



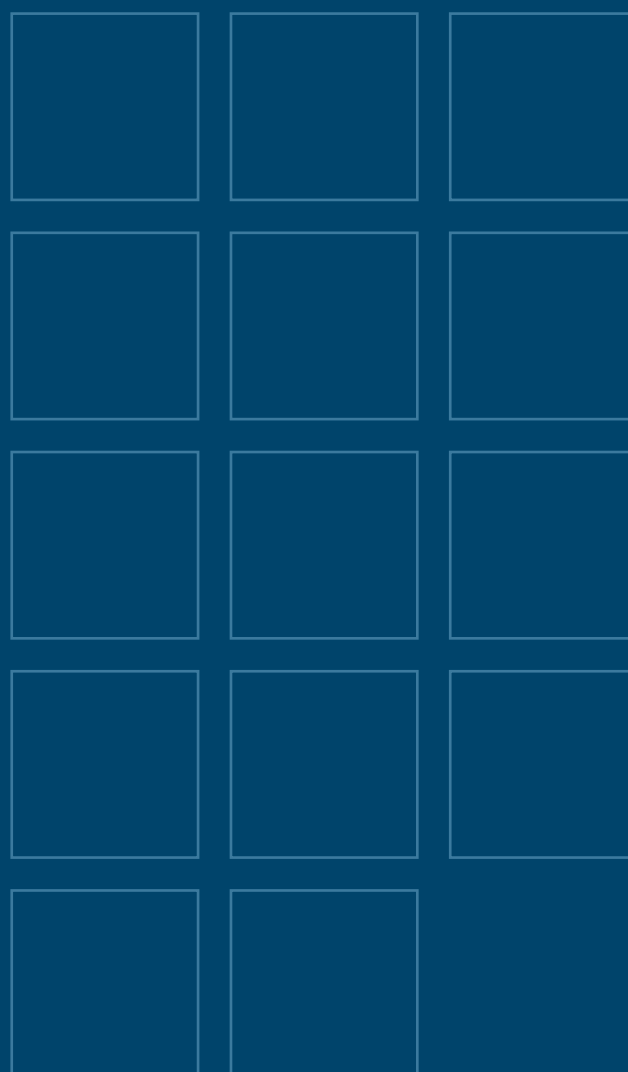
Bundesamt
für Bauwesen und
Raumordnung

ExWoSt-Informationen 31/5

Quartiers-Impulse

Neue Wege zur Stärkung
der lokalen Wirtschaft

Ein ExWoSt-Forschungsfeld



Experimenteller Wohnungs- und Städtebau (ExWoSt) ist ein Forschungsprogramm des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) und wird betreut vom Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR).

Punkte zählen!

Sehr geehrte Leserin,
sehr geehrter Leser,

Scoring – so erklärt uns die Online Enzyklopädie Wikipedia – steht im Wesentlichen für das Zählen von Punkten. Gemeint sind persönliche Plus- oder Minuspunkte, mit denen Banken und Handel Ihre und meine Kreditwürdigkeit einschätzen. Scoringverfahren senken die Kosten der Risikoeinschätzung und führen über komplexe Berechnungen und oft genug auch über Vereinfachungen zu Ergebnissen, die nicht immer mit den individuellen Verhältnissen des oder der Bewerteten übereinstimmen. Zudem ist die Berechnung dieser Verbraucher-Punkte für den Einzelnen oft nicht nachvollziehbar und transparent.

Die Basis für dieses „Zählen von Punkten“ liefern Kundenmerkmale wie „Kunde seit“, „Sicherheiten“, „Beruf“ oder eben „Wohnort“. Eine beliebte Form der Punktvergabe ist die über die Postleitzahl oder die Anschrift. Und hier kommt nun die Stadtentwicklung ins Spiel: Bewohnerinnen und Bewohner, deren Quartier oder Straßenzug in der Vergangenheit durch eine Häufung von Zahlungsschwierigkeiten aufgefallen ist, erhalten Minuspunkte im Scoringansatz. Dies verschlechtert z.B. die Möglichkeiten, an einen Kredit zu kommen – unabhängig von der tatsächlichen individuellen Zahlungsmoral oder wirtschaftlichen Lage. Es kann also sein, dass Ansiedlungs- oder Gründungserfolge durch Maßnahmen zur Stärkung der lokalen Wirtschaft von Scoringverfahren erschwert oder gar zunichte gemacht werden – weil gute Ideen und wirtschaftliche Pläne für diese Stadt-

teile im Bewertungssystem der Banken schlicht (noch) nicht vorgesehen sind.

Das trifft direkt das Themenfeld der Mikrofinanzierung in den „Quartiers-Impulsen“: Weil Banken aus Kostengründen häufig an sich sinnvolle und tragfähige Kredite nicht vergeben, soll diese Lücke zur Stärkung der lokalen Wirtschaft durch Mikrofinanzprozesse wie in den Modellvorhaben in Berlin, Dortmund und Offenbach geschlossen werden. Auch hier zeigen sich Widersprüche deutlich: Unter Umständen ungerechtfertigte Negativbewertungen im Scoringverfahren, das Kosten senkende Stigmatisieren von Personen über Postleitzahlen, läuft den Bemühungen der Stadtentwicklung entgegen, genau diese Quartiere zu revitalisieren.

Jüngst hat das Bundeskabinett einen Entwurf zur Änderung des Bundesdatenschutzgesetzes beschlossen, der die Transparenz von Scoringverfahren erhöhen soll und den Verbraucherinnen und Verbrauchern stärkere Mitspracherechte in diesem System einräumen möchte. Dies dürfte auch im Sinne der Stadtentwicklung sein, weil es ein Beitrag zu einer sachgerechteren Risikobewertung ist.

Diese Ausgabe der ExWoSt-Informationen hat wieder den Schwerpunkt „Mikrofinanzierung“. Wir informieren Sie über die Erfahrungen und die erreichten und die nicht erreichten Ziele in den Modellvorhaben in Berlin, Dortmund und Offenbach. In der Rubrik „Forschung“ zieht das Deutsche Mikrofinanzinstitut eine erste Zwischenbilanz seiner Begleitung der drei Modellvorhaben. Die „Quartiers-Impulse“ sind auf der Zielgeraden angekommen. Im Juli haben

die letzten Projektwerkstätten in Braunschweig und Berlin Pankow stattgefunden. Themen waren jeweils Organisationsstrukturen und Möglichkeiten zur Verstetigung der neuen Wege zur Stärkung der lokalen Wirtschaft.

Ein wichtiges Thema, das uns momentan bewegt, ist die Frage nach dem tatsächlichen Bedarf an Mikrofinanzierung. Jüngst hat die Kreditanstalt für Wiederaufbau in einer Studie Schwierigkeiten von Gründern und Kleinstunternehmen im Bestand identifiziert, die einen externen Finanzierungsbedarf von bis zu 10.000 Euro haben – dies deutet auf einen relevanten Bedarf hin. Alexander Kritikos und Christoph Kneiding befassen sich in ihrem Impuls mit dem Bedarf an Mikrofinanzierung in Deutschland.

Erste Ergebnisse der Modellvorhaben belegen allerdings nicht gerade einen Run auf die angebotenen Mikrokredite. Zeigt sich hier die Diskrepanz zwischen Theorie und Praxis? Benötigen die Mikrofinanzprodukte einfach mehr Zeit, um von den Unternehmerinnen und Unternehmern wahr- und angenommen zu werden?

Ich hoffe, wir können Ihnen auch diesmal wieder den einen oder anderen positiven Impuls geben.

Ihr



Dr. Peter Jakobowski

Ausgabe
31/5 – 9/2008

- 02 Vorwort**
- 04 Vor Ort:
Aus den Modellvorhaben**
- 04 Berlin –
finanzwerk Pankow
- 07 Dortmund –
Nordhand eG
- 10 Offenbach –
Ostpol^o Kredit
- 14 Aktuell**
- 14 Projektwerkstatt
„Lokale Wirtschaft“
am 24. Juli 2008
in Braunschweig
- 16 Projektwerkstatt
„Lokale Mikrofinanzierung“
am 4. Juli 2008
in Berlin
- 18 Forschung**
- 18 Mikrofinanzierung als Instrument
der Quartiersentwicklung –
Zwischenergebnisse aus der
Begleitforschung
- 20 Impuls**
- 20 Welchen Bedarf an Mikrofinanz-
produkten gibt es in Deutschland?
- 23 Ex Libris**
- 24 Impressum**

Berlin – finanzwerk Pankow

Ansprechpartner und Akteure

*Projekträger: Stadt Berlin, Bezirksamt Pankow,
Abteilung Wirtschaft, Kultur und Stadtentwicklung
Fröbelstraße 17, 10405 Berlin*

Andrea Gärtner

Tel.: 030/9 02 95 63 06, E-Mail: andrea.gaertner@bapankow.verwalt-berlin.de

Projektpartner: iq consult

Muskauer Straße 24, 10997 Berlin

Norbert Kunz und Dr. Maximilian Kusch

Tel.: 030 / 6 11 34 29, E-Mail: kunz@iq-consult.com

Netzwerkbildung als Basis erfolgreicher Mikrofinanzierung

Dem *finanzwerk Pankow* ist es gelungen, einen dauerhaften Dialog über die Potenziale und Herausforderungen der lokalen Mikrofinanzierung im Bezirk Pankow zu etablieren. In Kooperation mit lokalen Unternehmervereinigungen veranstaltet iq consult monatliche Arbeitsforen (sog. startfrühstücke), auf denen Unternehmerinnen und Unternehmer, Existenzgründerinnen und -gründer sowie Multiplikatoren aus Pankow über das Thema diskutieren, Erfahrungen austauschen und Kontakte knüpfen.

Voraussetzungen für Kreditvergabe durch eigenen Mikrofinanzfonds geschaffen

Mit der Einrichtung eines Mikrokreditproduktes der Investitionsbank Berlin (IBB) im Januar 2007, das Kredite bis zu 10.000 Euro ohne Beratungsangebote enthält, ist die Debatte über regionale Mikrokreditfonds zunächst ins Stocken geraten. Mittlerweile lässt sich jedoch absehen, dass das IBB-Modell durch den Verzicht auf qualifizierte Beratung nicht für alle Kreditnehmer ein optimales Kreditprodukt darstellt. Gleichwohl bietet das Produkt aus Kundensicht unschlagbar günstige Konditionen, die durch ein beratungs- und netzwerkorientiertes Mikrofinanzprodukt, wie es für Pankow angedacht war, nicht zu leisten sind.

Die zunächst vorgesehene Einbindung des Mikrofinanzsystems in die Struktur des Deutschen Mikrofinanz Instituts (DMI) ist nicht umgesetzt worden. Grund ist, dass das Mikrofinanzierungsverfahren vom Mikrofinanzierer einen Sicherheitsbeitrag in

Höhe von 20% des verausgabten Kreditvolumens verlangt. Sofern der Träger diesen Betrag aus Eigenmitteln aufbringen muss, bietet das Modell aus Sicht von iq consult keine Grundlage für die Entwicklung eines Geschäftsmodells. Deswegen hat sich iq consult entschlossen, nicht am Mikrofinanzierungsmodell des DMI zu partizipieren.

Alternativ dazu wurde aber im Mai 2007 ein Kooperationsvertrag mit der Berliner Volksbank geschlossen. Gründungsinteressierte sollen danach durch iq consult auf die Selbstständigkeit vorbereitet und bei Eignung mit einem Tragfähigkeitsgutachten ausgestattet werden, das ihnen einen unkomplizierten Zugang zu den Mikrokrediten der Volksbank ermöglicht. In der Praxis hat sich das Modell bislang nur bedingt bewährt. Nach wie vor werden zu viele Kreditanträge abgelehnt, da die Vergabe-Leitlinien der Volksbank die spezielle Situation vieler Mikrokreditinteressierter nur sehr unzureichend berücksichtigen.

Als Zwischenlösung stellt iq consult vorübergehend einen Fonds aus einem anderen Projekt für das Modellprojekt *finanzwerk Pankow* zur Verfügung. Dadurch können jetzt erstmals bedarfsgerechte Mikrokredite angeboten und beworben werden.

Kreditmodell *finanzwerk Pankow*

Der Kredit, der zur Zeit im Rahmen eines iq consult-Fonds vergeben werden kann, fungiert als Modell des zukünftigen *finanzwerk*-Kreditprodukts. Er richtet sich an alle Gründerinnen und Gründer sowie Selbstständige im Bezirk Pankow. Beim Erstkredit reicht der Kreditbetrag von minde-

stens 1.000 Euro bis maximal 5.000 Euro. Das Limit für einen Folgekredit liegt ebenfalls bei 5.000 Euro. Der Zinssatz beträgt 5% bei einer Laufzeit von höchstens zwölf Monaten. Tilgungsfreie Zeiten können eventuell nach vorheriger Vereinbarung gewährt werden. Neben den üblichen Unterlagen wie Kreditantrag, Bürgschaften, Selbst- und Schufa-Auskunft muss der Kreditnehmer ein kurzes Geschäfts- und Investitionskonzept vorstellen. Die Kreditentscheidung erfolgt direkt durch den Mikrofinanzierer, also durch iq consult, und basiert im Wesentlichen auf folgenden Kriterien:

- persönliche Kreditwürdigkeit der Antragstellerin bzw. des Antragstellers
- Plausibilität des Geschäfts- und Investitionskonzepts
- keine ungeklärten Altlasten
- Qualität der Bürgen

Bei Kreditausfall übernimmt der Mikrokreditfonds von iq consult die Haftung zu 100%. Für die Bearbeitung der Anträge werden voraussichtlich 75 Euro pro Stunde und insgesamt höchstens 300 Euro berechnet.

Eine Besonderheit des *finanzwerk*-Kredits ist das Mentoring-Netzwerk, das in Pankow zurzeit noch aufgebaut wird (vgl. dazu weiter unten: Aufbau eines Mentoring-Netzwerks).

Als Alternative zu den marktüblichen, aber nicht bedarfsgerechten Kreditprodukten konnte das Kreditmodell *finanzwerk Pankow* erst vor kurzem in die Erprobungsphase gehen. Trotz der nur kurzen Praxisphase ist die geringe Nachfrage



Fast eine eigene Großstadt:
Pankow mit über 350.000 Einwohnern



Andrea Gärtner,
Bezirksamt Berlin-Pankow



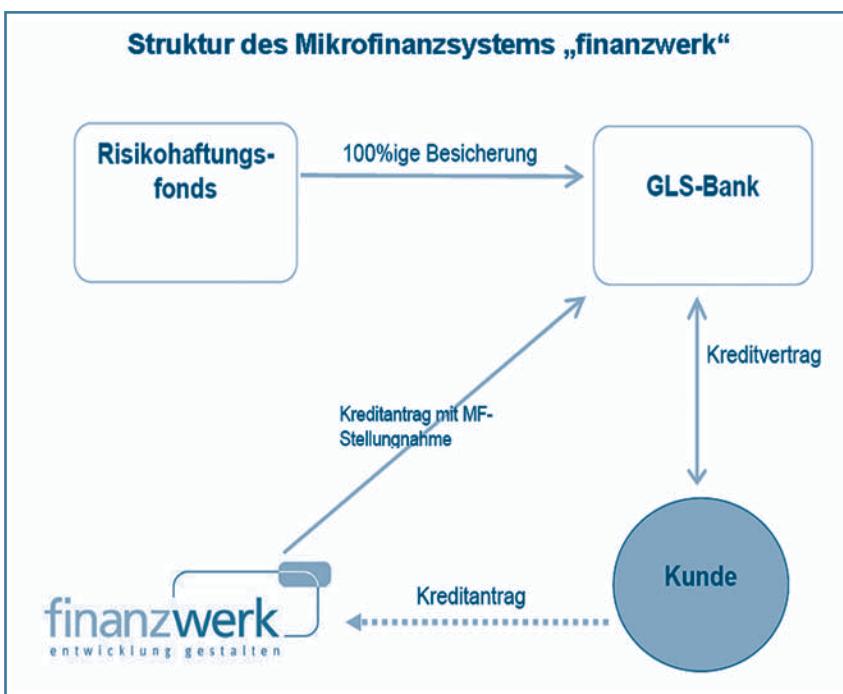
Projektleiter Dr. Maximilian Kusch,
bei der Planung der nächsten Schritte

nach Mikrokrediten in Pankow seitdem kontinuierlich angestiegen. iq consult prüft derzeit mehrere Anträge. Bis zum Projektende werden voraussichtlich noch drei bis vier Kredite vergeben werden.

Nachhaltige Finanzstruktur

Um „Mikrofinanz“ auch über den Förderzeitraum hinaus anbieten zu können, wurden verschiedene Strukturen geschaffen. So hat iq consult mit wichtigen Akteuren der lokalen Wirtschaft in Pankow ein Netzwerk aufgebaut, das sich regelmäßig mit Fragen der Mikrofinanz beschäftigt. Dazu gehören:

- (1) startfrühstücke
Monatliche Arbeitstreffen, die von iq consult und dem Unternehmerkreis Nord organisiert werden und sich mit wechselnden Schwerpunktthemen an Jungunternehmerinnen und -unternehmer aus Pankow richten.
- (2) Fokusgruppen
Regelmäßig Expertenrunden mit zwei Schwerpunktthemen. In der Fokusgruppe „Banken und Kunden“ beschäftigen sich Bankenvertreter und Unternehmerinnen und Unternehmer mit verschiedenen Modellen der lokalen Mikrofinanzierung und deren Praxistauglichkeit. Die Fokusgruppe „Quartiers-Impulse setzen“ richtet sich an einen offenen Teilnehmerkreis und erörtert Ansätze der lokalen Wertschöpfungsketten.
- (3) kontinuierliche Kontakte
Diese bestehen zu Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des Jobcenters Pankow sowie zu Unterneh-



men und Existenzgründungsstellen aus dem Bezirk.

Erkenntnisse aus dem Modellprojekt

Zu den wichtigsten Ergebnissen des Modellprojekts gehört die Erkenntnis, dass die vorhandenen Mikrokreditprodukte die Bedürfnisse der Kreditinteressierten nur unzureichend abdecken. Notwendig ist ein Mikrofinanzpaket, das neben einem günstigen Kredit vor allem aus zwei „Produkten“ besteht: aus einer flexiblen, an die lokalen Gegebenheiten angepassten Kreditvergabe und aus einer nachhaltigen, qualifizierten Betreuung der Unternehmen. Daraus ergeben sich zwei Aufgabenstellungen, die in Zukunft zu lösen sind:

(1) Aufbau eines eigenständigen Projekt-Fonds

Es gibt einen hohen Bedarf an Mikrofinanzierung in Pankow. Das bestätigen nicht nur zahlreiche Gespräche mit Gründungsberaterinnen und -beratern, sondern dies belegt auch eine Umfrage, die Ende 2007 unter Pankower Unternehmerinnen und Unternehmern durchgeführt worden ist. Danach sind über 50% der Befragten an Mikrokrediten interessiert. Allerdings fallen die lokalen Mikrokreditnehmerinnen und -nehmer häufig durch das konventionelle Bewertungs- und Vergaberaster der Banken. Gefragt ist ein Kredit, der die besondere Situation vieler Mikrokreditinteressierter – wie zum Beispiel Arbeitslosigkeit, geringe Sicherheiten, unkonventionelle Geschäftsideen, Betriebsmittelfinanzierung oder Auftragsvor-



Die Kulturbrauerei: Zentrum der Kultur- und Kreativwirtschaft



Norbert Kunz, Geschäftsführer von iq consult gmbh



Regelmäßiger Austausch: Stammtisch des „Unternehmerkreises Berlin-Nord“

finanzierung – berücksichtigt. Deswegen prüft iq consult die Möglichkeiten zum Aufbau eines eigenständigen, z.B. privatwirtschaftlich geförderten *finanzwerk*-Fonds. Durch die Fondsmittel, die iq consult vorübergehend zur Verfügung gestellt hat, konnten die Chancen und Rahmenbedingungen des künftigen *finanzwerk*-Kreditprodukts jedoch schon im Projektzeitraum analysiert werden.

(2) Aufbau eines Mentoring-Netzwerks

Das Angebot qualifizierter Betreuung ist für iq consult ein Schlüsselfaktor erfolgreicher Mikrofinanzierung. Betreuung wird nicht nur von Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern stark nachgefragt; durch sie kann auch die Ausfallquote auf signifikante Weise gesenkt werden.

Nachdem sich abzeichnet, dass die neuen Mikrokreditprodukte der Investitionsbank Berlin (IBB) durch den Verzicht auf Betreuungsangebote dem lokalen Mikrokreditbedarf nicht entsprechen, hat iq consult damit begonnen, ein Mentoring-System in Pankow aufzubauen. Die Idee ist so einfach wie effektiv: Mit der Kreditvergabe soll den Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern auch eine qualifizierte Begleitung durch erfahrene Mentorinnen und Mentoren angeboten werden, die beim Geschäftsaufbau unterstützen. iq consult übernimmt dabei folgende Aufgaben:

- Erstinformation aller wichtigen Akteure im Bezirk: Unternehmerinnen und Unternehmer, Unternehmervereinigungen, Existenzgründungsberaterinnen und -berater und bezirkliche Wirtschaftsförderung

- Aufbau eines Netzwerks von interessierten Mentorinnen und Mentoren sowie Jungunternehmerinnen und Jungunternehmern aus dem Bezirk
- Organisation von Veranstaltungen, in denen Mentoren und Mentees zueinander finden können, sowie zum Aufbau von Arbeitsbeziehungen
- Organisation von verschiedenen Veranstaltungen, Seminaren und Workshops für die Mitglieder des Mentoring-Netzwerkes in Pankow

Derzeit ist nicht absehbar, dass dieses Instrumentarium kostendeckend selbsttragend umgesetzt werden kann. Alle Erfahrungen und Daten belegen, dass Mikrofinanzierung in einen institutionalisierten Rahmen mit Beratung, qualifizierter Begleitung und projektspezifischen Kreditvergabemöglichkeiten (eigenständiger Fonds) eingebettet sein muss, um funktionieren zu können.

„Mikrofinanz in der Stadtteilentwicklung“ vor dem Hintergrund der Erfahrungen in den Modellvorhaben
Dauerhafte Strukturen konnten bei gegebenem Projektbudget durch *finanzwerk Pankow* bislang nicht geschaffen werden. Ohne ausreichende Mittel – z.B. für ein gezieltes Marketing, für einen nachhaltigen Ausbau des Mentorensystems, für eine dauerhafte Kommunikation mit den relevanten Bezirksakteuren und lokalen Multiplikatoren und für einen eigenständigen bedarfsgerechten Fonds – ist ein nachhaltiges *institutional building* nicht möglich.

Insgesamt werden die lokale Ansprache und die Einbindung lokaler Akteure als wesentlicher Erfolgsfaktor gesehen. Als unverzichtbar für jede erfolgreiche Etablierung von „Mikrofinanz“ in den Bezirken gelten vor allem Quartiersmanagerinnen und -manager, Existenzgründungsberaterinnen und -berater vor Ort und lokale Unternehmerverbände.

Schwierig ist die Kundengewinnung. Natürliche Partner und Verbündete könnten und sollten eigentlich die lokal ansässigen Banken sein. Faktisch stehen dem aber die Leitlinien ihrer Vergabepaxis entgegen, die nicht zu den tatsächlichen Lebensumständen und Finanzierungsbedarfen lokaler Mikrokreditnehmer passen.

Dortmund – Nordhand eG

Ansprechpartner und Akteure

Projektträger: Wirtschaftsförderung Dortmund

Töllnerstraße 9-11, 44135 Dortmund

Hubert Nagusch

Tel.: 02 31 / 28 67 39 16, E-Mail: hubert.nagusch@stadtdo.de

Aufbau der Genossenschaft im Ergebnis erfolgreich

Die Mikrofinanzgenossenschaft NORDHAND eG i.G. ist am 27. März 2008 im Stadtteilzentrum „Wichernhaus“, Stollenstraße 36, 44145 Dortmund, von 16 Gründungsmitgliedern ins Leben gerufen worden. Gewählt wurde ein fünfköpfiger Aufsichtsrat und zwei Vorstände.

Am 18. April 2008 folgte eine Pressekonzferenz der Wirtschaftsförderung Dortmund, auf der das Vorhaben vorgestellt wurde. Das Echo – auch in der überregionalen Presse – war unerwartet groß. Erstmals in der Bundesrepublik hatte eine Kommune eine Mikrofinanzgenossenschaft initiiert. In der Folge gab es Presseberichterstattungen u.a. in der „Frankfurter Rundschau“ (19. April 2008), der „Welt am Sonntag“ (20. April 2008), der „Neuen Westfälischen Zeitung“ (6. Juni 2008) und in der „Süddeutschen Zeitung“ (27. Juni 2008). In der Presseberichterstattung wurde häufig auf die „Grameen-Bank“ des Friedens-Nobelpreisträgers Muhamed Yunus verwiesen und der mangelnde Zugang zu Kapital bei kleinen Unternehmen herausgestellt. Die Mechanismen der NORDHAND eG, die sehr stark durch das zentrale Element „Beratung“ geprägt sind, blieben eher im Hintergrund.

Am 22. April 2008 fand eine Informationsveranstaltung zum Thema Mikrofinanzierung im Stadtteilzentrum „Wichernhaus“ statt. Rund 100 Zuhörer hatten sich eingefunden. Die Zahl der Mitglieder konnte daraufhin auf 38 erhöht werden. Im Mai 2008 wurde die angemietete Geschäftsstelle in der Mallinckrodtstraße 2,

44145 Dortmund, bezogen. Die Mitgliederzahl stieg weiter auf 47.

Insgesamt konnte die Kreditgenossenschaft bis dahin also sehr gut entwickelt werden. Dann folgte eine Zäsur. Ende Mai 2008 teilte der Vorstand überraschend seinen Rücktritt für Ende Juni mit. In Folge dessen wurde auch die Zusammenarbeit mit dem zweiten Vorstand beendet. Inhaltlich hing dies damit zusammen, dass es unterschiedliche Auffassungen über das Produktportfolio der Genossenschaft und ihren Aktionsradius gab. Die Handlungsfähigkeit der Genossenschaft konnte gesichert werden, indem der Aufsichtsrat den bisher bevollmächtigten Frank Artmeier und den bisherigen Aufsichtsrat Sascha Wundes in die Funktion von Interims-Vorständen berief.

Derzeit beschäftigen sich die Vorstände intensiv mit der Schaffung der erforderlichen Bedingungen zur Eintragung der Genossenschaft in das Genossenschaftsregister beim AG Dortmund. Die Zusammenarbeit mit dem prüfenden Rheinisch-westfälischen Genossenschafts-Verband in Köln ist sehr gut. Ferner liegt nunmehr die Akkreditierung des Deutschen Mikrofinanzfonds vor, die wesentliche Voraussetzung für eine Kreditvergabe ist.

Die ersten beiden Kreditempfelungen konnten Anfang August 2008 abgegeben werden – zwei Kreditierungen durch die GLS Bank stehen vor dem Abschluss. Bei den Kreditnehmerinnen bzw. -nehmern handelt es sich um zwei Handwerksbetriebe, die Mitglieder der NORDHAND eG sind. In einem Fall möchte ein Aufzugauber seine Liquiditätsbasis in einem konkreten Handlungsfeld verbreitern. Im

anderen Fall benötigt eine Friseurmeisterin unter anderem eine neue Ladentür. Die vorhandene Tür ist bei drei Einbrüchen in den vergangenen zwei Jahren stark beschädigt worden und konnte bislang nur provisorisch repariert werden. Zwei weitere Kreditanfragen liegen vor; hier sind die Voraussetzungen der Bewilligung noch nicht erfüllt.

Im September 2008 ist eine erneute Generalversammlung der Genossenschaftsmitglieder erforderlich, auf der notwendige Satzungsänderungen beschlossen und die vom Aufsichtsrat dann berufenen neuen Vorstände vorgestellt werden können. Interessenten sind bereits gefunden und werden sich in den nächsten Tagen dem berufenen Aufsichtsrat vorstellen. Nach heutiger Einschätzung wird das Konstrukt NORDHAND eG ab ca. Oktober 2008 in eine Phase der Kontinuität eintreten und sich weiter etablieren.

Komplexe Aufbauorganisation

Das Schaubild macht deutlich, dass die Genossenschaft ein Geflecht ist: Die Mitgliederversammlung wählt aus ihrer Mitte mind. drei Aufsichtsräte, die wiederum zwei Vorstände berufen und kontrollieren. Die Vorstände geben Kreditempfelungen ausschließlich für Genossenschaftsmitglieder. Aufsichtsräte dürfen diese Einzelentscheidungen nicht beeinflussen. Die Vorstände berichten den Aufsichtsräten, die wiederum der Mitgliederversammlung Rechenschaft ablegen. Hier der Übersichtlichkeit wegen nicht mehr benannt: Ein Beirat, besetzt mit Mitgliedern der Kommune, wacht über die Einhaltung des Satzungszwecks.



Morgenländische Nussbar:
Das „Muskara“ am Borsigplatz



Die „Nordhand“ ist immer ein Thema:
Veranstaltung im „Wichernhaus“

Nachhaltige Organisationsstruktur

Die Genossenschaft NORDHAND eG i.G. wird voraussichtlich im Oktober 2008 in das Genossenschaftsregister beim AG Dortmund eingetragen werden können. Die beiden Vorstände sind nach Satzung und Genossenschaftsgesetz im so genannten „Vier-Augen-Prinzip“ auch für die Abgabe von Kreditempfehlungen zuständig, der Aufsichtsrat darf hier keinen Einfluss nehmen. Die Stadt Dortmund ist nicht Mitglied der Genossenschaft, sie wird über einen dreiköpfigen Beirat vertreten sein, der auf die Einhaltung des Satzungszwecks achtet. Derzeit wird an einem Expertennetzwerk gearbeitet, das die NORDHAND eG umgibt und das für Win-Win-Effekte bei den Mitgliedern sorgt. So sollen die Genossenschaftsmitglieder bei Bedarf Experten ansprechen können, über die bereits gute Erfahrungen anderer Mitglieder vorliegen. Diese Referenzen werden auch den Kreis der Berater arrondieren.

Die Mikrofinanzorganisation NORDHAND eG bedarf noch weiterer Unterstützung. Die mangelhafte Refinanzierbarkeit der Verwaltungskosten bei Krediten in kleiner Zahl ist aus Sicht der NORDHAND eG das Haupthindernis für die schnelle Weiterverbreitung des Mikrofinanzgedankens. Es bleibt also eine Herausforderung, die Mikrofinanzorganisation auch ohne Einsatz von Fördermitteln nachhaltig betreiben zu können.

Das Genossenschaftskonstrukt wird als sehr viel versprechend bewertet. Es birgt den Vorteil, dass der Vorstand wegen langfristiger Kontakte zu den Genossenschaftsmitgliedern bei einem Kreditwunsch schneller urtei-

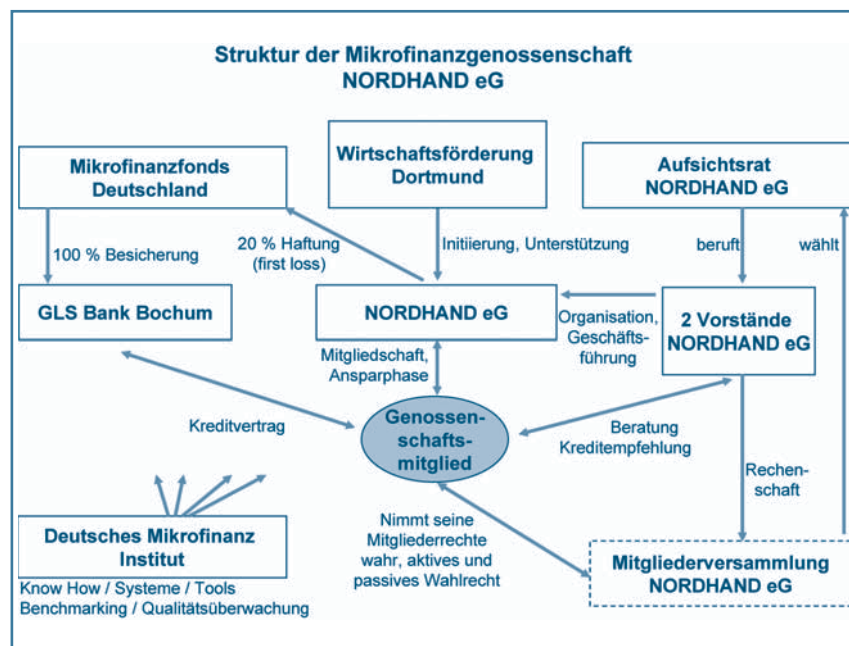
len kann. Ferner kann mit der Reduzierung der Kreditausfallrate durch den Aufbau von Sozialkapital in einer Wertegemeinschaft ein sich selbst tragendes Konstrukt organisiert werden.

Mikrofinanz als Instrument der Stadtteilentwicklung ist mehr als nur ein Finanzierungsinstrument

NORDHAND-emphyolene Mikrokredite der GLS-Bank in Bochum erhalten nur Genossenschaftsmitglieder. Das eintretende Genossenschaftsmitglied legt zunächst seine persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse offen. Es geht darum, Kenntnis von den Rahmenbedingungen zu erhalten und ein Vertrauensverhältnis aufzubauen. Der Kreditwunsch wird vom Vorstand der Genossenschaft auf seine Sinnhaftigkeit aus unternehmerischer Sicht geprüft, und es wird im

positiven Fall eine Kreditempfehlung abgegeben. Dieser administrative Prozess soll innerhalb von maximal fünf Werktagen abgewickelt sein.

In der Regel geht dem Kreditwunsch eine ca. 5- bis 6-monatige Ansparphase voraus, in der eine Einlage von erstmalig mind. ein Viertel der Kreditsumme erbracht wird. Diese Einlage dient als zusätzliche Sicherheit. Die Kredithöchstsumme beträgt 10.000 Euro; der Zinssatz 10%. In höchstens 24 Monaten muss ein Kredit getilgt sein. Wird der Erstkredit ohne weitere Störungen zurückgezahlt, so kann der nächste Kredit mit einer Einlage von einem Fünftel der Kreditsumme in Anspruch genommen werden. Für den dritten Kredit reicht eine Einlage von einem Sechstel aus.





Mongolische Trommlerin
vor der St. Josefs-Kirche



Blickpunkt Nordstadt:
OB Dr. Langemeyer im Interview

Aber was, wenn die vereinbarten Zins- und Tilgungszahlungen nicht termingerecht erbracht werden? Die Kreditnehmerin bzw. der Kreditnehmer haftet zunächst mit ihrer bzw. seiner Einlage. Aus einem Risikokapitalfonds, der aus Zuwendungsmitteln des Forschungsprogramms ExWoSt des Bundesamtes für Bauwesen und Raumordnung gespeist ist, steht die notwendige zwanzigprozentige Restrisikoabsicherung zur Verfügung – 80% des Kreditausfallrisikos übernimmt der Mikrofinanzfonds Deutschland.

Doch die NORDHAND eG einzig als reinen Kreditvergabemechanismus zu begreifen, der ein additives Angebot am Finanzmarkt darstellt, wäre „zu kurz gesprungen“. Es geht auch darum, kleinen Unternehmen Zugang zu Kapital zu verschaffen. Dafür ist die „Ertüchtigung“ am Markt agierender „ungelernter“ Unternehmerinnen und Unternehmer wichtig und vorgesehen. Unternehmerinnen und Unternehmer werden durch Coachings, Workshops und kollegiale Beratung zunächst professionalisiert, bevor ihnen Kreditmittel zum sachgerechten Einsatz anvertraut werden. Zuerst steht also Beratung im Vordergrund – Finanzmittel kommen anschließend hinzu.

Das Beratungs-, Selbsthilfe- und Mikrofinanzkonstrukt NORDHAND eG fügt sich als ein Instrument in die Gesamt-Strategie der Wirtschaftsförderung Dortmund, durch das integrierte Handlungskonzept der „Lokalen Ökonomie“ in problematischen Stadtteilen einen Ansatzpunkt zu finden, um

- neue Arbeits- und Einkommensmöglichkeiten im Quartier zu schaffen,
- die endogenen wirtschaftlichen Potenziale bei Betrieben, Bewohnerinnen und Bewohnern zu mobilisieren,
- die Orientierung auf den „Binnenmarkt“ hin zu leiten; hier insbesondere auf die un- und unterversorgten Bedürfnisse der Bewohnerinnen und Bewohner,
- die (Wieder-)Herstellung der lokalen Wirtschaftskreisläufe und damit die Steigerung und Bindung von Waren-, Dienstleistungs- und Finanzströmen im Quartier zu stimulieren.

Künftig will sich die NORDHAND eG angesichts ihrer zentralen Beratungs-komponente in Richtung auf neue Zielgruppen weiterentwickeln. Z.B. sind die Eigentümer gewerblicher Immobilien, Künstler oder auch Studenten als künftige Genossenschaftsmitglieder denkbar. Ferner ist der Ertüchtigungsprozess geeignet, dann solider gewordene Unternehmen zur „Bankfähigkeit“ zu führen. Angesichts des Common Ratings der Banken und der dadurch verschärften Bonitätsprüfung nach Basel II entsteht die Möglichkeit, die NORDHAND eG als Zugangsinstrument zu klassischen Investitionskrediten von Banken oder Mezzanine-Finanzierungen auszubauen.

Offenbach – Ostpol° Kredit

Ansprechpartner und Akteure

*Projekträger: Stadt Offenbach am Main, Amt für Arbeitsförderung,
Statistik und Integration*

Berliner Straße 100, 63012 Offenbach

Dr. Matthias Schulze-Böing,

Tel.: 0 69 / 24 45 01-200, E-Mail: schulze-boeing@offenbach.de

Projektpartner: KIZ gemeinnützige Projektgesellschaft mbH

Hermann-Steinhäuser-Straße. 43-47, 36065 Offenbach

Elisabeth Neumann

Tel.: 069 / 66 77 96-202, E-Mail: elisabethneumann@kiz.de

Der Ostpolkredit steht!

Schwerpunkt der Aktivitäten zur Etablierung des Ostpol-Kredites in den letzten Monaten war die lokale Systembildung. Inzwischen steht der Ostpol-Kredit und ist gut aufgestellt. Dabei galt es, die Interessen unterschiedlicher Partner abzustimmen und gemeinsam Strukturen aufzubauen. Das System ist stabil und wird auch nach Ende der Projektlaufzeit weiter aktiv sein. Die ursprüngliche Projektsteuerungsgruppe „Ostpolkredit“ bildet unterdessen den Vergabeausschuss, dessen Mitglieder im Rahmen des Mikrofinanzfonds Offenbach auch für die ausgegebenen Kredite mit haften.

Entwicklungsfähig ist weiterhin die Kooperation mit dem Quartiersmanagement, das noch nicht so aktiv in das Projekt eingebunden ist, wie es wünschenswert wäre. Der Aufbau einer intensiven Zusammenarbeit benötigt noch Zeit. Dies bedarf auch einer gemeinsamen strategischen Ausrichtung.

Vertrieb bleibt Herausforderung

Das Marketingkonzept konnte mit Flyern, Plakaten und einer Internetseite (www.ostpolkredit.de) umgesetzt werden. Darauf aufbauend konzentrierten sich die Aktivitäten auf die Vertriebsstrategie über geeignete Multiplikatoren. Dieser Prozess wird nicht während der Projektlaufzeit abgeschlossen sein. KIZ erreicht über seine derzeitigen Kundinnen und Kunden vor allem Gründungsinteressierte und „frische“ Gründerinnen und Gründer, nicht aber die interessanteste Zielgruppe der Mikrofinanzierung, die kleinen, bereits länger bestehenden Unternehmen. Beziehun-

gen zu dieser Zielgruppe, aber auch zu den Multiplikatorinnen und Multiplikatoren dieser Zielgruppe beginnen zu wachsen.

Alle Verträge geschlossen

Um die Zusammenarbeit mit den einzelnen Institutionen zu regeln, wurden vertragliche Vereinbarungen geschlossen. Endgültig konnten nun die Beziehungen zwischen der Sparkasse Offenbach, der Stadt Offenbach (Treuhand des Offenbacher Fonds), dem Deutschen Mikrofinanz Institut, Mikrofinanzfonds Deutschland (80% Haftung) und KIZ (Mikrofinanzierer) geregelt werden. Außerdem manifestierten die Regionalpartner, dazu zählen die Sparkasse Offenbach, die Stadt Offenbach und KIZ, durch die Gründung des lokalen Mikrofinanzfonds Offenbach die Wichtigkeit des Themas „Mikrofinanzierung“ in der Stadt. Mit einer Gesamteinlage von 46.500 Euro (20 % First loss Haftung) können Kredite in einer Gesamthöhe von 232.500 Euro vergeben werden.

Die entwickelten und anwaltlich geprüften Vertragswerke (Kooperationsvertrag, Satzung, Teilnahmevereinbarung und Treuhandvertrag) können als Grundlage auch für nachfolgende Mikrofinanzvorhaben genutzt werden.

EDV-technische Anbindung umgesetzt

Ein wichtiger Teilerfolg war, dass die Abstimmung bezüglich der Datenübertragung zwischen DMI und Sparkasse geregelt werden konnte. Dieser Datentransfer umfasst die Weitergabe der Kreditdaten von der externen Bank (Sparkasse Offenbach) über das DMI an den Mikrofinanzfonds

Deutschland sowie an den Mikrofinanzierer. Dadurch werden die Kreditvergabe, die Haftung des Fonds und die Kreditbegleitung (Monitoring) sichergestellt. Außerdem generiert sich daraus das Benchmarking des DMI, das das Erfolgsbarometer aller Mikrofinanzierer in Deutschland ist, indem es die Entwicklung der Kredite transparent und den Erfolg der Mikrofinanzierer sichtbar macht.

Das Kreditprodukt

Der Ostpol-Kredit wendet sich an Selbstständige, die ihr Gewerbe im Quartier „Östliche Innenstadt“ aufbauen oder weiterentwickeln wollen. Ein Erstkredit kann ab 1.000 Euro vergeben werden, der Höchstbetrag ist 5.000 Euro. Bei reibungslosem Kreditverlauf kann ein Folgekredit bis 10.000 Euro vergeben werden. Die Laufzeit wird zwischen 12 und 24 Monaten festgelegt, eine tilgungsfreie Zeit ist nicht vorgesehen. Der Zinssatz beträgt 10%. Es fallen zusätzlich Bearbeitungskosten von 90 Euro pro Bearbeitungsstunde an, maximal 270 Euro. Als Sicherheit sind Bürgschaften in Höhe von 50% der Kreditsumme beizubringen.

Seit Mai 2008 werden Kredite vergeben

In Offenbach wurden bislang zwei Kredite bewilligt. Im ersten Fall ging es um die Unterstützung einer Existenzgründung im Bereich Transport und Dienstleistungen. Der Kreditnehmer ist Iraner, der aus politischen Gründen nach Deutschland gekommen ist (6.000 Euro / Laufzeit 2 Jahre).

Der zweite Fall betrifft die Kreditanfrage einer Frau, die aus Rumänien stammt und im Bereich Reinigung ar-



Elisabeth Neumann, Projektmanagerin „Ostpolkredit“ des KIZ Offenbach



Dr. Matthias Schulze-Böing, Stadt Offenbach am Main

beitet. Sie betreut derzeit zwei gewerbliche Objekte sowie einige Privathaushalte. Sie hat ein Angebot für weitere Objekte vorliegen und will deshalb ihr Unternehmen ausbauen, in dem sie zukünftig zwei 400-Euro-Kräfte anstellt. Der Kredit von 5.000 Euro soll für Arbeitsmaterialien, Lohnvorauszahlung und ein kleines Auto verwendet werden (Laufzeit 1 ½ Jahre).

Nicht jede Kreditanfrage führt zu einem Kredit

Es kommen immer wieder Anfragen von interessierten Kundinnen und Kunden, die im Ergebnis keinen Ostpol-Kredit erhalten können. Die Gründe sind unterschiedlich:

- zu viele Schufa-Einträge, Eidesstattliche Versicherungen,
- ungeklärte Schuldensituation, die zunächst mit der Schuldnerberatungsstelle aufgearbeitet werden muss,
- keinerlei Lösungsansätze für finanzielle Probleme erkennbar,
- oft kommen die Anfragen aus Regionen außerhalb Offenbachs oder der potentielle Kunde bzw. die Kundin hat keinen hinreichenden Bezug zum Quartier. So hat der Vergabeausschuss in seiner letzten Sitzung einen Kredit abgelehnt: Die Interessenten hatten zwar ihr Büro im Quartier, wohnten aber in anderen Bundesländern und arbeiteten auf Montage deutschlandweit.

KIZ rechnet mit noch mindestens drei weiteren Krediten während der Projektlaufzeit. Jährlich sind etwa 40 Kredite geplant.

Organisationsstruktur

KIZ als DMI-akkreditierte Institution bearbeitet das Thema Mikrofinanzierung bereits seit mehreren Jahren. In der Ostpol-Kredit-Struktur ist KIZ der Mikrofinanzierer. Aufgaben sind die Bearbeitung der Kreditanfragen, Beratung der Kunden zum Thema „Mikrofinanzierung“, Vorbereitung der Sitzung des Vergabeausschusses und die Betreuung der Kunden während der Kreditlaufzeit.

Die Sparkasse Offenbach wickelt den Kredit vor Ort banktechnisch ab. Die Kontrolle über die Kreditvergabe wird einerseits über einen Verwaltungsrat sichergestellt, andererseits ist die Stadt Offenbach als Treuhänder für die Prüfung des eingesetzten Risikokapitals zuständig.

Eingebettet ist das Offenbacher System in die Prozesse des DMI, das die Abstimmung mit dem Mikrofinanzfonds Deutschland vornimmt.

Eine wesentliche Funktion hat die Stadt Offenbach. Sie ist vor allem das Zentrum des Netzwerkes rund um den Ostpol-Kredit. Ohne die Stadt wären die Gewinnung der anderen lokalen Partner und das Modellvorhaben insgesamt so nicht möglich gewesen. Eine wichtige Rolle übernimmt die Stadt auch im regionalen Mikrofinanzfonds Offenbach. Hier ist sie Treuhänderin und zugleich Mitglied im Verwaltungsrat.

Nachhaltigkeit bedarf weiterer Förderung

Um das Instrument „Mikrofinanz“ in Offenbach nachhaltig anbieten zu können, fehlt es vor allem noch an den erforderlichen Stückzahlen. Daher gilt es, speziell in der Multiplikatorenbetreuung und aber auch in der direkten Kundenansprache weiter sehr aktiv zu sein. Die Information der Partner und der Kundinnen



und Kunden ist eine dauerhafte Aufgabe.

Der Ostpolkredit wird über den Förderzeitraum hinaus bestehen, da er lokal gut verankert ist. Gleichwohl wird die selbsttragende Etablierung bisher durch die noch vergleichsweise hohen Prozesskosten erschwert. Die Reduzierung der Prozesskosten und die Erreichung einer hinreichenden Größe des Systems wird daher im Mittelpunkt der weiteren Anstrengungen der Projektpartner stehen müssen.

Kundengewinnung noch nicht befriedigend

Noch nicht optimal gelungen ist die intensive Multiplikation des Ostpolkredits ins Quartier. Dies ist ein Prozess, der nicht von heute auf morgen erfolgt. So erreicht der Ostpolkredit noch nicht die so genannten informellen Selbständigen – diejenigen also, die z.B. zu Hause Kinder erziehen, kaum die deutsche Sprache beherrschen, aber kleine Dienstleistungen für andere erbringen (Nähen, Reinigen etc.). Aber genau diese Tätigkeiten könnten besonders von Migrantinnen und Migranten oder Berufsrückkehrerinnen zu einer offiziellen selbstständigen Tätigkeit ausgebaut werden.

Eine Ursache ist, dass das Ostpol-Kredit-Modell aktuell Gründerinnen und Gründer bzw. Unternehmen anspricht, nicht aber Privatpersonen, die sich selbst noch gar nicht als Unternehmerinnen bzw. Unternehmer wahrnehmen. Für diese besonderen Zielgruppen müssen einerseits andere Werbemedien oder niederschwelligere Kontaktangebote zum Einsatz kommen. Andererseits ist der Zugang zum Kredit über das beste-

hende System (Einreichung von Unterlagen mit Kurzkonzept, Präsentation vor Vergabeausschuss) für diese Zielgruppe oft sehr anspruchsvoll.

Zudem stellt sich die Frage nach der notwendigen Größe eines Quartiers und dessen Struktur. Das Quartier der östlichen Innenstadt ist relativ klein, und es leben sehr viele Privatpersonen hier. Es gibt offiziell knapp 500 Selbstständige, viele von ihnen sind aber außerhalb des Quartiers und auch außerhalb der Stadt Offenbach tätig, so dass sich der Quartiersbezug nicht mehr eindeutig herstellen lässt. Deshalb wird man für ein derartiges Projekt zu einem flexibleren Territorialbezug kommen müssen. Auch Vorhaben außerhalb des Quartiers sollten förderfähig sein. Darüber hinaus ist zu prüfen, ob durch eine regionale Vernetzung auch über die Stadtgrenzen hinaus (z. B. mit anderen Quartieren der „Sozialen Stadt“, Programmen zur Förderung der lokalen Ökonomie in der weiteren Region) ein Beitrag zur Erreichung der notwendigen kritischen Größe geleistet werden kann.

Darauf sollten lokal tätige Mikrofinanzierer achten

- Man benötigt lokale Partner, die ein gemeinsames Ziel verfolgen, ansonsten ist das Thema Mikrofinanzierung nur schwer zu integrieren. Wichtige Partner sieht KIZ dabei in Institutionen, die im Bereich Existenzgründung und Wirtschaftsförderung tätig sind, also die Kammern, Agenturen für Arbeit, Arbeitsgemeinschaften (SGB II), städtische Wirtschafts- und Arbeitsförderung, Banken, Universi-



täten/Fachhochschulen, Gründerzentren, ebenso Verbände, Organisationen für Migranten, Gewerbevereine, kirchliche Einrichtungen wie Moscheen, aber auch das Quartiersmanagement. Ebenfalls sind freie Beraterinnen und Berater (Unternehmens- und Steuerberater) mögliche Partner.

- Man braucht ein leicht verständliches Produkt, das für die Partner und die Kundinnen und Kunden einfach und schlüssig ist.
- Man benötigt einen langen Atem, um diesen Weg zu gehen. Das zeigte sich besonders in den verwaltungstechnischen Herausforderungen (Verträge).
- Man muss die Sprache der Kundinnen und Kunden im Quartier sprechen, daher ist die Zusammenarbeit mit sehr unterschiedlichen Multiplikatorinnen und Multiplikatoren außerordentlich wichtig.



Projektwerkstatt „Lokale Wirtschaft“ am 24. Juli 2008 in Braunschweig

Thema und Tagungsablauf

Am 24. Juli fand in Braunschweig die dritte Projektwerkstatt zum Themenbereich „Lokale Wirtschaft“ statt. Sie befasste sich mit dem Thema „Prozessmanagement bei der Umsetzung von Maßnahmen zur Förderung der Lokalen Wirtschaft – Arbeitsstrukturen, Organisation und Kommunikation in den Modellvorhaben“.

Tagungsort waren die Schloss-Arkaden im Stadtzentrum von Braunschweig. Einschließlich des ExWoSt-Teams (BBR, RWI Essen, STATTwerke Consult) nahmen 17 Personen am Workshop Teil.

Begrüßung, einführender Vortrag, Präsentationen der Modellvorhaben

Nach der Begrüßung durch Herrn *Klein*, Leiter des Referats Stadtentwicklung und Statistik der Stadt Braunschweig, und Herrn Dr. *Jakubowski* vom Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung, stellte Herr Klein aktuelle Themen der Braunschweiger Stadtentwicklung vor. Die anschließenden Präsentationen der Modellvorhaben befassten sich jeweils mit folgenden Leitfragen:

- Wie organisieren die Projektstädte die Modellvorhaben?
- Wer macht was warum und mit welchem Erfolg?
- Würden Sie das wieder so organisieren? Was ist gut, was ist schlecht gelaufen?
- Was ist im Bereich CSR/Clusterbildung passiert?
- Wie haben Sie die Rolle der STATTwerke empfunden?

- Haben sich die Arbeitsstrukturen bewährt?
- Werden diese auch nach ExWoSt weiterlaufen bzw. was muss man dafür tun?

Herr *Schmidt* vom Amt für Wirtschaftsförderung der Stadt Bayreuth berichtete, dass in Bayreuth eine AG Lokale Ökonomie gegründet wurde, welcher Vertreter der Stadtpolitik und der lokalen Gewerbetreibenden angehören. Als lokale Schnittstelle fungiert das Quartiersmanagement. Durch den Impuls des ExWoSt-Forschungsfelds wurde die Förderung der lokalen Wirtschaft zum Thema des Stadtentwicklungsprozesses. Dabei kam es zur Kooperation zwischen den städtischen Planungs- und Wirtschaftsressorts. Das zunächst stark auf den zentralen Bereich „Straßenmarkt“ fokussierte Erneuerungsvorhaben für St. Georgen wurde räumlich erweitert und bezieht nun den gesamten Stadtteil mit ein.

Herr *Neubert* vom Stadtmarketing Braunschweig erläuterte das Vorgehen bei der Quartiersentwicklung zur Aufwertung des westlichen Innensadtandes in Braunschweig. Ziel ist die Schaffung eines von den Eigentümern und Gewerbetreibenden getragenen Quartiersmanagements zur Standortprofilierung. Ins Leben gerufen wurden zunächst getrennte Arbeitsgruppen der Einzelhändler und Immobilieneigentümer. Für den Herbst 2008 strebt man die Gründung eines Vereins als Träger des Netzwerks an. Aktivierungsbedarf sieht man vor allem noch bei den Eigentümern.

Frau *Over* vom Sachgebiet Stadterneuerung der Stadt Hannover erklärte, dass mit dem Modellvorhaben

der Aufgabenbereich „Förderung der lokalen Wirtschaft“ ergänzend in das Programm für Hainholz aufgenommen wurde. Die Gewerbebeauftragten übernehmen die Aufgabe eines „Quartiersmanagements“ mit Gewerbebezug, d.h. sie führen insbesondere Maßnahmen zur Vernetzung und Information der Gewerbetreibenden durch. Als wichtigen Arbeitsfortschritt bewertet man in Hannover, dass es gelungen ist, wichtige Akteure der Kunst- und Kulturszene dazu zu bringen, sich für Hainholz zu engagieren.

Im Anschluss entstand eine Diskussion darüber, welche der vorgestellten Management-Formen am besten zur Bewältigung der anstehenden Aufgaben geeignet ist. Dabei wurde deutlich, dass es in Braunschweig und in Saarbrücken nahe lag, städtische Marketing- bzw. Entwicklungsgesellschaften zu beauftragen, da sich die Funktion dieser Modellgebiete durch die Zugehörigkeit zum Stadtzentrum ergibt und somit eher aus einem gesamtstädtischen Blickwinkel betrachtet werden sollte. In den anderen Städten bot sich dagegen aufgrund der jeweiligen Problemlage eine quartiersbezogene Organisationsform an.

Herr *Rumpel* von der Wirtschaftsförderung Karlsruhe erläuterte, dass die wesentlichen Projektbausteine Gründungsförderung und Vernetzung sowie Aufbau eines Internetportals in Karlsruhe-Mühlburg an Beratungsunternehmen vergeben wurden. Dies entspricht dem Grundsatz, möglichst viele Aufgaben in die Hand der Privatwirtschaft zu übergeben und nicht durch die Kommunalverwaltung zu „steuern“. So wird weiter darauf hingearbeitet, dass sich das Internetpor-



Projektwerkstatt lokale Wirtschaft

tal „Mühlburg live“ ab 2009 durch Beiträge der im Portal präsentierten Unternehmen sowie durch zusätzliche Werbeeinnahmen trägt.

Herr Geißler (STATTwerke Consult) berichtete, dass in Saarbrücken als Kommunikationsplattform für das Modellvorhaben „Berliner Promenade“ ein Lenkungsausschuss gebildet wurde. Ihm gehören neben dem federführenden Stadtplanungsausschuss die Citymarketing Saarbrücken GmbH, der Verein für Handel und Gewerbe, der Verkehrsverein, die IHK, die Stadtwerke, die Sparkasse sowie die im Rahmen des Modellvorhabens entstandene Interessengemeinschaft an. Mitglieder der IG sind Mieter, Gewerbetreibende und Eigentümer der Wohnungen und Gewerbeflächen an der Berliner Promenade. Die Zusammenarbeit kann im Moment nicht weiter geführt werden, weil keiner der Akteure im Vorfeld der anstehenden umfassenden städtebaulichen Sanierung zu weiterem Engagement bereit ist.

Diskussion zwischen den Modellvorhaben

In der Diskussion ging es zunächst noch einmal um die Frage, ob die Bestellung von Gewerbebeauftragten in Hannover eine grundsätzlich andere Form des Prozessmanagements repräsentiert als etwa die Anbindung des Modellvorhabens an die ebenfalls privaten Quartiersmanagements in Bayreuth und Karlsruhe hat. Dabei wurde festgestellt, dass die Arbeit der Gewerbebeauftragten als „Kümmerer“ große Ähnlichkeit mit der Tätigkeit der Quartiersmanagerinnen in Bayreuth und Karlsruhe aufweist. Alle hier genannten Personen sprechen

die Gewerbetreibenden „auf Augenhöhe“, d.h. nicht als Vertreter staatlicher Behörden, an. In Braunschweig wurde die kommunale Stadtmarketing-GmbH als Schnittstelle zwischen der Verwaltung und den überwiegend im Einzelhandel tätigen Gewerbetreibenden gewählt. Wie in Saarbrücken lag es hier nahe, die u.a. mit städtebaulichen Maßnahmen verbundene Aufwertung eines City-Teilbereichs in die Verantwortung einer städtischen Gesellschaft mit guten Kontakten zur Wirtschaft zu übertragen.

In Bayreuth, Hannover und Karlsruhe engagieren sich zudem die kommunalen Ämter für Wirtschaftsförderung stark für die Modellvorhaben. Da sich die Unternehmenspopulationen dieser Standorte auf sehr verschiedene Branchen verteilen, ist das Know-How der Wirtschaftsförderungen hier sehr gefragt.

Auch wenn aus den Planungs- und Wirtschaftsressorts offenbar Personen mit einem stark voneinander verschiedenen professionellen Hintergrund und Selbstverständnis aufeinander treffen, deren Tätigkeit u.a. auch in völlig unterschiedlichen Zeitdimensionen angesiedelt ist (Planer handeln langfristig, Wirtschaftsförderer müssen sich mit der sehr schnelllebigen Wirtschaftswelt befassen), erscheint es erforderlich, wirtschaftsfördernde Aktivitäten stärker mit einem lokalen Raumbezug zu verknüpfen. Die Diskussionsteilnehmer waren sich einig, dass die Modellvorhaben das Handeln der Kommunen in dieser Hinsicht deutlich vorgebracht haben und dass der externe Impuls und die Beratung durch die STATTwerke zu begrüßen sind. Ob im Förderzeitraum die Voraussetzungen

einer Verstetigung im Sinne von längerfristig agierenden Netzwerken örtlicher Gewerbetreibender oder einer Etablierung neuer Branchenschwerpunkte erreicht werden konnte, ist noch offen. In Bayreuth etabliert sich ein kulturwirtschaftlicher Branchenschwerpunkt. In Hannover besteht die Chance, dass sich das vorhandene „Kreativpotenzial“ – angeregt durch die Quartiers-Impulse – zu einem Wirtschaftsfaktor entwickelt. In Karlsruhe wurden ansässige Gewerbetreibende zur Vernetzung und stärkeren „Außenorientierung“ motiviert. Ob sich vorhandene Vernetzungsaktivitäten in Braunschweig, Hannover, Karlsruhe und Saarbrücken stabilisieren und längerfristig etablieren, wird erst einige Zeit nach Abschluss des Forschungsfelds „Quartiers-Impulse“ feststehen. Ergebnis der Diskussion war, dass im Jahr 2009 in einem weiteren Treffen Bilanz gezogen werden sollte.

Projektwerkstatt „Lokale Mikrofinanzierung“ am 4. Juli 2008 in Berlin

Im Rahmen des ExWoSt-Forschungsfeldes „Quartiers-Impulse – Neue Wege zur Stärkung der lokalen Wirtschaft“ konzipieren und erproben seit Winter 2006 drei Modellvorhaben in Berlin, Dortmund und Offenbach, wie Mikrofinanzierung als Instrument der Stadtentwicklung verstanden und umgesetzt werden kann.

13 Teilnehmerinnen und Teilnehmer aus dem Forschungsfeld führten am 4. Juli in den Räumen des Amtes für Kultur und Bildung in Berlin-Pankow eine engagierte Diskussion. Neben den Trägern der Modellvorhaben waren *Harald Koch* für das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung und Dr. *Peter Jakubowski* für das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung dabei. Ein Grußwort sprach Dr. *Michail Nelken*, Bezirksstadtrat und Leiter der Abteilung Kultur, Wirtschaft und Stadtentwicklung, Berlin. Aus Berlin war zudem *Dagmar Buchholz*, Referat „Soziale Stadt“ in der Senatsverwaltung für Stadtentwicklung, gekommen und brachte ihre Erfahrungen ein. Das Deutsche Mikrofinanz Institut wurde vertreten durch dessen Vorstand, *Oliver Förster*, sowie Dr. *Bernd Curtius*.

Präsentation der Modellvorhaben

Das Berliner Modellvorhaben hat sich aufgrund der Konkurrenzsituation zum Mikrofinanz-Kredit der Investitionsbank Berlin (IBB) zu einem Kurswechsel entschlossen. Eine Erkenntnis aus dem Projekt sei, dass Kreditinteressierte eine fachliche Auseinandersetzung mit ihrer Gesamtsituation brauchen, die das IBB-Modell nicht leisten könne. Ein notwendiger Schritt, neben dem Aufbau eines eige-

nen Regionalfonds, sei daher die Gründung eines lokalen Mentoringprogramms. Ein Kredit konnte im Rahmen des Modellvorhabens bislang nicht vergeben werden.

In Dortmund wurde unterdessen die „Nordhand e.G.“ gegründet. Dies war ein wichtiger Meilenstein, weil die Schaffung der rechtlichen wie politischen Voraussetzungen hierfür außerordentlich schwierig waren. Nun zähle die Genossenschaft bereits 47 Mitglieder. Nach dieser positiven Entwicklung gab es allerdings auch größere Schwierigkeiten, die mit der Neubesetzung des Vorstandes der jungen Genossenschaft gelöst werden konnten. Dortmund hat bereits zwei Kreditzusagen gegeben.

Aus dem Offenbacher Modellvorhaben wurde berichtet, dass eine breite Verankerung des Mikrofinanzsystems im Quartier und in der Stadt gelungen sei. So sei insbesondere der Kooperationsvertrag zwischen Sparkasse, Mikrofinanzierer, Stadt, DMI und dem Mikrofinanzfonds Deutschland von allen Partnern unterzeichnet worden. Dieser Vertrag stehe nun modellhaft auch anderen DMI-akkreditierten Mikrofinanzierern für eigene Modellvorhaben zur Verfügung. Weiter intensivieren will Offenbach die Schnittstelle zum Quartiersmanagement. Noch nicht befriedigend sei zudem die Zusammenarbeit mit möglichen Multiplikatoren. In Offenbach sind unterdessen die ersten beiden Kredite vergeben worden.

Quartiersbezogener Mikrofinanzbedarf weiterhin in der Diskussion

Da die konkrete Nachfrage nach Mikrofinanz-Krediten in allen Modellvorhaben eher gering ist, wurde

diskutiert, woran dies liegen kann. Es ergaben sich dabei folgende Themen:

- Ein Mikrofinanzangebot muss sich erst einmal im Quartier herumsprechen. Die Information „hier gibt es Geld für lokale Investitionen“ wird erst allmählich bekannt.
- Wichtig ist, die „richtigen“ Multiplikatoren zu gewinnen. Häufig sprechen Berater und ihre Kunden nicht die gleiche Sprache. Es gilt, langsam Vertrauen aufzubauen.
- Der Kredit wendet sich an kleine Unternehmen im Quartier. Allerdings sind viele der im Quartier gemeldeten Unternehmen faktisch gar nicht im Quartier tätig, so dass sie für einen quartiersbezogenen Kredit nicht in Frage kommen.
- Andere Unternehmen, die im Quartier tätig sind und mit gezielten Investitionen ihre Ertragskraft stärken könnten, haben noch keine entsprechenden Investitionspläne und daher auch noch keinen Kreditbedarf.
- Unternehmen, die noch nicht im Quartier tätig sind, aber hier tätig werden könnten, werden durch die lokal angelegte Kommunikation nicht erreicht.
- Ein Problem sind lokale und regionale Konkurrenzangebote. In Offenbach können Gründerinnen und Gründer aus dem Quartier durch den Partner KIZ leicht angesprochen werden, weil KIZ für diese Gruppe die Gründungsberatung durchführt. Ein Großteil dieser Gründer kommt allerdings aus dem ALG-II-Bezug und hat derzeit



Norbert Kunz, Frank Artmeier und Hubert Nagusch



Oliver Förster, DMI, und Dagmar Buchholz, Senatsverwaltung Berlin



Elisabeth Neumann, KIZ Offenbach

die Möglichkeit, einen Kredit zu besseren Konditionen über die örtliche ARGE zu erhalten. Der Kreditbedarf dieser Zielgruppe wird so bereits gedeckt.

- In Berlin gibt es weiterhin das Konkurrenzangebot der IBB.

Insgesamt bleibe es daher weiterhin eine Herausforderung, in größerer Zahl Kredite zu vergeben.

Beratung sollte ausgebaut werden

Die Vertreter aller Modellvorhaben äußerten die Überzeugung, dass Beratung eine wichtige Säule der lokalen Mikrofinanzierung sein müsse. Viele Selbstständige wollen gerade nicht das „schnelle Geld“, sondern möchten sich ernsthaft mit Optionen ihrer wirtschaftlichen Entwicklung auseinandersetzen. Und Personen, die noch gar nicht für sich erkannt haben, dass sie mit einer legalen selbstständigen Tätigkeit ihre eigene Situation und die des Quartiers verbessern können, sind ebenfalls mit Beratung zu gewinnen. So fehle gerade in Quartieren mit einem geringen Unternehmensanteil und entsprechend großer Wohnbevölkerung vielfach jede ökonomische Bildung. Wo das so ist, sei Mikrofinanz noch nicht das adäquate Förderinstrument für diese Zielgruppe.

Nachhaltigkeit ist an Bedingungen geknüpft

Die Nachhaltigkeit der Mikrofinanzmodelle setze vor allem voraus, dass ein Modell erstens von den lokalen Akteuren, insbesondere der Kommune, mitgetragen wird. Dies sei in allen Modellvorhaben gegeben. Zweitens müsse es Akteure geben, die Mikrofinanzierung fachlich durchfüh-

ren. Auch dies sei gewährleistet. Drittens müssen die Rahmenbedingungen günstig sein, was zum Beispiel in Berlin aufgrund des IBB-Kredites nicht gegeben sei. Viertens sei die Förderung der Prozesskosten wichtig, die im Rahmen der Modellvorhaben noch sichergestellt ist, nach Auslaufen dieser Förderung aber unsicher wird.

Mikrofinanzsysteme bedürfen weiterhin öffentlicher Förderung

Die Prozesskosten sind in der Mikrofinanzierung im Verhältnis zum Kreditvolumen per se relativ hoch. Berechnungen zeigten, dass ein Mikrofinanzsystem erst bei einem Volumen von 200 bis 250 Krediten pro Jahr eigenwirtschaftlich arbeiten könne. Bei geringeren Stückzahlen entstehen bei Umlage der Kosten auf den einzelnen Kredit marktuntaugliche Preise. Schon jetzt würden Bearbeitungskosten kundenseitig kaum akzeptiert.

Da 200 bis 250 Kredite pro Jahr für (kleine) Quartiere erst einmal nicht realistisch sind, bleibe vorläufig eine öffentliche Förderung der Mikrofinanzsysteme notwendig.

Lokaler Ansatz möglicherweise zu eng

Der lokale Ansatz bringe mehrere Probleme mit sich:

- Da die Anzahl der im Quartier für eine Mikrofinanzierung in Frage kommenden Unternehmen recht klein ist, sei die Verbreitung entsprechend schwierig.
- Wenn eine sehr große Zahl von Krediten in einem begrenzten Quartier erst einmal nicht zu erwarten ist, seien die notwendigen Struktur-

und Prozesskosten pro Kredit unverhältnismäßig hoch.

- Der Aufwand für die Gründung einer Mikrofinanzinstitution (ggf. auch eines lokalen Mikrofinanzfonds) sei erfahrungsgemäß sehr hoch und tendenziell unverhältnismäßig hoch im Verhältnis zur Zahl der zu vergebenden Kredite.

Andiskutiert wurden drei Lösungsansätze:

- Öffnung des Mikrofinanzsystems auch für Interessentinnen und Interessenten jenseits des Quartiers.
- Öffnung der Zielgruppe jenseits der „Unternehmen des Quartiers“. Ein Kredit könne auch das ökonomische Wachstum des Quartiers anregen, wenn er an Privatpersonen vergeben werde, die noch kein Unternehmen gegründet haben.
- Bündelung: Strukturkosten und Errichtungsaufwand könnten je Quartier und je Kredit sehr viel geringer gehalten werden, wenn eine Mikrofinanzstruktur für mehrere Quartiere tätig wird.

Forschung

Mikrofinanzierung als Instrument der Quartiersentwicklung – Zwischenergebnisse aus der Begleitforschung

Dr. Bernd Curtius, Deutsches Mikrofinanz Institut e.V.
Hermann-Streinhäuser-Straße 43–47, 63065 Offenbach

Eine wichtige Säule der Quartiersentwicklung ist die lokale Ökonomie. In den vergangenen Jahren wurden verschiedene Ansätze in diesem Bereich erprobt und umgesetzt. Zu nennen sind hier insbesondere die Förderung von Existenzgründungen, die Qualifizierung von Selbstständigen oder auch das Einrichten von quartiersbezogenen Wirtschaftsförderungsbüros.

Die Mikrofinanzierung wurde bislang in diesem Instrumentenkanon noch nicht eingesetzt. Erfolgreiche Beispiele der Arbeitsmarkt- und Wirtschaftspolitik zeigen aber, dass Mikrofinanzierung deutlich zu Prosperität von kleinen Unternehmen beitragen kann. Da die lokale Ökonomie im Wesentlichen von Kleinunternehmen betrieben wird, war es nahe liegend zu prüfen, inwiefern die Mikrofinanzierung auch einen Beitrag zur Stärkung der lokalen Ökonomie leisten kann. Im Rahmen des Forschungsfeldes „Experimenteller Wohnungs- und Städtebau (ExWoSt)“ wird in drei Modellvorhaben die Mikrofinanzierung als Instrument der Quartiersentwicklung erprobt. Nach fast zweijähriger Arbeit können nun erste Antworten gegeben werden auf Fragen, die sich aus Sicht der Stadtentwicklung stellen.

Gelingt eine aktive Einbindung der Privatwirtschaft?

Mit der Einbindung der Privatwirtschaft in die Quartiersentwicklung, so eine Überlegung, kann die Nachhaltigkeit angestoßener lokaler Entwicklungen gestärkt werden.

In den Modellvorhaben ist diese Einbindung in mehrerer Weise gelungen:

- **Einbindung wesentlicher Akteure der Modellvorhaben:**
Die in den Modellvorhaben aktiven Mikrofinanzierer kommen in zwei von drei Modellvorhaben aus der Privatwirtschaft: iq consult, Berlin, wie auch die KIZ gGmbH sind privatwirtschaftliche Unternehmen, auch wenn sie jeweils gemeinnützig agieren.
- **Lokale Partner:**
Unternehmen wirken auch als lokale Partner mit. Beispiele sind in Offenbach die gemeinnützige Baugenossenschaft Offenbach (GBO) und die Sparkasse Offenbach. In Berlin konnte die Berliner Volksbank gewonnen werden.
- **Nutznieser der Förderung:**
Auf dieser Seite ist in Berlin die Integration lokaler Unternehmen im Rahmen eines „Unternehmerfrühstücks“ gelungen. In Dortmund haben sich Unternehmen in der NORDHAND eG zusammenschlossen.

Eine aktive Einbindung lokaler Unternehmen funktioniert also. Eher schwächere Unternehmen, die Zielgruppe der Quartiersförderung sind, schließen sich aktiv zusammen, wenn sie sich hieraus konkrete Vorteile versprechen. Andere Unternehmen, die nicht zur Zielgruppe gehören, beteiligen sich ebenfalls. Dabei fällt auf, dass dies Unternehmen sind, die einen öffentlichen Auftrag oder Hintergrund haben. Die Aktivierung rein privatwirtschaftlicher Unternehmen aus einem sozialen Verständnis heraus wurde in den Modellvorhaben zur quartiersbezogenen Mikrofinanzierung allerdings nicht erreicht.

Mit welchen Finanzdienstleistungen können lokale Kleinunternehmen gestärkt werden?

Die Modellvorhaben erproben Mikrofinanzansätze für kleine Unternehmen im Quartier. Es werden Kredite von 5.000 bis 10.000 Euro zu einem Zins von 10% p.a. vergeben, die für das Geschäft im Quartier verwendet werden sollen.

Befragungen zu Beginn der Modellvorhaben zeigten einen hohen Kreditbedarf, so dass zunächst die lokalen Mikrofinanzorganisationen aufgebaut wurden. Dies nahm sehr viel Zeit in Anspruch. Unterdessen sind erste Kredite vergeben worden - noch zu wenig, um auf dieser Basis die Eignung der Kreditprodukte für Kleinunternehmen im Quartier valide beurteilen zu können.

Bemerkenswert ist, dass die konkrete Nachfrage nach Mikrofinanzierung im Quartier noch gering ist. Woran liegt das?

- Lokale Mikrofinanz wendet sich an kleine Unternehmen, die von „normalen Banken“ nicht bedient werden. Diese Unternehmen gehen daher oft nicht mehr davon aus, irgendeinen Kredit in Anspruch nehmen zu können. Sie denken gar nicht in Kategorien wie „Investition“ und „Wachstum“.
- Und jene Unternehmen, für die das so nicht zutrifft, haben vielfach das Quartier bereits verlassen. Sie sind möglicherweise bankfähig oder haben einen Investitionsbedarf, der 10.000 Euro übersteigt.
- Mikrofinanz muss aktiv über Multiplikatoren „verkauft“ werden. Häufig sind jene Multiplikatoren, die

Zugang zu den kleinen Unternehmen haben, selbst sehr weit weg von Finanzierungsthemen.

- Mögliche Konkurrenzangebote erschweren die Verbreitung. So gibt es in Offenbach für Gründer, die Arbeitslosengeld II beziehen, einen sehr günstigen Kredit der örtlichen ARGE, die für Leistungen nach dem SGB II zuständig ist. In Berlin hat die Investitionsbank Berlin (IBB) einen ebenfalls günstigen Mikrofinanzkredit heraus gegeben. Problem beider Kredite ist, dass sie aufgrund ihrer Konstruktion voraussichtlich hohe Ausfälle haben werden.

Gerade vor dem Hintergrund eines mehrdimensionalen Stadtentwicklungsansatzes kommt Beratung und Qualifizierung eine hohe Bedeutung zu. In den Quartieren der „Sozialen Stadt“ ist der Anteil großer und gesunder Unternehmen relativ gering. Teilweise müssen erst die Voraussetzungen dafür geschaffen werden, dass Kredite nicht nur zu einem Mehr an Schulden führen, sondern Investitionen ermöglichen, die ein ökonomisches Wachstum beschleunigen. Auf Seiten des Kreditnehmers müssen Qualifikation, Unternehmergeist und unternehmerisches Handeln zusammen kommen. Daher sind gerade solche Förderansätze viel versprechend, die Qualifikation, Beratung, und Mikrofinanz verknüpfen. Konzeptionell sehr gut umgesetzt ist dies im Dortmunder Modellvorhaben, wo Gründungs- und Unternehmensberatung sowie Mikrofinanz Hand in Hand gehen.

Wie können auf kommunaler Ebene Ansätze der regionalen, kommunalen und quartiersbezogenen Wirtschaftsförderung verknüpft werden?

Regionale und kommunale Förderansätze müssen nicht identisch sein, es ist aber wichtig, dass sie sich nicht widersprechen oder miteinander konkurrieren.

Am Beispiel Berlins kann illustriert werden, dass konkurrierende Ansätze zu einer Neutralisierung der Förderung führen können. Auf Bezirksebene wurde ein Mikrokredit entwickelt, der auf die Besonderheiten des Quartiers passte. Noch bevor der Kredit greifen konnte, brachte der Senat über die IBB einen Kredit heraus, der für kleine Unternehmen kurzfristig sehr attraktiv erscheint. Der lokale Kredit wurde faktisch verhindert.

Anders Offenbach: Hier wird Mikrofinanzierung aus Bundesmitteln (Mikrofinanzkredit der KfW), aus Landesmitteln (Bürgschaft ohne Bank) und kommunal (Ostpolkredit) gefördert, wobei jeder Förderansatz im Hinblick auf Zielgruppe und Fördermodalitäten anders ist. Die Förderansätze ergänzen sich.

Wie muss ein quartiersorientiertes Management organisatorisch ausgestaltet sein?

Das quartiersorientierte Management kann seine Mittler-, Katalysator- und Promoter-Funktion dann besonders wirksam umsetzen, wenn es von den relevanten lokalen Akteuren als „bedeutend“ eingestuft wird und sie sich aus der vernetzten Zusammenarbeit mit diesem Management Vorteile versprechen. Deshalb ist es sehr wichtig, dass das quartiersorientierte Ma-

nagement in der Stadt „hoch aufgehängt“ ist.

So ist gerade die Einbindung der lokalen Akteure im Offenbacher Modellvorhaben sehr gut gelungen. Hier wird das Vorhaben durch die Bürgermeisterin und das Amt für Arbeitsförderung offensiv unterstützt. Das schafft eine hohe Akzeptanz bei den lokalen Akteuren. In Dortmund kümmert sich die Wirtschaftsförderung um das Vorhaben und koordiniert die Aktivitäten federführend. Auch hier gelang eine intensive lokale Vernetzung, die mit der Gründung der NORDHAND eG (47 Mitglieder) belegt werden konnte.

Auch das operative Quartiersmanagement hat eine wichtige Funktion in der Stadtentwicklung, denn es hat „das Ohr am Bürger“ und kennt sehr genau die Besonderheiten im Quartier. Allerdings sind Quartiersmanagerinnen und Quartiersmanager aufgrund ihrer eher sozialen Ausbildung und Ausrichtung nicht immer prädestiniert für die operative Förderung der lokalen Ökonomie. Daher erscheint es sinnvoll, das operative Quartiersmanagement zusätzlich mit wirtschaftlichem Know-how auszustatten.

Welche Strukturmerkmale des Quartiers bestimmen die Funktionsfähigkeit der Mikrofinanzierung?

Die *Größe des Quartiers* ist eine wichtige Determinante. Je größer ein Quartier ist, desto größer ist per se die Zahl möglicher Kreditinteressenten. In sehr kleinen Quartieren ist es demgegenüber sehr schwer, relevante Stückzahlen zu erreichen.

Je höher die *Unternehmensdichte* im Quartier ist und je mehr die *Unternehmensstruktur* von kleinen Unter-

nehmen geprägt ist, desto größer ist grundsätzlich der Mikrofinanzbedarf.

Die Unternehmensdichte in Quartieren der „Sozialen Stadt“ unterscheidet sich oft nicht von der Dichte in anderen prosperierenden Quartieren. So gibt es in ganz Dortmund ca. 41.000 Unternehmen, im Quartier Nordstadt, das ein Zwölftel Dortmunds ausmacht, ca. 3.500. Allerdings finden wir in den Quartieren der „Sozialen Stadt“ eher kleine Unternehmen und Solo-Selbstständige. Ein quartiersbezogenes Mikrofinanzprodukt muss daher auf kleine Unternehmen ausgerichtet sein. Dies ist in allen Modellvorhaben der Fall.

Je höher die *Arbeitslosenquote* ist, desto wichtiger ist eine Quartiersförderung. Die Arbeitslosenquote dürfte aber keinen Einfluss auf den Erfolg von Mikrofinanzierung haben. Es kommt vielmehr darauf an, inwieweit Arbeitslose unternehmerisches Potenzial entfalten können und wollen. Dies wiederum hängt stark davon ab, inwieweit eine entsprechende Gründungsförderung niederschwellig und quartiersbezogen umgesetzt ist.

Gibt es Zielkonflikte zwischen Mikrofinanz und Stadtentwicklung? Mikrofinanzierung insgesamt ist in Deutschland noch relativ neu. Es gibt theoretisch eine bundesweite Verbreitung der KfW-Kredite, die aber aufgrund des Hausbankprinzips gerade im Segment der Kleinstkredite bis 5.000 Euro nicht immer ihre Adressaten erreichen (vgl. KfW-Research, Der Markt für Mikrofinanzierung in Deutschland, Instrumente und Finanzierungsschwierigkeiten, Nr. 35, Mai 2008). Vor diesem Hintergrund wurde das Deutsche Mikrofinanz In-

stitut e.V (DMI) gegründet, das unterdessen gemeinsam mit 11 Mikrofinanzierern in fast allen Bundesländern Mikrofinanzierung auch im Kleinstkredit-Segment ermöglicht. Noch nicht gelungen ist die vollständige Integration in das allgemeine Bankensystem, wodurch Mikrofinanzierung in Deutschland noch immer eine exotische Anmutung hat. Im Unterschied zu Ländern wie Frankreich oder Großbritannien ist es noch nicht gelungen, Mikrofinanzprodukte breit zu vermarkten.

Bezogen auf die lokale Ökonomie verfolgen Mikrofinanz und Stadtentwicklung zunächst die selben Ziele: Beide wollen wirtschaftliche Entwicklung fördern. Allerdings funktioniert Mikrofinanz vor allem bei größeren Stückzahlen, die in Quartieren nur schwer zu erreichen sind. Mikrofinanz passt daher gut in die Quartiersförderung, sollte aber nicht hierauf beschränkt sein.

Welche Wirkung hat die Mikrofinanzierung auf die Wirtschaft im Quartier?

Für das einzelne Unternehmen: In den Modellvorhaben konnte an unterdessen vier Beispielen aufgezeigt werden, wie Mikrofinanzierung konkret eingesetzt werden kann, um einzelnen Unternehmen Investitionen zu ermöglichen. Diese Unternehmen hätten im klassischen Bankensystem mit hoher Wahrscheinlichkeit keinen Kredit erhalten, ihnen wäre der entsprechende Ausbau ihrer Geschäftstätigkeit unmöglich gewesen.

Für das Quartier: Wenn es gelingt, die Wirtschaftskraft einzelner Unternehmen im Quartier zu stärken, wird somit auch die lokale

Ökonomie im Quartier insgesamt gestärkt.

Mikrofinanzierung hilft zudem Gruppen zu bilden, die sich unter einem neuen Fokus für die Prosperität eines Quartiers einsetzen.

Die Dortmunder NORDHAND eG hat gezeigt, wie ein Mikrofinanzsystem auch bürgerschaftliches Engagement und Strukturen der Selbsthilfe initiieren kann. Jedes der 47 Mitgliedsunternehmen zahlt in das System ein und spart so eine Kreditberechtigung an. Gleichzeitig entsteht so Haftungskapital für das Mikrofinanzsystem.

In Offenbach wurde durch den Ostpolkredit ein Netzwerk relevanter Offenbacher Akteure gegründet, das sich nun explizit für das Quartier engagiert. Allein aus diesem Netzwerk heraus sind weitere Aktivitäten zu erwarten, die dem Quartier zu Gute kommen.

Insgesamt ist die Säule der lokalen Ökonomie sehr viel versprechend, um eine nachhaltige lokale Stadtentwicklung zu initiieren. Die Förderinstrumente müssen aber bei den Menschen vor Ort ihre Wirkung entfalten. Förderangebote müssen daher dort ansetzen, wo die Probleme und Entwicklungschancen liegen. Mikrofinanzierung kann nicht isoliert eine Wirkung entfalten, sondern braucht Menschen, die Mut, gute Ideen und Unternehmergeist haben und sich damit auf den Weg machen wollen.

Impuls

Welchen Bedarf an Mikrofinanzprodukten gibt es in Deutschland?

Prof. Dr. Alexander Kritikos, Lehrstuhl für Volkswirtschaftslehre an der Privaten Hanseuniversität Rostock, geschäftsführender Partner der Gesellschaft für Arbeitsmarktaktivierung (GfA) in Berlin und Mitglied des Aufsichtsrats des Deutschen Mikrofinanz Instituts (DMI)

Dr. Christoph Kneiding, Research Fellow bei der CGAP der Weltbank in Washington, DC, und assoziierter Partner der Gesellschaft für Arbeitsmarktaktivierung (GfA) in Berlin

Ausgangslage

Micro lending ist vor allem durch seine großen Erfolge in Asien, Lateinamerika und zuletzt in Osteuropa bekannt geworden: mit Hilfe von Kleinstkrediten konnten in den sich entwickelnden Ländern sowie in den so genannten Übergangswirtschaften der früheren kommunistischen Staaten bisher geschätzt rund 100 Millionen Menschen versuchen, ihre Lebensverhältnisse zu verbessern. In den frühen neunziger Jahren kam die Idee auf, die Methoden des Micro lending – 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 England mittlerweile erste Erfolge gezeigt hat, konnte es sich in Deutschland bisher nicht als Geschäftskonzept etablieren.

In der Tat zeigt sich, dass sich Mikrofinanzierer in Deutschland bislang kaum ein genaues Bild ihres Zielmarktes verschafft haben. 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 Gründerinnen und Gründer. Die Erwartung seitens der Politik war, dass diese Initiativen tausende Gründerinnen und Gründer anziehen würden. Allerdings fasste keines dieser Projekte jemals 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.

Der Grund hierfür ist vor allem in den engen Beschränkungen bei der Mittelverwendung zu sehen (etwa die Vergabe von Krediten ausschließlich an potentielle Gründerinnen und Gründer, die jedoch noch keine Geschäftstätigkeit aufgenommen haben), welche von staatlicher Seite auferlegt wurden. Diese erschwerten es den Mikrofinanzierern, Produkte zu entwickeln, welche auf die Bedürfnisse und Wünsche auch anderer Kundinnen und Kunden maßgeblich eingehen konnte.

Gibt es einen Markt für Mikrokredite in Deutschland?

Diese Erfahrungen weisen auch darauf hin, dass der Markt für Mikrofinanz in Deutschland noch nicht hinreichend definiert wurde. Um ein Verständnis für mögliche Zielgruppen

von Mikrofinanzprodukten zu gewinnen, haben wir im Rahmen von Interviews 213 aktive und gescheiterte Kleinunternehmerinnen und Kleinunternehmer mit einem standardisierten Fragebogen retrospektiv zu ihrem Finanzierungsbedarf innerhalb der ersten drei Jahre ihrer Geschäftstätigkeit befragt.

Die wichtigsten Ergebnisse unserer Studie (siehe dazu auch Abbildung 1):

- 1) Ein großer Teil (ca. zwei Drittel) der befragten Personen gab an, dass sie bisher im Rahmen ihrer unternehmerischen Tätigkeiten entweder ganz ohne Kapital oder zumindest ohne Bankkredite ausgekommen sind. Ein Teil dieser Personen machte dabei auch deutlich, dass sie prinzipiell keinen Kredit aufnehmen wollten, weil sie in jedem

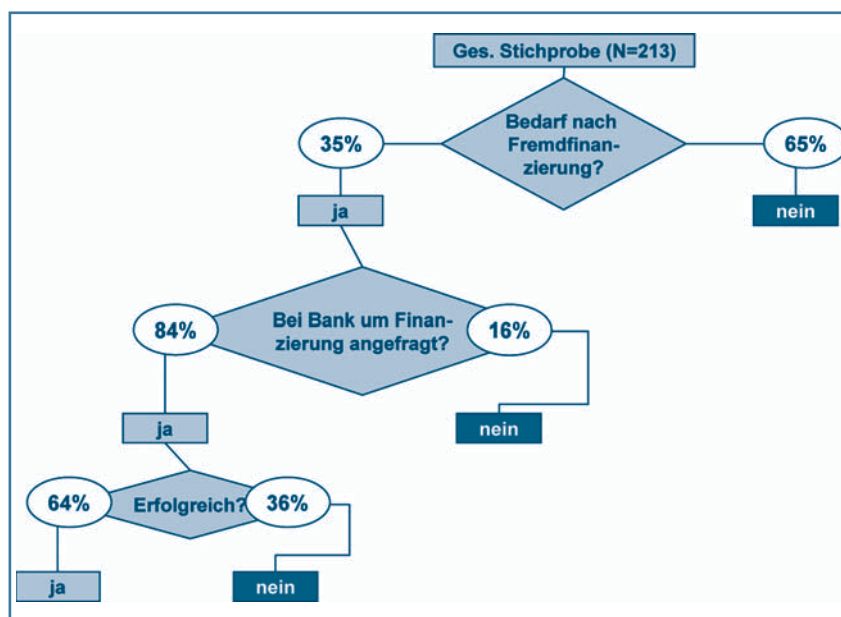


Abbildung 1: Bedarf an Fremdfinanzierung im Rahmen der Stichprobe

Fall „Verschuldungssituationen“ vermeiden wollten.

- 2) Entsprechend zeigt sich, dass ungefähr ein Drittel der befragten Personen einen Fremdfinanzierungsbedarf innerhalb der ersten drei Jahre ihrer Geschäftstätigkeit hatte. Diese Zahl wird durch eine Reihe weiterer Studien aus Deutschland aber auch beispielsweise aus England gestützt. Unter Fremdkapital fallen hierbei alle Finanzierungsquellen, die nicht Eigenkapital darstellen, wie zum Beispiel Bankkredite oder Privatkredite, die über Freunde oder Familienmitglieder bezogen werden.

- 3) Entgegen der verbreiteten Meinung, dass die Akquisition von Kapital ein zentrales Problem für Kleinunternehmen auch dann noch darstellt, wenn man einen Kredit von einer Bank bekommen hat, konnte in der vorliegenden Befragung eine überwiegende Mehrheit ihren Bedarf aus Krediten decken, wenn sie einen Bankkredit erhalten hatte. Nur in ca. 5% der Fälle reichten die Mittel aus Bankkrediten nicht aus, um das geplante Vorhaben zu realisieren. Es kann daher festgehalten werden, dass kreditfinanzierte Kleinunternehmen in ihrer Startphase in der Regel nicht unterfinanziert sind. Wenn Banken Mittel ausreichen, dann tun sie dies in ausreichendem Maße.

- 4) Denjenigen Unternehmern, die in der Vergangenheit Fremdfinanzierungsbedarf hatten, wurde ein typischer Mikrokredit vorgestellt, verbunden mit der Frage, ob für sie

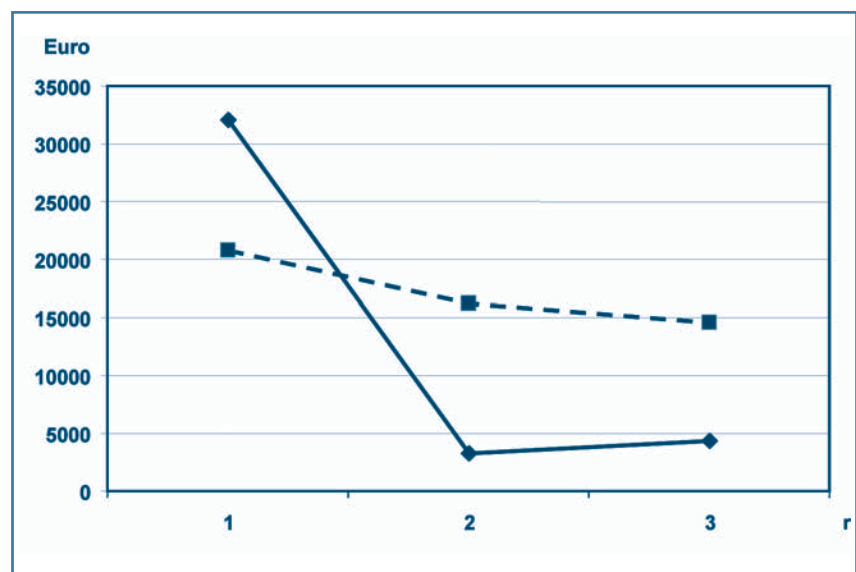


Abbildung 2:

Typische Finanzierungsverläufe in den ersten 3 Jahren

durchgezogene Linie: so genannte Startfinanzierer (keine Mikrofinanzkunden)
gestrichelte Linie: potenzielle Mikrofinanzkunden

ein derartiges Produkt im Rahmen ihrer Geschäftstätigkeit interessant sei. Bezogen auf die gesamte Stichprobe der Befragten äußerten 15% – trotz der für Mikrokredite üblichen Zinsen von ca. 20% im Jahr – grundsätzliches Interesse.

Im Zusammenhang mit Punkt 4 sei hervorgehoben, dass sich Mikrokreditangebote von professionellen Mikrofinanzorganisationen auszeichnen durch einen unbürokratischen Antragsprozess und einen schnellen Zugang zu Kapital, sowie durch persönlichkeitsorientierte (anstatt dokumentenorientierter) Formen der Kreditwürdigkeitsprüfung und andere als bankübliche Sicherheitsanforderungen für Kreditnehmerinnen und -nehmer. Für ihre Kreditprodukte verlangen solche Institutionen daher Zin-

sen, die oberhalb klassischer Kreditprodukte des Bankenmarktes liegen.

Typische Finanzierungsverläufe von Kleinunternehmen

Wichtige weitere Informationen über potentielle Mikrokreditkunden lassen sich generieren, wenn man den Verlauf des Finanzierungsbedarfes von Kleinunternehmerinnen und -unternehmern über die ersten drei Jahre ihrer Geschäftstätigkeit betrachtet. Hier fällt auf, dass sich in Bezug auf den Kapitalbedarf zwei typische Finanzierungsverläufe abzeichnen (siehe auch Abbildung 2). Zum einen gibt es Kleinunternehmer, die bereits zu Beginn ihrer Tätigkeit einen erhöhten Kapitalbedarf aufweisen. Diesen so genannten „Startfinanzierern“ gelingt es häufig, ihren Bedarf über her-

kömmliche Bankkredite oder staatliche Förderkredite zu decken. Banken räumen diesen Unternehmern im weiteren Zeitablauf typischerweise Kontokorrentlinien ein, über die sie später ihren dann meist niedrigeren Kapitalbedarf decken können. Interessenten an Mikrofinanzprodukten haben dagegen niedrigere oder keine 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 gestaltet sich der Zugang zu normalen Bankkrediten schwieriger.

Wer ist weiterhin an Mikrokrediten interessiert und welche Eigenschaften soll ein Mikrokredit haben?

Ziel unserer Studie war neben einer ersten quantitativen Abschätzung des deutschen Marktes die Identifizierung derjenigen Produktmerkmale, die die Attraktivität eines Mikrokredits für den Markt ausmachen würden. Es zeigt sich, dass potentielle Kunden an einem solchen Kreditprodukt interessiert wären, wenn es erstens einen schnellen Zugang zu Kapital mit passgenauer Laufzeit ermöglicht, zweitens der Kreditbetreuer bereit ist, sich mit dem Geschäftskonzept des Unternehmers eingehend auseinanderzusetzen, und drittens die Wahrscheinlichkeit für einen Vertragsabschluss bereits zum Zeitpunkt des Kreditantrags sehr hoch ist. Mikrofinanzorganisationen in Deutschland sollten daher ihre Zielgruppe mit einer fokussierten Marketingstrategie und mit Produk-

ten ansprechen, für die die Zugangsvoraussetzungen klar und einfach definiert sind. Deutlich wird jedoch auch, dass sich die Zinsvorstellungen der Befragten stark an den Niedrigzinsen der existierenden Förderprodukte orientieren, auch wenn sie zu diesen keinen Zugang haben. Eine zentrale Herausforderung für deutsche Mikrofinanzierer wird es daher sein, Produkte zu entwickeln, bei denen die zukünftigen Kunden erkennen können, warum sie „ihren Preis wert“ 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 mit einer verstärkten Nachfrage nach solchen Krediten zu rechnen ist.

Abschließend sei auf die anfangs erwähnte Quote von Unternehmern hingewiesen, die nach eigenen Angaben keinen Bedarf nach Fremdfinanzierung hatten. Weitere Analysen haben gezeigt, dass hierfür vor allem zwei Gründe verantwortlich sind. Einerseits benötigen viele Kleinunternehmer keine Fremdfinanzierung, da sie in dem wenig kapitalintensiven Dienstleistungssektor gründen. Typische Beispiele hierfür sind 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 sie grundsätzlich keinen Bedarf an Bankkrediten hat oder ob deren Aussage, dass kein Kreditbedarf vorhanden sei, durch die mangelnde Qualität der existierenden Kreditprodukte motiviert ist. In dieser Hinsicht wäre es folglich ratsam, Mikrokreditprodukte 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 nach solchen Kreditprodukten in nicht zu vernachlässigendem Umfang verbergen kann.

Ex Libris

Aktuelle Literatur zu den Themen
„Mikrofinanzierung“ und „Stadtentwicklung“

- Caliendo, M. and A.S. Kritikos (2007), Start Ups by the Unemployed: Characteristics, Survival and Direct Employment Effects. GfA Discussion Paper 10/2007. Berlin.
- Gonzalez, A. (2007), How Many MFIs and Borrowers Exist? Microfinance Information eXchange, Washington, DC. Internet: www.themix.org/publication_detail.aspx?publicationID=215.
- Hamm, R. (2003), Lokale Ökonomie: eine empirische Analyse in Krefeld zu Stellenwert und Standortanforderungen. *Raumplanung : Mitteilungen des Informationskreises für Raumplanung* 108/109: 130–134.
- Helfen, T. (2005), *Lokale Ökonomie in den Berliner Quartiersmanagementgebieten im Rahmen der Sozialen Stadt*: Fortentwicklung und neue Ansätze. Friedrich-Ebert-Stiftung, Berlin.
- Islam, T. (2007), *Microcredit and Poverty Alleviation*. London und Vermont: Ashgate.
- KfW-Research (Hrsg.) (2008), Der Markt für Mikrofinanzierung in Deutschland: Marktgröße, Instrumente und Finanzierungsschwierigkeiten. *WirtschaftsObserver online* 35, Mai 2008. Internet: www.kfw.de/DE_Home/Service/Online_Bibliothek/Research/PDF-Dokumente_WirtschaftsObserver_online/2008/Wob_Mai_2008_neu.pdf.
- KfW-Research (Hrsg.) (2008), Finanzierungsstruktur von Existenzgründungen in Deutschland. *WirtschaftsObserver online* 26, August 2007. Internet: www.kfw.de/DE_Home/Service/Online_Bibliothek/Research/PDF-Dokumente_
- [WirtschaftsObserver_online/2007/wob_august_2007.pdf](http://www.wirtschaftsobserver.de/2007/wob_august_2007.pdf)
- Kohn, K. und H. Spengler (2008), Finanzierungsstruktur von Existenzgründern in Deutschland *Finanzbetrieb* 2008 (1): 72–76.
- Kneiding, Ch. and A.S. Kritikos (2007), Microfinance in Eastern and Western Europe – A Comparative Analysis. GfA Discussion Paper 09/2007. Berlin.
- Kritikos, A.S., Ch. Kneiding and C.Ch. Germelmann (2006), Is there a Market for Microlending in Industrialized Countries?, GfA Discussion Paper 02/2006. Berlin.
- Läpple, D. und G. Walter (2003), Lokale Ökonomie: Arbeiten und produzieren im Stadtteil. *Stadtbauwelt – Vierteljahresshifte der Bauwelt* 157: 24–33.
- Lauer, K. (2008), Transforming NGO MFIs: Critical Ownership Issues to Consider. CGAP 13. Washington, DC.
- Ledgerwood, J. (1998), *Microfinance Handbook – an institutional and financial perspective*. The World Bank, Washington, DC. Internet: http://siteresources.worldbank.org/INTEMPowerment/Resources/10141_microf.pdf.
- Nitsch, M. (2002), *Glaspaläste und Mikrofinanz: Beiträge zur Entwicklungsfinanzierung*. Frankfurt a.M.: Peter Lang.
- Reize, F. (2007), KfW-Mittelstandspanel 2007: Mittelstand im Konjunkturchoch – Defizite bei Innovationen. KfW, Frankfurt a.M.
- Tomi, W. und R. Sternberg (Moderatoren) (2008), Theorie und Praxis der Clusterforschung. *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 52 (2+3, Themenheft).
- Welter, F., L. Trettin and U. Neumann (2008), Fostering entrepreneurship in distressed urban neighbourhoods? *International Entrepreneurship and Management Journal* 4 (2): 109–128.

Interessante Texte im Internet

<http://www.das-parlament.de/2007/44-45/WirtschaftFinanzen/17674145.html>

Sammlung zahlreicher internationaler Beiträge zum Thema microfinance:

<http://www.microfinancegateway.org>

<http://www.morningstar.de/DE/Funds/article.aspx?lang=de-DE&articleID=51154&categoryID=>

<http://www.spiegel.de/politik/ausland/0,1518,442549,00.html>

<http://www.swisscontact.net/232.0.html>

<http://www.visionmicrofinance.com/startseite/>

<http://www.wiwo.de/finanzen/mit-entwicklungshilfe-verdienen-291488/>

Begleitforschung

Bundesamt für Bauwesen
und Raumordnung, Bonn
Deichmanns Aue 31–37
53179 Bonn

Dr. Peter Jakobowski
Tel.: (0228) 99 401 2243
Fax.: (0228) 99 401 2315
peter.jakubowski@bbr.bund.de
www.bbr.bund.de

Das Bundesamt für Bauwesen und
Raumordnung ist eine Bundesober-
behörde im Geschäftsbereich des
Bundesministeriums für Verkehr, Bau
und Stadtentwicklung (BMVBS).

Forschungsassistenz

RWI Essen
Hohenzollernstraße 1–3
45128 Essen

Dr. Uwe Neumann
Tel.: (0201) 8149-212
Fax.: (0201) 8149 200
uwe.neumann@rwi-essen.de
www.rwi-essen.de

in Kooperation mit

STATTwerke Consult
Gesellschaft für
Unternehmensberatung
und Projektentwicklung mbH
Merseburger Str. 3
10823 Berlin (Schöneberg)

Helmut Geißler
Tel.: (030) 7899 1137
Fax.: (030) 7871 5390
info@stattwerke-consult.de
www.stattwerke-consult.de

Deutsches Mikrofinanz Institut e.V.
Parchimer Allee 89a
12359 Berlin

Dr. Bernd Curtius
Tel.: (069) 667796104
bernd.curtius@mikrofinanz.net
www.mikrofinanz.net

**Herausgeber, Herstellung,
Selbstverlag und Vertrieb**
Bundesamt für Bauwesen
und Raumordnung, Bonn

Schriftleitung

Prof. Dr. Wendelin Strubelt
Dr. Hans-Peter Gatzweiler
Dr. Robert Kaltenbrunner

Bearbeitung

Dr. Peter Jakobowski, BBR
Dr. Uwe Neumann, RWI Essen
Helmut Geißler, STATTwerke Consult
Dr. Bernd Curtius, DMI
Prof. Dr. Alexander Kritikos, Hanse-
universität Rostock
Dr. Christoph Kneiding, Weltbank
Ansprechpartner der Modellvorhaben:
s. Text

Gestaltung und Satz

RWI Essen

Druck

Bundesamt für Bauwesen
und Raumordnung, Bonn

Bildnachweis

Dr. Bernd Curtius, DMI
Helmut Geißler, STATTwerke Consult
Ansprechpartner der
Modellvorhaben, s. Text

Zitierweise

Bundesamt für Bauwesen
und Raumordnung (Hrsg.),
ExWoSt-Information „Quartiers-
Impulse“, 31/5 – 9/2008

Nachdruck nur mit genauer Quellen-
angabe gestattet. Es wird um Zu-
sendung von zwei Belegexemplaren
gebeten.

Alle Rechte vorbehalten

© BBR Bonn 2008