (also das erste Drittel), auch keine Unternehmer/innen zu finden, die externe Finanzierung eingesetzt haben. Unter dem zweiten Drittel der Personen, also denen, die bis zu 10.000 Euro einsetzten, nahmen 33% einen Kredit auf. Dieser Anteil stieg auf 56% bei den Personen, die mehr als 10.000 Euro brauchten. In dieser Gruppe lohnt eine weitere Differenzierung: Während bei Personen, die zwischen 10.000 Euro und 50.000 Euro Kapital einsetzten, der Anteil der aktiven Kreditnachfrager/innen bei 53% lag, waren 75% aller Personen, die zwischen 50.000 Euro und 200.000 Euro einsetzten, Kreditnehmer/innen geworden (siehe Tabelle 2).

Ebenso deutlich ist eine erste Aussage zur durchschnittlichen Höhe des Kredits in Relation zum insgesamt eingesetzten Kapital: Entweder setzten die Unternehmer/innen ausschließlich Eigenkapital ein oder der Anteil des Kredits machte überdurchschnittlich viel aus. Wie Tabelle 2 zeigt, haben diejenigen Personen, die einen Kredit aufgenommen haben, nur noch zwischen durchschnittlich 30% (im Fall relativ hoher Kapitaleinsätze bis zu 200.000 Euro) und 35% (bei Kapitaleinsätzen bis 10.000 Euro) verwendet.

Diese Ergebnisse werden erneut bestätigt, wenn die Eigenkapitalanteile in vier verschiedenen Klassen eingeteilt werden – differenziert nach Höhe des eingesetzten Eigenkapitals am Gesamtkapital: Eigenkapital bis 25%, bis 50%, bis 75% und mehr als 75% des Gesamtkapitals. In allen drei Investitionsbereichen, also Investitionen erstens bis 10.000 Euro, zweitens bis 50.000 Euro und drittens bis 200.000 Euro, konnten mehr als 80% aller KMU weniger als die Hälfte des Kapitalbedarfs aus Eigenkapital decken. Auffallend ist weiterhin, dass bei Kapitaleinsätzen zwischen 50.000 und 200.000 Euro sogar 57% aller Unternehmer/innen weniger als 25% Eigenkapital mitgebracht haben.

Tabelle 3: Eigenkapitalanteile von KMU mit Bedarf an Fremdkapital

| Kapitalhöhe | Eigenkapitalanteil | | | |
|------------------|--------------------|-----------|-----------|---------------|
| | Bis 25 % | 25 – 50 % | 50 – 75 % | Mehr als 75 % |
| Bis 10.000 Euro | 42 | 41 | 11 | 6 |
| Bis 50.000 Euro | 38 | 43 | 12 | 7 |
| Bis 200.000 Euro | 57 | 29 | 8 | 6 |

Quelle: eigene Berechnungen

Aus diesen Daten lassen sich somit drei Trends ableiten. Der erste Trend entspricht den früheren Beobachtungen etwa des KfW-Monitors, wonach es unter den KMU eine Drittelung im Investitionsverhalten gibt. Ein Drittel macht keine Investitionen, ein zweites Drittel tätigt Investitionen bis 10.000 Euro und ein letztes Drittel zwischen 10.000 Euro und 200.000 Euro. Zweitens lässt sich eine klare Aufteilung zwischen reinen Eigenkapitalfinanzierern und externen Kapitalfinanzierern ausmachen. Wenn externes Kapital eingesetzt wird, beträgt dies nahezu immer mehr als 50%, unabhängig von der insgesamt eingesetzten Kapitalhöhe. Drittens, das Segment mit dem höchsten Kapitaleinsatz (also zwischen 10.000 und 200.000 Euro) ist das Segment mit dem höchsten Bedarf an externer Finanzierung. Das gilt nicht nur

in Relation zu allen Unternehmern in dieser Klasse sondern auch in Relation zu allen Unternehmern, die externe Finanzierung benötigen.

Wichtig ist in diesem Zusammenhang weiterhin, welche Unterschiede sich zwischen den Geschlechtern herauskristallisieren. Grundsätzlich ist zu beobachten, dass Unternehmerinnen mit knapp 9.000 Euro durchschnittlich weniger Kapital zur Verfügung haben als Unternehmer mit 13.000 Euro. Das wirkt sich in zwei entgegengesetzte Richtungen aus. Zum einen ist der Anteil der Frauen, die bei Gründung ihrer Unternehmung keine Finanzierung einsetzen, entsprechend höher: 42% aller Frauen und 36% aller Männer starten ihre Unternehmung ohne Einsatz von Finanzierung. Zum Anderen ist der Anteil der Frauen, die einen Kredit beantragen, unter allen Frauen, die Kapital in ihrem Unternehmen zum Einsatz bringen höher als bei Männern: 50% aller Frauen, die Kapital einsetzen, realisieren dies mit externer Finanzierung, während dieser Anteil bei den Männern nur bei 43% liegt. Die beiden gegenteiligen Effekte gleichen sich aus, so dass beide Geschlechter rund 28% Fremdfinanzierung in ihren KMU verwenden.

Der Effekt des steigenden Anteils externer Finanzierung mit zunehmendem Kapitaleinsatz lässt sich bei beiden Geschlechtern gleich beobachten, wobei bei Frauen aufgrund der geringeren Kapitalausstattung der Anteil der externen Finanzierungen durchweg höher liegt als bei Männern. Unter den Personen, die bis zu 10.000 Euro eingesetzt haben, nahmen 31% aller Männer und 36% aller Frauen einen Kredit auf. Dieser Anteil stieg bei Personen, die zwischen 10.000 Euro und 50.000 Euro Kapital eingesetzt haben, auf 48% bei Männern und 61% bei Frauen. Bei Personen, die zwischen 50.000 Euro und 200.000 Euro eingesetzt haben, waren 73% aller Männer und 85% aller Frauen Kreditnehmer geworden. Keine Unterschiede gibt es dagegen beim Vergleich zwischen Männern und Frauen, wenn es um die Frage geht, wie viel Eigenkapital sie mitbringen, wenn externe Finanzierung gebraucht wird. Hier gilt für beide Geschlechter, dass sie durchschnittlich über 28% bis 37% an Eigenkapital verfügen, wenn sie einen Kredit nachfragen.

Tabelle 4: Kapitaleinsatz von KMU unterschieden nach Geschlecht

| Kapitaleinsatz | Beobachtungen | | Ausschl. Eigenkapital | | Auch Fremdkapital | | Durchschnittl. Einsatz von Eigenkapital | |
|-----------------------------------|---------------|------------|-----------------------|--------|-------------------|--------|---|--------|
| | Männer | Frauen | Männer | Frauen | Männer | Frauen | Männer | Frauen |
| | Absolut | | In % | | | | | |
| Kein Kapitaleinsatz | 820 | 338 | 100 | 100 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| Bis 10.000 Euro | 711 | 243 | 69 | 64 | 31 | 36 | 36 | 32 |
| Bis 50.000 Euro | 605 | 176 | 52 | 39 | 48 | 61 | 37 | 35 |
| Bis 200.000 Euro | 129 | 26 | 27 | 15 | 73 | 85 | 30 | 28 |
| Durchschnittlicher Kapitaleinsatz | 13.000 Euro | 9.000 Euro | | | | | | |

Quelle: eigene Berechnungen

Ein zusätzlicher Effekt, der nochmals nach Geschlechtern differenziert, wichtige Erkenntnisse erbringt, offenbart sich bei der Frage, inwieweit die Personen weiteres Kapital in den ers-

ten drei Jahren ihrer selbständigen Aktivitäten benötigten. Hier antworteten 40% der Frauen und 30% der Männer, dass sie weiteres externes Kapital gebraucht und eingesetzt haben. Die Höhe dieses externen Kapitals lag in den meisten Fällen wieder im Bereich zwischen 10.000 Euro und 50.000 Euro und wurde vorwiegend (in 60% der Fälle) zur Wachstumsfinanzierung oder (in 30% der Fälle) zur Projektfinanzierung benötigt.

Tabelle 5: Einsatz von Kapital in KMU im weiteren Verlauf der Unternehmung

| | Männer | Frauen |
|-----------------------------------|--------|--------|
| | In % | |
| Anteil an weiterem Kapitaleinsatz | 29 | 41 |
| Davon für | | |
| Wachstumsfinanzierung | 61 | 62 |
| Projektfinanzierung | 34 | 29 |

Quelle: eigene Berechnungen

Schließlich stellt sich die Frage, wie viele Personen – zumindest aus ihrer eigenen Sicht – an Finanzierungsengpässen gescheitert sind. Wie oben bereits ausgeführt, haben rund 30% der Selbständigen im Verlauf der fünf Jahre, in denen diese Kohorte verfolgt wurde, ihre Unternehmung wieder geschlossen. Rund die Hälfte der Befragten antwortete, dass dabei Finanzierungsengpässe eine Rolle spielten. Der häufigste Grund (und es konnten mehrere Gründe aufgeführt werden) war der Auftragsmangel oder die geringe Kundenanzahl (in nahezu 70% der Fälle).

Einschränkend muss natürlich bei dieser subjektiven Einschätzung für das Scheitern einer unternehmerischen Aktivität immer beachtet werden, dass die Nennung eines Finanzierungsengpasses nicht notwendigerweise bedeutet, dass eine Bank „willkürlich“ notwendige Kredite verweigert hat. Alternativ können die Einschätzung der Finanzierung suchenden Person über die Qualität des zu finanzierenden Projekts und die Einschätzung der beteiligten Bank derart auseinander gefallen sein, dass kein Finanzierungsangebot zustande gekommen ist.

Zentral ist bei einer solchen Analyse auch die Frage, wie viele Personen nach dem Scheitern mit Schulden belastet sind. Rund 28% der gescheiterten Personen gaben an, Schulden aus dem Scheitern ihrer unternehmerischen Aktivitäten zu haben. Dies ist insofern interessant, dass diese Quote von 28% exakt der Quote der Personen entspricht, die externes Kapital aufgenommen haben. Mit anderen Worten, die Wahrscheinlichkeit eines Scheiterns der selbständigen Tätigkeit hat sich über den Durchschnitt hinweg weder negativ noch positiv auf die Überlebenswahrscheinlichkeit ausgewirkt. Der Anteil der Personen mit Schulden war am höchsten im Segment zwischen 5.000 und 10.000 Euro Schulden (in rund 25% der Fälle), gefolgt vom Segment mit Schulden zwischen 10.000 und 50.000 Euro (in rund 20% der Fälle).

Fasst man die Erkenntnisse aus dieser Untersuchung zusammen, so lassen sich folgende zentrale Beobachtungen herausstellen:

Erstens, rund zwei Drittel aller Unternehmer/innen setzen Kapital in ihren KMU ein, die eine Hälfte von ihnen weniger, die andere Hälfte mehr als 10.000 Euro. Rund ein Viertel aller Un-

ternehmer/innen benötigen dafür externe Finanzierung. Wenn es Bedarf an externem Kapital gibt, so liegt der gesamte Kapitaleinsatz mehrheitlich oberhalb von 10.000 Euro.

Zweitens, der Anteil der Personen mit externem Kapitaleinsatz in ihren KMU steigt mit der Höhe des gesamten Kapitaleinsatzes linear an. Während bei einem Kapitaleinsatz unter 10.000 Euro rund ein Drittel aller Unternehmer auf externes Kapital zurückgreifen können, liegt dieser Anteil bei Kapitaleinsätzen oberhalb von 50.000 Euro bei 75%.

Drittens, wenn externes Kapital zum Einsatz kommt, liegt der Anteil des Eigenkapitals, das in den KMU eingesetzt wird, mehrheitlich unter 50%. Es findet sich somit eine erhebliche Spreizung, wonach Unternehmen entweder zu 100% mit eigenem Kapital betrieben werden oder mit relativ geringen Eigenkapitalquoten.

Viertens, der Kapitaleinsatz unterscheidet sich zwischen den Geschlechtern nur zum Teil. Im Verhältnis zu den Männern betreiben etwas mehr Frauen Unternehmen völlig ohne Kapitaleinsatz. Gleichzeitig setzen auch etwas mehr Frauen in Relation zu den Männern externes Kapital ein, wenn denn Kapital grundsätzlich in der KMU verwendet wird. Frauen sind zu Beginn der unternehmerischen Tätigkeit vorsichtiger mit dem Kapitaleinsatz, erhöhen diesen aber öfter als Männer im weiteren Verlauf der unternehmerischen Entwicklung.

2.5 Bedarfsanalyse zu Mikrofinanz

Zur weiteren Bedarfsanalyse werden die Segmente KMU-Finanzierung und Mikrofinanzierung entsprechend den EU-Richtlinien bei einer Grenze von 25.000 Euro getrennt, so dass Kredite oberhalb dieser Grenze eher der KMU-Finanzierung und Kredite unterhalb dieser Grenze der Mikrofinanzierung zugerechnet werden. Weitere Unterschiede sind in den Laufzeiten, den Formen der Kreditwürdigkeitsprüfung und den Zielgruppen der beiden Kreditprodukte zu sehen. Während bei der Mikrofinanz Kredite eher mit kürzeren Laufzeiten an kleinste Unternehmen mit weniger als fünf Angestellten und meist Umsätzen unter 100.000 Euro vergeben und eher persönlichkeitsorientierte Kreditanalysen durchgeführt werden, findet die KMU-Finanzierung eher bei längerfristigen Engagements für etwas größere Unternehmen Anwendung. Diese Unternehmen verfügen typischerweise über fünf bis zehn Mitarbeiter und einen Umsatz von bis zu 1 Million Euro.⁵ Entsprechend wird mit zunehmender Größe der Unternehmen (insbesondere bei steigender Zahl der Mitarbeiter/innen und höheren Kreditvolumina oberhalb von 25.000 Euro) nicht nur die Fristigkeit der Finanzierungsengagements verlängert sondern auch die persönlichkeitsorientierte durch eine dokumentenorientierte Kreditanalyse ersetzt, bei der auch die klassische Kreditbesicherungen zunehmend an Bedeutung gewinnt.

Zum Ansatz der Mikrofinanz sei kurz hinzugefügt, dass diese vor allem durch ihre großen Erfolge in Asien, Lateinamerika und zuletzt in Osteuropa bekannt geworden ist. Mit Hilfe von Kleinstkrediten konnten in den sich entwickelnden Ländern sowie in den so genannten Übergangsökonomien der früheren kommunistischen Staaten bisher geschätzt rund 100 Millionen Menschen an der Verbesserung ihrer Lebensverhältnisse arbeiten. In den frühen neunziger Jahren kam die Idee auf, die Methoden des Microlending – kleine Kredite für investive Vorhaben bei kurzen Laufzeiten und Verzicht auf materielle Sicherheiten – auf die industrialisierte Welt zu übertragen. Während Mikrofinanz in Ländern wie den USA, Frankreich oder Eng-

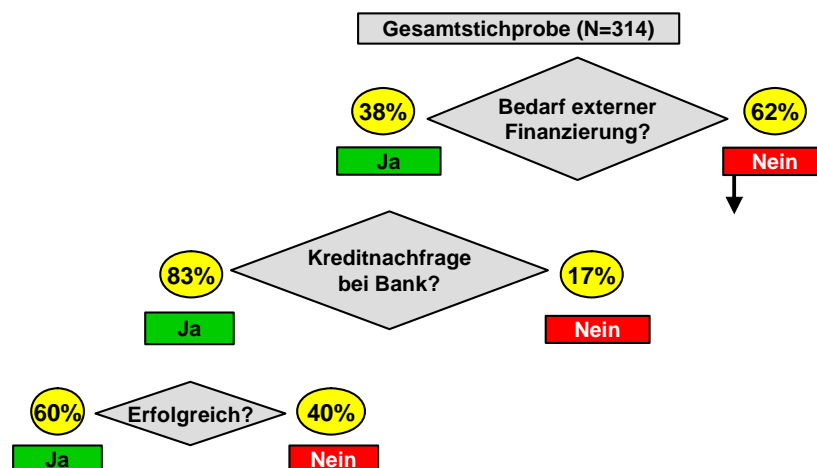
⁵ Von mittleren Unternehmen spricht man dann typischerweise bei bis zu 500 Mitarbeitern und Umsätzen bis zu 50 Millionen Euro.

land mittlerweile erste Erfolge gezeigt hat, konnte es sich in Deutschland bisher nicht als Geschäftskonzept etablieren.

Ein Grund dafür mag darin liegen, dass sich Mikrofinanzierer in Deutschland bislang kein ausreichend genaues Bild ihres Zielmarktes verschaffen konnten. So entstanden innerhalb der letzten zehn Jahre eine Reihe von staatlich finanzierten lokalen Mikrofinanz-Initiativen, die Kredite ausschließlich an bestimmte Zielgruppen vergeben sollten, insbesondere an benachteiligte Gründer/innen, die mit ihren unternehmerischen Aktivitäten noch nicht gestartet waren. Kredite konnten gerade nicht an bereits bestehende Unternehmen vergeben werden. Die Erwartung war, dass diese Initiativen tausende Gründer/innen anziehen würden. Allerdings fasste keines dieser Projekte wirklich Fuß – weniger aufgrund niedriger Rückzahlungsquoten (wie das in den sich entwickelnden Ländern immer wieder der Fall ist), sondern vielmehr wegen der geringen Anzahl an Kreditanfragen, die an sie gerichtet wurden. Erst mit Errichtung des DMI und des Mikrofinanzfonds wurde eine Dachstruktur geschaffen, die es Mikrofinanzierern ermöglichte, das zur Verfügung gestellte Kapital im Hinblick auf die Auswahl einzelner Zielgruppen frei zu verwenden. Entsprechend konnten seitdem erste Erfolge bei einzelnen Mikrofinanzorganisationen verzeichnet werden, die es sinnvoll erscheinen lassen, diese lokalen Mikrofinanzierer im Sinne von Leuchtturmprojekten gezielt zu fördern.

Diese Erfahrungen weisen darauf hin, dass der Markt für Mikrofinanz in Deutschland jenseits der ersten Erfolge auf lokaler Ebene noch nicht hinreichend definiert und vom KMU-Markt abgegrenzt wurde. Um das Verständnis für mögliche Zielgruppen von KMU- und Mikrofinanzprodukten zu vertiefen, wurden im Rahmen einer weiteren Studie Interviews mit 314 aktiven und gescheiterten Klein- und Kleinstunternehmen mit einem standardisierten Fragebogen retrospektiv zu ihrem Finanzierungsbedarf innerhalb der ersten drei bis fünf Jahre ihrer Geschäftstätigkeit durchgeführt (siehe hier und im weiteren Kritikos, Kneiding, Germelmann, 2008).

Abbildung 7: Bedarf an externer Finanzierung.



Quelle: eigene Berechnungen

Zunächst sei ein Überblick über das Gesamtergebnis dargestellt (siehe Abbildung 7). Die Größenordnungen entsprechend weitgehend der Bedarfsanalyse in 2.4. Ein großer Teil, nämlich rund 60% der befragten Personen, gab an, bisher im Rahmen ihrer unternehmeri-

schen Tätigkeiten entweder ganz ohne Kapital oder zumindest ohne Bankkredite ausgekommen zu sein. Wichtig ist dabei, dass in dieser Studie eine sehr offene Definition für Fremdkapital verwendet wurde, so dass alle Finanzierungsquellen, die nicht Eigenkapital darstellen, wie zum Beispiel Bankkredite aber auch Privatkredite, die über Freunde oder Familienmitglieder bezogen werden, zur externen Finanzierung hinzugezählt werden.

Eine erste wichtige zusätzliche Erkenntnis, die bislang noch in keinem Monitor erfasst wurde, liegt nun darin, dass von allen Personen mit Fremdkapitalbedarf nur 83% einen Bankkredit beantragten, während die übrigen 17% zwar eine externe Finanzierung benötigten, diese aber über Freunde und Familie bevorzugten und auch erhalten haben. Diese 17% aller Kleinunternehmer/innen mit externem Finanzierungsbedarf hatten somit auch keinen Bankkontakt.

Außerdem zeigte sich, dass rund zwei Drittel aller Kreditantragsteller/innen von der ersten Bank abgewiesen wurden und erst beim nächsten oder mehrmals wiederholten Kreditantrag erfolgreich waren. Das weist bereits auf erhöhten Aufwand für KMU hin. Des Weiteren wurden die endgültig abgewiesenen Kreditantragsteller/innen in ihren Aktivitäten verfolgt. Rund die Hälfte von ihnen reduzierte ihr Investitionsvolumen oder sah sich Liquiditätsproblemen ausgesetzt während die andere Hälfte sich an ihr privates Umfeld wandten und von dort externe Finanzierung erhielten.

Entgegen der verbreiteten Meinung, dass die Akquisition von Kapital ein zentrales Problem für Kleinunternehmen auch dann noch darstellt, wenn ein Kredit von einer Bank bewilligt wurde, konnte in der vorliegenden Befragung eine überwiegende Mehrheit ihren Bedarf aus Krediten decken, wenn sie einen Bankkredit erhalten hatte. Mit anderen Worten, Kreditrationierung wird nur in einer Dimension verwendet, nämlich bei der Entscheidung, Kreditanträge positiv oder negativ zu bescheiden. Kreditbewilligungen, in denen gleichzeitig die Kreditvolumina begrenzt werden, kommen kaum vor.

Für die weitere Bedarfsanalyse wurde allen Unternehmern, die in der Vergangenheit Fremdfinanzierungsbedarf hatten, neben dem klassischen KMU-Kredit auch ein typischer Mikrokredit vorgestellt – verbunden mit der Frage, welche Unternehmer im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit sich eher für einen KMU-Kredit oder eher für einen Mikrokredit interessieren würden. Bezogen auf die gesamte Stichprobe der Befragten äußerten 15%, bezogen auf alle Personen mit externem Finanzierungsbedarf äußerten 40% grundsätzliches Interesse an einem Mikrokredit, die anderen 23% bzw. 60% an einem KMU-Kredit.

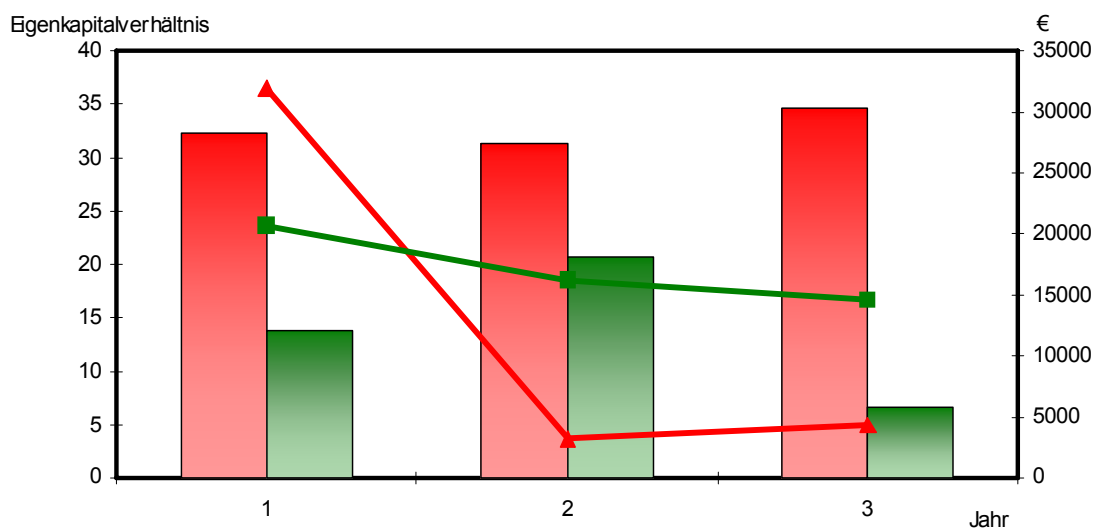
Im Zusammenhang mit Mikrokrediten sei hervorgehoben, dass sich Mikrokreditangebote von professionellen Mikrofinanzorganisationen durch einen unbürokratischen Antragsprozess und einen schnellen Zugang zu Kapital auszeichnen sowie, wie oben bereits ausgeführt, durch persönlichkeitsorientierte (anstatt dokumentenorientierter) Formen der Kreditwürdigkeitsprüfung und anderer als bankübliche Sicherheitsanforderungen für Kreditnehmerinnen und -nehmer. Für ihre Kreditprodukte verlangen solche Institutionen daher Zinsen, die oberhalb klassischer Kreditprodukte des Bankenmarktes liegen.

Wichtige weitere Informationen über potentielle KMU- und Mikrokreditkund/innen lassen sich generieren, wenn man den Verlauf des Finanzierungsbedarfes aller Kleinunternehmer/innen über die ersten drei Jahre ihrer Geschäftstätigkeit betrachtet. Hier fällt auf, dass sich in Bezug auf den Kapitalbedarf zwei typische Finanzierungsverläufe abzeichnen. Diese Finanzierungsverläufe lassen sich aus Abbildung 8 ablesen. Dort ist auf der linken „Y-Achse“ der Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital eingetragen und auf der rechten Y-Achse die Höhe des externen Kapitalbedarfs. Die Kurven repräsentieren die durchschnittliche Höhe des not-

wendigen Kapitalbedarfs der beiden Kredittypen in den ersten drei Jahren, während die Balken die Eigenkapitalanteile der beiden Kredittypen in den einzelnen Jahren wiedergeben.

Diese Abbildung zeigt nun, dass es zum einen Kleinunternehmer/innen gibt, die bereits zu Beginn ihrer Tätigkeit einen erhöhten Kapitalbedarf aufweisen. Diesen so genannten „Startfinanzierern“ gelingt es häufiger (wie oben beschrieben bei Krediten oberhalb von 25.000 Euro sogar in 75% der Fälle), ihren Bedarf über herkömmliche Bankkredite oder staatliche Förderkredite zu decken. Banken räumen diesen Unternehmen im weiteren Zeitablauf typischerweise Kontokorrentlinien ein, über die sie später ihren dann meist niedrigeren Kapitalbedarf decken können. Sie sind die typische Zielgruppe für KMU-Kredite bzw. aufgrund ihrer längerfristigen Investitionsprojekte insbesondere auch für mezzanine Finanzierungsansätze. Hier stellt sich daher auch vor dem Hintergrund der aktuellen Geschehnisse auf den Finanzmärkten die Frage, inwieweit derzeit Kredite, mezzanine Finanzierungen und Kontokorrentlinien an diese Zielgruppe in steigender Zahl gestrichen werden.

Abbildung 8: Typisches Finanzierungsverhalten von KMU



Erläuterungen: Finanzierungsbedarf (Graphen, rechte Skalierung) und Eigenkapitalquoten (Balken, linke Skalierung) von Mikrokreditkunden (grüne Farbe) und KMU-Kreditkunden (rote Farbe)

Die Kurven repräsentieren die durchschnittliche Höhe des notwendigen Kapitalbedarfs der beiden Kredittypen in den ersten drei Jahren, während die Balken die Eigenkapitalanteile der beiden Kredittypen in den einzelnen Jahren wiedergeben.

Quelle: eigene Berechnungen

Gleichzeitig zeigt die Abbildung 8, dass es einen zweiten Investitionstypus gibt: Interessent/innen an Mikrofinanzprodukten haben nämlich niedrigere Anfangsinvestitionen und benötigen vermehrt in der Nachgründungsphase Zugang zu Fremdkapital, dann vor allem zur kurzfristigen Finanzierung von Aufträgen und konkreten Projekten mit entsprechend passenden Rückzahlungsfristen. Für diese Unternehmer/innen gestaltet sich der Zugang zu normalen Bankkrediten schwieriger. Wie bereits dargestellt, sind überdurchschnittlich viele Frauen unter den Unternehmer/innen, die erst in späteren Phasen ihrer unternehmerischen Tätigkeit Finanzierung suchen. Für diese Form der kurzfristig ausgerichteten Investitions- und Betriebsmittelpjekte sind folglich auch eher Mikrokredite die geeignete Finanzierungsform.

Weiteres Ziel der Studie war neben einer ersten quantitativen Abschätzung des deutschen Marktes die Identifizierung derjenigen Produktmerkmale, die die Attraktivität von Mikrokrediten für den Markt ausmachen könnten. Es zeigt sich, dass potentielle Kund/innen an Mikrokreditprodukten interessiert wären, wenn sie erstens einen schnellen Zugang zu Kapital mit passgenauer Laufzeit ermöglichen, zweitens die Kreditbetreuer bereit sind, sich mit dem Geschäftskonzept der Unternehmer/innen eingehend auseinanderzusetzen und drittens die Wahrscheinlichkeit für einen Vertragsabschluss bereits zum Zeitpunkt des Kreditantrags sehr hoch ist. (Man bedenke, dass diese Wahrscheinlichkeit bei Krediten bis 5.000 Euro bei 30% und bis 10.000 Euro bei 50% liegt, wobei die Problematik der wiederholten Antragsstellungen dabei noch nicht berücksichtigt ist.) Mikrofinanzorganisationen in Deutschland sollten daher ihre Zielgruppe mit einer fokussierten Marketingstrategie und mit Produkten ansprechen, für die die Zugangsvoraussetzungen klar und einfach definiert sind. Weiterhin werden Mikrofinanzierer eine Nachfrage nach Mikrokrediten insbesondere bei solchen Personen auslösen, die in der Vergangenheit Kredite aus dem privaten Umfeld erhalten, bei Banken schlechte Servicequalität oder fehlgeschlagene Kreditanträge erlebt haben. Auffällig ist auch, dass vor allem im Bereich des Handels und der unternehmensnahen Dienstleistungen mit einer verstärkten Nachfrage nach solchen Krediten zu rechnen ist. Darüber hinaus stellen Migrant/innen eine wichtige Zielgruppe dar.

Wichtig hervorzuheben ist gleichzeitig, dass Unternehmer/innen mit Interesse an KMU-Krediten im Hinblick auf Kundenbetreuung höhere Qualität bei den Banken erlebt haben und für sie ein rascher Zugang zu Krediten keine ausgeprägte Bedeutung, eine individuelle Beratung durch die Kreditbetreuer jedoch einen hohen Stellenwert hat. Typische Interessierte an KMU-Krediten sind vor allem Unternehmer/innen im verarbeitenden Gewerbe (die über eine entsprechende Meisterausbildung verfügen) und, wie oben bereits ausgeführt, die so genannten „Startfinanzierer“.

Abschließend sei auf die anfangs erwähnte Quote von Unternehmern und Unternehmerinnen hingewiesen, die nach eigenen Angaben keinen Bedarf an externer Finanzierung hatten. Weitere Analysen unserer Daten haben gezeigt, dass hierfür vor allem zwei Gründe verantwortlich sind. Einerseits benötigen viele Kleinunternehmer/innen keine Fremdfinanzierung, da sie in dem wenig kapitalintensiven Dienstleistungssektor angesiedelt sind. Typische Beispiele hierfür sind auch die Freien Berufe. Andererseits besteht gerade in den Jahren der Gründungsphase eine gewisse Angst vor Verschuldung, da in diesem Zeitraum die Erfolgchancen des Unternehmens schwer abzuschätzen sind. Die Frage, ob Angst vor Verschuldung ein Hinderungsgrund für die Aufnahme von Krediten gewesen sei, bejahte knapp ein Drittel der betroffenen Personen.

Bei dieser Personengruppe gilt es zukünftig der Frage nachzugehen, ob grundsätzlich kein Bedarf an Bankkrediten besteht oder ob dies durch die mangelnde Qualität der existierenden Kreditprodukte motiviert ist. In dieser Hinsicht wäre es folglich ratsam, vor allem im Bereich des Mikrokredits Produkte mit entsprechend geringeren Kreditvolumina so zu entwerfen, dass sie dazu geeignet sind, Verschuldensängsten zu begegnen. Erfahrungen aus Ländern, in denen ausgereifte Mikrofinanzprodukte angeboten werden, weisen darauf hin, dass sich gerade in dieser Untergruppe eine versteckte Nachfrage in nicht zu vernachlässigendem Umfang verbergen kann.

Darüber hinaus lässt sich zwischen den Unternehmen mit Bedarf an externem Kapital eine klare Segmentierung nach zwei Investitions- und Finanzierungstypen vornehmen. Zum einen gibt es die klassischen Unternehmen mit höherer Anfangsinvestition, mit längerer Laufzeit und periodischer Ersatzinvestition erst in der längeren Frist. Deren externer Kapitalbedarf liegt generell über 25.000 Euro, häufig auch über 50.000 Euro. Bei diesen Investitionen ist

eine entsprechend längere Laufzeit der Finanzierung eine wichtige Voraussetzung und sie tragen ein entsprechend höheres unternehmerisches Risiko. Für diese KMU sind mezzanine Finanzierungen aus Sicht der Kapitalgeber eine geeignete Finanzierungsform.

Ihnen gegenüber stehen Unternehmer/innen ohne höhere Anfangsinvestition, jedoch mit dem Bedarf an kurzfristiger Wachstums- und Projektfinanzierung unterhalb von 25.000 Euro (häufig auch unterhalb von 10.000 Euro) im weiteren unternehmerischen Verlauf, die auch in der kurzen Frist periodisch wiederkehren kann. Für diese Unternehmen sind Mikrokredite hinsichtlich der Kreditvolumen und Laufzeit geeignet.

2.6 Zugangsbeschränkungen von KMU zu externem Kapital

Die beiden letzten Kapitel haben deutlich gemacht, dass die Analyse über mögliche Zugangsbeschränkungen von KMU zu externem Kapital zu vertiefen ist. Hierzu seien zunächst verschiedene Informationen aus früheren Datenquellen dargestellt. Zum einen sei auf den Mittelstandsmonitor der KfW verwiesen. Dort wurde für 2006 herausgefunden, dass im Durchschnitt 35% aller Kreditanträge abgelehnt wurden. Das bedeutet auf die Gesamtzahl aller KMU hoch gerechnet, dass knapp 40% aller KMU (also rund 1,7 Million Unternehmungen) externen Kreditbedarf anmelden, von denen dann die oben auf Basis des KfW-Mittelstandsmonitors dargestellten 25% tatsächlich Zugriff auf externe Finanzierung erhalten, während knapp 15% aller KMU (oder umgerechnet die oben genannten 35% aller Kreditantrag stellenden KMU, also etwa 650.000 Unternehmen) diesen Zugang nicht erhalten.

Weiterhin zeigt sich, dass es einen negativen Zusammenhang zwischen beantragtem Kreditvolumen und Zuschlagswahrscheinlichkeit gibt. Im Segment der Mikrokredite bis 10.000 Euro liegt der Anteil der abgelehnten Anträge größenabhängig zwischen 40% und 65%. Der Anteil der Ablehnungen sinkt auf 20% für Kreditanträge oberhalb von 10.000 Euro. Dies bedeutet also, dass unter allen KMU zwar 75% ihr Unternehmen ohne externes Kapital betreiben, unter diesen aber jede/r fünfte Unternehmer/in externes Kapital benötigte, solches jedoch nicht erhielt. Auf die Gesamtzahl der KMU hochgerechnet, würde dies bedeuten, dass etwas mehr als eine halbe Million Selbständige sich Kreditrationierungen ausgesetzt sehen müssten. Der überwiegende Teil dürfte im Bereich der Mikrokreditfinanzierung bis 25.000 Euro und etwas mehr 10% aller abgelehnten Antragsteller (also rund 65.000 betroffene KMU) im Größenbereich oberhalb von 25.000 Euro zu finden sein.

Neben den deskriptiven Darstellungen des KfW-Mittelstandsmonitors gibt es weitere ökonomisch ausgerichtete Analysen, die Zugangsprobleme von kleinen Unternehmen im Vergleich zu größeren Unternehmen zu externer Finanzierung untersucht haben. Hier sind verschiedene Studien zu nennen, insbesondere die von Egel, Licht und Steil (1997); Winker (1999) sowie Audretsch und Elstons (2002). Winker (1999) hat etwa mit Hilfe der Daten des ifo-Unternehmenspanels untersucht, inwieweit bei Unternehmen des verarbeitenden Gewerbes Größenunterschiede Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit haben, Zugang zu externen Finanzierungsmitteln zu bekommen. In seiner Analyse zeigt sich, dass sowohl die Firmengröße als auch das Firmenalter einen signifikanten Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit ausüben, sich Kredithemmnissen ausgesetzt zu sehen. Junge und kleinere Firmen haben danach eher mit einer Ablehnung von Kreditanträgen zu rechnen als ältere und größere. Diese Hemmnisse haben entsprechend negative Einflüsse auf die Investitionstätigkeit und damit wiederum auf die Schaffung von weiteren bzw. auf den Erhalt von bestehenden Jobs in der jeweiligen Unternehmung.

Ähnliche Ergebnisse finden auch Egeln et al. (1997), die für ihre Untersuchung das Mannheimer Innovationspanel genutzt haben, sowie Audretsch und Elston (2002), die zumindest den Größeneffekt auch für börsennotierte Unternehmen im Mittelstand beobachten.

Zugangsbeschränkungen zu Kreditfinanzierung beinhalten jedoch noch einen zweiten Aspekt, nämlich die Höhe des Aufwands, der für einen Zugang zu Finanzierungskapital eingegangen werden muss. Auch hierzu gibt es eine zentrale Studie von Eurobarometer (2005), die den Zugang von KMU zu externem Kapital vergleichend für mehrere Länder der Europäischen Union untersucht. Die Ergebnisse dieser Studie zeigen, dass kleine und mittelständische Unternehmer/innen in Deutschland höheren Hürden auch im Sinne eines höheren Aufwands bei Kreditanträgen ausgesetzt sind als die KMU in anderen Ländern. Auch bei der Bewertung der Qualität der Bankangebote im Sinne von Beratung, allgemeinem Wissen und sektorspezifischem Know-how der Kundenbetreuer/innen stellte sich heraus, dass die Qualität der Kundenbetreuer/innen in deutschen Banken eher unterdurchschnittlich im Vergleich zu anderen europäischen Ländern war.

Damit lässt sich festhalten, dass es größenabhängige, aber auch altersabhängige Zugangsbeschränkungen von Unternehmen zu Kreditmärkten gibt. Dabei gilt die Grundregel, dass je jünger und (im Sinne eines beantragten Kreditvolumens) je kleiner eine Unternehmung ist, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, bei einer Bank keine Kreditfinanzierung zu erhalten. Aussagen über Ursachen der steigenden Ablehnungsquoten bei sinkenden Kreditvolumina lassen sich nicht machen. Konkurrierende Erklärungen sind die sinkende Qualität der Kreditanträge und die steigenden relativen Prüfkosten der Bank in Relation zum möglichen Erlös aus Zinserträgen.

2.7 Auswirkungen der Finanzmarktkrise

Aus den aktuellen Entwicklungen auf den Finanzmärkten ist in den nächsten Monaten mit einer steigenden Arbeitslosigkeit zu rechnen. Daraus ist ein Anstieg von Existenzgründungen zu erwarten. In der Folge der Finanzkrise kann es für Gründer/innen und Unternehmer/innen außerdem zunehmend notwendig werden, auf Rücklagen zurück zu greifen, die dann nicht mehr als Eigenkapital zur Finanzierung von Investitionen zur Verfügung stehen. Aus diesen Entwicklungen ist mit einer deutlich steigenden Nachfrage nach Mikrofinanzierungen und Mezzanine-Kapital zu rechnen.

Hinzu kommt, dass viele Banken ein geschmälertes Eigenkapital haben, und gleichzeitig ihre Kredite mit mehr Kapital unterlegen müssen, da die Ausfallrisiken aufgrund der anstehenden Rezession bei den Firmen gestiegen sind. In der Folge ist aufgrund einer potentiell steigenden Kreditnachfrage und einem potentiell sinkenden Kreditangebot nicht auszuschließen, dass eine Kreditklemme auftritt. Erste Hinweise für ein sinkendes Kreditangebot liefert die KfW (2009): Der Zugang zu Krediten hat sich demnach für 35% der befragten Unternehmen erschwert. Der Vorjahreswert lag im Vergleich noch bei 29%. Weiterhin führt die KfW aus, dass Unternehmen aus den Branchen Einzelhandel (40%) und Dienstleistung (39%) am stärksten betroffen sind. Junge Unternehmen sind besonders betroffen. Ihr Anteil an allen Unternehmen mit Finanzierungsproblemen ist mit 55% am höchsten.

Die Finanzmarktkrise hat außerdem Auswirkungen auf das Angebot von mezzaninen Finanzierungen. Diese Mischform aus Eigen- und Fremdkapital wurde bislang von Banken mittelständischen Unternehmen angeboten, im Anschluss verbrieft und an Investoren weiterverkauft. Doch die Verbriefungsmärkte sind nach den negativen Erfahrungen aus dem amerika-

nischen Immobiliensegment fast zum Erliegen gekommen. Daher werden solche Finanzierungsprodukte derzeit weniger angeboten.

Die Analyse einer solchen potentiellen Kreditklemme ist allerdings schwierig, da es für Außenstehende kaum möglich sein wird, zu beurteilen, ob ein Kredit nicht verlängert oder versagt wird, weil eine Bank selbst keinen Spielraum für eine weitere Kreditvergabe hat oder ob der Kreditantrag stellende Kreditnehmer aus Bankensicht nicht kreditwürdig ist.

2.8 Zusammenfassung

In Deutschland betreiben derzeit 4,2 Millionen Personen kleine und mittelständische Unternehmen, wovon mehr als die Hälfte Einzelunternehmen sind. Weiterhin haben 90% der Unternehmen einen Umsatz von unter 1 Million Euro, 70% sogar von unter 100.000 Euro. Die wichtigsten Wachstumsbereiche sind der Dienstleistungssektor und jüngst auch wieder das verarbeitende Gewerbe.

Rund 60% der KMU in Deutschland finanzieren ausschließlich mit Eigenkapital und melden auch keinen Bedarf an externem Kapital an. Die restlichen 40% haben Bedarf an externem Kapital. 25% erhalten entweder Bankkredite oder mezzanine Finanzierungen von Banken. Die verbleibenden **15% der Unternehmen** bekommen entweder das notwendige Kapital aus ihrem persönlichen Umfeld oder **sehen sich Finanzierungs- und Liquiditätsengpässen ausgesetzt**, was zur Reduktion ihrer Investitionstätigkeit oder auch zu Betriebsschließungen führen kann.

Zur Höhe der Investitionsvolumina lässt sich der Markt in drei, jeweils nahezu gleich große Teile einteilen, nämlich in Unternehmen, die keinerlei Finanzierung einsetzen, Unternehmen, die bis zu 10.000 Euro einsetzen sowie Unternehmen, die zwischen 10.000 Euro und 200.000 Euro einsetzen. Zwei wesentliche Merkmale fallen bei dieser Einteilung auf. Der Anteil der Unternehmen mit Einsatz von externer Finanzierung wächst mit der Höhe des eingesetzten Kapitals und zwar von 33% bei einem Gesamtkapitaleinsatz unter 10.000 Euro auf 75% bei einem Gesamtkapitaleinsatz über 50.000 Euro. Für diesen höheren Anteil an externer Finanzierung gibt es zwei Gründe: Zum einen verfügen weniger Unternehmer/innen über Eigenkapital in Höhe von 50.000 Euro und mehr. Zweitens ist die Zuschlagsquote bei externer Finanzierung umso höher, je höher das beantragte Kreditvolumen ist. Lag die Zuschlagsquote bei Kreditanträgen unter 5.000 Euro bei 30%, so stieg sie bei Kreditvolumina bis zu 10.000 Euro auf 50% an und erreichte bei Kreditvolumina oberhalb von 25.000 Euro 75%. Auch wenn nach einer erfolgten Ablehnung erneut ein Antrag gestellt werden kann, so kann dieser Aufwand Investitionsprojekte zumindest verzögern oder endgültig zum Stoppen bringen.

Rund 70% aller Selbständigen sind männlich und nur 30% weiblich. Dieser Effekt kann an der Entscheidung festgemacht werden, unternehmerisch aktiv zu werden und damit Risiken einzugehen. Außerdem kann gefolgert werden, dass risikohaftere Gründungen in den bestehenden Unterstützungsstrukturen eher gefördert werden als vorsichtiger Gründungen. Nachdem diese Entscheidung getroffen wurde, unterscheiden sich Unternehmerinnen und Unternehmer nicht mehr so sehr. Allerdings verfügen Frauen über weniger Eigenkapital und führen Investitionen etwas später durch als Männer. Mikrofinanzierungen, die während einer längeren Nachgründungsphase einen schnellen und verlässlichen Zugang zu Finanzierung gewährleisten, kommen insofern besonders dem spezifischen Bedarf von Unternehmerinnen entgegen.

Hinsichtlich der Investitions- und Finanzierungsverläufe wurden zum einen so genannte Startfinanzierer identifiziert, die zu Beginn ihrer unternehmerischen Tätigkeiten einmalig höhere, dann häufig über 25.000 Euro liegende Investitionen tätigen, für die sie Finanzierung mit längeren Laufzeiten benötigen. Zum anderen gibt es so genannte Projektfinanzierer, die ohne größere Anfangsinvestitionen starten, dafür einen wiederkehrenden Bedarf an Finanzierung bis zu 10.000 Euro, manchmal auch bis zu 25.000 Euro haben. Damit lässt sich der relevante Kreditmarkt in drei Teile segmentieren, nämlich zum einen in einen Bedarf an externer Finanzierung bis 10.000 Euro. Dieses Marktsegment sollte stets mit kurzfristigen Mikrokrediten bedient werden. Zum anderen gibt es den Finanzierungsbedarf oberhalb von 25.000 Euro mit längeren Laufzeiten. Aufgrund der steigenden Risiken mit höheren Kreditvolumina ist zumindest ab 50.000 Euro die Einführung von mezzaninen Produkten überlegenswert. Für den Zwischenbereich zwischen 10.000 Euro und 25.000 Euro ist eine grundsätzliche Abgrenzung zwischen kurzfristigen Mikrokrediten und langfristigen Investitionsfinanzierungen schwierig, so dass eine Zuordnung im Einzelfall möglich sein sollte.

In Folge der Finanzkrise hat sich nach ersten Umfrageergebnissen der Zugang zu Krediten erschwert. Besonders betroffen sind die Branchen Einzelhandel und Dienstleistung sowie Gründungen und Unternehmen in der Nachgründungsphase. Außerdem ist aufgrund steigender Arbeitslosenzahlen und schwächeren Eigenfinanzierungen mit einer deutlichen Erhöhung der Nachfrage zu rechnen.

3 Bestehende Angebote und Finanzierungslücken

3.1 Mikrokredite bis 25.000 EUR

3.1.1 Der Markt in Deutschland

Die aufgezeigten Schwierigkeiten im Zugang zu Kapital (Mikrokredite⁶) für Gründungen und Kleinstunternehmen scheinen zunächst im Widerspruch zu dem ausgesprochen breiten Finanzierungsangebot in Deutschland zu stehen. Eine Erklärung ist, dass solche Finanzierungen aufgrund eines zunächst schlechten Kosten-/Ertragsverhältnisses finanzwirtschaftlich oft nicht attraktiv sind. Gerade in den ersten Geschäftsjahren erweist sich diese Kundengruppe als sehr arbeits- und kostenintensiv. Die Vorbereitung, Begleitung, Krisenintervention und Verwaltung eines solchen kleinen Kredites kostet regelmäßig mehrere tausend Euro. Wenn der Kreditbetrag diese Kosten nicht wesentlich übersteigt, erbringen selbst Wucherzinsen keine Kostendeckung. Zudem bergen Gründungsunternehmen nicht überschaubare Risiken, weisen kaum Eigenmittel und Sicherheiten auf und erbringen selten Ertrag aus dem Cross-Selling-Geschäft.⁷ Viele der Kleinst- und Gründungsunternehmen gelten daher als nicht bankfähig.

Für diese Zielgruppe wurde eine Reihe von öffentlichen Förderkrediten konzipiert, die oft lokal oder regional begrenzt sind. Außerdem gibt es private Anbieter – so genannte Mikrofinanzierer – deren Kerngeschäft in der Regel die Beratung und Begleitung kleiner Unternehmen ist und die derzeit ein stark wachsendes Mikrofinanzangebot aufbauen. Die meisten dieser Mikrofinanzierer kooperieren seit dem Jahr 2006 mit dem Deutschen Mikrofinanz Institut (DMI), dem Mikrofinanzfonds Deutschland und der GLS Bank⁸.

Nachfolgend sind Beispiele für Mikrofinanzangebote privater und öffentlicher Anbieter in Deutschland dargestellt. Nicht aufgeführt werden die ARGE'n, die (Mikro-)Kredite an ihre Klientel vergeben und damit für die Mikrofinanzierung eine „Konkurrenz“ darstellen.

⁶ Unter Mikrokrediten werden hier gemäß einer EU-Definition gewerbliche Finanzierungen mit einem Volumen von bis zu 25.000 Euro verstanden.

⁷ Das Cross-Selling bezeichnet den Verkauf weiterer (komplementärer) Produkte oder Dienstleistungen aus dem Leistungsprogramm der Bank.

⁸ Als maßgebliche Institution hat die GLS Bank diese Struktur aufgebaut. Nach ersten regionalen Fonds ab 2000 wurde im Rahmen ihres EQUAL-Teilprojektes das Deutsche Mikrofinanz Institut gegründet und der Mikrofinanzfonds aufgelegt. Auf Bundesebene sind mit dem BMWI, dem BMAS und der KfW die wesentlichen Akteure eingebunden, auf regionaler Ebene Landesbanken, Gründerzentren, Landesministerien sowie Berater. Die GLS Bank finanziert ansonsten ausschließlich soziale, kulturelle und ökologische Unternehmungen. Nach einem Wachstum in 2008 von über 25% beträgt ihr Bilanzvolumen derzeit 1,1 Mrd. Euro. Neben dem Mikrofinanzfonds verwaltet sie über 30 weitere Fonds und Vermögensanlagen mit einem Gesamtvolumen von über 100 Mio. Euro

Tabelle 6: Übersicht von Angeboten privater Mikrofinanzierer und Förderbanken

| Programm | Mikrodarlehen in der Variante „Mikro 10“ | Mikrodarlehen | NRW-EU-Mikrodarlehen | Mikrokredit | Mikrokredit |
|--------------|---|--|---|------------------------|--|
| Anbieter | KfW Mittelstandsbank | Bremer Investitionsgesellschaft (BIG) | NRW-Bank | IBB Berlin | Mikrofinanzierer / GLS Bank |
| Beträge in € | bis 10.000 | bis 10.000 | 5.000 – 25.000 | bis 10.000 | 1.000 bis 20.000 |
| Zielgruppe | Kleinstgründungen bis zu 3 Jahren nach Gründung | Gründungen, Übernahmen, Stabilisierung in Unterweserregion | Existenzgründung, Kleinstunternehmen bis 3 Jahre in NRW | KMU in Berlin | Gründungen und junge Unternehmen |
| Laufzeiten | 2 bis 5 Jahre | | 5 Jahre | 5 Jahre | 3 bis 36 Monate |
| Verzinsung | 5,65% effektiv | | 6,43% effektiv | 5,88% effektiv | 10% |
| Tilgung | 6 Monate tilgungsfrei | | 1. Jahr tilgungsfrei | 0,5 Jahre tilgungsfrei | monatlich oder endfällig, keine tilgungsfreie Zeit |
| EU-Mittel | ja | | ja | ja | ja |

Quelle: Internetauftritte der KfW Mittelstandsbank, der Bremer Investitionsgesellschaft, der NRW-Bank, der IBB Berlin und der GLS Bank

3.1.2 Die Finanzierungslücke

Nach einer Marktstudie von Evers & Jung (2009) sind in Deutschland im Jahr 2007 insgesamt 4.625 Mikrokredite von Mikrofinanzierern und Förderbanken an nicht bankfähige Kleinst- und Gründungsunternehmen ausgegeben worden.⁹ Trotz der Vielzahl der bestehenden Mikrofinanzangebote gibt es also im Verhältnis zu dem in Kapitel 2 aufgezeigten Bedarf eine erhebliche Finanzierungslücke. Im Folgenden sind die Ursachen dargestellt.

Aktuelle Entwicklungen durch Finanzmarktkrise

In Kapitel 2 wurde bereits auf eine Studie zu den veränderten Finanzierungsbedingungen für KMU durch die Finanzmarktkrise hingewiesen, welche die KfW (2009) in Zusammenarbeit

⁹ Die Marktstudie von Evers & Jung mit dem voraussichtlichen Titel Cross Country Studies on Western and Eastern Europe: Country Report for Germany erscheint voraussichtlich im Mai 2009. Die Zahl der insgesamt vergebenen Mikrokredite wurde in einer Mitteilung zur Vorabveröffentlichung der Studie per Email mitgeteilt.

mit 21 Wirtschaftsverbänden durchgeführt hat. In Bezug auf Mikrokredite sind daraus die folgenden Angaben besonders wesentlich:

- Über 49% der Unternehmen, die über Schwierigkeiten beim Kreditzugang berichten, geben an Probleme zu haben, überhaupt einen Kredit zu erhalten. Im historischen Vergleich ist das ein extrem hoher Anteil.
- Besonders stark betroffen sind größere, sehr kleine sowie junge Unternehmen, wobei die jungen Unternehmen den höchsten Anteil (55%) an den Meldungen über schwieriger gewordene Kreditaufnahmen stellen.
- Als Gründe für den erschwerten Zugang zu Krediten werden höhere Anforderungen an die Dokumentation von Vorhaben (80%), die Offenlegung von Informationen (77%) sowie steigende Forderungen nach Sicherheiten (75%) genannt. Innerhalb der Größenklassen sind deutliche Unterschiede in den Begründungen zu verzeichnen: Sehr kleine Unternehmen berichten überproportional häufig über Probleme überhaupt Kredite zu erhalten, größere Unternehmen hingegen nennen verstärkt verschlechterte Kreditkonditionen und beeinträchtigte Bankbeziehungen als Gründe für den erschwerten Zugang.
- Am stärksten betroffen sind Unternehmen des Einzelhandels (40%) und der Dienstleistungsbranche (39%).

Es wird davon ausgegangen, dass sich diese Situation in den nächsten Monaten weiter verschärfen wird.

Beschränkungen öffentlicher Programme

Der Zugang zu öffentlichen Programmen und Angeboten von Förderbanken ist in verschiedener Hinsicht beschränkt:

- auf bestimmte Zielgruppen
- auf einmalige Kreditvergaben (kein Aufbau von Kreditbiographien)
- meist durch Vergabe über Hausbanken, die wenig Interesse an diesem Geschäft haben
- meist durch Anwendung formeller Scorings

Solche Angebote erfordern in der Regel erhebliche Zuschüsse, aufgrund sehr hoher Kreditausfälle und einem hohen Verwaltungsaufwand. Eine Marktdurchdringung ist nicht realistisch, weil Zuschüsse in der erforderlichen Höhe nicht zur Verfügung stehen.

Hausbankprinzip

Der Zugang ist meist nur über eine Hausbank möglich. Dies ist ein wesentliches Hemmnis, da die Betreuung von Gründungen arbeits- und kostenintensiv ist und vor allem in den Anfangsjahren nur geringe Erträge zu erwarten sind. Zudem sind Unternehmensgründungen stets mit besonders hohen Ausfallrisiken verbunden, was neben dem Abschreibungsbedarf einen erheblichen Arbeitsaufwand verursacht. Bestehende Förderprogramme werden deshalb von Hausbanken oft nicht aktiv angeboten.

Fehlende Anreize für Mikrofinanzierer

Für die privaten Mikrofinanzierer ist die Kreditvergabe aufgrund fehlender Anreize bislang oft nur ein Nebengeschäft. Die meisten Organisationen halten das Kreditgeschäft auf kleinem Niveau und warten ab, bis die ersten Pioniere genug Erfahrung gesammelt haben, um dann die Chancen und Risiken genauer kalkulieren zu können. Eine wirtschaftliche Tragfähigkeit

kann aber erst mit hohen Stückzahlen erreicht werden. Vor dem Dilemma standen auch die heute florierenden Mikrofinanzierer im europäischen und außereuropäischen Ausland. Sie waren auf „Start- und Wachstumshilfen“ von Regierungen und Geldgebern angewiesen. Vor diesem Hintergrund wäre ein gezielter Anreiz für Mikrofinanzierer wichtig, so dass diese ihre Stückzahl jetzt maßgeblich erhöhen und damit die Schwelle zur Eigenwirtschaftlichkeit überschreiten können.

Für Maßnahmen zur Verbesserung der (wirtschaftlichen) Situation von Mikrofinanzorganisationen wurden auf europäischer Ebene die in der Einleitung beschriebenen Programme JASMINE und JEREMIE geschaffen. Eine Erschließung dieser Programme durch die national zuständigen Institutionen könnte dazu beitragen, die Mikrokreditvergabe an Klein- und Kleinunternehmen erheblich auszuweiten.

3.2 Finanzierungen ab 25.000 EUR

3.2.1 Kreditfinanzierung ab 25.000 EUR

In der Regel liegt die Obergrenze von Mikrokreditangeboten bei maximal 25.000 Euro. Solche Programme haben Kleinstrücker/innen und weniger kapitalintensive Existenzgründungen zur Zielgruppe; den Bedarf kapitalintensiverer Gründungsvorhaben oder Wachstumsfinanzierungen von relativ jungen Unternehmen können die Mikrofinanzprogramme somit nicht abdecken. Rund 32% der Gründer/innen mit einem externen Finanzierungsbedarf von mehr als 25.000 EUR geben an, im Jahr 2006 Finanzierungsschwierigkeiten gegenüber gestanden zu haben (vgl. KfW-Bankengruppe 2008, S. 9f.).

Beispielhafte Übersichten über bestehende Angebote für Gründer/innen und junge Wachstumsunternehmen mit einem Finanzierungsvolumen von 25.000 – 150.000 EUR sind in den Tabellen 7 und 8 (auf der nächsten Seite) abgebildet. Tabelle 7 gibt eine beispielhafte Übersicht über Gründungskredite ab 25.000 EUR. Tabelle 8 liefert eine beispielhafte Aufstellung über Mezzanine Darlehen in der Größenordnung von 25.000 – 150.000 Euro.

3.2.2 Finanzierungslücke bei Kreditfinanzierungen ab 25.000 EUR

Vergleichbar mit den Mikrokrediten sind einerseits vielfältige Angebote und andererseits erhebliche Finanzierungslücken festzustellen. Hierfür können die folgenden Ursachen festgestellt werden.

Hausbankprinzip

Der Zugang ist meist nur über eine Hausbank möglich. Wie für die Mikrokredite bereits dargestellt, ist dies ein wesentliches Hemmnis, da die Betreuung von Gründungen arbeits- und kostenintensiv ist und vor allem in den Anfangsjahren nur geringe Erträge zu erwarten sind. Zudem sind Unternehmensgründungen stets mit besonders hohen Ausfallrisiken verbunden. Bestehende Förderprogramme werden deshalb von Hausbanken oft nicht aktiv angeboten.

Bestehende Unternehmen

Die Mehrzahl der Programme ist auf junge Unternehmen ausgelegt, die bisher höchstens drei Jahre am Markt tätig sind. Doch auch Unternehmen im vierten oder fünften Gründungsjahr haben oft einen erschwerten Zugang zu Kapital.

Branchen- und Verwendungszweckbeschränkungen

Auch Branchen- und Verwendungszweck-Beschränkungen stellen wesentliche Hürden dar. Das Gründungs- und Wachstumsprogramm der L-Bank bspw. schließt eine Verwendung für Beförderungsmittel und Ausrüstungsgüter des Straßen- und Luftverkehrs bei Unternehmen des Transportgewerbes aus. Die NRW-Bank schließt hingegen die Verwendung des Mittelstandskredits für die Erzeugung von land-, forst- und fischereiwirtschaftlichen Produkten aus; Nachfinanzierungen sind ebenfalls ausgeschlossen. Die KfW begrenzt die Verwendung des Startgeldes für Betriebsmittel und Warenlager auf 20.000 Euro.

Tabelle 7: Übersicht der Angebote von großvolumigen Krediten (25.000-150.000 EUR) für Existenzgründer/innen

| Pro-gramm | NRW-Innovations-darlehen | KfW-Startgeld | NRW-Mittelstands-kredit | Starthilfepro-gramm Baden-Württemberg | Gründungs- und Wachs-tumsfinanzie-rung | Berlin Start |
|---------------|--|---|--|--|--|-------------------------|
| Anbieter | NRW-Bank | KfW | KfW, NRW-Bank | L-Bank B.-W. | L-Bank B.-W. | IBB Berlin |
| Beträge in € | 25.000 -5 Mio. 90% der förderfähigen Ausgaben | max. 50.000 | 25.000 -5 Mio., | 5.000 - 100.000 | 5.000-2 Mio. | bis 100.000 |
| Ziel-gruppe | KMU | Gründer, KMU, Freibe-rufler bis 3 Jahre | nicht: erneuerba-re Energien, Transport, Land- und Forstwirt-schaft | Existenzgründer und KMU, Freibe-rufler bis 3 Jahre | KMU bis 8 Jahre | KMU bis 3 Jahre |
| Laufzei-ten | 5 Jahre 10 Jahre | 5 Jahre 10 Jahre | 5 Jahre 10 Jahre 20 Jahre | 8 Jahre | 5-20 Jahre | 6-10 Jahre |
| Verzinsung | vergünstigte KfW-Konditionen | fix 5,9% 6% | vergünstigte KfW-Konditionen, fest für max. 10 Jahre | Zinsverbilligt, fest, vierteljähr-lich | Risikoge-rechter Zins, Zinsbindung max. 10 J. | fix, 4,56% effektiv |
| Sicher-heiten | banküblich, Bürgschaft möglich über Bürgschafts-bank | banküblich, quotaler Mit-haft der Hausbank | banküblich, Bürgschaft mög-lich über Bürg-schaftsbank | 80%-Bürgschaft der Bürgschafts-bank | banküblich, Bürgschaft Bürgschafts-bank | 80%-Bürg-schaft der BBB |
| Tilgung | 1 Jahr til-gungsfrei 2 Jahre til-gungsfrei | monatlich, 1 Jahr til-gungsfrei 2 Jahre til-gungsfrei | 1 Jahr tilgungs-frei 2 Jahre tilgungs-frei 3 Jahre tilgungs-frei | 2 tilgungsfreie Jahre, vierteljähr-lich | 1-3 tilgungs-freie Jahre, ab 12 J. Lfzt. auch endfäll-ig möglich | 2 Jahre til-gungsfrei |
| EU-Mittel | | ja | | | | |

Quelle: Internetauftritte der KfW Mittelstandsbank, der NRW-Bank, der L-Bank Baden-Württemberg und der IBB Berlin

Sicherheiten

Des Weiteren sind die Anforderungen der bestehenden Programme an die Unternehmen bezüglich der Besicherung der Darlehen sehr hoch. In den meisten Fällen sind Gründer/innen und junge Unternehmen aber gar nicht in der Lage, die geforderten Sicherheiten zu stellen. Damit besteht eine branchenübergreifende Angebotslücke für Gründer/innen und junge KMU (auch älter als drei Jahre), die einen erhöhten Finanzierungsbedarf bis zu 150.000 Euro aufweisen, aber nicht in der Lage sind, Sicherheiten zu stellen.

Finanzierung und Begleitung

Insbesondere in der Gründungs- und Nachgründungsphase ist eine Verbindung von Finanzierung, Coaching und Monitoring sehr sinnvoll, insbesondere auch für Zielgruppen mit besonderen Problemen beim Zugang zum Kapitalmarkt wie Migrant/innen und Unternehmerinnen. Dies können Banken und Förderinstitute alleine nicht leisten. Solche integrierten Angebote in Kooperation von Kreditgebern und Beratern gibt es jedoch kaum.

3.2.3 Finanzierung über Mezzanine Darlehen und Beteiligungen

Unternehmen mit einer schwachen Eigenkapitalausstattung stehen aufgrund einer mangelnden Haftungsmasse in der Regel erhöhten Schwierigkeiten gegenüber, Kredite für Wachstumsinvestitionen zu erhalten. Sowohl Mezzanine- als auch Beteiligungskapital ermöglichen es solchen Unternehmen ihre (wirtschaftliche¹⁰) Eigenkapitalbasis zu erweitern und damit ihre Kreditwürdigkeit durch die Bereitstellung von Haftungskapital zu stärken.

Die Vorteile von Mezzanine-Finanzierungen

Ein Mezzanine-Angebot kann ganz speziell dafür eingesetzt werden, Unternehmen den Zugang zu Kapital zu verschaffen, die keine Kreditfinanzierungen erhalten. Mezzanine-Finanzierungen sind allerdings keine Unternehmensbeteiligungen, sondern eine Zwischenform von Eigen- und Fremdkapital. Je nach ihrer rechtlichen Ausgestaltung stehen sie wirtschaftlich dem Eigen- oder Fremdkapital näher. Die häufigsten Formen mezzaniner Finanzierungsinstrumente sind stille Beteiligungen, Genussrechtskapital, Wandel- und Optionsanleihen sowie Nachrangdarlehen. Bilanziell sind mezzanine Finanzierungsinstrumente zwischen beiden Kapitalarten einzuordnen.

Durch die Erweiterung der Eigenkapitalbasis (wenn auch im Fall der Mezzanine-Finanzierungen nur der wirtschaftlichen Eigenkapitalbasis) über die Bereitstellung von Haftungskapital wird ein Hebeleffekt erzeugt, der zuvor nichtbankfähigen Unternehmen die Aufnahme von Fremdkapital in Form von zinsgünstigeren Kreditfinanzierungen ermöglichen kann. Bei bereits bankfähigen Unternehmen kann sich der Fremdfinanzierungsspielraum durch die gestiegene wirtschaftliche Eigenkapitalquote vergrößern und zu geringeren Fremdkapitalkosten führen.

¹⁰ Mezzanine Finanzierungsinstrumente müssen gemäß einer Stellungnahme des IDW vier Kriterien erfüllen, um bilanziell als Eigenkapital verbucht werden zu können: Längerfristigkeit der Kapitalüberlassung (mindestens 5 Jahre), Nachrangigkeit des Rückzahlungsanspruchs, Gewinnabhängigkeit der Vergütung und Verlustbeteiligung des Finanzierungsgebers (vgl. IDW HFA 1/1994). Andernfalls werden sie bilanziell als Fremdkapital verbucht. Weisen sie jedoch die Nachrangigkeitseigenschaft auf, werden sie bilanzanalytisch in wirtschaftliches Eigenkapital umqualifiziert.

Anbieter von Beteiligungs- oder Mezzanine-Kapital sind neben staatlichen oder halbstaatlichen Institutionen wie die KfW-Mittelstandsbank auch Venture-Capital-Gesellschaften und Private-Equity-Gesellschaften. Die Mindestbeträge beginnen jedoch meist deutlich über 500.000 Euro und sind somit kaum für Existenzgründer/innen und junge Unternehmen geeignet. Für die meisten Anbieter sind diese Finanzierungsvolumina wirtschaftlich nicht attraktiv, da ihre Prozesse auf große Losgrößen ausgerichtet sind.

Tabelle 8: Übersicht bestehender Beteiligungsfinanzierungen und mezzaniner Formen

| Pro-gramm | ERP-Startfonds | ERP-Kapital für Gründung | KfW-Kapital für Arbeit und Investitionen | Sachsen-Anhalt Wachstum / IB Mezzanine | L-MezzaFin | Existenzgründung und -festigung |
|--------------|---|---|---|--|---|--|
| Kapitalform | Beteiligung | mezzanines Kapital (nachrangig) | mezzanines Kapital (nachrangig) | mezzanines Kapital (nachrangig) | mezzanines Kapital (nachrangig) | stille Beteiligung |
| Anbieter | KfW | KfW | KfW | IB Sachsen-Anhalt | L-Bank B.-W. | MBG GmbH (beispielhaft für weitere Angebote in anderen Bundesländern) |
| Beträge in € | max. 3 Mio. | max. 500.000 | max. 500.000 | 25.000 - 1,5 Mio. | 100.000 - 1,5 Mio. | 50.00 - 250.000 |
| Zielgruppe | kleine KaptG bis 10 Jahre in der Technologiebranche | Gründer bis 3 Jahre, mind. 15% Eigenmittel | Freiberufler, KMU > 3 Jahre | Gründer und KMU in Sachsen-Anhalt | KMU mit 1-50 Mio. Umsatz in Baden-Württemberg | Gründer bis 3 Jahre in Baden-Württemberg, Ausnahme: freie Berufe |
| Laufzeiten | entsprechend Lead-Investor | 7 - 15 Jahre | 15 Jahre | bis 15 Jahre | 5 Jahre 7 Jahre 10 Jahre | 10 Jahre |
| Verzinsung | entsprechend Lead-Investor | 1. Jahr 0% 2. Jahr 3% 3. Jahr 4% 4. Jahr 5% | marktabhängig, vergünstigt aus ERP-Sondervermögen, 1% Garantieentgelt | zwischen 8,81% und 11,18% effektiv, fix bis zu 10 Jahren | je nach Bonitätseinstufung, fix, | Jahr 1-3: 5,75% zzgl. 1% bei Gewinn; Jahr 4-6: 6,25% zzgl. 1,5% bei Gewinn; ab Jahr 7: 7,5% zzgl. 1,5% bei Gewinn vorzeitig gegen Agio möglich, sonst nach 10 Jahren |
| Tilgung | entsprechend Lead-Investor | 7 Jahre tilgungsfrei, 16 gleich hohe halbjährl. Raten, vorzeitige Rückzahlung möglich | 7 Jahre tilgungsfrei, dann in 31 viertelj. Raten, | bis 5 tilgungsfreie Jahre, oder endfällig | endfällig oder 2 Jahre 3 Jahre 5 Jahre | vorzeitig gegen Agio möglich, sonst nach 10 Jahren |

Anmerkung: Neben den in Tabelle 8 beispielhaft aufgeführten Angeboten stellen auch private Investoren, sogenannte Business Angels, Beteiligungskapital für Gründungsunternehmen zur Verfügung. Die Angebote sind sehr individuell gestaltet und können daher an dieser Stelle nicht abgebildet werden. Sie beinhalten neben einer finanziellen Unterstützung in Form einer Unternehmensbeteiligung vor allem auch Wissens- und Erfahrungswertübertragung der Business Angels an die jungen Unternehmen.

Quelle: Webseiten der KfW Mittelstandsbank, der IB Sachsen-Anhalt, der L-Bank Baden-Württemberg und der MBG GmbH

Die DZ Equity Partner beispielsweise bietet mittelständischen Unternehmen mezzanines Kapital ab einem Volumen von 200.000 EUR an. Es gibt jedoch einige Angebote aus öffentlichen Mitteln für kleinere Beteiligungs- und Mezzanine-Finanzierungen, von denen in Tabelle 8 eine Auswahl dargestellt ist. Im Allgemeinen sind Angebote des Finanzmarktes an Beteiligungs- und Mezzanine-Kapital jedoch mit der Finanzmarktkrise zurückgegangen (vgl. Kapitel 2).

3.2.4 Angebotslücke auf dem Beteiligungs- und Mezzanine-Markt

Trotz des in Tabelle 8 dargestellten Angebotes besteht insbesondere im Segment von 25.000 – 150.000 EUR eine Angebotslücke, die im Kapitel 2.5. mit 10% der Unternehmen angegeben wurde. Dies hat die folgenden Ursachen:

Branchenbeschränkung

Finanziert werden bislang insbesondere Unternehmen in den klassischen Wachstumsbereichen. Oft gilt ein Mindestumsatz von 1 Mio. Euro p.a. als Voraussetzung. Dadurch ist ein Großteil der Gründungen und jungen Unternehmen ausgegrenzt.

Mindesteigenkapitalquoten

Auch Mindesteigenkapitalquoten von 15% stellen für junge Unternehmen gerade in den Anfangsjahren ihrer Gründung oftmals eine unüberwindbare Hürde dar, zumal das Mindesteigenkapital in Verbindung mit dem maximalen Finanzierungsanteil des ERP-Kapital für Gründung in Höhe von 30% (bzw. 40% in den neuen Bundesländern) gerade mal 45% (bzw. 50%) der Gesamtkosten deckt. Die Differenz muss aus Bankmitteln finanziert werden, was sich für junge Unternehmen jedoch als problematisch erweisen kann, wenn die jeweilige Hausbank nicht bereit ist, das Gründungsrisiko mit zu tragen.

Verwendungszweckbeschränkungen

Ferner beschränken einige Anbieter die Verwendung der Mittel. Die Gelder aus dem ERP Startfonds dürfen beispielsweise nur aufbauend auf Forschungs- und Entwicklungsarbeiten für die Entwicklung neuer oder wesentlich verbesserter Produkte, Verfahren und Dienstleistungen verwendet werden. Die Angebote der Landesförderinstitute sind auf das jeweilige Bundesland beschränkt.

Verlust der alleinigen unternehmerischen Verfügungsgewalt

Im Unterschied zu Mezzanine-Kapital kann ein/e Unternehmer/in durch einen Beteiligungsvertrag die alleinige unternehmerische Verfügungsgewalt verlieren. Viele Unternehmen wollen dies nicht akzeptieren. Für kleine Unternehmen erscheint dies auch nicht sinnvoll (vgl. Kapitel 2.2).

Kofinanzierungen

Beim ERP Startfonds kann der Zugang nur in Verbindung mit Lead-Investoren erfolgen. Darüber hinaus ist das Finanzierungsprogramm, wie die meisten Programme der KfW, ausschließlich über die Hausbank zu beziehen. Wie dargestellt, ist dies ein wesentliches Hemmnis.

3.3. Ergebnis

Neben den Finanzierungsangeboten von Banken und Sparkassen gibt es in Deutschland eine Reihe von öffentlichen Programmen für KMU und Gründungen, die allerdings erhebliche Zugangsbarrieren ausweisen. Diese können formeller Art sein, wie eine Beschränkung auf Wachstumsbranchen, auf bestimmte Unternehmensphasen oder auf eine einzelne Region. Als wesentliche Barriere stellten sich das Hausbankprinzip oder ähnliche Regelungen heraus, nach denen die Kreditentscheidung primär auf der Basis von allgemeinen finanzwirtschaftlichen Kriterien und der Analyse von Unterlagen getroffen wird. Im Ergebnis liegt die Anzahl der Finanzierungen weit unter dem analysierten Bedarf.

Dies kann durch gezielte Anreize zum Aufbau von Mikrofinanzorganisationen angegangen werden, sowie durch eine stärkere Verbindung von Finanzierung, Coaching und Monitoring insbesondere für Unternehmen, die aufgrund ihrer schwachen Eigenkapitalausstattung keinen Zugang zu Kapital haben. Ein solches Angebot wäre speziell auch für Zielgruppen wie Migrant/innen und Unternehmerinnen attraktiv.

4 Produktrahmen

Im Folgenden werden Produktrahmen sowohl für Mikrokredite als auch für Mezzanine-Darlehen empfohlen, die dem zuvor analysierten Bedarf und der Angebotslücke entsprechen.

4.1 Produktrahmen für Mikrokredite

In 3.1. wurde bereits das Angebot von Mikrofinanzierern erwähnt, das in Kooperation mit der GLS Bank und dem DMI aufgebaut wurde. Dieses Angebot ist grundsätzlich zur Deckung des in Kapitel 2. aufgezeigten Bedarfs gut geeignet. Es weist die wesentlichen Merkmale der international erfolgreichen Mikrofinanzangebote aus, die im Folgenden näher erläutert werden.

Besondere Zielgruppen

Finanziert werden Gründer/innen und Unternehmer/innen, die persönlich überzeugen können und hoch motiviert sind, den Kredit in jedem Fall zurückzuzahlen. Dokumente wie Planrechnungen und SCHUFA-Auskünfte fließen zwar in die Entscheidung mit ein, ausschlaggebend sind jedoch weiche Faktoren. Das Angebot richtet sich somit in besonderem Maße an Unternehmen, die keinen Zugang zu Bankfinanzierungen haben. Das sind neben speziellen Zielgruppen wie Migrant/innen und Gründerinnen auch vormals arbeitslose Gründer/innen, die häufig eine schlechte Bonitätseinstufung erhalten und denen keine Vermögenswerte oder Sicherheiten zur Verfügung stehen. Typische Branchen wie der Einzelhandel, das Gastgewerbe und diverse Dienstleistungen, die besonders oft von Banken abgelehnt werden, sind Finanzierungsschwerpunkte.

Kreditbetreuung

Durch kombinierte Angebote von Beratung und Betreuung werden Gründungen in besonderem Maße gefördert und KMU bei der Konsolidierung und Ausweitung ihrer Geschäftstätigkeit unterstützt. Die Finanzierung erfolgt in der Regel sowohl über öffentliche Beratungszuschüsse als auch über Eigenanteile der Kreditnehmer.

Mit kleinen Beträgen anfangen

Mit kleinsten Kreditbeträgen ab 1.000 Euro können Unternehmen schrittweise aufgebaut werden. Als Bemessungsgrenze gilt, dass der erste Kreditbetrag in jedem Fall zurückgezahlt werden kann, auch nach einem eventuellen Scheitern des Vorhabens. Die Höhe des ersten Kredits ist jedoch auf max. 10.000 Euro begrenzt und soll vorzugsweise als Einstieg zu einer Stufenkreditvergabe dienen. Durch einen zweiten Kredit kann das Kreditobligo pro Kreditnehmer auf maximal 15.000 Euro bzw. durch weitere Folgekredite auf maximal 20.000 Euro erhöht werden. Ziel ist also der Aufbau einer erfolgreichen Kreditbiographie.

Kurze und mittlere Laufzeiten

Die Kreditlaufzeit orientiert sich am erwarteten Cash-Flow. Sie beträgt im Durchschnitt 24 Monate, maximal 36 Monate. Vereinbart werden entweder monatliche Tilgungen oder freibleibende Raten bis zu einer Endfälligkeit, insbesondere zur Vorfinanzierung von Aufträgen und Projekten.

Keine Förderzinsen

Mikrofinanz fördert in erster Linie durch einen besseren Zugang zu Kapital. Die Verzinsung liegt dagegen mit 10% p.a. über den öffentlichen Förderkonditionen, da eine Marktdurchdringung nur mit einer wirtschaftlichen Tragfähigkeit des Kreditangebotes realistisch ist. Sollten allerdings entsprechende Zuschüsse zur Verfügung gestellt werden - und sei es auch nur zeitlich befristet – könnte der Zinssatz auch entsprechend reduziert werden. Wirtschaftlich wäre dies in aller Regel für den Kreditnehmer nicht Ausschlag gebend, da eine Zinsdifferenz beispielsweise von 5% für einen 6.000 Euro-Tilgungskredit durchschnittlich im Monat weniger als 15 Euro¹¹ ausmacht und eine Finanzierung daran wirtschaftlich nicht scheitern darf. Auch wenn keine kreditwirtschaftliche Notwendigkeit besteht, kann eine Zinssubvention aber aus sozialpolitischen Gründen sinnvoll sein, um kritische Bemerkungen zu entkräften, wie: „Die Großen bekommen Förderzinsen und die Kleinen müssen 10% zahlen.“

Persönliche Haftung

Im Sinne eines Personalkredites ist die Unternehmerpersönlichkeit entscheidend. Der/die Unternehmer/in (natürliche Person) haftet darum persönlich. Ist eine Kapitalgesellschaft Kreditnehmerin, hat der/die Unternehmer/in zu bürgen.

Alternative Sicherheiten

Da gerade Gründer/innen in der Regel nicht in der Lage sind, bankübliche Sicherheiten zu stellen, kann eine alternative Besicherung der Kredite erfolgen, um die Ernsthaftigkeit der Kreditaufnahme zu gewährleisten. Als Sicherheiten können beispielsweise Kleinstbürgschaften aus dem Umfeld der Kreditnehmer (Relationship-Lending) oder Sicherheiten mit asymmetrischer Wertschätzung (auch mit geringen Verwertungserlösen) dienen. Weitere Sicherheitssubstitute sind zu entwickeln.

Zeitnahe Krisenintervention

Bei Leistungsstörungen (nicht gezahlte Zinsen und Tilgungen) interveniert der Mikrofinanzierer sofort persönlich und bietet Unterstützung zur Wiederherstellung der Kapitaleinstufung an.

Bankmäßige Kreditverwaltung

Die Kreditverwaltung erfolgt durch eine Bank. Für die Kreditnehmer/innen ist damit sichergestellt, dass das Vertragswerk und die Kreditbuchhaltung allen bankmäßigen Erfordernissen entsprechen. Außerdem wissen sie, dass im Falle von Leistungsstörungen im Rahmen des üblichen Mahnwesens der Rechtsweg beschritten wird. In der Praxis gibt es zwar außer der Zusendung von Verträgen und Kontoauszügen kaum Kontakt zwischen Bank und Kreditnehmer/innen, da in allen Angelegenheiten der Mikrofinanzierer Ansprechpartner ist. Als Ergänzung zu der persönlichen und nahen Betreuung durch den Mikrofinanzierer ist diese professionelle Verwaltung allerdings sehr wesentlich.

¹¹ Tilgungen sind in dieser Angabe berücksichtigt - sie werden ja nicht verzinst

4.2 Produktrahmen für Mezzanine-Darlehen

Mezzanine-Finanzierungen sind keine Unternehmensbeteiligungen, sondern eine Zwischenform von Eigen- und Fremdkapital. Auch Unternehmen mit einer schwächeren Eigenkapitalausstattung, die dadurch keinen Zugang zu Krediten haben, können mit Mezzaninie-Darlehen finanziert werden. Als besondere Angebotslücke wurden bereits Beträge zwischen 20.000 Euro und 150.000 identifiziert, also zwischen dem Mikrokredit-Angebot und den kommerziellen Beteiligungsangeboten. Ein solches Mezzanine-Angebot wäre neu aufzubauen. Eine mit den Mikrokrediten vergleichbare Erfahrungsbasis liegt hierfür noch nicht vor. Übertragungen aus dem großvolumigen und individualisierten Mezzanine- und Beteiligungsgeschäft sind nur sehr begrenzt möglich. Im Folgenden wird ein Produktrahmen vorgeschlagen, der in einer ersten Testphase von beispielsweise 12 Monaten zu erproben und weiterzuentwickeln wäre.

Zielgruppe

Entsprechend dem in Kapitel 2 festgestellten Finanzierungsbedarf sowie der in Kapitel 3 aufgeführten Angebotslücke bedarf es eines Produktes, das einer Vielzahl von Gründer/innen und jungen KMU zugänglich ist. Das Angebot ist besonders interessant für Zielgruppen und Branchen, die Schwierigkeiten beim Zugang zu Kapital haben. Dazu zählen Migrant/innen und Unternehmerinnen, aber auch die Branchen Handel, Gastgewerbe und diverse Dienstleistungen. Für eine wirtschaftliche Tragfähigkeit des Angebotes ist allerdings eine gute Risikostreuung notwendig, was auch die aktive Ansprache anderer Zielgruppen erfordert.

Formelle Zugangsvoraussetzungen

Zugangsbeschränkungen wie Mindestumsatzvolumina, ein Branchenfokus oder Verwendungszweckausschlüsse sowie regionale Beschränkungen entfallen. Kofinanzierungen sind nicht verpflichtend; gleichwohl werden diese wegen vieler Vorteile unterstützt.

Beträge

Anschließend an das beschriebene Mikrokredit-Angebot sind Finanzierungen ab 20.000 Euro möglich. Der Höchstbetrag sollte eine Abgrenzung zu den mittelständischen Beteiligungsanbietern deutlich machen und damit keine Wettbewerbsverzerrung verursachen. In der Regel fangen bisher kleinste Beteiligungen im Private-Equity-Bereich bei 150.000 Euro an. Durchschnittlich wird eine Darlehenshöhe von 50.000 Euro erwartet.

Laufzeit

Das Mezzanine-Darlehen wird für eine befristete Laufzeit von mindestens 5 Jahren¹², maximal aber 8 Jahren zur Verfügung gestellt. Eine Verlängerung der Laufzeit kann nach Ablauf der Höchstdauer neu geprüft werden.

¹² Die Ausgestaltung des Produkts mit einer Mindestlaufzeit von 5 Jahren ist notwendig, damit das mezzanine Darlehen als wirtschaftliches Eigenkapital anerkannt wird und damit seine Hebelwirkung entfalten kann, den Unternehmen den Zugang zu Fremdkapital zu erleichtern (vgl. Beck et al. 2006, S. 62 f.)

Finanzierungsform

Es handelt sich um eine fremdkapitalnahe, mezzanine Finanzierungsform, dem sogenannten debt mezzanine¹³, die in Form eines nachrangigen Darlehens bereitgestellt wird. Bei dieser Finanzierungsform haftet das gewährte Darlehen nachrangig gegenüber anderem Fremdkapital und stellt damit wirtschaftliches Eigenkapital des Unternehmens dar. Die Eigenkapitalposition eines Unternehmens wird dadurch gestärkt, ohne etwas an den bestehenden Eigentumsverhältnissen zu verändern. Obwohl es der Stellung von Eigenkapital recht nah kommt, ist das Mezzanine-Darlehen aber zu deutlich günstigeren Konditionen zu erhalten.

Verzinsung

Die Verzinsung erfolgt zu einem jährlichen Festzins in Höhe von 7% zuzüglich einer variablen Entgeltkomponente, die an den Erfolg des Unternehmens anknüpft. Die variable Komponente ist nur dann zusätzlich zur Grundverzinsung an den Fonds abzuführen, wenn die Unternehmensentwicklung den prognostizierten positiven Erwartungen entspricht. Der Kapitalgeber wird dabei anteilig am Jahresüberschuss beteiligt, wobei eine Begrenzung auf 7% des valutierenden Darlehensbetrages vereinbart wird. Nicht gezahlte ergebnisabhängige Vergütungen schwacher Wirtschaftsjahre werden in späteren ergebnisstarken Jahren nachgeholt. Um eine überproportionale Steuerung des Unternehmens zur Verhinderung von Gewinnanteilen zu vermeiden, ist die Berechnung des Jahresüberschusses durch geeignete Festlegungen zu definieren.

Die zu entrichtenden Zinsen für die Darlehensüberlassung sind bei den Darlehensnehmer/innen als Betriebsausgabe steuerrechtlich abzugsfähig, da es sich aufgrund der zum Teil erfolgsabhängigen Verzinsung um Mezzanine Kapital im engeren Sinne handelt (vgl. Dörscher und Hinz 2003, S. 607.).

Tilgung

Die Tilgung des Darlehens soll endfällig erfolgen, um die Verwaltungskosten gering zu halten. Eine Verlängerung der Darlehenslaufzeit ist grundsätzlich möglich. Für eine vorzeitige Rückzahlung ist ein Agio zu bezahlen.

Haftung

Der Darlehensgeber erklärt einen qualifizierten Rangrücktritt gegenüber anderen Gläubigern, damit steht den anderen Gläubigern das Darlehen wie haftendes Kapital der Schuldner/in zur Verfügung und wird gemeinhin als wirtschaftliches Eigenkapital anerkannt.

Begleitende Dienstleistungen

Ein wesentlicher Unterschied zu den vorhandenen Angeboten ist, dass der Kapitalgebende eine laufende Begleitung der finanzierten Unternehmen durch akkreditierte Berater/innen organisiert. Diese werden im weiteren „Mezzanine-Partner“ genannt. Hierdurch können auch zunächst nicht bankfähige Unternehmen Zugang zu Kapital erhalten. Denn gerade junge Unternehmen verfügen in der Gründungsphase oftmals noch nicht über ausreichende Erfahrungen in mehrjährigen Planungsprozessen, in der Kalkulation und der Aufstellung von Liquiditätsplänen sowie im Aufbau und Nutzung von Controlling- und Reportingsystemen.

¹³ Vgl. Wahl, S. (2004): Private Debt. Diss. München

Daher erfolgt ein zweistufiges Verfahren zur Unterstützung und Risikominimierung: Auflage ist die Beauftragung eines Steuerberaters oder Wirtschaftsprüfers mit der Finanzbuchhaltung und der Jahresabschlusserstellung. Ergänzend werden Vorgaben für das monatliche Reporting formuliert. Ein zielgerichtetes Coaching soll sie beim Aufbau eines adäquaten Controlling-, Kalkulations- und Liquiditätsplanungssystems unterstützen. Die Darlehensnehmer/innen erhalten zu diesem Zweck einen Anspruch auf ein zweitägiges Coaching zum Tagespreis von 800 Euro, das das Unternehmen und der beratende Mezzanine-Partner gemeinsam auswählen.

Darüberhinaus erfolgt ein jährliches Bilanz- und Entwicklungsgespräch mit dem Mezzanine-Partner. Als weiteren Coaching-Baustein wird der Fonds eine jährliche zweitägige Fortbildung anbieten, für die eine Teilnahme zwingend vereinbart wird.

Krisenintervention

Bei Leistungsstörungen interveniert der Mezzanine-Partner sofort persönlich und bietet Unterstützung zur Wiederherstellung der Kapitaldienstfähigkeit an. Gelingt dies nicht, muss für die Intensiv-Betreuung eine fachlich versierte Beratungsgesellschaft beauftragt werden.

Besicherung

Die Kreditvergabe erfolgt ohne eine Stellung von Sicherheiten. Eine dauerhafte beratungsinensive Begleitung durch die Mezzanine-Partner und eine Teilnahme an einem Unternehmensmonitoring ist verpflichtend.

Vorgaben

Die Kreditnehmer/innen verpflichten sich, ihre Jahresabschlüsse von Steuerberatern oder Wirtschaftsprüfern erstellen zu lassen und die Vorgaben für das Reporting einzuhalten. Die Auszahlung der Kreditsumme ist an die Entwicklungsschritte des Unternehmens gekoppelt.

4.3 Ergebnisse

Für ein flächendeckendes Mikrofinanzangebot kann auf einen bestehenden Produktrahmen aufgesetzt werden. Im Sinne eines Personalkredites ist in der Entscheidung und Begleitung von Krediten primär auf weiche Faktoren zu achten. Entsprechend den international erfolgreichen Mikrofinanz-Methoden haben die Kredite jedoch nicht den Charakter von Zuschüssen. Das Produkt ist vielmehr auf eine maximale Rückzahlungsquote ausgerichtet. Zinssätze über den subventionierten Förderkonditionen sollen zumindest mittelfristig zu einer Eigenwirtschaftlichkeit führen, als Voraussetzung für eine Marktdurchdringung. Die Förderung durch Mikrofinanz besteht in erster Linie im neuen Zugang zu Kapital.

Für Kreditbeträge über dem Mikrokreditangebot von maximal 20.000 Euro werden Mezzanine-Darlehen vorgeschlagen, zu denen insbesondere auch Unternehmen mit einer schwächeren Eigenkapitalausstattung Zugang erhalten. Das Eigenkapital eines Unternehmens wird dadurch gestärkt, ohne Änderung der bestehenden Eigentumsverhältnisse. Es handelt sich also nicht um Unternehmensbeteiligungen. Neben einer moderaten Grundverzinsung ist eine erfolgsabhängige Gewinnbeteiligung vorgesehen. Durch begleitende Dienstleistungen können auch Unternehmen finanziert werden, die in der Aufbauphase eine engere Begleitung benötigen.

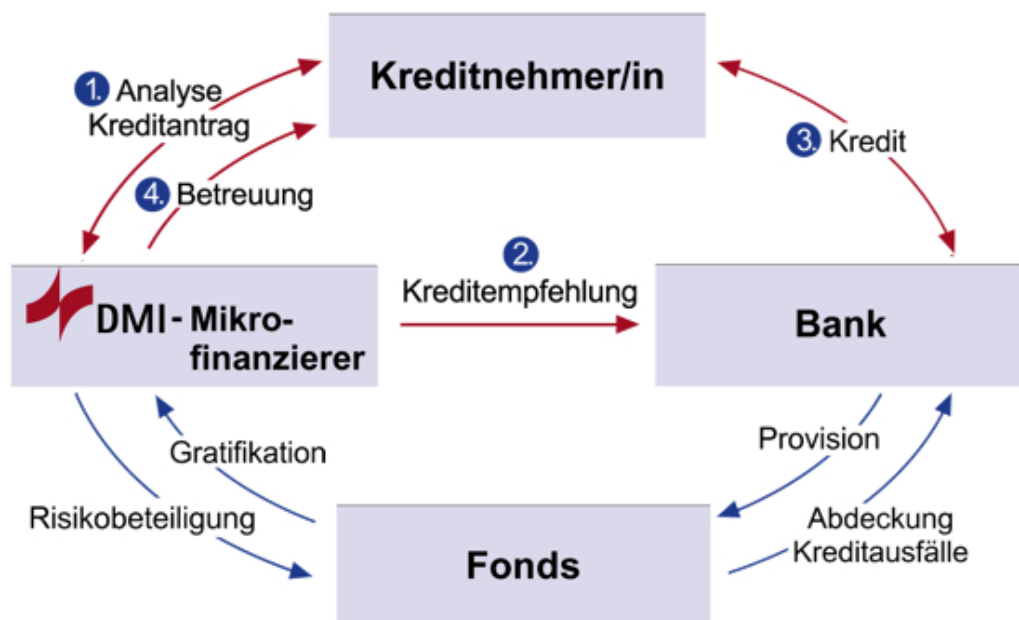
5 Geschäftsmodell

5.1 Organisation und Geschäftsprozess für Mikrokredite

5.1.1 Bisherige Entwicklung

In Frankreich, wie auch in anderen europäischen Ländern mit einem gut entwickelten Mikrofinanzangebot, erfolgt die Kreditbetreuung im Wesentlichen durch Nicht-Banken. In Deutschland ist ein solches Angebot derzeit im Aufbau. Auf Basis der folgenden Arbeitsteilung erfolgt die Kreditvergabe schnell und einfach:

Abbildung 9: Ablauf Kreditverwaltung



Quelle: DMI (<http://www.mikrofinanz.net/index.php?page=kooperationsmodell>)

Erläuterung zur Grafik

- Zwölf regionale Mikrofinanzierer, die oft aus einer Beratungsorganisation entstanden sind, analysieren und betreuen die Kreditnehmer/innen – betreiben also den wesentlichen Aufwand.
- Eine Bank (bisher die GLS Bank) erstellt und verwaltet die Kreditverträge schlank als Mengengeschäft, mit einem Aufwand von unter einer Stunde pro Kredit bis zur Rückzahlung.
- Ein Fonds bezahlt der Bank alle Kreditausfälle. Gegenüber den Mikrofinanzierern rechnet der Fonds jährlich ab: Bei geringen Ausfällen (kleiner 10 Prozent) erhalten die Mikrofinanzierer Gratifikationen. Für höhere Ausfälle haften sie.

Für eine effektive Kommunikation zwischen den Akteuren wurde eine Internetplattform eingerichtet: Der Mikrofinanzierer gibt nach seiner Kreditentscheidung die etwa 20 vertragsrele-

vanten Daten ein, woraus die Bank den Vertrag zur Unterschrift erstellt und nach Unterschrift auszahlt. Auf der Basis dieser Internetplattform erfolgt auch die Risikosteuerung. Bei Leistungsstörungen erhält der Mikrofinanzierer Warnhinweise. Der Fonds wird über die Entwicklung verschiedener Risikoklassen informiert. Damit sind die Voraussetzungen zur Verwaltung von mehreren tausend Krediten geschaffen. So wurde in den letzten vier Monaten mehr als die vierfache Stückzahl im Vergleich zum Vorjahreszeitraum vergeben – ohne wesentliche Änderungen oder Störungen im System.

5.1.2. aktuelle Situation

Kreditvolumen

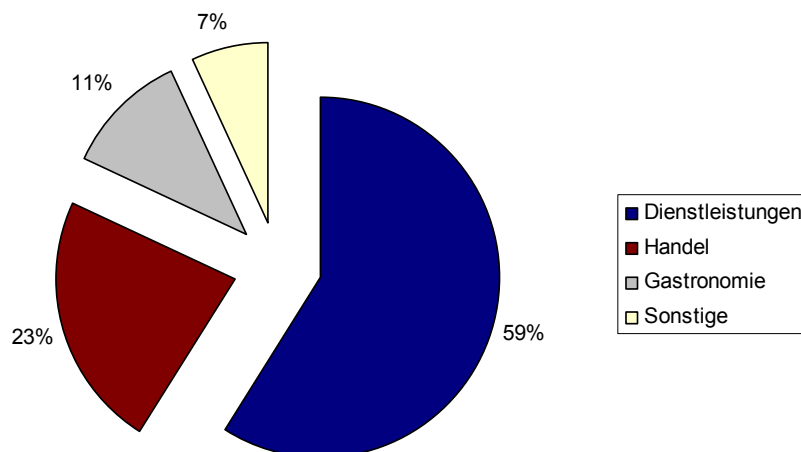
- Bislang wurden von 12 Mikrofinanzierern etwa 420 Kredite mit einem Gesamtvolumen von etwa 2.700.000 Euro vergeben.
- Die Kredithöhe beträgt durchschnittlich 6.500 Euro
- Mit einer jährlichen Verdopplung der Kreditvergabe befand sich dieses Angebot in den letzten Jahren auf einem ähnlichen Wachstumspfad wie die großen europäischen Mikrofinanzierer in deren Anfangsphase.
- Parallel zur Finanzmarktkrise ist ein enormes Wachstum zu verzeichnen. Allein von Januar bis Mai 2009 ist der Kreditbestand um etwa 80% auf über 1,5 Mio. Euro angewachsen. Erwartet wird, dass sich dieses starke Wachstum zumindest in den nächsten Monaten fortsetzen wird.
- Das aktuelle Wachstum liegt wird von zwei Mikrofinanzierern verursacht, die aktiv ihr Geschäftsfeld aufbauen. Die anderen Mikrofinanzierer verhalten sich weiter abwartend. Die kritische Größe, ab der eine gewisse Eigenwirtschaftlichkeit möglich ist, ist in diesem Tempo lange nicht erreichbar.
- Auch decken die für 2009 prognostizierten etwa 400 Mikrokredite weiterhin nur einen sehr kleinen Teil des oben analysierten Bedarfes ab.

Unternehmen

- Die Mikrokredite wurden im Wesentlichen an Gründer/innen und Kleinunternehmen vergeben, in der Regel bis zu fünf Jahren nach Gründung.
- Unternehmer/innen mit Migrationshintergrund erhalten derzeit über die Hälfte der vergebenen Kredite.
- Etwa 40% der Kredite wurden bislang an Frauen vergeben, was ihren Anteil am Gründungsgeschehen in Höhe von 30% erkennbar übersteigt.
- Schwerpunkt der finanzierten Branchen sind Dienstleistungen, gefolgt von Gastronomie und Einzelhandel.

Die Branchenverteilung des Fonds gestaltete sich bisher wie folgt:

Abbildung 10: Branchenverteilung des Mikrofinanzfonds Deutschland



Quelle: Darstellung auf Basis der Angaben des DMI

Kreditausfälle

- Die Kreditausfälle betragen bislang etwa 6% der Rückzahlungen, von Januar bis Mitte Mai 2009 weniger als 1,5%. Der langjährige Durchschnitt von ADIE (Frankreich) liegt bei etwa 3% und gilt als Zielgröße.
- Diese Kreditausfälle lassen den Fonds nicht abschmelzen, da die Ausfälle vorrangig von den Mikrofinanzierern getragen bzw. mit deren Gratifikationen verrechnet werden. Auch in der wirtschaftlich sehr anspruchsvollen Pionierphase konnte der Fonds stets mit kleinen Überschüssen abschließen.

Mikrofinanzierer

Derzeit sind zwölf Mikrofinanzorganisationen akkreditiert:

- Unternehmensberater/innen mit einer Spezialisierung auf Gründungen aus der Arbeitslosigkeit / Sozialhilfe: Diese machen ihr Kerngeschäft (Beratung) durch das zusätzliche Angebot von Krediten attraktiver – gegenüber Unternehmen, die für die Beratung bezahlen sowie gegenüber öffentlichen Zuschussgebenden wie den Arbeitsagenturen, JobCenter oder Ministerien, die Beratungsleistungen beauftragen. Rechtsformen sind GbRs oder GmbHs.
- Dachorganisationen: Neben einzelnen Beratern/innen sind auch Dachorganisationen von Beratern/innen akkreditiert, die teilweise eigens für die Zusammenarbeit mit dem Fonds gegründet wurden. Einzelne Berater/innen liefern der Dachorganisation Kredite zu und betreuen diese, auch in verschiedenen Regionen. Rechtsformen sind AGs, GmbHs, Genossenschaften und Vereine.

5.1.3 Marktdurchdringung

Nach internationalen Erfahrungen ist die Startphase von Mikrofinanzierern sehr langwierig, bevor sie mit einer kritischen Größenordnung eine gewisse Eigenwirtschaftlichkeit und dadurch eine Marktdurchdringung erreichen. Dies kann wesentlich durch gezielte Anreize beschleunigt werden.

Das Potenzial kann derzeit in Nordrhein-Westfalen nachvollzogen werden, wo zwei Mikrofinanzierer in Bielefeld und Dortmund Anfang 2009 sehr aktiv wurden und in vier Monaten 60 Kredite vergeben haben. Parallel dazu führte die Landesregierung unter erheblichem Aufwand und mit subventionierten Förderzinsen das „NRW/EU.Mikrodarlehen“ ein, erreichte aber in den ersten sechs Monaten mit 40 Krediten deutlich weniger als die beiden Mikrofinanzierer. Dies ist beachtenswert, da die Mikrofinanzierer über kein Werbebudget verfügen und ihre Zinsen um 3,75%-Punkte höher liegen; sie haben jedoch einen sehr direkten Zugang zu den jeweiligen Zielgruppen, was den entscheidenden Unterschied ausmacht.

Vor diesem Hintergrund werden die folgenden Maßnahmen vorgeschlagen, um den Ausbau von Mikrofinanz in Deutschland zu forcieren und ein exponentielles Wachstum bei gleichzeitiger Vermeidung eines Anstiegs von Kreditausfällen zu erreichen.

Stückhonorar

Banken erhalten für die Durchleitung von kleinen, öffentlichen Förderkrediten Stückhonorare in Höhe von bis zu 1.000 Euro, beispielsweise im Produktfenster „Mikro10“ von der KfW. Mit einem solchen Stückhonorar für Mikrofinanzierer kann maßgeblich die Stückzahl erhöht werden:

- Nach einer Umfrage würden die bestehenden Mikrofinanzierer ihr Geschäft dann zumindest verdoppeln. Außerdem sind aufgrund der Attraktivität neue Mikrofinanzierer zu erwarten.
- Der Kreditprozess kostet die Mikrofinanzierer nach verschiedenen Kalkulationen 1.000 bis 1.500 Euro. Dieser Betrag kann nicht alleine durch Honorare der Kreditnehmer/innen finanziert werden.
- Die öffentliche Finanzierung solcher Stückhonorare für kleine Kredite ist bereits langjährige Praxis von Förderbanken gegenüber Hausbanken. Darin wird keine Doppelförderung mit Beratungszuschüssen wie „Gründercoaching Deutschland“ gesehen, da es klar abgegrenzt nur um die Finanzierung des Kreditprozesses geht, nicht um eine Unternehmensberatung.

Für eine jährliche Reduzierung des Stückhonorars (Degression) spricht:

- Ein Geschäftsmodell mit einem zeitlich unbefristeten Stückhonorar in maßgeblicher Höhe lässt sich nicht rechnen. Mit jedem Ablauf von Förderperioden wäre das System somit substanziell gefährdet.
- Durch die Degression des Stückhonorars wird gegenüber den Mikrofinanzierern der Anreiz gesetzt, kurzfristig und maßgeblich das Kreditgeschäft zur Erreichung von Skaleneffekten auszubauen, um zukünftig eine größere Eigenwirtschaftlichkeit zu erreichen.
- Mikrofinanzierer können eine Degression wirtschaftlich verkraften, wenn sie ähnliche Stückzahlen und Rückzahlungsquoten wie etwa in Frankreich erreichen. Einerseits sind dann die Stückkosten reduziert, andererseits erhalten erfolgreiche Mikrofinanzierer vom Fonds maßgebliche Gratifikationen.

Beispiel: bei 100 Kreditvergaben (aktueller Durchschnittsbetrag von 6.500 Euro) und einem Ausfall 3% erhält der Mikrofinanzierer 49.000 Euro Gratifikation p.a., also 490 Euro pro Kredit. Bei deutlich verbesserten Abläufen und Produkten können damit im Wesentlichen zumindest die Personalkosten der Kreditbetreuung gedeckt werden.

- Außerdem sind die Mikrofinanzierer angehalten, wie bisher auf eine breitere Mischfinanzierung zu bauen, aus Eigenanteilen der Kreditnehmenden, Beratungszuschüssen, Projektförderungen aus der Region, Stiftungsmittel u.a. Dies erhöht die Stabilität des Systems.
- Beispiel: Mengengerüst Stückhonorar

| Jahr | Anzahl Kredite | Stückhonorar | Gesamtkosten Stückhonorar |
|------|----------------|--------------|---------------------------|
| 2009 | 300 | 1.200 Euro | 360.000 € |
| 2010 | 900 | 1.200 Euro | 1.080.000 € |
| 2011 | 1.600 | 900 Euro | 1.440.000 € |
| 2012 | 2.000 | 650 Euro | 1.300.000 € |
| 2013 | 2.400 | 450 Euro | 1.080.000 € |
| 2014 | 2.800 | 250 Euro | 700.000 € |
| 2015 | 3.000 | 200 Euro | 600.000 € |
| | <u>13.000</u> | <u>Stück</u> | <u>6.560.000 €</u> |

Diese 13.000 Kredite entsprechen bei einem Durchschnittsbetrag von 6.500 Euro einem Kreditvolumen von 84,5 Mio. Euro.

Leuchtturmprojekte

Bei hohen Ausfällen (größer 10%) haften die Mikrofinanzierer gegenüber dem Fonds. Dadurch ist ihre Bereitschaft zu Innovationen eingeschränkt. Die internationalen Vorbilder zeigen aber, dass nur mit innovativen Produkten eine Marktdurchdringung möglich ist. Erste Ansätze dazu gibt es bereits, die sinnvoller Weise auch kombiniert werden:

- **Stufenkredite:** Einen Kleinstbetrag von bspw. 2.000 Euro kann jede/r zurückzahlen – und sei es in kleinsten Raten. Zur Entscheidung eines 2.000 Euro-Kredites sind darum keine umfangreichen Unterlagen nötig, sondern eine verlässliche Einschätzung, ob der Kreditnehmende zur Rückzahlung motiviert ist. Im Erfolgsfall kann danach eine Kreditbiografie mit Beträgen bis zu 20.000 Euro aufgebaut werden.
- **Reporting:** Per E-Mail muss der/die Kreditnehmer/in monatlich drei Fragen zu seiner/ihrer Situation beantworten, die automatisch ausgewertet werden. Noch bevor eine Rate platzt, kann der Mikrofinanzierer auf dieser Basis persönlich intervenieren.
- **Soziale Kontrolle:** Nach dem Vorbild einer klassischen Dorfbank hat der/die Mikrofinanz-Mitarbeiter/in Bezug zu den persönlichen Verhältnissen der Kreditnehmer/innen – etwa durch Konzentration auf einen Straßenzug oder auf eine bestimmte Migrant/innengruppe – oder Kredite werden nur an Mitglieder einer kleinen Genossenschaft vergeben.
- **Ansparen:** Durch monatliche Ansparraten erarbeitet sich das Unternehmen die Kreditwürdigkeit. Von dem angesparten Guthaben kann zunächst das Dreifache, in späteren Schritten bis zum Sechsfachen als Kredit aufgenommen werden.

Die marktfähige Entwicklung und Verbreitung solcher Methoden kann durch Leuchtturmprojekte gefördert werden:

- Jährliche Identifikation der drei innovativsten Mikrofinanzierer auf der Basis von ausgeschriebenem Kriterien (schlanke Abläufe, Zugang für besonders benachteiligte Zielgruppen, hohe Stückzahlen, niedrige Ausfallquoten) durch ein Expert/innenteam.
- Die Erfolgsfaktoren dieser drei Mikrofinanzierer werden analysiert und hinsichtlich deren Übertragbarkeit auf andere Mikrofinanzierer dokumentiert.
- Die Mikrofinanzierer erhalten von den Expert/innen Empfehlungen mit Maßnahmenplänen zur weiteren Verbesserung ihrer Methoden und Produkte.
- Zur Umsetzung der Maßnahmenpläne können Zuschüsse von bis zu jeweils 50.000 Euro vergeben werden. Im Unterschied zu Preisgeldern sind dabei nicht die Bewertungen der bisherigen Innovationen entscheidend, sondern der eventuelle Finanzierungsbedarf für die empfohlenen Maßnahmen.
- Für jeweils zwei Mitarbeiter/innen der prämierten Mikrofinanzierer werden Kosten und Verdienstaufschlag zur Teilnahme an einem internationalen Praxisworkshop der Mikrofinanznetzwerke MFC oder EMN (European Microfinance Network) bezahlt.

Für das erste Jahr werden die folgenden Kosten angesetzt, die degressiv abnehmen sollen:

| | |
|-----------------------------|--------------|
| Ausschreibung, Durchführung | 10.000 Euro |
| Analysen, Dokumentationen | 50.000 Euro |
| Teilnahme an Workshops | 15.000 Euro |
| Zuschüsse | 125.000 Euro |
| Kosten in 2010 | 200.000 Euro |

Für die sechs Jahre 2010 bis 2015 betragen die in Kapitel 6.1. angesetzten Gesamtkosten für Leuchtturmprojekte 850.000 Euro. Ein solches Leuchtturmprogramm ist in den USA bereits langjährig ein wesentliches Element zur Verbreitung und laufenden Verbesserung des Mikrofinanzangebotes im Rahmen der hierfür zuständigen Small Business Administration.

Zinsverbilligung

Die Zinskonditionen von Förderkrediten sind in der Regel durch öffentliche Zuschüsse verbilligt. Durch solche Programme ist allerdings keine Marktdurchdringung möglich, da sie nur in kleinen Größenordnungen finanzierbar sind. Mit 10% liegen die Zinsen des hier dargestellten Mikrokredites deshalb deutlich über den Förderzinsen. Wirtschaftlich ist dies in aller Regel für den Kreditnehmenden nicht ausschlaggebend,

- da eine Zinsdifferenz beispielsweise von 5%-Punkten für einen 6.000 Euro-Tilgungskredit durchschnittlich im Monat weniger als 15 Euro (Tilgungen werden nicht verzinst) ausmacht. Daran darf wirtschaftlich keine Finanzierung scheitern.
- da im Hinblick auf den schwierigen Zugang zu Förderkrediten gilt: „Besser einen Kredit zu 10%, als keinen Kredit zu 5%.“
- da Mikrofinanz möglichst eigenwirtschaftlich sein sollte. Für die Kreditnehmer/innen ist die Dauerhaftigkeit des Angebotes wichtiger, als einige Euro einzusparen.

Auch wenn somit keine kreditwirtschaftliche Notwendigkeit besteht, kann eine Zinssubvention aber aus sozialpolitischen Gründen sinnvoll erscheinen, um kritische Bemerkungen zu entkräften, wie: „Die Großen bekommen Förderzinsen und die Kleinen müssen 10% zahlen.“

Vor diesem Hintergrund könnten die folgenden Szenarien eventuell noch um eine Zinsverbiligung ergänzt werden, wenn hierfür Zuschüsse bereitgestellt werden sollten. Wesentliche Veränderungen des Geschäftsvolumens sind dadurch jedoch nicht zu erwarten.

5.1.4. Anforderungen an das Geschäftsmodell

Öffentliche Förderkredite werden in der Regel zum Ausgleich der hohen Ausfallquoten, zur Senkung der Zinsen sowie für die meist mehrstufige Verwaltung stark bezuschusst. Ein wirtschaftlich tragfähiges Geschäftsmodell würde dies nicht zulassen. Keiner der international erfolgreichen Mikrofinanzierer hätte mit einer solchen starken Abhängigkeit von Zuschüssen eine Marktdurchdringung erreichen können, da hierfür die Zuschüsse nicht ausreichen (vgl. auch das Beispiel „ESF-Mikrodarlehen“ in Sachsen)¹⁴.

Vor diesem Hintergrund sind im Folgenden die Anforderungen an das Geschäftsmodell zum Ausbau von Mikrokrediten in Deutschland dargestellt. In Kapitel 6 erfolgt davon ausgehend eine zahlenmäßige Darstellung.

Fondsvermögen

Das in den Fonds eingezahlte Vermögen soll - so die grundlegende Zielsetzung - dauerhaft erhalten bleiben und nicht abschmelzen. Dies kann folgendermaßen realisiert werden:

- Die Mikrofinanzierer tragen alle Kreditausfälle, wenn deren Ausfallquote unter 20% liegen. Ausfälle von über 20% sind aufgrund der Risikosteuerung zumindest für langjährige Mikrofinanzierer nahezu auszuschließen. Ausfälle von über 20% bei kleineren Mikrofinanzierern in deren Anfangsphase würden nur mit geringeren Beträgen zu Buche schlagen – wobei auch dies bislang selbst in der Pionierphase nicht vorgekommen ist.
- Der Fonds erhält Erträge aus der Anlage seines Vermögens (je nach Marktlage ca. 4 Prozent p.a.). Dieses Anlagevermögen beträgt bislang mindestens das Doppelte des Kreditvolumens. Darüber hinaus erzielt der Fonds Erträge aus Avalprovisionen der Bank für das abgesicherte Kreditvolumen (5 Prozent p.a.).

Mit diesen Einnahmen finanziert der Fonds die Gratifikationen an die Mikrofinanzierer (10 Prozent des Kreditvolumens) sowie die laufende Fondsverwaltung. Außerdem sind die Kosten der Aufbauphase, insbesondere für die Stückhonorare, die Leuchtturmprojekte sowie die Fondsemission zu tragen. Aus dann noch verbleibenden Überschüssen ist die Verzinsung des privaten Kapitals zu finanzieren. Diese betrug in der Aufbauphase des Mikrofinanzfonds Deutschland 1,5% p.a. und müsste zur Gewinnung größerer Volumina heute bei 4% liegen.

¹⁴ Im Dezember 2005 hatte die Förderbank SAB einen Fonds in Höhe von 25 Mio. Euro eingerichtet. Die Mittel stammen aus Landesmitteln des Freistaates Sachsen (6,25 Mio. €) und aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) (18,75 Mio. €) und sollten zur Förderung von Existenzgründungen und KMU in der Früh- und Wachstumsphase eingesetzt werden (vgl. die Richtlinie des Sächsischen Ministeriums für Wirtschaft und Arbeit (SMWA) vom 14.12.2005). Aufgrund der hohen Verluste und Kosten war der Fonds jedoch nicht wie geplant revolving. Alleine die SAB erhält für den Zeitraum 2006 bis 2013 eine Vergütung von insgesamt 13.938.000 €. Dies entspricht rd. 56% des Fondsvolumens (25 Mio. €) und rd. 60% der geplanten Darlehensauszahlungen. Trotz dieser erheblichen Ressourcen und günstiger Förderzinssätze blieb die vergebene Stückzahl weit hinter den Erwartungen zurück (vgl. Landesrechnungshof Sachsen).

Kosten der Kreditbetreuung

Die bei den Mikrofinanzierern anfallenden Kosten von derzeit mindestens 1.000 Euro sind noch weiter deutlich zu reduzieren, durch

- innovative Methoden der Mikrofinanz nach internationalen Vorbildern
- Erreichung von größeren Stückzahlen mit entsprechenden betriebswirtschaftlichen Skaleneffekten
- weitere Verbesserung der Prozesse.

Ein sehr wirksamer Anreiz für einen solchen Geschäftsfeldaufbau kann zunächst mit einem Stückhonorar von 1.200 Euro gesetzt werden. Aber auch für die Zeit nach dieser Aufbau-phase brauchen die Mikrofinanzierer eine wirtschaftliche Perspektive. Hierfür sind erfolgsabhängige Gratifikationen notwendig – hier bis zur Höhe von 10% des Kreditvolumens.

Leuchtturmprojekte

In der laufenden Aufbauphase können durch Forschung und Entwicklung die Marktdurchdringung sowie die Kreditqualität maßgeblich verbessert werden. Hierfür sind gezielt Mittel einzusetzen:

- jährliche Analyse und Dokumentation der besten Mikrofinanzierer
- Zuschüsse für Verbesserungsmaßnahmen dieser ausgewählten Mikrofinanzierer

5.1.5. Investmentvehikel

Für öffentliche und private Investoren, die Mittel für den Ausbau von Mikrokrediten in Deutschland zur Verfügung stellen wollen, bieten sich die folgenden Alternativen an.

Alternative 1: Mikrofinanzfonds Deutschland

Der Mikrofinanzfonds Deutschland ist ein unselbständiges Zweckvermögen im Sinne des Körperschaftsteuergesetzes § 1 Absatz 1 Ziffer 5 und wurde 2004 gegründet. Unternehmenszweck ist die Bereitstellung von Haftungskapital zur Besicherung von Mikrokrediten. Der Fonds erzielt gewerbliche Einkünfte und unterliegt damit der Gewerbe- und Körperschaftsteuer. Die GLS Beteiligungs AG in Bochum ist Treuhänder und Geschäftsführer. Als wesentliches Organ fungiert der Verwaltungsrat. Dieser ist mit Vertretern der GLS Bank, der KfW, des BMAS und des BMWi besetzt. Weitere Investoren/innen sind 80 Privatpersonen als nicht-stimmberechtigte Geldgeber/innen. Dieser Fonds kann die oben aufgeführten Anforderungen an das Geschäftsmodell erfüllen, wenn der Verwaltungsrat dem zustimmt.

Alternative 2: Duplikat des Mikrofinanzfonds

Alternativ dazu könnte ein neuer Mikrofinanzfonds gegründet werden. Aufgrund der Einfachheit und den kostengünstigen Verwaltungs- und Gründungskosten empfiehlt sich hierfür eine Duplizierung der Struktur des o.a. Mikrofinanzfonds Deutschland. Die Gründung und Startfähigkeit wäre innerhalb weniger Tage möglich.

In diesem neuen Mikrofinanzfonds könnten die Entscheidungsrechte eines großen Investors stärker ausgestaltet werden, so dass dieser große Investor bspw. deutlicher als bisher eine Geschäftsausweitung forcieren könnte. Ein im bereits bestehenden Verwaltungsrat vertretener Investor setzt bislang sehr große Priorität auf Strukturen mit einem hohen Maß an Sicherheit und Regulierung.

Da dieser neue Fonds etwa aufgrund eines Stückhonorars für Mikrofinanzierer attraktiver ist, würde der bestehende Fonds nicht mehr nachgefragt sein. Zunächst ist zu empfehlen, diesen Sachverhalt den bestehenden Investoren in einer kurzfristig anzuberaumenden Sonder-sitzung darzustellen. Sie können dann entscheiden, den erforderlichen Veränderungen im bestehenden Fonds zuzustimmen, oder vorzeitig aus dem bestehenden Fonds auszuscheiden, oder den bestehenden Fonds mit seiner Struktur aufrecht zu erhalten.

Im letzten Fall sollte durch Duplizierung ein neuer Mikrofinanzfonds gegründet werden. Hierfür sind nur die Unterschriften des neuen Investors und des Treuhänders (Option: GLS Bank) unter das weitgehend bereits bestehende Vertragswerk erforderlich.

Private Co-Investoren/innen könnten durch stille Beteiligungen oder Genussrechte einbezogen werden. Für eine zeitnahe Akquisition von einem nennenswerten Volumen wäre nach dem Vorbild des bestehenden Mikrofinanzfonds das Risiko vorrangig durch öffentliche Mittel abzudecken und den Privatpersonen eine gewisse Mindestverzinsung einzuräumen. Dann können sich auch Organisationen beteiligen, die aufgrund gesetzlicher Vorgaben Anlagebeschränkungen unterliegen. Mit der Erstellung eines entsprechenden Prospektes sowie der Akquisition könnte die GLS Bank beauftragt werden (siehe auch Kapitel 7).

5.2 Organisation und Geschäftsprozess eines Mezzanine-Angebotes

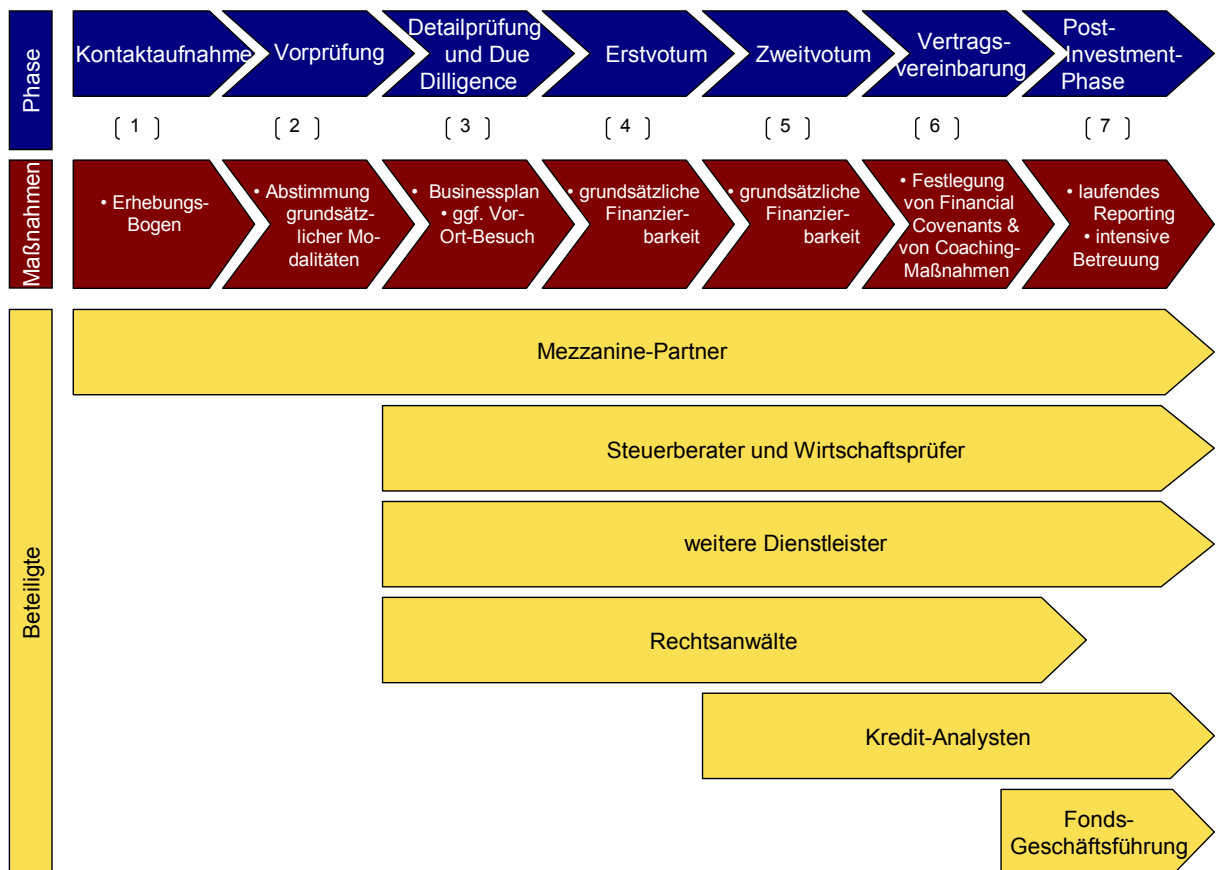
Im Unterschied zu der bereits bestehenden Mikrofinanz-Kooperation ist für das beschriebene Mezzanine-Angebot eine neue Struktur aufzubauen. Ohne einer Empfehlung für einen Rechtsträger vorzugreifen, wird diese Struktur im Folgenden zur Vereinfachung als „Mezzanine-Fonds“ bezeichnet.

5.2.1. Prozessablauf der Mezzanine-Vergabe

In der Gründungsphase von Unternehmen ist der Bedarf an Informationsaustausch zwischen Unternehmen und Kapitalgebern besonders groß. Es liegen in der Regel kaum Erfahrungswerte aus der Unternehmenshistorie vor. Daher bedarf es einer besonders sorgfältigen Gestaltung der Informationsbeziehungen zwischen dem Unternehmen als Darlehensnehmenden und dem Kapitalgebenden. Um die Informationsasymmetrie zu senken, werden dem Kapitalgebenden sowohl vor, als auch während der Laufzeit der Finanzierung umfassende Kontrollrechte eingeräumt. Im Gegensatz zur Beteiligungsfinanzierung muss der/die Unternehmer/in jedoch keine externe Einflussnahme auf die Geschäftsführung fürchten. Eine Verwässerung des Kapitals bzw. der Stimmrechtsverhältnisse wie bei Private Equity-Finanzierungen bleibt damit aus (vgl. Beck et al 2006, S. 64).

Zur Senkung der Informationsasymmetrien zwischen den Parteien stellt sich der Vergabeprozess wie folgt dar:

Abbildung 11: Vergabeprozess



Quelle: selbst erstellt

Im Folgenden werden die einzelnen Prozessschritte erläutert.

zu (1): Kontaktaufnahme

Zunächst füllt der/die Unternehmer/in auf einer Internetplattform einen Erhebungsbogen (vgl. Anlage 1) aus. Dieser soll das Informationsproblem im Vorfeld der Finanzierung minimieren und dient als Kommunikationsinstrument zwischen allen (auch später) beteiligten Parteien. Damit werden alle wesentlichen Aspekte (Branche, Produkt, Markt, Technologie) der Finanzierungsanfrage zusammengetragen, die dann den Investmentkriterien des Fonds gegenübergestellt werden. Eine besondere Gewichtung kommt dabei den weichen Faktoren zu. Sie stehen im Vordergrund der Investitionsentscheidung. Zu ihnen zählen:

- die persönlichen Eigenschaften des/der Unternehmers/-in im Hinblick auf Managementqualitäten (kaufmännische und technische Erfahrung)
- die Qualität der Planungsrechnungen
- die Produktinnovation / das Alleinstellungsmerkmal
- die Markt- und Brancheneinschätzung (Erfahrungswerte der Branche, Zukunftsprognose, Konkurrenzsituation, Nachfragesituation)
- die betriebliche Kapazität (ist das Unternehmen nach der Investition in der Lage, bei Auslastung seiner Kapazitäten seine Planzahlen zu erreichen?)

Vor dem Hintergrund einer unbesicherten Kapitalvergabe kommt der Aufrechterhaltung der Liquidität, und damit der Zahlungsfähigkeit der Unternehmen, ebenfalls eine wichtige Bedeutung zu; sie rangiert noch vor der Rentabilität des Unternehmens (vgl. S. 62 f. Beck et al). Daher werden auch Mindestanforderungen in Form von Kennzahlen aus der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung gestellt, die nicht unterschritten werden dürfen, um einen ausreichenden Cash-Flow sicherzustellen. Zu diesen harten Faktoren zählen:

- der Verschuldungsgrad
- die neue Eigenkapitalquote
- die Kapaldienstfähigkeit

Der Erhebungsbogen wird über die Internetplattform automatisiert an den bzw. die vom Unternehmen präferierten Mezzanine-Partner/in weitergeleitet. Alternativ dazu kann auch eine Weiterleitung an den bzw. die nächstgelegenen Mezzanine-Partner/in entsprechend Postleitzahl ausgewählt werden.

zu (2): Vorprüfung

Anhand des Erhebungsbogens (vgl. Anlage 1) entscheidet der Mezzanine-Partner, ob eine Zusammenarbeit erfolgreich sein kann. Grundsätzlich wird die Finanzierungsanfrage weiterverfolgt, wenn die genannten weichen und harten Faktoren mit den Investitionsbedingungen und unter Portfoliogesichtspunkten (vgl. 5.4.2) übereinstimmen. Bei positiver Entscheidung kann in einen Gespräch von 1 bis 1,5 Stunden mit dem/der Interessenten/in eine erste Vorauswahl prinzipiell förderbarer Investitionsvorhaben vom Mezzanine-Partner getroffen werden.

Um zu gewährleisten, dass nur ernsthafte Anfragen bearbeitet werden, wird eine Antrittsgebühr in Höhe von 500 Euro erhoben. Damit wird auch signalisiert, dass eine solche Finanzierung eine Wertschätzung von beiden Seiten voraussetzt. Es werden keine Zuschüsse verteilt, sondern Geschäftsbeziehungen auf Augenhöhe eingegangen.

zu (3): ausführliche Prüfung

Der Mezzanine-Partner führt eine vertiefte Unternehmensanalyse auf Basis eines standardisierten Businessplanes durch, der vom Unternehmen internetbasiert vorzulegen ist. Der Mezzanine-Partner kann dabei Coach bei der Erstellung sein.

Da im Fall von Unternehmensgründungen meist kaum vergangenheitsbezogene Erfahrungsdaten zur Verfügung stehen, kommt dem Businessplan eine besondere Bedeutung zu. Er beinhaltet die Darlegung der Ziele und Strategien des Unternehmens, grundsätzlich zu erfüllende Voraussetzungen und Maßnahmen, die in einem bestimmten Zeitraum zur Erreichung der Ziele getroffen werden. Im Rahmen des Vergabeprozesses kommen ihm mehrere Aufgaben zu: Im Unternehmen bildet er die Grundlage für Strategie- und Planungskonzepte, für Kapitalgebende bildet er die Entscheidungsgrundlage über die Vergabe finanzieller Mittel.

Der Businessplan besteht in der Regel aus zwei Teilen, einem Textteil, in dem die Geschäftsidee detailliert beschrieben wird und einem Zahlenteil, der Aussagen über die Finanzierung der Geschäftsidee macht (vgl. Beck et al. 2006, S. 60 f.). Den weichen, qualitativen Faktoren (wie der Markteinschätzung, das Unternehmensmanagement etc.) sollen im vorgeschlagenen Geschäftsmodell eine gewichtigere Bedeutung beigemessen werden. Im Vordergrund des Vergabeprozesses stehen die zukunftsorientierte Analyse des Unternehmens sowie die Plausibilität des Geschäftsmodells. Vorrangig wird daher geprüft, inwiefern die Unternehmen in der Lage sind, aus der zukünftig erwirtschafteten freien Liquidität die Zins-

und Tilgungsleistungen zu erbringen sowie nach der Laufzeit der Finanzierung zahlungsfähig zu bleiben. Die Durchführung von Stressszenarien soll darüber hinaus Aufschluss darüber geben, inwieweit Planzahlen abweichen dürfen, ohne dass die Erbringung des gesamten Kapitaldienstes gefährdet ist. Ohne eine exakte Kalkulation wird der Aufwand pro Prüfung auf 2.500 Euro geschätzt.

zu (4): Erstvotum durch den Mezzanine-Partner

Der Mezzanine-Partner entscheidet eigenständig über die grundsätzliche Finanzierbarkeit. Die entscheidungsrelevante Dokumente sowie sein standardisiertes Erstvotum werden über einen passwortgeschützten Bereich von dem anfragenden Mezzanine-Partner auf der Homepage des Mezzanine-Fonds in vorgegebener standardisierter Form eingestellt. Er gibt dabei auch Empfehlungen für die Financial Covenants¹⁵ ab, insbesondere auch Abweichungen und Ergänzungen zu den vom Fonds vorgegebenen Kennzahlen.

Sofern das Unternehmen bereits am Markt tätig ist, ist ein Vor-Ort-Besuch für die Erstvotierung eine Voraussetzung. Darüber hinaus findet eine umfassende Management-Präsentation statt.

zu (5): Zweitvotum durch Analysten/innen des Fonds

Auf Basis der genannten Unterlagen und des Erstvotums wird ein abschließendes Zweitvotum erstellt. Das Zweitvotum wird zentral von einem Analysten-Team des Fonds auf Basis der vorliegenden Dokumente angefertigt.

zu (6): Vertragsvereinbarung

Wenn das Zweitvotum positiv ist, werden die Mindestanforderungen (Financial Covenants) an die Unternehmen festgelegt, die zur Einhaltung des Mezzanine-Vertrags erfüllt sein müssen. Vor dem Hintergrund einer unbesicherten Kapitalvergabe kommt der Aufrechterhaltung der Liquidität innerhalb der Finanzplanung oberste Priorität zu und rangiert noch vor der Rentabilität des Unternehmens. Um einen ausreichenden Cash-Flow sicherzustellen, dürfen diese Mindestanforderungen in Form von Kennzahlen nicht unterschritten werden.

Des Weiteren wird zu diesem Zeitpunkt das Coaching-Programm zwischen dem Mezzanine-Partner und dem Unternehmen vereinbart. Die Kosten des Coaching-Programms übernimmt der Fonds.

Die vorgenannten Punkte werden in einen standardisierten Vertrag integriert. Die Formulierungen des Standard-Vertrags sind nicht verhandlungsfähig.

zu (7): Post-Investment-Phase

Durch eine/n Steuerberater/in wird in elektronischer Form ein monatliches Reporting geliefert, dessen Inhalt und Aufbau standardisiert vorgegeben wird. Das Unternehmen berichtet ergänzend vierteljährlich ebenfalls in internetbasierter, standardisierter Form über die Geschäftsentwicklung. Die kontinuierlichen Reportings werden in Form von Kennzahlen als Frühwarnindikatoren an die Mezzanine-Partner weitergeleitet. Diese überwachen während der gesamten Laufzeit die planmäßige Entwicklung und ergreifen ggf. Maßnahmen zur Risikobegrenzung. Mindestens einmal jährlich wird ein Bilanz- und Entwicklungsgespräch geführt.

¹⁵ Mindestanforderungen an die Unternehmen in Form von Kennzahlen

Sofern die Frühwarnindikatoren eine Störung angezeigt haben und eine begrenzte Betreuung durch den Mezzanine-Partner zu keinem Erfolg führt, kann der Mezzanine-Partner das Engagement zur Intensiv-Betreuung abgeben. Der Fonds wird sich für solche Betreuungsphasen (Begleitung, Sanierung, Interims-Geschäftsführung, Abwicklung) spezialisierter Institutionen bedienen.

5.2.1 Strukturierung des Mezzanine-Portfolios

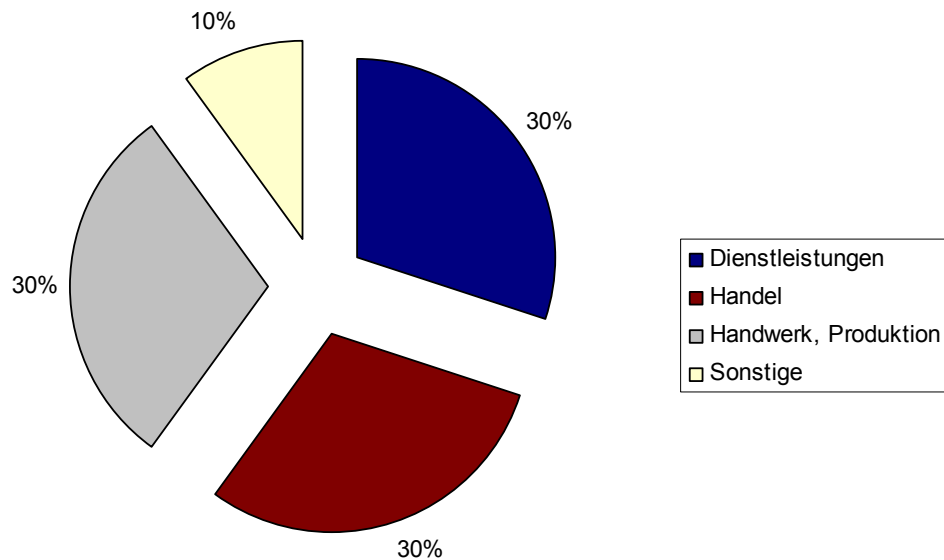
Die Struktur des Portfolios wird über drei Ebenen gesteuert:

- a. Auch wenn das Angebot in einer ersten Testphase nur mit wenigen Mezzanine-Partnern gestartet wird, soll perspektivisch eine regionale Streuung erreicht werden. Es wird dabei bewusst akzeptiert, dass ein flächendeckendes Angebot kaum zu realisieren sein wird, sondern eine Fokussierung auf einzelne Regionen durch die Auswahl der Mezzanine-Partner entstehen wird. Hierfür ist eine auch nach Regionen differenzierte Bedarfsanalyse in der Testphase sinnvoll.
- b. Potentielle Interessenkonflikte werden durch geeignete Vorgaben gemanagt. Um solche könnte es sich handeln, wenn z.B. eine Nachfinanzierung ansteht und die erstfinanzierende Bank gleichzeitig der betreuende Mezzanine-Partner ist. Oder ein Business-Angels-Netzwerk ist Betreuer und bereits Investor. Die gleichzeitige Investition des Mezzanine-Partners bzw. seines direkten Umfelds ist dabei nicht als Interessenkonflikt einzustufen. Ebenfalls kein Interessenkonflikt besteht, wenn der Mezzanine-Partner dem Unternehmen Beratungsleistungen verkauft.
- c. Es ist eine ausgewogene Branchenmischung im Fonds vorgesehen, um keine unerwünschten Risikoprofile im Fonds zu erzeugen. Die Branchenzusammensetzung des Fonds erfolgt nach Clustern. Stark risikobehaftete Branchen sind anteilig weniger stark vertreten als Branchen mit geringerem Risikoprofil. Darüber hinaus ist auch eine Clusterung nach Regionen und Unternehmensphasen durchaus sinnvoll.

Über die Internetschnittstelle zwischen der zentralen Verwaltung und den Mezzanine-Partnern erhalten die Mezzanine-Partner jederzeit einen Überblick über die freien Kapazitäten der Clusters. Auf diese Weise können sie vor der Bearbeitung einer Finanzierungsanfrage sehen, ob bestimmte Cluster bereits belegt sind und eingehende Anfragen in diesem Segment erst gar nicht bearbeitet werden brauchen bzw. eine längere Bearbeitungszeit benötigen, da zuerst in den zuständigen Gremien über eine Nachsteuerung des Risikoportfolios zu entscheiden wäre (Ausnahmefall).

Abbildung 12 stellt beispielhaft eine mögliche Branchenstrukturierung dar.

Abbildung 12: beispielhafte Branchenstrukturierung des Fonds



Quelle: selbst erstellt

5.2.2 Das Mezzanine-Darlehen

Das Mezzanine-Darlehen ist so ausgestaltet, dass es sich um kein Bankgeschäft handelt – die einschlägigen Vorgaben zur Abgrenzung sind einzuhalten. Daher kann der Fonds den Darlehensvertrag direkt mit dem/der Unternehmer/in schließen. Dies stellt einen großen Unterschied zum Mikrofinanzkredit dar, bei dem die Kreditgeberin eine Bank und nicht der Fonds ist.

Praktisch stellt die Fondsgesellschaft den fertigen Darlehensvertrag dem Mezzanine-Partner zum Download zur Verfügung, so dass dieser dort vom Unternehmer bzw. der Unternehmerin unterzeichnet werden kann. Die notwendige Identifikationsprüfung wird ebenfalls durch den Mezzanine-Partner durchgeführt.

5.2.2. Mögliche Mezzanine-Partner

Mezzanine Finanzierungen erfordern eine Vertriebsstruktur mit Partnern und Partnerinnen, die zwei wesentliche Voraussetzungen erfüllen:

- Fachkompetenz in der Finanzierung kleiner Unternehmen
- aktiver Zugang zu relevanten Zielgruppen

Da die bestehenden Anbieter, wie dargestellt, trotz einer Vielzahl an Produkten keine Marktdurchdringung erreichen, ist bei der Auswahl der Partner/innen die zweite Voraussetzung – also der Zugang zu Zielgruppen – besonders wichtig. Hierbei können die bestehenden Mikrofinanzierer eine gewisse Rolle spielen, indem sie ihre zielgruppenspezifischen Erfahrungen vermitteln oder auch selbst sich als Mezzanine-Partner akkreditieren lassen. Daraus ist aber zumindest kurzfristig nicht das erforderliche Geschäftsvolumen zu erwarten. Daher bedarf es weiterer Partner/innen, die langjährige Erfahrung in der Betreuung der genannten Zielgruppen besitzen.

In ersten Anbahnungsgesprächen wurde die grundsätzliche Bereitschaft möglicher Mezzanine-Partner abgefragt, die jeweils kurzfristig eine große Stückzahl erwarten lassen:

- a) Business Angels Netzwerke sind in Deutschland fast flächendeckend vorhanden. Ihre Kernkompetenzen stellen das Screening und Matching von Eigenkapitalfinanzierungen mit Durchschnittsgrößen von etwa 100.000 Euro dar. Im Screeningprozess werden die Kapital suchenden Unternehmen auf ihre Eignung geprüft. Im Gespräch mit dem Vorstand des bundesweiten Dachverbandes BAND bekundete dieser ein deutliches Interesse an einer Kooperation, mit zwei Interessenschwerpunkten:
 - Durch Co-Finanzierungen aus Mitteln des Mezzanine-Fonds haben die Business Angels zusätzliche Anreize, ihre Mittel einzusetzen (Leverage-Effekte). Dadurch können auch mehr Finanzierungen zustande kommen, die nicht in den klassischen Wachstumsbereichen sind.
 - Die Netzwerke erhalten regelmäßig Anfragen, die zwar eine wirtschaftliche Tragfähigkeit, nicht aber die erwünschte Rendite ausweisen. Als Beispiel wurde eine deutschsprachige Zeitschrift für junge Türk/innen aufgeführt, die mit großem Aufwuchs startete, aufgrund von Mängeln im kaufmännischen Bereich jedoch vor dem Aus stand. Aufgrund der geringen Renditeerwartung konnten die erforderlichen 50.000 Euro nicht finanziert werden – obwohl die wirtschaftliche Tragfähigkeit des Unternehmens überzeugend dargestellt wurde.
- b) In einer niedersächsischen Stadt gibt es ein Netzwerk aus einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, dem regionalen Business Angels Verein, einem Beteiligungskapitalfonds und einer Partnerschaft mit dem Lehrstuhl für Entrepreneurship der dortigen Universität. Auch dieses Netzwerk kann sich vorstellen - vorbehaltlich weiterer Prüfungen und Gespräche sowie abhängig von der Ausgestaltung des Produktes - im Bereich Weser-Ems / Bremen Mezzanine-Partnerin zu werden.
- c) Eine Volksbank in Rheinland-Pfalz hat sich in den letzten Jahren auf Mittelstandsfinanzierung spezialisiert und vergibt mehr als 50% aller Kredite an Unternehmen. Diese Volksbank bietet hierzu in breites Spektrum an Produkten an, neben Krediten beispielsweise ab 150.000 Euro auch Mezzanine Finanzierungen der DZ-Bank. An dem hier beschriebenen Mezzanine-Produkt bestünde insbesondere ein Interesse als Alternative zu Bürgschaften der Bürgschaftsbanken. Hierbei geht es um die Abdeckung von Sicherheitslücken, die die Bank auf eigenes Risiko nur begrenzt abdecken kann.
- d) Die Wirtschaftsförderung Dortmund hat unter anderem in Kooperation mit dem Mikrofinanzfonds die Mikrofinanzorganisation „Nordhand“ initiiert. Im Hinblick auf ein Mezzanine-Angebot hat die Wirtschaftsförderung im Gespräch zwei Zielgruppen besonders hervorgehoben: Zum einen „Restarter“, die oft aus dem ALG-Bezug heraus nach einem bereits gescheiterten Versuch ein Unternehmen aufbauen wollen; zum anderen Belegschaftsinitiativen, also Unternehmensweiterführungen oder –sanierungen durch die von Arbeitslosigkeit bedrohte Arbeitnehmerschaft. Eine erfolgsabhängige Verzinsung bis zu 14% wird als akzeptabel angesehen, da der Zugang zu Kapital im Mittelpunkt steht. Welcher Rechtsträger als Mezzanine-Partner auftreten könnte, wäre noch zu prüfen.

Darüber hinaus fand eine erste Abstimmung mit einem Gesprächspartner im Deutschen Sparkassen und Giroverband statt, der auf einige besonders aktive Gründungszentren von Sparkassen verwies. Dies wäre noch näher zu untersuchen. Mit fünf solcher Partner könnte, in einer Testphase von 12 Monaten mit der Finanzierung von jeweils etwa 20 Unternehmen

begonnen werden. Aufgrund der durchgeführten Anbahnungsgespräche kann davon ausgegangen werden, dass eine kurzfristige Akquisition fünf solcher Partner möglich ist.

Für die meisten Mezzanine-Partner wird das Produkt nur dann wirtschaftlich attraktiv sein, wenn sie pro Jahr mindestens 40 Darlehen vergeben können. Mit fünf solchen Partner/innen, die jeweils 40 Darlehen von durchschnittlich von 50.000 Euro vergeben, wäre das im folgenden Kapitel 6 dargestellte Gesamtvolumen ausgeschöpft. Angesichts der beschränkten Zahl von Mezzanine-Partner, kommt der Auswahl der regionalen Verteilung eine besondere Bedeutung zu.

5.2.3 Aufgaben der Mezzanine-Partner

Nur wenn die Aufgaben für jeden Mezzanine-Partner, und damit seine Verantwortung, klar erkennbar ist und diese zu seiner Kompetenz passen, kann ein risikominimiertes Geschäft schnell und effektiv durchgeführt werden. In Tabelle 9 sind die Aufgaben der Mezzanine-Partner aufgeführt.

Tabelle 9: Aufgaben der Mezzanine-Partner

| Fonds | Aufgabe | optional (je nach Leistungsfähigkeit) |
|--|---|--|
| Dateneingang im Software-Tool | <ul style="list-style-type: none"> • Selektion Anfragen • Vorauswahl – Gespräch • Prüfung Businessplan • Vor-Ort-Besuch | Begleitung der Erstellung |
| Einstellen in Software-Tool | <ul style="list-style-type: none"> • Dokumentation • Erstvotum | |
| Zweitvotum durch Fonds | <ul style="list-style-type: none"> • Vertragsunterzeichnung • Mitauswahl des Coaching | Durchführung des Coaching |
| Datenlieferung durch Steuerberater an Tool | <ul style="list-style-type: none"> • Auswertung des Monats-Reporting | Erstellung der Finanzbuchhaltung und des Jahresabschluss |
| Datenlieferung durch Unternehmer an Tool | <ul style="list-style-type: none"> • Auswertung des Quartals-Reportings | |
| Bilanzauswertung zentral | <ul style="list-style-type: none"> • Bilanz- und Entwicklungsgespräch • erste Krisenintervention | |

Quelle: selbst erstellt

5.2.4 Finanzielle Anreize für Mezzanine-Partner

Um den Mezzanine-Partnern einen Anreiz für den Eintritt ins Mengengeschäft zu geben, erhalten sie für jedes erfolgreich vermittelte Unternehmen eine Gratifikation in Höhe von 2.000 Euro, zuzüglich der vom Unternehmen zu zahlenden Antrittsgebühr von 500 Euro, das

zu verrechnen ist (siehe Umsetzung Kapitel 6.2). Diese Gratifikation deckt dabei nicht ab, dass Prüfungen im Due Diligence- Prozess abgebrochen werden und für diese keine Gratifikation gezahlt wird.

Eine ergänzende Untersuchung müsste die Anreizschwelle für die Mezzanine-Partner verifizieren. Dabei ist folgendes Dilemma zu berücksichtigen, das einer besonderen Beobachtung durch die Fondsgeschäftsführung bedarf:

- a) Eine Vorprüfung kann positiv ausfallen, aber in der Due Diligence könnte sichtbar werden, dass eine Darlehensvergabe ausgeschlossen ist. Wenn der Mezzanine-Partner zu viele Prüfungen bearbeitet, die nicht zu einer Gratifikation führen, dann sinkt die Motivation des Partners.
- b) Andererseits könnte ein kurzfristig orientierter Mezzanine-Partner verleitet sein, möglichst positive Bewertungen zu erstellen, um möglichst häufig eine Gratifikation für die erfolgreiche Vermittlung zu erhalten.

Die Analyse der monatlichen Reportings und der vierteljährlichen Berichte, ein Bilanz- und Entwicklungsgespräch sowie eine Erst-Intervention in Krisen wird über eine erfolgsabhängige Gratifikation vergütet, sobald der Mezzanine-Partner den jeweiligen Jahresabschluss einreicht und nachweist, dass eine eventuelle Gewinnbeteiligung in Höhe von 7% an den Fonds geleistet worden ist. Dabei ist geplant, als Leistungsanreiz 90% der Gewinnbeteiligung, die der Fonds von den Unternehmen erhält, an die Mezzanine-Partner auszuschütten.

5.2.5 Verwaltung des Fonds

In den vorangehenden Darstellungen zu den Prozessen wurde deutlich, dass eine wirtschaftlich tragfähige Umsetzung nur mit effizienten Strukturen möglich sein wird. Ein wesentlicher Teil des Vergabeprozesses und der Nachbetreuung wird an die Mezzanine-Partner delegiert.

Daher konzentriert sich die Aufgabe der Geschäftsführung auf die Steuerung des Gesamtprozesses, auf die Steuerung der Mezzanine-Partner, auf die Bereitstellung eines Softwaretools, die Zweitvotierung, die Bilanzauswertung, die Intensivbetreuung sowie das Risikocontrolling und die Liquiditätssteuerung des Fonds.

Einige dieser Aufgaben sind hoch spezialisiert und werden teilweise auch nur zu bestimmten Zeitpunkten für eine begrenzte Zeit benötigt. Daher wird die kostengünstige Lösung weniger im Aufbau eigener Kapazitäten liegen, als in der Vergabe an Dritte. Die Bilanzauswertung ist in der Regel in der Bilanzsaison von März bis Juni durchzuführen. Die Intensiv-Betreuung kann nur durch erfahrene Personen durchgeführt werden, wobei keine wirtschaftlichen und fachlich adäquaten Kapazitäten permanent vorgehalten werden können. Selbst bei der Zweitvotierung ist eine Prüfung anzuraten, ob diese nicht durch Dritte durchgeführt werden sollte. Es ist nicht auszuschließen, dass einzelne Beteiligungsgesellschaften zur Erhöhung der eigenen Auslastung bei den dort vorhandenen Kapazitäten für die Zweitvotierung ggf. auch unter Berücksichtigung von Spezialkenntnissen diese Dienstleistung anbieten würden.

Das Volumen der einzelnen Mezzanine-Darlehen erlaubt keinen mehrstufigen Prozess, in dem Erst- und Zweitvotierer tagelang Details diskutieren, bis sie sich auf ein gemeinsames Votum geeinigt haben. Der Prozess ist daher so zu steuern, dass dem Erstvotierer sichtbar sein muss, welche Kriterien mit welcher Gewichtung erfüllt sein müssen, damit die Zweitvotierung positiv ausfällt. Dann kann eine Ablehnung nur dann erfolgen, wenn ein Antrag eingereicht wird, der die Kriterien nicht erfüllt oder der Erstvotierer erhebliche Gesichtspunkte übersehen haben muss. Die Entscheidung des Zweitvotierers ist dann abschließend.

Ein Verwaltungsrat (Vertretung der Fondsinvestoren) hat nur die Aufgabe, die Kenngrößen im Verhältnis zwischen Risikominimierung und gewünschter Geschäftsausweitung zu steuern. Eine Einzelfallentscheidung dort erfolgt nicht.

5.2.6 Investmentvehikel

Für den Aufbau eines solchen Mezzanine-Angebotes bedarf es eines Rechtsträgers. Im Vergleich mit Mikrokrediten und Private Equity sind die Volumina und die Prozesse gegenüber den Mikrokrediten zwar verändert, aber es handelt sich gleichfalls um nachrangige Darlehen. Der Gesichtspunkt der Beteiligung am Unternehmenswert, den Private Equity beinhaltet, ist nicht vorgesehen. Damit bedarf es auch keiner für Private Equity üblichen Rechtsform, wie zum Beispiel einer Gesellschaft nach dem Unternehmensbeteiligungsgesetz. Darum kann auch hierfür auf eine schlanke und preiswerte Form zurückgegriffen werden, die auf die Bedürfnisse der Kapitalgebenden zugeschnitten ist.

An dieser Stelle wird unterstellt, dass öffentliche Haushalte als Kapitalgebende die Kapitalmehrheit stellen und private Co-Investoren/innen nur Minderheitsgesellschafter/innen sind oder sogar nur als nicht-stimmberechtigte Investor/innen auftreten.

Alternative 1: Mikrokredit und Mezzanine-Kapital in einem Rechtsträger

Unabhängig von den unterschiedlichen Prozessen könnten beide dargestellten Produkte unter einem Rechtsträger vereint verwaltet werden. Durch ein geeignetes Controlling sind beide Produkte ausreichend evaluierbar. Der Auftritt gegenüber Dritten würde sich auf „ein Verwalter von zwei Produkten“ begrenzen. Für die Endkunden, also die finanzierten Unternehmen, ist die gewählte Rechtsform unerheblich.

Alternative 2: Zwei Rechtsträger

Will der Investor gezielt eine Differenzierung der beiden Angebote herausarbeiten und aus Gründen der öffentlichen Wahrnehmung, der Abgrenzbarkeit und der Zuordnung eine Separierung der Angebote, so gibt es keine Beschränkungen für die Umsetzung. Zwei getrennte Rechtsträger sind auch zu empfehlen, falls das Mikrokreditgeschäft weiterhin im Rahmen des bestehenden Mikrofinanzfonds Deutschland erfolgen soll (vgl. Kapitel 5.1). Sind die entscheidenden Investoren in beiden Rechtsträgern identisch, kann durch einheitliche Satzungen sowie eine einheitliche Bilanzierung und gemeinsame Gremiensitzungen der Mehraufwand für zwei Rechtsträger auf ein wirtschaftlich nicht relevantes Minimum reduziert werden.

5.2.7 Potentielle Investor/innen

In Deutschland nimmt das Interesse von Geldgebenden – privat und institutionell – in Mikrofinanz zu investieren zu. Dazu zählt auch der Bereich des hier dargestellten Mezzanine-Kapitals. Die internationalen Vorbilder zeigen Wirkung; gleichwohl ist aufgrund der gesetzlichen Beschränkungen für Kapitalsammelstellen wie Pensionskassen eine Fokussierung auf Deutschland die Präferenz.

Die wesentliche Hürde wird dabei sein, ein angemessenes Verhältnis zwischen der Notwendigkeit der Risikobegrenzung und einer attraktiven Verzinsung zu finden. Da bei diesen Mezzanine-Darlehen keine First-Loss-Haftung der Vertriebspartner durchsetzbar sein wird, stellt die vorrangige Haftung der öffentlichen Mittel einen entscheidenden Erfolgsfaktor für die Gewinnung privater Investor/innen dar.

6 Eckdaten eines Angebots

Auf der Basis der beschriebenen Geschäftsmodelle wird nachfolgend dargestellt, wie durch die einmalige Investition öffentlicher Mittel und ergänzenden privaten Mitteln ein bundesweit zugängliches Angebot insbesondere für Zielgruppen mit erschwerem Zugang zu Bankfinanzierungen mit einer dauerhaften Eigenwirtschaftlichkeit unter Einbindung vorhandener Beratungsstrukturen in kurzer Zeit aufgebaut werden kann.

Zunächst werden die möglichen Beschäftigungseffekte in diesem „selfemployment“-Segment für Mikrokredite und Mezzanine-Finanzierungen abgeschätzt. Jeweils anschließend werden die finanziellen Eckdaten in ihrer jährlichen Entwicklung in Tabellenform skizziert.

6.1 Mikrokredite

Für einen maßgeblichen Ausbau des vorhandenen Angebotes sind zumindest die folgenden Investitionen erforderlich:

- öffentliche Mittel 55 Mio. Euro
- private Mittel 15 Mio. Euro
- Gesamt 70 Mio. Euro**

Ohne weitere Investitionen und ohne ein Abschmelzen des eingesetzten Kapitals werden die folgenden Ergebnisse prognostiziert.

Während der Anlaufphase von 2009 bis 2015:

- Kreditvergaben 13.000 Stück
84,5 Mio. Euro
- Beschäftigungseffekt bis zu 23.400

Jährlich in der maximalen Ausbaustufe (unbefristet):

- Kreditvergaben 10.700 Stück jährlich
70 Mio. Euro jährlich
- Beschäftigungseffekt bis zu 19.260 jährlich

Beschäftigungseffekte von Mikrofinanzierungen

Neugründungen sind in der Regel unmittelbar mit der Entstehung von neuen Arbeitsplätzen, Beschäftigungsmöglichkeiten oder Stellen und entsprechenden Einkommensmöglichkeiten verbunden. Im Gründungsgeschehen ist jedoch zwischen Voll- und Nebenerwerb zu unterscheiden. Vollerwerbsgründungen zielen auf eine Vollzeitbeschäftigung ab und sollen den gesamten Lebensunterhalt gewährleisten. Gründungen im Nebenerwerb orientieren demgegenüber auf eine selbständige Tätigkeit neben bzw. zusätzlich zu einer bestehenden Tätigkeit (ob in abhängiger Beschäftigung oder bisher ohne Beschäftigung, wie z.B. Familienangehörige).

Die nachfolgenden Überlegungen beziehen sich deshalb ausschließlich auf einen entstehenden Beschäftigungseffekt. Als Datengrundlage wird die Statistik der Struktur im deutschen Gründungsgeschehen herangezogen, wie sie im Gründungsmonitor 2008 für die Jahre 2006 und 2007 veröffentlicht ist (KfW 2008). Der hier abgeschätzte und quantifizierte Effekt ist als Bruttobeschäftigungseffekt zu interpretieren, da keine Betrachtungen zu möglichen Verdrängungseffekten bestehender Arbeitsplätze durch Gründungen angestellt werden können (KfW 2009: 45).

Zur Abschätzung eines Beschäftigungseffektes durch die Ausgabe von Mikrokrediten wird auf die im KfW- Gründungsmonitor enthaltenen Angaben zur prozentuellen Verteilung der Gründer/innen und Beschäftigungseffekte (Daten für 2007) zurückgegriffen und auf die Ausreichung von Mikrofinanzierungen strukturell umgerechnet.

Grundlage der weiteren Kalkulationen ist die Verteilung der Gründer/innen nach den Kategorien Vollerwerb und Nebenerwerb sowie die Verteilung in den jeweiligen Kategorien nach Einzelgründung mit und ohne Mitarbeiter/innen sowie Teamgründungen mit und ohne Mitarbeiter/innen (siehe folgende Tabelle).

Tabelle 10: Prozentuelle Verteilung der Gründer/innen in % von der Erwerbsart

| | Vollerwerb | Nebenerwerb |
|---|------------|-------------|
| Alle Gründungen | 39,4% | 60,6% |
| Einzelgründungen ohne Mitarbeiter/innen | 66,2% | 74,1% |
| Einzelgründungen mit Mitarbeiter/innen | 16,7% | 7,9% |
| Teamgründungen ohne Mitarbeiter/innen | 6,9% | 9,8% |
| Teamgründungen mit Mitarbeiter/innen | 10,3% | 8,2% |
| Summe | 100% | 100% |

Quelle: KfW Gründungsmonitor

Im nächsten Schritt wird eine vergleichbare Verteilung der Gründer/innen auf Voll- und Teilerwerb sowie Einzel- und Teamgründungen im Hinblick auf die Ausgabe von 13.000 Mikrokrediten ermittelt.

Tabelle 11: Anzahl der ausgegebenen Mikrokredite für Gründung in der Kategorie

| | Vollerwerb | Nebenerwerb |
|---|------------|-------------|
| Einzelgründungen ohne Mitarbeiter/innen | 3.391 | 5.838 |
| Einzelgründungen mit Mitarbeiter/innen | 855 | 622 |
| Teamgründungen ohne Mitarbeiter/innen | 353 | 772 |
| Teamgründungen mit Mitarbeiter/innen | 528 | 646 |
| Summe (13.000) | 5.122 | 7.878 |

In einem weiteren Schritt werden die Struktur der Mikrokredite und die Beschäftigungsquotienten nach Gründungskategorien genutzt, um die möglichen Beschäftigungseffekte von

13.000 Mikrofinanzierungen in der Anlaufphase von 2009 bis 2015 zu berechnen. Das Ergebnis ist der folgenden Tabelle dargestellt.

Tabelle 12: Multiplikatoren für Beschäftigung

| | Vollerwerb | | Nebenerwerb | |
|---|--------------------|------------------------|--------------------|------------------------|
| | Gründer- /innen | Mitarbeiter- /innen | Gründer- /innen | Mitarbeiter- /innen |
| Einzelgründungen ohne Mitarbeiter/innen | 1,00 | 0,00 | 1,00 | 0,00 |
| Einzelgründungen mit Mitarbeiter/innen | 1,00 | 3,64 | 1,00 | 2,68 |
| Teamgründungen ohne Mitarbeiter/innen | 2,42 | 0,00 | 3,04 | 0,00 |
| Teamgründungen mit Mitarbeiter/innen | 2,41 | 1,66 | 2,86 | 1,11 |

Aus der Kombination der Tabellen ergeben sich die Beschäftigungseffekte der Mikrokreditvergabe.

Tabelle 13: Beschäftigungseffekte Mikrokreditvergabe

| Stellen für ... | Vollerwerb | | Nebenerwerb | | Σ |
|---|--------------------|------------------------|--------------------|------------------------|--------|
| Stellen von ... | Gründer- /innen | Mitarbeiter- /innen | Gründer- /innen | Mitarbeiter- /innen | |
| Einzelgründungen ohne Mitarbeiter/innen | 3.391 | 0 | 5.838 | 0 | 9.228 |
| Einzelgründungen mit Mitarbeiter/innen | 855 | 3.114 | 622 | 1.668 | 6.259 |
| Teamgründungen ohne Mitarbeiter/innen | 855 | 0 | 2.347 | 0 | 3.202 |
| Teamgründungen mit Mitarbeiter/innen | 1.271 | 876 | 1.848 | 717 | 4.712 |
| Su. Stellen aus der Mikrokreditvergabe | 6.373 | 3.989 | 10.655 | 2.385 | 23.402 |
| | 10.362 | | 13.040 | | |

Im Ergebnis können damit rechnerisch 6.373 Vollerwerksplätze und 10.665 Arbeitsplätze im Nebenerwerb entstehen. Darüber hinaus könnten durch die Gründungen 3.989 Arbeitsplätze aus Vollerwerksgründungen und 2.385 Arbeitsplätze aus Nebenerwerbsgründungen für Mitarbeiter/innen (Vollzeitäquivalente) geschaffen werden. Insgesamt könnten 23.402 Arbeitsplätze erschaffen bzw. erhalten werden. Der mittlere Bruttobeschäftigungseffekt einer ausge-reichten Mikrofinanzierung entspricht damit 1,8 Arbeitsplätzen.

Eine Kontrollrechnung allein auf Basis der Beschäftigungsquotienten (Multiplikatoren), die die KfW angibt (KfW 2008:47 f.), ergibt für die Abschätzung im Hinblick auf die 13.000 Mikro-kredite einen ähnlichen Wert (siehe folgende Tabelle) in Höhe von knapp 23.000 Arbeitsplät-zen.

Tabelle 14: Anzahl der ausgegebenen Mikrokredite für Gründung in der Kategorie

| | | | 1,87 | 0,28 | (Multiplikatoren) |
|---|------------|-------------|------------|-------------|-------------------|
| | Vollerwerb | Nebenerwerb | Vollerwerb | Nebenerwerb | Σ Arb.-Plätze |
| Einzelgründungen ohne Mitarbeiter/innen | 3.391 | 5.838 | 6.341 | | 15.569 |
| Einzelgründungen mit Mitarbeiter/innen | 855 | 622 | 1.600 | 174 | 3.252 |
| Teamgründungen ohne Mitarbeiter/innen | 353 | 772 | 661 | | 1.786 |
| Teamgründungen mit Mitarbeiter/innen | 528 | 646 | 987 | 181 | 2.341 |
| Summe (13.000) | 5.122 | 7.878 | 9.588 | 355 | 22.948 |

Der französische Mikrofinanzierer ADIE gibt an, dass durchschnittlich 1,2 neue Arbeitsplätze durch die Ausgabe einer Mikrofinanzierung geschaffen werden (vgl. Adie 2008). Würde man einen durchschnittlichen Beschäftigungseffekt dieser Größenordnung zugrunde legen, könnten für Deutschland durch die Ausgabe von 13.000 Mikrokrediten bis 2015 15.600 Arbeitsplätze entstehen. Der maximale Kreditbetrag von ADIE liegt allerdings mit 5.500 Euro deutlich unter den 20.000 Euro der Mikrofinanzierer in Deutschland, so dass bei ADIE der Anteil der „selfemployment“-Gründungen größer sein wird, bei denen die Schaffung des eigenen Arbeitsplatzes im Vordergrund steht und weniger die Unternehmensgröße.

Die Beschäftigungseffekte durch die Finanzierungen von bestehenden Unternehmen, die keinen Zugang zu Bankkrediten haben, bestehen entsprechend im Erhalt sowie im Ausbau von Beschäftigung. In der Darstellung wird hier nicht zwischen der Schaffung und dem Erhalt von Beschäftigung unterschieden.

Nach der Aufbauphase bis 2015 kann das Kreditgeschäft wie unten dargestellt auf bis zu 10.700 Stück im Jahr ausgebaut werden. Mit dem oben ermittelten Faktor von 1,8 beträgt der Beschäftigungseffekt dann 19.260 Arbeitsplätze, bei dem Faktor 1,2 (ADIE) 12.840 Arbeitsplätze – als dauerhafter jährlicher Effekt, da der Fonds revolvieret.

Geschäftsentwicklung der Mikrokreditvergabe bis 2015

In der folgenden Ergebnisrechnung ist dargestellt, dass das Mikrokreditgeschäft mit den genannten Kenngrößen und unter den in 5.1.4. dargestellten Anforderungen an das Geschäftsmodell wirtschaftlich tragfähig ist.

Tabelle 15: Szenario Mikrokredit bis 2015

(alle Angaben in Euro)

| I. Kenngrößen | 2009 (5 Monate) | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | Gesamt |
|---|---------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------------|
| Anzahl Mikrokredite | 300 | 900 | 1.600 | 2.000 | 2.400 | 2.800 | 3.000 | 13.000 |
| Betrag | 6.500 | Euro | | | | | | |
| Laufzeit | 2 | Jahre | | | | | | |
| Einzahlungen in Fonds | 70.000.000 | EUR | | | | | | |
| davon öffentliche Investoren | 55 Mio. Euro | | | | | | | |
| davon private Investoren | 10 Mio. Euro | | | | | | | |
| davon Privatpersonen | 5 Mio. Euro | | | | | | | |
| Stückhonorar an Mikrofinanzierer in Euro | 1.200 | 1.200 | 900 | 650 | 450 | 250 | 200 | |
| Förderung Leuchtturmprojekte | 0 | 200.000 | 150.000 | 150.000 | 150.000 | 100.000 | 100.000 | 850.000 |
| II. Entwicklung des Geschäftsumfangs | | | | | | | | |
| Fondvolumen zum 31.12. | 70.000.000 | 70.000.000 | 70.000.000 | 70.000.000 | 70.000.000 | 70.000.000 | 70.000.000 | |
| Kreditsalden zum 31.12. | 1.706.250 | 5.118.750 | 9.262.500 | 12.350.000 | 14.950.000 | 17.550.000 | 19.175.000 | |
| Kreditvergaben p.a. | 1.950.000 | 5.850.000 | 10.400.000 | 13.000.000 | 15.600.000 | 18.200.000 | 19.500.000 | 84.500.000 |
| Tilgungen p.a. | 243.750 | 2.437.500 | 6.256.250 | 9.912.500 | 13.000.000 | 15.600.000 | 17.875.000 | |

| III. Erträge und Aufwendungen | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| <u>a) Erträge</u> | | | | | | | |
| - Avalprovisionen von Banken (5% der Kreditsalden) | 85.313 | 255.938 | 463.125 | 617.500 | 747.500 | 877.500 | 958.750 |
| Zinsen aus Vermögensanlage (4% p.a. des Fondsvolumens) | 1.166.667 | 2.800.000 | 2.800.000 | 2.800.000 | 2.800.000 | 2.800.000 | 2.800.000 |
| Summe Erträge | 1.251.979 | 3.055.938 | 3.263.125 | 3.417.500 | 3.547.500 | 3.677.500 | 3.758.750 |

| III. Erträge und Aufwendungen | | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | Gesamt |
|---|---------|-----------------|----------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|------------------|
| <u>b) Aufwendungen</u> | | | | | | | | | |
| Vergütungen an Mikrofinanzierer | | | | | | | | | |
| Gratifikationen | 10% | 24.375 | 243.750 | 625.625 | 991.250 | 1.300.000 | 1.560.000 | 1.787.500 | |
| Stückhonorare | | 360.000 | 1.080.000 | 1.440.000 | 1.300.000 | 1.080.000 | 700.000 | 600.000 | |
| Management (0,5% des Fondsvolumens) | | 350.000 | 350.000 | 350.000 | 350.000 | 350.000 | 350.000 | 350.000 | |
| Leuchtturmprojekte | | 0 | 200.000 | 150.000 | 150.000 | 150.000 | 100.000 | 100.000 | |
| Kreditausfälle ohne fist loss | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| einmalige Emissionskosten | | | | | | | | | |
| Emissionskosten natürliche Personen 6% von | 5 Mio. | 300.000 | | | | | | | |
| Emissionskosten Institutionen 1,5% von | 10 Mio. | 150.000 | | | | | | | |
| Implementierung EDV-Plattform | | 100.000 | 70.000 | | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| Ausschüttungen an Privatinvestoren | 4,0% | 250.000 | 600.000 | 600.000 | 600.000 | 600.000 | 600.000 | 600.000 | |
| Summe Aufwendungen | | 1.534.375 | 2.543.750 | 3.165.625 | 3.391.250 | 3.480.000 | 3.310.000 | 3.437.500 | |
| Ergebnis vor Steuern | | -282.396 | 512.188 | 97.500 | 26.250 | 67.500 | 367.500 | 321.250 | 1.109.792 |

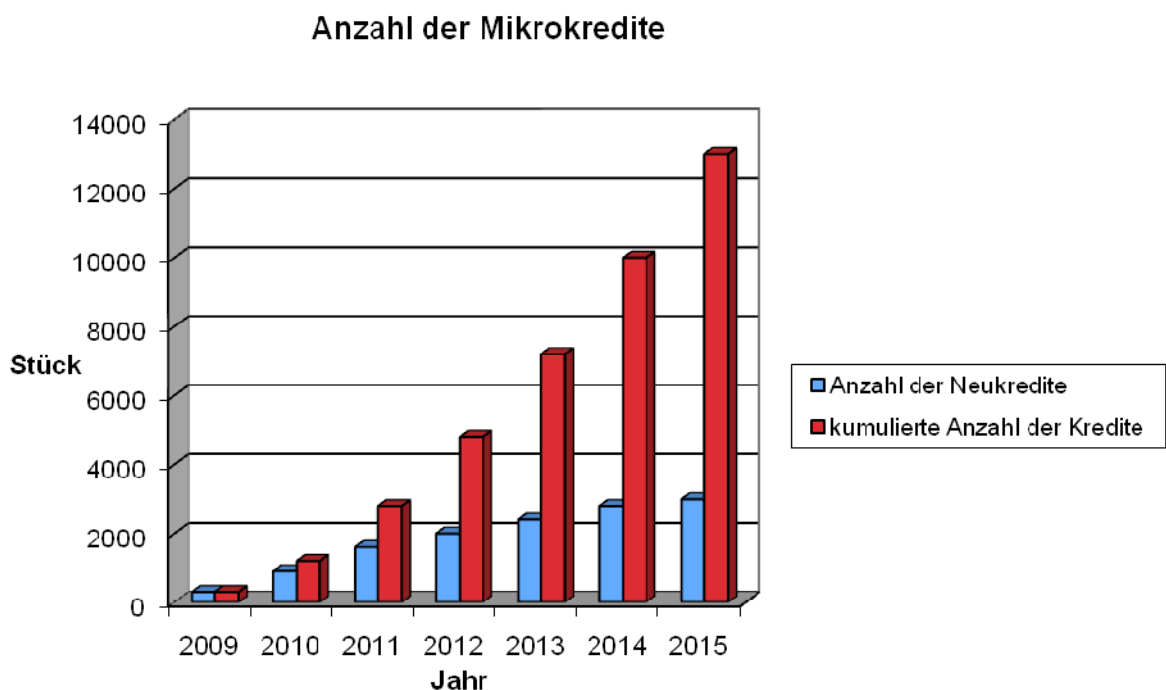
Quelle: eigene Prognose

Kommentierung der Erträge und Aufwendungen

- Alle anfallenden Kosten (Verwaltung, Stückhonorare, Leuchtturmprojekte, Prospekterstellung, u.a.) werden aus den Erträgen des Fonds finanziert. Zuschüsse sind also nicht erforderlich.
- Eine maßgebliche Rücklagenbildung sowie Ausschüttungen auf die öffentlichen Mittel wurden nicht kalkuliert. Hierdurch hat der Fonds die finanziellen Möglichkeiten, erhebliche Anreize zur Geschäftsausweitung zu setzen (Stückhonorare, Gratifikationen, Leuchtturmprojekte).
- Auf eine Inflationierung der Kosten, auf eine steuerliche Betrachtung sowie auf eine Liquiditätsplanung wurde verzichtet, da dies für die Aussage der Kurzstudie nicht erheblich ist.
- Im Jahr 2009 (Rumpfgeschäftsjahr) sind Implementierungskosten ausgewiesen, die zu einem Jahresdefizit führen. Dieses soll auf 2010 vorgetragen werden. Das geplante Ergebnis 2010 weist noch weiteren Spielraum für Implementierungskosten aus, etwa für Marketing und Kommunikation.
- Auch die Planung für 2014 und 2015 lässt noch weitere Aufwendungen zu, insbesondere für höhere Stückhonorare oder eine größere Anzahl an Stückhonoraren.
- Die Position Management beinhaltet die Kosten für Geschäftsführung des Investment-Vehikels, Betrieb der EDV-Plattform, Risiko- und Liquiditätssteuerung, laufende Verbesserung der Produkte und der Infrastruktur, Einbindung der Mikrofinanzierer, Investors Relations und Öffentlichkeitsarbeit.

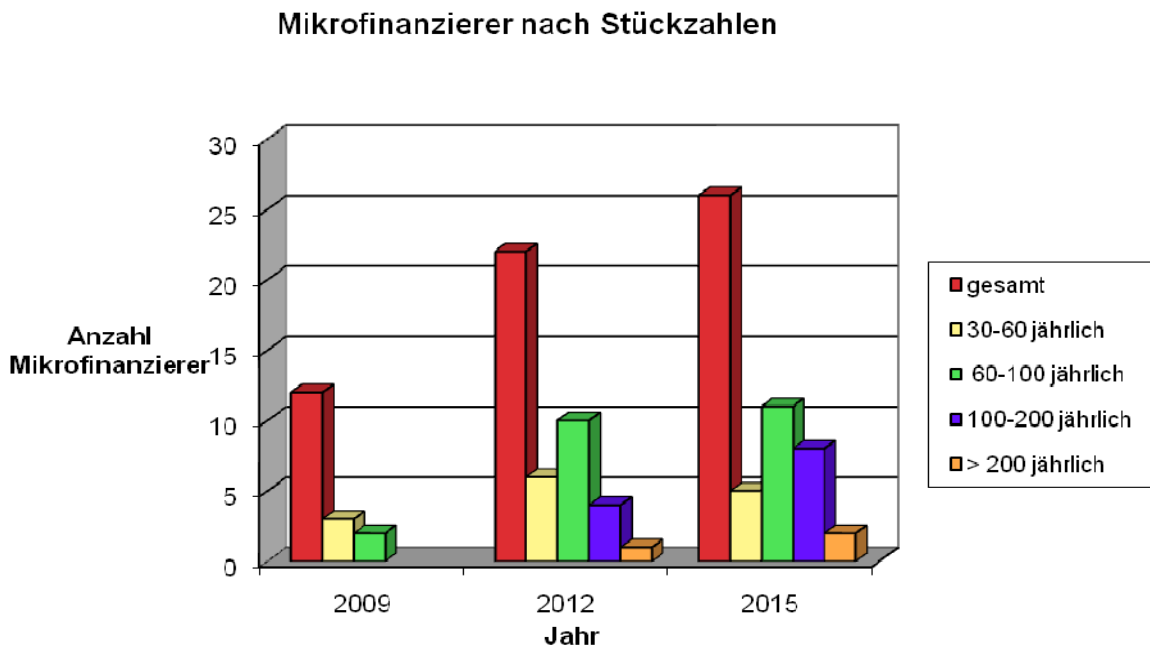
Die folgenden Abbildungen vermitteln einen optischen Eindruck der Entwicklung der Stückzahlen, der Verteilung auf Mikrofinanzierung sowie zur geografischen Marktdurchdringung.

Abbildung 13: Entwicklung der Finanzierungszahlen



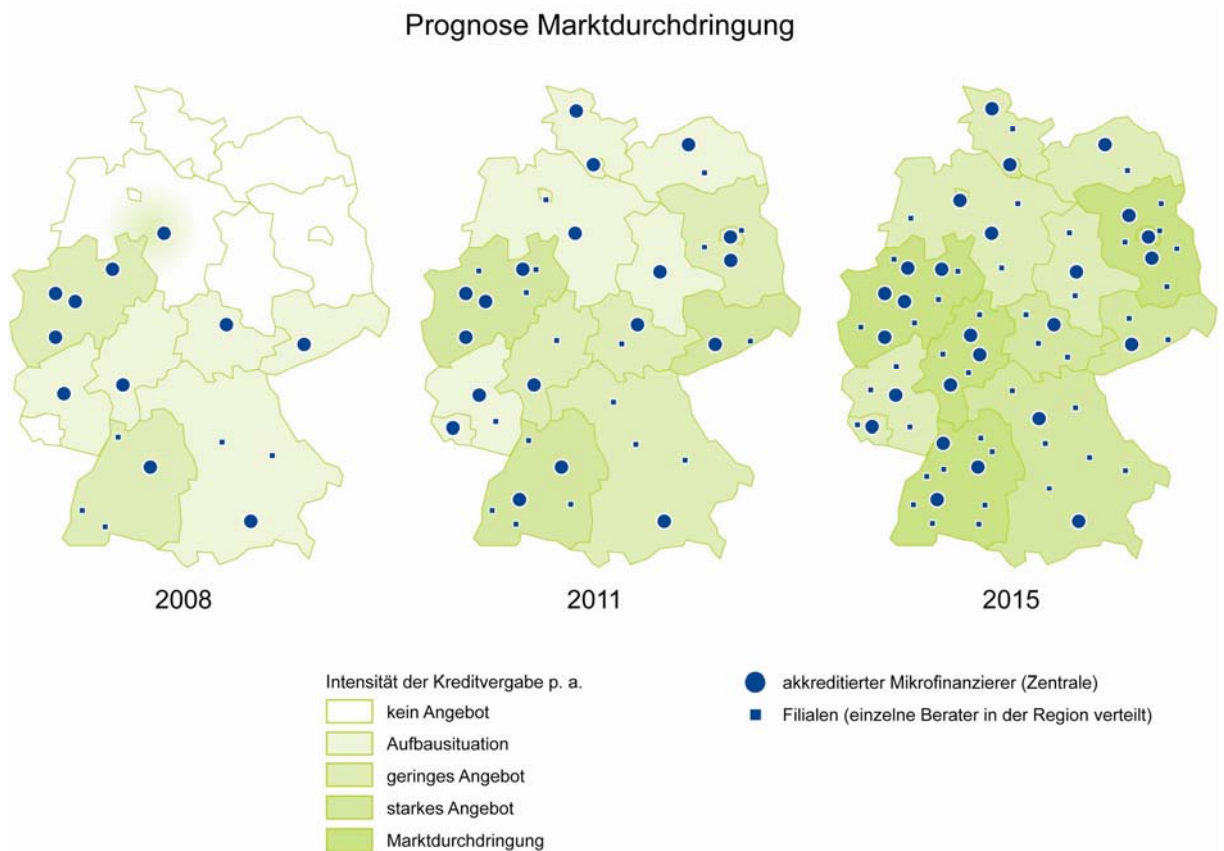
Quelle: eigene Prognose

Abbildung 14: Mikrofinanzierer nach jährlich vergebenen Krediten



Quelle: eigene Prognose

Abbildung 15: Prognose zur Marktdurchdringung



Quelle: eigene Darstellung

Weiterer Ausbau des Mikrokreditangebotes

Die Wirtschaftlichkeit des Geschäftsmodells ermöglicht eine weitere Erhöhung der Kreditvergabe auf bis zu 6.200 Stück mit einem Volumen von bis zu 40 Mio. Euro pro Jahr. Die Kreditsalden betragen dann 57,5% des Fondsvolumens.

Tabelle 16: Szenario moderater Ausbau

| I. Kenngrößen | Zieljahr |
|---------------------|----------|
| Anzahl Mikrokredite | 6.200 |

| II. Entwicklung des Geschäftsumfangs | Zieljahr |
|--------------------------------------|------------|
| Fondsvolumen zum 31.12. | 70.000.000 |
| Kreditsalden zum 31.12. | 40.300.000 |
| Kreditvergaben p.a. | 40.300.000 |
| Tilgungen p.a. | 40.300.000 |

| III. Erträge und Aufwendungen | Zieljahr |
|--|-----------|
| <u>a) Erträge</u> | |
| - Avalprovisionen von Banken (5,5% von Kreditsalden) | 2.216.500 |
| Zinsen aus Vermögenanlage (4% p.a. von Fondsvolumen) | 2.800.000 |
| Summe Erträge | 5.016.500 |

| III. Erträge und Aufwendungen | | Zieljahr |
|---|-----|---------------|
| <u>b) Aufwendungen</u> | | |
| Vergütungen an Mikrofinanzierer | | |
| Gratifikationen | 10% | 4.030.000 |
| Stückhonorare | | 0 |
| Management (0,5% des Fondsvolumens) | | 350.000 |
| Leuchtturmprojekte | | 0 |
| Kreditausfälle ohne first loss | | 0 |
| Ausschüttungen an Privatinvestoren | 4% | 600.000 |
| Summe Aufwendungen | | 4.980.000 |
| Ergebnis vor Steuern | | 36.500 |

Quelle: eigene Prognose

In diesem Ausbauszenario wurde vorausgesetzt, dass die Banken durch Skaleneffekte eine Reduzierung ihrer Marge um 0,5%-Punkte akzeptieren und somit von den 10% Kreditzinsen 5,5% an den Fonds als Avalprovision zahlen. Dies ist zu gegebener Zeit mit den Banken zu verhandeln, die auch ein Interesse am Wachstum des Kreditgeschäftes haben. In einer noch anzustellenden Feinplanung wäre außerdem zu berücksichtigen, dass wesentliche Änderungen des Zinsniveaus zu Änderungen des Kreditzinses führen, unter der Maßgabe, dass die Banken nach Abzug ihrer Refinanzierungskosten eine Marge von etwa 1,5% erhalten. In diesem Szenario wird der Kreditzinses von 10% wie folgt verwendet: 3% Refinanzierungskosten, 1,5% Marge (Sach- Personal- und Overhead-Kosten der Bank), 5,5% Avalprovision an Fonds.

Maximaler Ausbau des Mikrokreditangebotes

Eine weitere Erhöhung der Kreditvergabe über die im obigen Szenario „moderater Ausbau“ genannten 6.200 Stück p.a. hinaus ist wirtschaftlich zunächst nicht möglich, da der Fonds an die Mikrofinanzierer 10% Gratifikation auszahlt, jedoch von der Bank nur eine Avalprovision von 5% bzw. 5,5% erhält. Sollte die Attraktivität des Angebotes so groß sein, dass die Mikrofinanzierer eine Reduzierung ihrer Gratifikation von 10% auf 8% akzeptieren und trotzdem weiterhin ihr Geschäft ausbauen, dann sind jährlich 10.700 Kredite mit einem Volumen von 70 Mio. Euro wirtschaftlich darstellbar. Die Kreditsalden betragen dann 100% des Fondsvolumens.

Tabelle 17: Szenario maximaler Ausbau

| I. Kenngrößen | | Zieljahr |
|---------------------|--|----------|
| Anzahl Mikrokredite | | 10.700 |

| II. Entwicklung des Geschäftsumfangs | | Zieljahr |
|--------------------------------------|--|------------|
| Fondvolumen zum 31.12. | | 70.000.000 |
| Kreditsalden zum 31.12. | | 69.550.000 |
| Kreditvergaben p.a. | | 69.550.000 |
| Tilgungen p.a. | | 69.550.000 |

| III. Erträge und Aufwendungen | | Zieljahr |
|-------------------------------|---|----------------|
| <u>a) Erträge</u> | | |
| - | Avalprovisionen von Banken (5,5% von Kreditsalden) | 3.825.250 |
| | Zinsen aus Vermögensanlage (4% p.a. von Fondsvolumen) | 2.800.000 |
| Summe Erträge | | 6.625.250 |
| <u>b) Aufwendungen</u> | | |
| | Vergütungen an Mikrofinanzierer | |
| | Gratifikationen | 8% |
| | Stückhonorare | 5.564.000 |
| | Management (0,5% des Fondsvolumens) | 350.000 |
| | Leuchtturmprojekte | 0 |
| | Kreditausfälle ohne fist loss | 0 |
| | Ausschüttungen an Privatinvestoren | 4,0% |
| | | 600.000 |
| Summe Aufwendungen | | 6.514.000 |
| Ergebnis vor Steuern | | 111.250 |

Quelle: eigene Prognose

Unter diesen Annahmen könnten im Ergebnis durch eine bis ins Jahr 2015 ausgegebene Anzahl von 1.090 Mezzanine-Finanzierungen insgesamt 2.236 Arbeitsplätze erschaffen bzw. erhalten werden (vgl. die folgende Tabelle). Diese Prognose stellt aufgrund der vorsichtigen Schätzung eine Untergrenze dar.

Tabelle 19: Mögliche Beschäftigungseffekte Mezzanine-Finanzierungen bis 2015

| Stellen für ... | Vollerwerb | | Nebenerwerb | | Σ |
|---|--------------------|------------------------|--------------------|------------------------|-------|
| | Gründer- /innen | Mitarbeiter- /innen | Gründer- /innen | Mitarbeiter- /innen | |
| Einzelgründungen ohne Mitarbeiter/innen | 284 | 0 | 489 | 0 | 774 |
| Einzelgründungen mit Mitarbeiter/innen | 72 | 359 | 52 | 209 | 691 |
| Teamgründungen ohne Mitarbeiter/innen | 72 | 0 | 197 | 0 | 268 |
| Teamgründungen mit Mitarbeiter/innen | 107 | 133 | 155 | 108 | 503 |
| Su. Stellen aus Mezzanine-Finanzierung | 534 | 491 | 893 | 317 | |
| | 1.026 | | 1.210 | | 2.236 |

Quelle: eigene Berechnungen

Durch die Ausgabe von Mezzanine-Finanzierungen könnten unter vergleichbaren Verteilungen der Gründer/innen auf Voll- und Teilerwerb bis zum Jahr 2015 534 Vollerwerksplätze und 893 Arbeitsplätze im Nebenerwerb entstehen. Darüber hinaus könnten für Mitarbeiter/innen 491 Arbeitsplätze im Vollerwerb und 317 Arbeitsplätze im Nebenerwerb geschaffen bzw. erhalten werden.

Bei einer Anzahl von 1.090 vergebenen Mezzanine-Finanzierungen bis zum Jahr 2015 könnten somit insgesamt 2.236 Arbeitsplätze geschaffen bzw. erhalten werden. Der mittlere Brut-tobeschäftigungseffekt einer ausgereichten Mezzanine-Finanzierung entspricht damit 2,05 Arbeitsplätzen pro ausgegebener Mezzanine-Finanzierung.

Eine konservativere Abschätzung des Beschäftigungseffektes, die nur die Stellen der Vollerwerbsgründer/innen einbezieht, da Nebenerwerbsgründer/innen i.d.R. bereits eine Stelle besitzen, ergibt einen unteren Beschäftigungseffekt von 1,37 Stellen, also insgesamt 1.489 Stellen.

Die Beschäftigungseffekte durch die Finanzierungen von bestehenden Unternehmen, die keinen Zugang zu Bankkrediten haben, bestehen entsprechend im Erhalt sowie im Ausbau von Beschäftigung. In der Darstellung wird hier nicht zwischen der Schaffung und dem Erhalt von Beschäftigung unterschieden.

Nach der Aufbauphase bis 2015 können – wie unten dargestellt – jährlich etwa 165 Mezzanine Darlehen neu vergeben werden. Mit dem oben ermittelten Faktor von 2,05 beträgt der Beschäftigungseffekt dann 338 Arbeitsplätze als dauerhafter jährlicher Effekt, da der Fonds revolving ist.

Entwicklung des Mezzanine-Geschäftes bis 2015

In der folgenden Ergebnisrechnung ist dargestellt, dass das Mezzaninengeschäft unter den beschriebenen Rahmenbedingungen wirtschaftlich tragfähig ist.

Tabelle 20: Szenario Mezzanine-Darlehen bis 2015

| I. Kenngrößen | | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | Gesamt |
|---|------------|-----------|-----------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Anfangseinzahlung in Fonds | 55.000.000 | | | | | | | | |
| davon aus privaten Mitteln 10 Mio. Euro | | | | | | | | | |
| davon aus öffentlichen Mitteln 45 Mio. Euro | | | | | | | | | |
| durchschnittlicher Mezzanine-Betrag in Euro | 50.000 | | | | | | | | |
| durchschnittliche Mezzanine-Laufzeit in Jahren | 6 | | | | | | | | |
| Neuvergaben Mezzanine-Darlehen in Stück | | 20 | 150 | 180 | 180 | 180 | 180 | 200 | 1090 |
| davon Ausfall | 15% | 3 | 23 | 27 | 27 | 27 | 27 | 30 | 164 |
| Bestand Mezzanine-Darlehen in Stück zum 31.12. | | 19 | 159 | 318 | 472 | 626 | 779 | 950 | |
| Neuvergabe Mezzanine-Darlehen in Euro | | 1.000.000 | 7.500.000 | 9.000.000 | 9.000.000 | 9.000.000 | 9.000.000 | 10.000.000 | 54.500.000 |
| Tilgungen Mezzanine-Darlehen in Euro | | | | | | | 200.000 | 750.000 | 950.000 |
| Ausfälle pro Jahr in Euro | | 60.000 | 510.000 | 1.020.000 | 1.305.000 | 1.350.000 | 1.350.000 | 1.410.000 | 7.005.000 |
| Bestand Mezzanine-Darlehen in Euro zum 31.12. | | 940.000 | 7.930.000 | 15.910.000 | 23.605.000 | 31.255.000 | 38.705.000 | 46.545.000 | |

(alle Angaben in Euro)

| II. Erträge und Aufwendungen | | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | Gesamt |
|--|----|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| a) Erträge | | | | | | | | | |
| Zinsen auf Darlehensbestände (unter Berücksichtigung der Ausfälle) | 7% | 16.450 | 555.100 | 1.113.700 | 1.652.350 | 2.187.850 | 2.709.350 | 3.258.150 | 11.492.950 |
| Erfolgsbeteiligung (auf 50% der Darlehensbestände) | 7% | 32.900 | 277.550 | 556.850 | 826.175 | 1.093.925 | 1.354.675 | 1.629.075 | 5.771.150 |
| Zinserträge aus Geldanlage | 4% | 900.000 | 1.860.000 | 1.502.400 | 1.162.800 | 843.600 | 535.800 | 189.800 | 6.994.400 |
| Summe Erträge | | 949.350 | 2.692.650 | 3.172.950 | 3.641.325 | 4.125.375 | 4.599.825 | 5.077.025 | 24.258.500 |

| II. Erträge und Aufwendungen | | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | Gesamt |
|--|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| b) Aufwendungen | | | | | | | | | |
| Emissionskosten (einmalig) | | 600.000 | | | | | | | 600.000 0 |
| Ingangsetzungskosten (einmalig) | | 250.000 | | | | | | | 250.000 |
| Verwaltungskosten | | | | | | | | | |
| Sachkosten | | 150.000 | 75.000 | 75.000 | 75.000 | 75.000 | 75.000 | 75.000 | 600.000 |
| EDV-Kosten | | 150.000 | 100.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 500.000 |
| Marketing | | 20.000 | 200.000 | 100.000 | 100.000 | 100.000 | 100.000 | 100.000 | 720.000 |
| Personalkosten | | 132.500 | 318.000 | 318.000 | 318.000 | 318.000 | 318.000 | 402.000 | 2.124.500 |
| Summe Verwaltungskosten | | 452.500 | 693.000 | 543.000 | 543.000 | 543.000 | 543.000 | 627.000 | 3.944.500 |
| Vergütung Mezzanine-Partner | | | | | | | | | |
| erfolgsabhängige Vergütung, jährlich (90% der Erfolgsbeteiligung) | | 29.610 | 249.795 | 501.165 | 743.558 | 984.533 | 1.219.208 | 1.466.168 | 5.194.035 |
| Stückhonorar, bei Neuvergabe | | 2.000 | 300.000 | 360.000 | 360.000 | 360.000 | 360.000 | 400.000 | 2.180.000 |
| Summe Vergütung der Mezzanine-Partner | | 69.610 | 549.795 | 861.165 | 1.103.558 | 1.344.533 | 1.579.208 | 1.866.168 | 7.374.035 |
| Darlehensausfälle | | 60.000 | 510.000 | 1.020.000 | 1.305.000 | 1.350.000 | 1.350.000 | 1.410.000 | 7.005.000 |
| Verzinsung privater Investoren | | 4% | 100.000 | 400.000 | 400.000 | 400.000 | 400.000 | 400.000 | 2.500.000 |
| Summe Aufwendungen | | 1.532.110 | 2.152.795 | 2.824.165 | 3.351.558 | 3.637.533 | 3.872.208 | 4.303.168 | 21.673.535 |
| Ergebnis vor Steuern | | -582.760 | 539.855 | 348.785 | 289.768 | 487.843 | 727.618 | 773.858 | 2.584.965 |

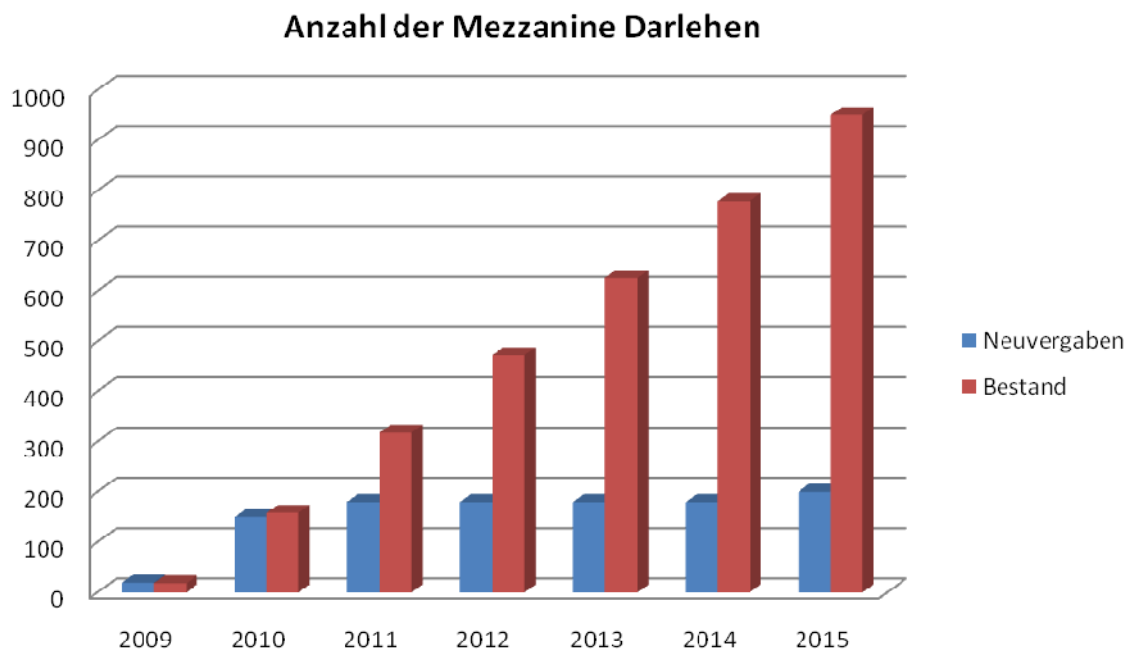
Quelle: eigene Prognose

Kommentierungen

- Ziel ist es, eine Ausfallquote von 15% nicht zu überschreiten. Sollte die Ausfallquote die 15%-Marke überschreiten, müssen entsprechende Maßnahmen ergriffen werden, um der Entwicklung entgegenzusteuern. Solche Maßnahmen können höhere Bonitätsanforderungen an beantragende Unternehmen, höhere Gewinnbeteiligung (bislang 7%) der Unternehmen an den Fonds, zusätzliche Coaching-Maßnahmen sein.
- Alle anfallenden Kosten (Verwaltung, Kapitaleinwerbung, Ingangsetzung, Gratifikation Mezzanine-Partner u.a.) werden aus den Erträgen des Fonds finanziert. Zuschüsse sind also nicht erforderlich.
- Im Rumpfgeschäftsjahr 2009 sind Implementierungskosten ausgewiesen, die zu einem Jahresdefizit führen. dieses wird auf das Jahr 2010 vorgetragen.
- Eine maßgebliche Rücklagenbildung sowie Ausschüttungen auf die öffentlichen Mittel wurden nicht kalkuliert. Dadurch können insbesondere die begleitenden Dienstleistungen der Mezzanine-Partner für die Unternehmen, als Voraussetzung für einen besseren Zugang zu Kapital, finanziert werden.
- Die erfolgsabhängige Vergütung der Mezzanine-Partner beträgt 90% der Erfolgsbeteiligung, die der Fonds von den Unternehmen erhält. In 2009 und 2010 erhalten die Mezzanine-Partner 1.575 Euro Erfolgsbeteiligung pro erfolgreicher Mezzanine-Finanzierung. In den Folgejahren erhöht sich bis 2015 der Betrag in dem unterstellten Szenario auf bis zu 2936,- Euro pro Stück. In der Chance, an einer positiven Entwicklung der Unternehmen und damit der Gewinnbeteiligung zu partizipieren, liegt die Motivation der Mezzanine-Partner für eine qualitativ hochwertige Betreuung der Darlehensnehmer/innen. Durch eine vom Volumen unabhängige Vergütung wird ein Anreiz für kleine Finanzierungen gesetzt, zu denen der Zugang besonders schwierig ist.
- Einmalige Aufwendungen entstehen für Emissionskosten in Höhe von 600.000 Euro sowie für Ingangsetzungskosten in Höhe von 250.000 Euro.
- Die Verwaltungskosten beinhalten Sachkosten (für die Finanzbuchhaltung und die Erstellung des Jahresabschlusses), Kosten für die Bereitstellung und Betreuung der EDV, Marketingkosten bei der Bekanntmachung des Produktes und Personalkosten. Die Personalkosten wiederum setzen sich aus den Kosten für Kreditanalyst/innen, der Geschäftsführung sowie der Geschäftsführungsassistenz zusammen. Zunächst werden in 2009 lediglich ein/e Analyst/in, eine Geschäftsführung sowie eine Geschäftsführungsassistenz benötigt. Mit steigenden Kreditanträgen wird die Anzahl der Mitarbeiter/innen auf zwei Analyst/innen in 2010-2013 bzw. drei Analyst/innen ab 2014 aufgestockt. Berechnungsgrundlage sind 100 Kreditanträge pro Analyst/in.
- Auf eine Inflationierung der Kosten, auf eine steuerliche Betrachtung sowie auf eine Liquiditätsplanung wurde verzichtet, da dies für die Aussage der Kurzstudie nicht erheblich erschien.
- Die ausgewiesene Entwicklung des Fondsvolumens beinhaltet Liquiditätsveränderungen und Steuerbelastungen, wobei der Einfachheit halber mit einem Steuersatz von 35% gearbeitet wurde.
- Auch die Planung für 2014 und 2015 lässt noch weitere Aufwendungen zu, falls zur Senkung von Ausfallraten z.B. weitere Coaching-Maßnahmen erforderlich werden.

- Bei sonst gleichen Aufwendungen und Erlösen kann dieses Modell auch noch eine Ausfallrate von 20% verkraften, ohne dass das Kapital angegriffen wird.
- Es ist nicht auszuschließen, dass eine stärkere Nachfrage und eine schnellere Entwicklung des Angebotes dazu führen können, dass das gesamte Kapital bereits vor dem Jahr 2015 als Darlehen vergeben ist. In diesem Fall besteht bei einer erwarteten Laufzeit von 6 Jahren eine Phase, in der sich bis zum Einsetzen von Tilgungen die jährliche Neuvergabe reduzieren würde.

Abbildung 16: Entwicklung der Finanzierungsanzahlen



Quelle: eigene Prognose

Neuvergaben ab 2016

Wenn entsprechend der Planung die Darlehensausfälle aus den laufenden Erträgen erwirtschaftet werden und damit das Fondsvolumen etwa konstant bleibt, dann ist ab 2016 eine Neuvergabe in der Höhe der Tilgungen möglich. Bezogen auf ein Volumen von 50 Mio. Euro und eine durchschnittlichen Laufzeit von sechs Jahren sind dies etwa 165 Neuvergaben über insgesamt 8,3 Mio. Euro pro Jahr.

7 Erforderliche Umsetzungsschritte

Die Forschungsfrage der Studie zielte zunächst auf den Finanzierungsbedarf ab:

Welcher Bedarf besteht gegenwärtig bei KMU an Krediten und Mezzaninedarlehen bis max. 200.000,- €, um aktuelle Liquiditäts-/ Eigenkapitalengpässe zu überbrücken und somit Beschäftigung zu sichern bzw. Entlassungen zu vermeiden?

Auf Basis der Bedarfsanalyse wurden Mikrokredit- und Mezzanine-Angebote beschrieben, durch die Gründungen und KMU neu Zugang zu Kapital erhalten. In Kombination mit begleitenden Unterstützungsleistungen können Unternehmen zu neuen Wachstumsschritten ermutigt werden, mit maßgeblichen Effekten auf Beschäftigung und Wirtschaftsleistung.

Zur kurzfristigen Implementierung der beiden Angebote zu Mikrokrediten und Mezzanine-Darlehen im Jahr 2009 werden die folgenden Umsetzungsschritte vorgeschlagen.

7.1 Geschäftsausweitung Mikrokredite

Aufgrund der vorhandenen Strukturen können alle erforderlichen Umsetzungsschritte sehr kurzfristig erfolgen.

Investmentvehikel

Eine Investition in den bestehenden Mikrofinanzfonds Deutschland würde eine Beschlussfassung durch dessen Verwaltungsrat erfordern, was auf einer Sondersitzung erfolgen könnte. Für eine Kapitalaufstockung, die Zahlung von Stückhonoraren sowie eine maßgebliche Bestimmung der Geschäftspolitik durch den neuen Investor wäre eine mehrheitliche Zustimmung der vier Verwaltungsräte (delegiert von BMAS, BMWI, KfW und GLS Bank) erforderlich, die gleiche Stimmrechtsanteile haben. Sollte diese Zustimmung nicht zustande kommen, könnte unmittelbar im Anschluss ein Duplikat des bestehenden Fonds mit den Unterschriften des Investors und des Treuhänders (Option: GLS Bank) konstituiert werden, das sofort arbeitsfähig wäre, da an die bestehenden Abläufe und Strukturen angeschlossen werden kann.

Einbindung regionaler Mikrofinanzierer

Die bestehenden Mikrofinanzierer werden zunächst schriftlich darüber informiert, dass für Kreditvergaben ab dem nächsten Monatsultimo die genannten Stückhonorare vergütet werden. Die Auszahlungen erfolgen zeitnah zum Quartalsbeginn. Für die Leuchtturmprojekte wird kurzfristig die Jury berufen und gemeinsam mit dieser auf einem Treffen den Mikrofinanzierern das Konzept vorgestellt. Die Auswahl der ersten drei Mikrofinanzierer erfolgt zum Jahresbeginn 2010, gefolgt von einer aktiven Verbreitung von deren erfolgreichen Geschäftsmodellen. Die Stückhonorare und die geplante Geschäftsausweitung werden auch den nicht akkreditierten Mitgliedern des DMI und der Fachöffentlichkeit bekannt gemacht, mit dem Ziel, neue Organisationen zu akkreditieren.

Akquisition von privatem Kapital

Im Verwaltungsrat des Fonds werden die Konditionen (Mindestbetrag, Laufzeit, Risiko, Verzinsung) für private Investoren festgelegt. Dabei wird ein zweistufiges Verfahren empfohlen:

- a) Ausgewählte Kapitalsammelstellen werden angesprochen und mit diesen individuelle Anlagevereinbarungen geschlossen. Erste Vorgespräche mit Pensionskassen haben bestätigt, dass zeitnah Investitionen zu erwarten sind. Aufgrund der gesetzlichen Risikovorschriften und den garantierten Rentenanwartschaften (Rechnungszins 3,5 bis 4,5%) bedarf es daher einer Vorranghaftung öffentlicher Mittel und einer Verzinsung von 4%, wobei Laufzeiten über 8 Jahren seitens der Anleger unterstützt würden.
- b) Für Privatpersonen wird eine öffentliche Emission vorbereitet. Für die notwendige Prospektgenehmigung durch die BAFin und die Erstellung des Prospektes sind insgesamt mindestens 3 Monate anzusetzen. Die Akquisition erfordert weitere 4 Monate – in starker Abhängigkeit von den beschlossenen Konditionen. Eine Liste mit interessierten Privatpersonen wird bereits geführt. Die zunehmende Medienpräsenz des Fonds unterstützt das Interesse an Investitionen spürbar.

Verwaltung

Mit dem Wachstum steigen die Anforderungen an die internen Abläufe zwischen Mikrofinanzierern und Bank deutlich. Begleitet durch einen banknahen IT-Dienstleister werden hierzu bereits derzeit Weichenstellungen vorbereitet. Alle anderen Verwaltungstätigkeiten können ansonsten in den bereits bestehenden Strukturen auch bei einem erheblichen Wachstum bewältigt werden.

Kommunikation

Die Akquisition von Kreditkundinnen und -kunden ist zunächst weiterhin Aufgabe der Mikrofinanzierer. Die Erfahrung hat gezeigt, dass überregionale Öffentlichkeitsarbeit zwar viele Anfragen und einen entsprechenden Arbeitsaufwand bei den Mikrofinanzierern verursachen, aber kaum zu Kreditvergaben führen. Wenn aber durch Leuchtturmprojekte erfolgreiche Methoden und Produkte zu einem einheitlicheren Angebot im Bundesgebiet führen, wird voraussichtlich ab 2011 ein überregionales Marketing sinnvoll sein.

Zielgruppen der Kommunikation sind darum zunächst die bestehenden Mikrofinanzierer, potenzielle Mikrofinanzierer sowie Multiplikator/innen. Diese werden aktiv in die geplante Geschäftsausweitung einbezogen. Es besteht bereits ein Verteiler mit mehr als 1.500 Adressen. Ein regelmäßiger Email-Newsletter wird ab dem zweiten Monat auf der Basis der ab Juli 2009 geschalteten Internetseite www.mikrofinanzfonds.de aktiviert. Gemeinsam mit dem DMI werden ab dem 3. Monat regionale Veranstaltungen durchgeführt. Der wesentlichen Inhalt gegenüber den bestehenden Mikrofinanzierern ist: „Es lohnt sich jetzt, aus dem Beiprodukt Mikrokredit ein Geschäftsfeld aufzubauen, um mit entsprechenden Stückzahlen die Schwelle zur Eigenwirtschaftlichkeit zu überschreiten.“ Gegenüber den potenziellen Mikrofinanzierern wird kommuniziert: „Jetzt können noch Claims abgesteckt werden. Jetzt wird gezielt gefördert. Aber der Zug fährt in Kürze ab.“

7.2 Aufbau Mezzanine-Angebot

Für das Mezzanine-Angebot wird eine zweistufige Implementierung mit einer 12-monatigen Erprobungsphase vorgeschlagen.

Investmentvehikel

Der Investor beauftragt die Erstellung des Vertragswerkes auf Basis der oben beschriebenen Anforderungen, bzw. auf Basis eines zu erstellenden Eckpunktepapiers, falls wesentliche Änderungen gewünscht sind. Grundsätzlich wäre die GLS Bank, die bereits den Mikrofinanzfonds Deutschland aufgebaut hat, hierzu bereit. Zunächst wird ein Beschluss über eine der aufgezeigten Rechtsformen gefasst. Bis zur abschließenden Prüfung (Wirtschaftsprüfer, Anwälte) und Unterzeichnung sind 2 Monate anzusetzen. Für eine uneingeschränkte Handlungsfähigkeit sind bei eigenständigen Rechtsformen noch Eintragungsfristen abzuwarten. Parallel zum Investmentvehikel können die weiteren Implementierungsschritte vorangetrieben werden, so dass dies nicht zu einer Zeitverzögerung führt.

Einbindung von Mezzanine-Partnern

Mit den bereits angesprochenen sowie fünf weiteren Organisationen werden Anbahnungsgespräche geführt. Ziel – aber keine Beschränkung – ist, nach zwei Monaten zunächst 5 Mezzanine-Partner zu akkreditieren, die nach einem Vorlauf von 3 Monaten in den ersten 12 Monaten jeweils 30 Finanzierungen empfehlen, von denen 20 bewilligt werden. Mit diesen 100 Finanzierungen und einem Volumen von bis zu 6 Mio. Euro werden im ersten Jahr wesentliche Praxiserfahrungen hinsichtlich folgender Punkte gesammelt:

- zum Aufbau und zur laufenden Verbesserung der Infrastruktur, wie EDV-Tools, Formularwesen, Kommunikation;
- zur Vertriebsstärke sowie zur Interessenlage der unterschiedlichen Mezzanine-Partner.¹⁶

Auf dieser Basis werden dann nach dem ersten Jahr bis zu 40 weitere Mezzanine-Partner mit der Zielsetzung akkreditiert

- einer möglichst bundesweiten Flächendeckung;
- unter besonderer Berücksichtigung der Zielgruppen Migrantinnen und Migranten sowie Unternehmerinnen.

Akquisition von privatem Kapital

In der ersten Aufbauphase sind die Chancen und Risiken einer solchen Fondsinvestition noch nicht in einem Anlageprospekt gegenüber privaten Investor/innen darstellbar. Voraussetzung hierfür sind die zahlenmäßigen Ergebnisse zumindest der ersten zwölf Monate sowie eine in der Praxis erprobte Infrastruktur. Auf dieser Basis sind die Konditionen für Privat Anleger/innen zu definieren (Zins, Laufzeit, Risiko) und zu entscheiden,

- ob ein breiteres Publikum auch auf kleinere Beträge mit einem von der BAFin genehmigten Prospekt,
- oder in einer schlankeren privaten Platzierung nur einige ausgesuchte Privatpersonen und institutionelle Investor/innen auf größere Beträge angesprochen werden sollen.

¹⁶ Zu analysieren ist beispielsweise, inwiefern Banken tatsächlich neuen Zugang für sonst nicht finanzierte Zielgruppen schaffen können sowie welche Regelungen zu treffen sind, dass Banken diesen Fonds nicht schwerpunktmäßig zur Abwälzung besonderer Risiken nutzen. Eine solche Analyse erfolgt für jeden Typus der Mezzanine-Partner.

Damit könnte die Akquisition nach Ablauf der ersten 12 Monate begonnen werden. Der Erfolg hängt maßgeblich von der Konditionsgestaltung ab. Wesentlich dabei wird sein, dass die öffentlichen Mittel im Vorrang die Risiken tragen und eine Verzinsung über dem Geldmarkt angeboten werden kann.

Verwaltung

Die folgenden zentralen Dienstleistungen sind spätestens mit den ersten Mezzanine-Anträgen, also nach fünf Monaten, bereitzustellen:

- Verwaltung des Investmentvehikels inklusive Vermögensanlage, Buchhaltung, Berichtswesen (bereits mit Konstitution des Vehikels)
- Antragsanalyse zur entscheidungsreifen Aufbereitung für Kompetenzträger durch zunächst eine Analytistin bzw. einen Analysten
- Infrastruktur an der Schnittstelle von Mezzanine-Partner und Analyst/in, insbesondere EDV-Tool, Kommunikation, Formularwesen
- Geschäftsführung mit den Aufgabenschwerpunkten laufende Verbesserung der Produkte und der Infrastruktur, Einbindung von Mezzanine-Partnern, Investors Relations, Öffentlichkeitsarbeit, Risiko- und Liquiditätssteuerung.

Die Verwaltung könnte in der GLS Bank in Bochum angesiedelt sein, die auch in der Lage ist, die Verwaltungsressourcen bereitzustellen.

Kommunikation

Der Fokus liegt im ersten Jahr auf der gezielten Förderung der fünf Mezzanine-Partner sowie auf der laufenden Verbesserung der Produkte und der Infrastruktur. Hierfür finden regelmäßige Besuche vor Ort sowie gemeinsame Workshops statt. Auf der Basis der Ergebnisse beginnt nach einem Jahr eine aktive Ansprache von

- potenziellen Mezzanine-Partnern, durch regionale Informationsveranstaltungen, Verbandsarbeit, eine Broschüre, einen Newsletter
- KMU, durch Vorlagen für die Mezzanine-Partner, einen bundesweiten Internetauftritt mit Verweisen auf die Mezzanine-Partner sowie einem Antrags-Tool, Veröffentlichungen in der Fachpresse
- Privatinvestoren, Pressearbeit

Auf der Erfahrungsbasis des ersten Jahres ist eine Marke zu entwickeln und zu etablieren. Diese muss über den jeweils eigenen Auftritt der Mezzanine-Partner hinaus von allen genannten Zielgruppen deutlich erkennbar sein.

Quellen

- Adie (Association pour le droit à l'initiative économique Association reconnue d'utilité publique) (2008): 20 years of microcredit in France - The knowledge gained through Adie's experience, Paris
- Ang, J. (1992): On the Theory of Finance for Privately Held Firms. *The Journal of Small Business Finance*, Vol. 1(3), S. 185-203
- Audretsch, D.B. und J.A. Elston (2002): Does Firm Size Matter? Evidence on the Impact of Liquidity Constraints on Firm Investment Behavior in Germany. *International Journal of Industrial Organization* 20, S. 1-17
- Baumgartner, H., und M. Caliendo (2008): Turning Unemployment into Self-Employment: Effectiveness of Two Start-Up Programmes. *Oxford Bulletin of Economics and Statistics* 70, S. 347–373
- Beck, M., G. Hofmann und A. Weinand (2006): Prozess der Mezzaninen Kapitalaufnahme und typische Anforderungen an das Unternehmen. In: Bösl, K. und Sommer, M. (Hrsg.): *Mezzanine Finanzierung*. C.H. Beck Verlag, München 2006, S. 59-72
- Besanko, D. und A. Thakor (1987a): Collateral and Rationing: Sorting Equilibria in Monopolistic and Competitive Credit Markets, *International Economic Review*, Vol. 28(3), S. 671-89
- Besanko, D. und A. Thakor (1987b): Competitive Equilibrium in the Credit Market under Asymmetric Information. *Journal of Economic Theory*, Vol. 42(1), pp. 167-82
- Brezski, E. (2006): Der Markt für Mezzanine Kapital in Deutschland. In: Bösl, K. und Sommer, M. (Hrsg.): *Mezzanine Finanzierung*. C.H. Beck Verlag, München 2006, S. 13-21
- Caliendo, M., F. Fossen, und A.S. Kritikos (2009): "Risk Attitudes of Nascent Entrepreneurs: New Evidence from an Experimentally-Validated Survey," *Small Business Economics*, 32(2), 153–167
- Caliendo, M. und A.S. Kritikos (2009): Start-ups by the Unemployed: Characteristics, Survival and direct employment effects. *Small Business Economics*, forthcoming
- Caliendo, M., S. Künn, und F. Wießner (2008): [Die Nachhaltigkeit von geförderten Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit: Eine Bilanz nach fünf Jahren](#), IZA Discussion Paper No. 3880.
- Cornelißen, W. (1995): 1. Gender Datenreport erstellt durch das Deutsche Jugendinstitut e.V. in Zusammenarbeit mit dem Statistischen Bundesamt im Auftrag des Bundesministeriums für Familie, Senioren, Frauen und Jugend
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband (DSGV) (2005): *Diagnose Mittelstand 2005: Mittelstand stärken – Breitere Basis für Wachstum schaffen*. Berlin
- DG Employment (European Globalisation Adjustment Fund) (2009): *The Role of the EGF*, Foliensatz Directorate General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, Brussels anlässlich der Tagung des EMF Sector Committee Automotive, 21.04.2009
- Dörscher, M. und H. Hinz (2003): *Mezzanine Capital - Ein flexibles Finanzierungsinstrument für KMU*. In: *Finanz Betrieb*, Nr. 5, 2003
- Egeln, J., G. Licht, und F. Steil (1997): Firm Foundation and the Role of Financial Constraints. *Small Business Economics* 9, S. 137-150
- EU COM (2003): *Grünbuch Unternehmergeist in Europa*, Brüssel
- Europäische Kommission (2007): *Neue Ansätze für mehr Kleinstkredite in Europa*

- Europäische Kommission (2008): Pressemitteilung IP/08/1312 – Europäische Kommission und EIB-Gruppe starten die Initiative JASMINE zur Förderung von Kleinstkrediten in Europa für Wachstum und Beschäftigung
- Eurobarometer (2005): SME Access to Finance. Flash Eurobarometer 174
- Heckmann, M., A. Kettner und M. Rebien (2009): IAB Kurzbericht 11-2009
- IDW HFA 1/1994 Hauptfachausschuss des Instituts der Wirtschaftsprüfer e.V
- Jaffee, D. und T. Russel (1976): Imperfect Information, Uncertainty, and Credit Rationing. Quarterly Journal of Economics, Vol. 90, S. 651-66
- KfW-Gründungsmonitor (2008): Gründungen in Deutschland: weniger aber besser – Chancenmotiv rückt in den Vordergrund, Bonn
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2008): Der Markt für Mikrofinanzierung in Deutschland: Marktgröße, Instrumente und Finanzierungsschwierigkeiten. KfW-Research, Nr. 35, Frankfurt
- Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) (2009): Unternehmensfinanzierung 2009: Unternehmensfinanzierung – deutliche Spuren der Krise: Keine Kreditklemme, aber massive Finanzierungsschwierigkeiten. Online unter: http://www.kfw.de/DE_Home/Research/Forschungsergebnisse_und_Datensaetze/Unternehme.jsp
- Kritikos, A.S., C. Kneiding und C. Germelmann (2009): Demand Side Analysis of Microlending Markets in Germany? GfA Discussion Paper
- Maas, B. und H.-R. Meißner (1998): Mikrokreditfonds - Ein Instrument zur Unterstützung von Self-Employment. FAST-Studie Nr. 27, Berlin.
- Maas, B. und H.-R. Meißner (2001): Zur Realität von Mikrokreditfonds in der Bundesrepublik Deutschland im Vergleich zu internationalen Umsetzungserfahrungen - Abschlussbericht und Dokumentation des Projektteils Mikrokreditfonds im Rahmen des NOW-Projektes "Women into Business", FAST-Studie Nr. 29, Berlin
- Meißner, H.-R. (2007): Auswertung der schriftlichen Befragung der Fondsverwaltungen der Bundesländer durch die AG Gründungsklima; unveröffentlicht, Berlin
- McMahon, R., S. Homes, P. Hutchinson und D. Forsaith, (1993): Small Enterprise Financial Management: Theory and Practice. Harcourt Brace: Australia
- Myers, S. (1984): The Capital Structure Puzzle. Journal of Finance, Vol. 39(3), S. 575-592
- Myers, S. und N. Majluf (1984): Corporate Financing and Investment decisions when Firms have information that Investors do not have. Journal of Financial Economics, Vol. 13, S. 187-221
- Petty, J. und W. Bygrave (1993): What Does Finance Have to Say to the Entrepreneur? Journal of Small Business Finance, Vol. 2(2), S. 125-38
- Pfeiffer, F. und F. Reize (2000): Business Start-ups by the Unemployed – an Econometric Analysis Based on Firm Data, Labour Economics 7, 629-663
- Piorkowsky, M.-B. (2002): Genderaspekte in der finanziellen Förderung von Unternehmensgründungen
- Piorkowsky, M.-B. und S. Fleißig (2008): Existenzgründungen im Kontext der Arbeits- und Lebensverhältnisse in Deutschland – Eine Strukturanalyse von Mikrozensusergebnissen – Aktualisierung der Sonderauswertung der Mikrozensus für die Jahre 1991 bis 2006. Statistisches Bundesamt, Bonn

- Schulze-Buschoff, K.; C. Schmidt (2005): Mobilität der Solo-Selbständigen im europäischen Vergleich. Zeitschrift für Arbeitsmarktforschung 38, S. 531-553
- Statistisches Bundesamt (2006): Fachserie 1, Reihe 4.1.2. Wiesbaden
- Stiglitz, J. und A. Weiss, A. (1981): Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, American Economic Review 71, S. 393-410
- van Auken, H. und L. Neeley (1996): Evidence of Bootstrap Financing Among Small Start-Up Firms. Journal of Entrepreneurial & Small Business Finance, Vol. 5 (3), S. 233-48
- Winker, P. (1999): Causes and Effects of Financing Constraints at the Firm Level. Small Business Economics Vol. 12, S. 169-181
- Wießner, Frank (2005): IAB Kurzbericht 02-2005

Anlage 1 Erhebungsbogen

I. Betriebswirtschaftliche Kennziffern

1. Verschuldungsgrad: _____
2. Eigenkapitalquote nach der Transaktion: _____
3. Kapitaldienstfähigkeit: _____

II. Weitere Faktoren

4. Kaufmännische und technische Erfahrung des Unternehmers / der Unternehmerin im Hinblick auf Managementqualitäten (kaufmännische und technische Erfahrung):

5. Beschreibung der Unternehmung (Produkt / Dienstleistung, Verfahrenstechniken/Herstellungstechniken, Produktinnovation):

6. Markt- und Brancheneinschätzung (Alleinstellungsmerkmal, Konkurrenzsituation, Erfahrungswerte der Branche, Zukunftsprognose, Nachfragesituation):

7. Unternehmerische Planungsrechnung:

Anlage 2 Bewertung des Erhebungsbogens

I. Betriebswirtschaftliche Kennziffern

| | Quote | Note |
|--|-------|------|
| 1. Verschuldungsgrad (max. 3,18) | 5 | 4 |
| | 4,5 | 3,5 |
| | 4 | 3 |
| | 3,5 | 2,5 |
| | 3 | 2 |
| | 2,5 | 1,5 |
| | > 2 | 1 |
| 2. Eigenkapitalquote nach der Transaktion (mind. 22%) | 20 | 3,5 |
| | 25 | 3 |
| | 30 | 2 |
| | 35 | 2,5 |
| | 40 | 2 |
| | 45 | 1,5 |
| | > 50 | 1 |
| 3. Kapitaldienstfähigkeit (mind. 1,1) | 1,1 | 3,5 |
| | 1,2 | 3 |
| | 1,3 | 2,5 |
| | 1,4 | 2 |
| | 1,5 | 1,5 |
| | > 1,6 | 1 |

Durchschnittsnote der betriebswirtschaftlichen Kennziffern (1. – 3.):

II. Weitere (weiche) Faktoren

4. Persönliche Eigenschaften des Unternehmers im Hinblick auf Managementqualitäten (kaufmännische und technische Erfahrung)

Note (1-5):

5. Qualität der Planungsrechnungen

Note (1-5):

6. Produktinnovation / Alleinstellungsmerkmal

Note (1-5):

7. Markt- und Brancheneinschätzung (Erfahrungswerte der Branche, Zukunftsprognose, Konkurrenzsituation, Nachfragesituation)

Note (1-5):

8. Betriebliche Kapazität (Ist das Unternehmen nach der Investition in der Lage bei Auslastung seiner Kapazitäten seine Planzahlen zu erreichen?)

Note (1-5):

Durchschnittsnote der weichen Faktoren (1. – 3.):

III. Gesamtbeurteilung

Summe aus:

0,4 x Durchschnittsnote aus I.

0,6 x Durchschnittsnote aus II.

= Gesamtnote

Die Gesamtnote darf nicht schlechter als 3 sein.