

Kapitel 8

Politische Maßnahmen für die Finanzierung

Die Finanzierung der Gründung und Entwicklung von Unternehmen stellt für alle Unternehmer eine Herausforderung dar, aber diejenigen aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen stehen sogar vor noch größeren Hindernissen. Einige werden von einer Diskriminierung am Kreditmarkt betroffen sein, während andere wegen fehlender Ersparnisse, Sicherheiten und Bonitätsgeschichte oder einem Mangel an Wissen über Finanzierungsquellen in Schwierigkeiten geraten. In diesem Kapitel werden die Hindernisse und Finanzierungsquellen, einschließlich neuer Alternativen, wie Kreditgarantiegemeinschaften, Bootstrapping und Gruppenfinanzierungsbeschaffung, untersucht und Wege für eine mögliche politische Unterstützung gesucht.

Hindernisse beim Zugang zu Finanzierung

Textfeld 8.1. **Zentrale Ergebnisse: Hindernisse beim Zugang zu Finanzierung**

- Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen stehen beim Zugang zu Finanzierung häufiger vor größeren Hindernissen als die allgemeine Bevölkerung. Gründe hierfür können fehlende Sicherheiten, eine fehlende Bonitätsgeschichte, fehlende Erfahrung und eine geringe Glaubwürdigkeit bei den Kreditsachbearbeitern sein.
- Finanzmärkte begehen nicht notwendigerweise eine Diskriminierung. Die Unterschiede beim Zugang zu Finanzierung können auch das Ergebnis der strukturellen Schwächen vieler Unternehmen sein, die von benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen geführt werden, deren Geschäftstätigkeit häufig in Bereichen mit vergleichsweise niedrigen Zutrittsschranken und hohen Misserfolgsraten angesiedelt ist.
- Bei den entmutigten Unternehmern handelt es sich um Personen mit guten Geschäftsprojekten, die aufgrund einer fehlenden Kommunikation mit Banken oder aufgrund der Annahme, keine Bewilligung zu erhalten, keinen externen Kredit in Anspruch nehmen wollen. Das Problem der Entmutigung kann in seiner Dimension genauso schwerwiegend sein wie Kreditablehnungen.
- Schwierigkeiten beim Zugang zu Finanzierung können Unternehmer dazu veranlassen, ihre geschäftlichen Bestrebungen zu verringern und Unternehmen mit einer unzureichenden Kapitalausstattung zu betreiben.

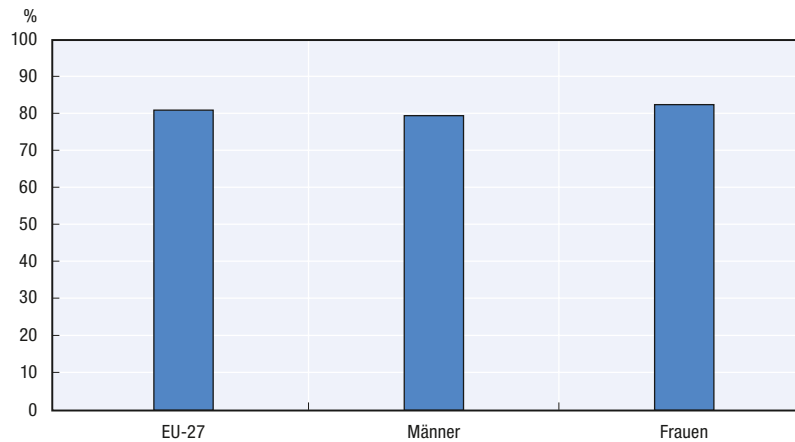
Unternehmerinnen

Der Bankensektor bevorzugt das männliche Unternehmertum gegenüber dem weiblichen Unternehmertum insofern, als dass mehr Kredite für Sektoren bereitgestellt werden, in denen Männer überrepräsentiert sind, während Unternehmen, die von zu Hause aus oder in Teilzeit betrieben werden und unter Frauen jeweils stärker verbreitet sind, nur in eingeschränktem Maße Kredite erhalten. Somit ist die Wahrscheinlichkeit, dass Unternehmerinnen von Herausforderungen beim Zugang zu Gründungsfinanzierung berichten, zwar nur etwas höher als bei Männern (Abbildung 8.1), aber es gibt andere Belege dafür, dass Frauen vor bestimmten Problemen stehen, die sie möglicherweise dazu veranlassen, ihre geschäftlichen Zielvorstellungen kleiner zu gestalten und auf interne Finanzmittel zurückzugreifen.


Madill *et al.* (2006) fanden beispielsweise heraus, dass männliche Unternehmer beständigere Beziehungen mit Kreditgebern unterhielten als Frauen und dass sich dieser Umstand auf ihre Fähigkeit zur Beschaffung von Finanzierung positiv auswirkt. Schlechte Beziehungen werden zuweilen mit einer bevormundenden Haltung seitens männlicher Kreditsachbearbeiter in Verbindung gebracht, und es gibt Belege dafür, dass die betriebswirtschaftlichen Kenntnisse von Kreditantragstellerinnen genauer als bei Männern geprüft werden (Carter *et al.*, 2007). Der Umstand, eine Frau zu sein, kann demnach die Wahrscheinlichkeit erhöhen, bei der Unternehmensgründung finanziellen Hindernissen ausgesetzt zu sein (Roper und Scott, 2009; Hill *et al.*, 2006).

Bei Unternehmerinnen handelt es sich auch häufiger als bei Männern um entmutigte Kreditnehmer, d. h. Personen, die keinen Kreditantrag stellen, weil sie glauben, dass Kredite nicht geeignet sind oder dass sie keinen Erfolg haben werden (siehe Textfeld 8.2). Beispielsweise Muravyev *et al.* (2009) gelangten zu dem Ergebnis, dass in Europa und in der Gemeinschaft unabhängiger Staaten fast 60 % der Unternehmen im Eigentum von Frauen und 44 % der Unternehmen im Eigentum von Männern keinen Kredit erhielten, weil sie entweder von einer Antragsstellung abgehalten oder ihr Antrag abgelehnt wurde, wobei der erstgenannte Fall am weitesten verbreitet war.

Abbildung 8.1. Schwierigkeiten beim Zugang zu Gründungsfinanzierung, 2009
Anteil der Befragten, der der Aussage „Es ist schwer, sich selbständig zu machen, weil es an ausreichender finanzieller Unterstützung mangelt“ voll und ganz zustimmt oder zustimmt



Quelle: Europäische Kommission, 2009, „Entrepreneurship in the EU and beyond – A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China“, Flash Eurobarometer 283.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933021984>

Textfeld 8.2. Entmutigte Kreditnehmer

Unternehmer mit guten Geschäftsprojekten aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen werden möglicherweise aus einer Reihe von Gründen davon abgehalten, mit externen Kreditgebern Kontakt aufzunehmen. Kulturelle und kommunikative Hindernisse können sie von einem Kontakt mit Kreditgebern abbringen. Vielleicht zögern sie auch wegen den nach ihrer Einschätzung hohen Kosten eines Kredits oder sie gehen einfach fälschlicherweise davon aus, dass sie für einen Kredit nicht in Frage kommen (dies betrifft möglicherweise insbesondere Unternehmer aus Gruppen mit geringem Einkommen und Qualifikationen). Die Auswirkungen dieses Entmutigungseffekts können vom Umfang her genauso bedeutend wie die tatsächlichen Kreditablehnungen sein (Kon und Storey, 2003; Levenson und Willard, 2000).

Zusätzlich verkompliziert wird die Lage dadurch, dass von Frauen und Männern unterschiedliche Arten von Unternehmen gegründet werden. Unternehmerinnen gründen mit größerer Wahrscheinlichkeit Unternehmen mit einem geringeren externen Finanzierungsbedarf als Männer, und deshalb sind ihre Entscheidungen für die Gründung eines Unternehmens möglicherweise in einem geringeren Maße vom Problem der entmutigten und abgelehnten Kreditnehmer betroffen (Roper und Scott, 2009). In ihrer Studie stellten Muravyev *et al.* (2009) fest, dass sowohl in den alten als auch in den jüngeren EU-Mitgliedstaaten eine etwas geringere Anzahl von Unternehmen im Eigentum von Frauen einen Kreditbedarf anmeldete als Unternehmen im Eigentum von Männern. Jedoch ist nicht klar, in welchem Maße Unternehmerinnen aufgrund der Probleme, die ihnen beim Zugang zu externer Finanzierung begegnen oder die sie erwarten, ihre Zielvorstellungen bescheidener gestalten.

Es ist schwierig, eine Feststellung bezüglich des Ausmaßes zu treffen, in dem Unternehmerinnen am Kreditmarkt von Diskriminierung betroffen sind (siehe Textfeld 8.3). In dieser Hinsicht deutet die Studie von Muravyev *et al.* (2009) darauf hin, dass Unternehmerinnen in Europa nach der Berücksichtigung der Unternehmensergebnisse und Bonität der Eigentümer weder im Hinblick auf höhere Kreditablehnungsraten noch im Hinblick auf höhere Zinssätze diskriminiert werden. In jüngerer Zeit gelangte man bei einer Studie jedoch zu dem Ergebnis, dass Frauen nach Berücksichtigung von mehreren Merkmalen des Kreditnehmers und der Bank sowie der Struktur des Bankensektors höhere Zinssätze für Überziehungsfazilitäten zahlen (Alesina *et al.*, 2013). Es gibt auch Untersuchungen aus den Vereinigten Staaten, die darauf hindeuten, dass Frauen häufiger von einer Kreditablehnung betroffen sein können, nachdem bereits eine Reihe von wirtschaftlichen und persönlichen Merkmalen statistisch berücksichtigt wurde (Cavalluzzo *et al.*, 2002).

Textfeld 8.3. **Diskriminierung beim Zugang zu Unternehmensfinanzierung**

Diskriminierung beinhaltet die Bereitstellung eines Zugangs zu Finanzierung in unterschiedlich großem Ausmaß oder zu unterschiedlichen Bedingungen für Personen mit unternehmerischen Projekten derselben Güte und mit den gleichen persönlichen finanziellen Merkmalen, wobei diese Unterscheidung allein auf Faktoren wie dem Alter, Geschlecht, einer Behinderung oder einer ethnischen Gruppe beruht. Eine derartige Diskriminierung kann in vielfältiger Form in Erscheinung treten.

Nicht wirtschaftliche Diskriminierung

Die nicht wirtschaftliche Diskriminierung bezieht sich auf eine auf den persönlichen Vorstellungen beruhende Präferenz, bei der ein diskriminierender Akteur entgegen einem rationalen Interesse handelt und sich stattdessen von einer persönlichen Präferenz leiten lässt. Am Kreditmarkt liegt diese beispielsweise in dem Fall vor, in dem ein Unternehmen, dessen Geschäftsführung in den Händen eines einheimischen erwachsenen Mannes liegt, bei Gleichheit aller sonstigen Umstände einen Kredit erhält, während einem anderem, das von einer Frau oder einem Mitglied einer ethnischen Minderheit geführt wird, kein Kredit bewilligt wird. In diesem Fall verzichtet der Kreditgeber angesichts gleicher Gewinnaussichten allein zugunsten seiner emotionalen Präferenz auf die Chance auf einen höheren Gewinn. In einem Wettbewerbsmarkt würde ein derartiges Verhalten zum Austritt diskriminierender Kreditgeber zum Vorteil rationaler Kreditgeber führen, bei deren Entscheidungsprozessen Präferenzen, die auf persönlichen Vorstellungen beruhen, keine Rolle spielen (Becker, 1971).

Statistische Diskriminierung

Statistische Diskriminierung ist subtiler und liegt vor, wenn der Kreditgeber dem Kreditnehmer die durchschnittlichen Merkmale seiner demografischen Gruppe zuschreibt, um mit den Informationsasymmetrien im Zusammenhang mit dem Prozess der Kreditvergabe zurechtzukommen (Phelps, 1972). Deshalb wird ein zugewandter Unternehmer, der einen Kreditantrag stellt, mit der durchschnittlichen Bildung und dem durchschnittlichen Wohlstand seiner ethnischen Gruppe in Verbindung gebracht und dies ungeachtet des Umstands, ob diese Angaben sein persönliches Human- und Finanzkapital auch tatsächlich widerspiegeln. Ein weiteres Beispiel ist der Gebietsausschluss, bei dem eine Bank die Entscheidung trifft, die Kreditvergabe in städtischen Problemvierteln mit einem hohen Anteil von Kunden mit hohen Risiken einzuschränken. Wenn eine ethnische Gruppe in einem ausgeschlossenen Viertel stark vertreten ist, ist sie von einer statistischen Diskriminierung betroffen, ohne hierbei notwendigerweise aufgrund der Rassenzugehörigkeit diskriminiert zu werden.

Einige Einflussgrößen bei der Diskriminierung

Zwei weitere Faktoren wirken sich wahrscheinlich auf die Diskriminierung an den Kreditmärkten aus. Zunächst hat die Konzentration im Bankensektor eine Auswirkung, da Kreditinstitute, die in einem nicht vom Wettbewerb geprägten Markt agieren, in geringerem Maße mit dem Verlust von Marktanteilen im Falle eines nachteiligen Verhaltens gegenüber bestimmten Kategorien von Kreditnehmern rechnen müssen. Zweitens können auch die Kreditvergabetechnologien zu einer Diskriminierung führen, wenn die Funktionen zur Bewertung der Kreditwürdigkeit unzureichend angepasst sind. Weder die Kreditvergabe auf der Grundlage von beziehungsbezogenen Informationen noch die Kreditvergabe auf der Grundlage von transaktionsbezogenen Informationen ist frei von Fehlern. Im ersten Fall wird der Kreditsachbearbeiter in die Lage versetzt, eine persönliche Beurteilung der Zuverlässigkeit des Kreditnehmers vorzunehmen, eine Beurteilung, die durch Erwägungen aus Gründen der Rassenzugehörigkeit oder des Geschlechts beeinträchtigt sein kann. Im letzteren Fall kann es zu Diskriminierung kommen, wenn beispielsweise Unternehmen mit Sitz in sozial benachteiligten Vierteln oder in Teilzeit geführte Unternehmen, deren Inhaber mit größerer Wahrscheinlichkeit Frauen sind, niedrigere Punktwerte erhalten, ohne dass die tatsächlichen Kapazitäten des einzelnen Unternehmers und seines Projektes dabei berücksichtigt werden.

Erkennung von Diskriminierung

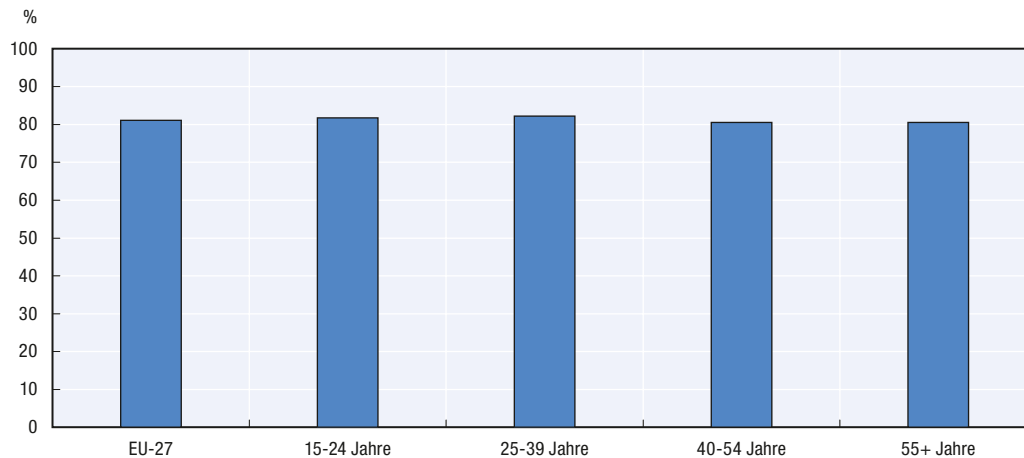
Beim Versuch der Aufdeckung von Diskriminierung ist Vorsicht geboten. Die Kreditmarktstatistiken ergeben regelmäßig, dass benachteiligte Gruppe in stärkerem Maße von einer Kreditrationierung betroffen sind, dass es sich bei ihnen mit größerer Wahrscheinlichkeit um entmutigte Kreditnehmer handelt und dass sie höhere Gebühren und Zinsen für den Kredit zahlen. Die ablehnenden Kreditentscheidungen könnten jedoch das Ergebnis struktureller Schwächen der Unternehmen sein, die von Zuwanderern, Frauen oder anderen Mitgliedern einer benachteiligten oder unterrepräsentierten Gruppe geführt werden. In diesem Fall wären die nachteiligen Kreditvergabebestimmungen der Bank rational und durch die schlechten Finanzkennzahlen des Antrag stellenden Unternehmens (z. B. Rentabilität, Bonität, Verschuldungsgrad) begründet. Unternehmensspezifische Faktoren müssen berücksichtigt werden, bevor die Schlussfolgerung gezogen werden kann, dass ein Unternehmer aufgrund seines persönlichen Hintergrunds diskriminiert wird.

Junge Unternehmer

Für junge Menschen kann der Finanzierungszugang für eine Unternehmensgründung und die Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit durch verschiedene Faktoren im Zusammenhang mit dem Alter eingeschränkt werden: fehlende Sicherheiten (aufgrund geringerer Ersparnisse), eine fehlende Bonitätsgeschichte und eine geringere geschäftliche Erfahrung. Zudem sind junge werdende Unternehmer wahrscheinlich von schwerwiegenden Glaubwürdigkeitsproblemen bei der Gründung eines neuen Unternehmens betroffen, d. h. von nicht wirtschaftlicher Diskriminierung. Andererseits besteht bei jungen Menschen nicht notwendigerweise eine größere Wahrscheinlichkeit als bei ihren älteren Mitstreitern dafür, dass sie den Finanzierungszugang als Hindernis für die Unternehmensgründung betrachten (siehe Abbildung 8.2).

Abbildung 8.2. Schwierigkeiten beim Zugang zu Gründungsfinanzierung, 2009

Anteil der Befragten, der der Aussage „Es ist schwer, sich selbständig zu machen, weil es an ausreichender finanzieller Unterstützung mangelt“ voll und ganz zustimmt oder zustimmt



Quelle: Europäische Kommission, 2009, „Entrepreneurship in the EU and beyond – A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China“, Flash Eurobarometer 283.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933022003>

Wie bei der Auslegung der Daten zu den Frauen steht ein Teil des Puzzles in Zusammenhang mit den charakteristischen Merkmalen der Unternehmen, die von jungen Menschen gegründet werden, und dem Ausmaß, in dem diese wegen ihrer Schwierigkeiten an den Finanzmärkten den Versuch unternehmen, kleiner angelegte Unternehmen mit einem geringeren Kapitalverbrauch zu gründen. Insbesondere besteht die Gefahr, dass die von jungen Menschen gegründeten Unternehmen möglicherweise unterkapitalisiert und daher anfällig gegenüber Schwankungen beim Cashflow sind.

Ältere Unternehmer

Oberflächlich betrachtet, kann man davon ausgehen, dass ältere Menschen beim Zugang zu externer Finanzierung für die Gründung und Entwicklung von Unternehmen vor weniger Hindernissen als jüngere Unternehmer stehen, da sie in der Tendenz über größere Ersparnisse, Sicherheiten, unternehmerische Fähigkeiten und geschäftliche Netzwerke verfügen. In der Wirklichkeit gestaltet sich dieser Sachverhalt wahrscheinlich jedoch weitaus komplexer. Möglicherweise hegen ältere Unternehmer den Wunsch, Unternehmen in anderen Sektoren als denjenigen zu gründen, in welchen sie ihre bisherige Arbeitserfahrung sammeln konnten, was für die Finanzgeber schwer abschätzbar sein kann. Zudem sind Finanzinstitute möglicherweise nicht bereit, Unternehmensgründungen von Unternehmern zu finanzieren, die sich dem normalen Ruhestandsalter nähern, beispielsweise wegen Bedenken hinsichtlich möglicher gesundheitlicher Beeinträchtigungen und eines frühen Todes, welche sich auf den Rückzahlungsplan auswirken können. Dies führt zu höheren Kreditablehnungsraten oder höheren Fremdkapitalfinanzierungskosten aufgrund der höheren Kreditversicherungsgebühren. Finanzinstitute können auch Skepsis bezüglich der Fähigkeit von älteren Unternehmern im Umgang mit neuen Technologien oder zur Entwicklung neuer Ideen hegen. Größtenteils fallen diese Haltungen in den Bereich der Diskriminierung, anstatt auf tatsächlichen Unterschieden gegenüber jüngeren Unternehmern zu beruhen.

Unternehmer aus ethnischen Minderheiten und zugewanderte Unternehmer

Von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten und zugewanderten Unternehmern wird bankfremde und informelle Finanzierung, wie sie beispielsweise Kreditgenossenschaften, Mikrofinanzierungspläne und Geldverleiher anbieten, am häufigsten in Anspruch genommen. Das Problem dabei besteht in dem Umstand, dass dies, auch wenn eine Unternehmensgründung auf diesem Wege ermöglicht wird, für die spätere geschäftliche Entwicklung nicht ausreichend sein kann (Basu, 2006). Teilweise kann der Grund hierfür in einer Diskriminierung liegen. Smallbone et al. (2003) fanden heraus, dass im Vereinigten Königreich nur 21 % der afrikanisch-karibischen Antragsteller ein Gründungsdarlehen erhielten, obwohl diese mit einer höheren Wahrscheinlichkeit über eine formale betriebswirtschaftliche Ausbildung verfügten, während dieser Anteil bei weißen Antragstellern 34 % erreichte. Eine Erhebung der Bank of England (1999) unter den Kreditinstituten stimmte dahingehend überein, dass die geschäftliche Erfahrung und Geschäftsplanungsfähigkeiten von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten häufig den Anforderungen für Bankkredite entsprechen. Stattdessen bestand das wesentliche Hindernis in einem Mangel an Beleihungsobjekten oder anderen Formen der Kreditsicherheiten (z. B. Darlehensgarantien).

Zwischen den verschiedenen ethnischen Minderheiten gibt es zudem erhebliche Unterschiede. Daher gelangten im Vereinigten Königreich mehrere Studien zu dem Ergebnis, dass die afrikanisch-karibische Minderheit im Vergleich zu Weißen und anderen Minderheiten, wie beispielsweise Asiaten, mit größter Wahrscheinlichkeit von Problemen an den Kreditmärkten betroffen ist. Curran und Blackburn (1993) gaben an, dass nicht weniger als 40 % der afrikanisch-karibischen Bevölkerung von Schwierigkeiten an den Unternehmenskreditmärkten betroffen war, während dies nur bei 33 % der Asiaten und 20 % der Weißen der Fall war.

Probleme, wie eine größere Häufigkeit von Kreditablehnungen und höhere Zinssätze für Unternehmer aus ethnischen Minderheiten, beruhen möglicherweise in großen Teilen auf strukturellen Schwächen bei den von ihnen betriebenen Unternehmen statt einer Diskriminierung durch Finanzgeber (Bank of England, 1999). Nichtsdestotrotz kann dies einen Entmutigungseffekt hervorrufen, der bei Unternehmern aus ethnischen Minderheiten ungeachtet des Sektors, in welchem sie tätig sind, seinen Niederschlag findet (Fraser, 2009). Eines der zentralen Probleme, für das eine Lösung gefunden werden muss, besteht daher in der Überrepräsentation von Unternehmern aus ethnischen Minderheiten in Sektoren wie Einzelhandel, Gastronomie, Bau- und Transportwesen, welche niedrige Eintritts- und Austrittskosten und hohe Misserfolgsraten aufweisen. Dieser Umstand wirft daher die Frage nach den Gründen auf, aus denen Unternehmer aus dieser sozialen Gruppe schwächere Geschäftsprojekte entwickeln, und wie diese Unternehmen durch politische Maßnahmen gestärkt werden können.

Unternehmer mit Behinderungen

Es gibt mehrere Gründe, aus denen sich die Beschaffung von Finanzmitteln für Unternehmer mit Behinderungen schwierig gestalten kann, wobei hier jedoch eine vergleichsweise lückenhafte Sammlung quantitativer Nachweise zur Veranschaulichung und Untersuchung dieser Probleme vorhanden ist. Insbesondere gibt es wahrscheinlich Probleme im Zusammenhang mit Stigmata und Diskriminierung bei den kreditgebenden Instituten im Hinblick auf die wahrgenommenen Fähigkeiten und Geschäftsrisiken sowie Schwierigkeiten im Zusammenhang mit der größeren Wahrscheinlichkeit bei Menschen mit Behinderungen für einen Mangel an Ressourcen und den damit eingehenden Problemen bei der Bereitstellung der von institutionellen Kreditgebern geforderten Sicherheiten (ILO, 2008).

Finanzierungsquellen für Unternehmer

Textfeld 8.4. Zentrale Ergebnisse: Finanzierungsquellen für Unternehmer

- Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen stützen sich in der Tendenz zu stark auf interne Finanzierung und sind bei der Beschaffung von Bankkrediten von erheblichen Schwierigkeiten betroffen.
- Es gibt eine Reihe wichtiger Finanzierungstechniken mit dem Potenzial, diese Probleme auf der Beschaffungsseite anzugehen. Hierzu gehören u. a. öffentliche Darlehensgarantien, Kreditgarantiegemeinschaften, Mikrofinanzierung, Eigenkapitalfinanzierung und Gruppenfinanzierung.
- Politische Maßnahmen können die Entstehung von Alternativen zur internen Finanzierung durch förderliche Rechtsrahmen, bezuschusste Betriebskosten, Kapitaleinlagen für Fonds, die Einrichtung von Unternehmernetzwerken und Vermittlung von Unternehmern und Investoren unterstützen.
- Es gibt auch Spielraum für politische Maßnahmen zur Aufklärung über die vorhandenen Finanzprodukte und -techniken wie beispielsweise das Bootstrapping und die Erweiterung der Fähigkeiten, die für deren Einsatz erforderlich sind, im Rahmen von Beratung, Coaching und Finanzbildung.

Unternehmer, insbesondere jene aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen, stützen sich bisher zu stark auf interne Finanzierung, ohne sich dabei größere Gedanken über deren Nutzung zu machen. Ein besserer Ausgleich zwischen interner und externer Finanzierung würde die Wachstums- und Überlebensaussichten ihrer Unternehmen in vielen Fällen unterstützen. Im Hinblick auf die externe Finanzierung wurde der Schwerpunkt sowohl von Unternehmern als auch politischen Entscheidungsträgern häufig bei Darlehen oder Fremdkapitalfinanzierung gesetzt. Es gibt sicherlich Probleme, für die im Fremdkapitalfinanzierungsmarkt eine Lösung gefunden werden muss. Gleichzeitig ist es aber auch wichtig, dass andere, neu entstehende Finanzierungsquellen nicht außer Acht gelassen werden. Zu diesen Finanzierungsquellen gehören Eigenkapitalfinanzierung, Kreditgarantiegemeinschaften, Gruppenfinanzierung, Mikrofinanzierung und Bootstrapping. Dieser Teil enthält eine Auseinandersetzung mit dem Potenzial dieser Finanzierungsquellen und zentrale Maßnahmen, die von der öffentlichen Politik in den einzelnen Fällen umgesetzt werden können.

Interne und informelle Finanzierung

Beim Zugang zu Finanzierung für die Gründung und Führung von Unternehmen stehen Unternehmer vor einer Reihe von Problemen, welche sowohl auf der Angebots- als auch der Nachfrageseite der Finanzmärkte angesiedelt sind. Eines dieser Probleme besteht darin, dass sie sich zu stark auf interne Finanzierung im Gegensatz zu externer Finanzierung stützen, und bei ihnen daher ein Mangel an Investitionskapital und Betriebskapital in ausreichender Höhe für die Unterstützung des Wachstums und Betriebs des Unternehmens zu verzeichnen ist. Beispielsweise Unternehmerinnen und junge Unternehmer greifen mit größerer Wahrscheinlichkeit als männliche und ältere Unternehmer für die Gründung eines Unternehmens auf die Unterstützung von Familie und Freunden zurück.

Allerdings kann die interne Finanzierung bei einer Reihe von benachteiligten und unterrepräsentierten Unternehmergruppen in besonders eingeschränktem Maße vorhanden sein, so dass sie ihre geschäftlichen Zielvorstellungen möglicherweise zurückfahren müssen, wenn sie keinen Zugang zu externer Finanzierung erhalten (OECD/Europäische Kommission, 2013, in Kürze erscheinend).

Das Problem der vorrangigen Inanspruchnahme von interner Finanzierung kann mit drei Tendenzen zusammenfassend verdeutlicht werden. Eine davon ist die vorrangige Ausrichtung auf die drei „Fs“, in anderen Worten auf Finanzierung vom Firmengründer, seiner Familie und seinen Freunden. Diese gestaltet sich wahrscheinlich flexibel und kostengünstiger, aber sie beschränkt sich eher auch auf kleine Beträge. Die zweite Tendenz ist die Führung von Unternehmen mit geringem Anlagevermögen und einem hohen Anteil von Geschäftsverbindlichkeiten (Cressey und Oloffson, 1997). Während es sich bei Geschäftsverbindlichkeiten um eine hilfreiche Finanzierungsquelle handelt, können auch hier vom Unternehmer nur kleine Beträge zur Finanzierung beschafft werden. Die dritte Tendenz besteht darin, dass Unternehmer häufiger Überziehungsfazilitäten als Bankdarlehen in Anspruch nehmen (OECD, 2012). Bei Überziehungsfazilitäten handelt es sich eindeutig um eine potenzielle Finanzierungsquelle, die Unternehmern bekannt sein sollte, die aber zugleich auch mit hohen Kosten verbunden ist. Leider sind diese drei Tendenzen unter benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen beim Unternehmertum und der selbstständigen Erwerbstätigkeit scheinbar besonders verbreitet.

Eine starke Ausrichtung auf interne Finanzierung kann das Wachstum und das Überleben von Unternehmen beschränken, da Investitionen ausbleiben und das notwendige finanzielle Polster fehlt, um kurzfristige Einnahmerückgänge oder Kostensteigerungen auszugleichen, und die Unwägbarkeiten einer kurzfristigen Kreditrückforderung oder ablehnenden Entscheidung von informellen Kreditgebern zu umgehen.

Vor diesem Hintergrund ist es für die politischen Entscheidungsträger eine wichtige Aufgabe, die Unternehmer über die verschiedenen Arten der ihnen zur Verfügung stehenden Finanzierung, die Vor- und Nachteile der verschiedenen Finanzierungsarten und ihre potenziellen Folgen für das Unternehmen sowie die Erzielung einer guten Kombination von interner und externer Finanzierung zu informieren. Ebenso ist es bei öffentlichen Maßnahmen wichtig, dass der Versuch unternommen wird, das Angebot an externer Finanzierung zu verbessern, damit Unternehmer die Chance zu deren Inanspruchnahme erhalten und daher einer weiteren Beschränkung auf interne Ressourcen weniger zugeneigt sind.

Bankdarlehen

Die Kreditmärkte weisen ein zentrales zugrundeliegendes Problem auf, das für Unternehmer aus allen sozialen Gruppen bei der Beschaffung von Finanzierung zu Schwierigkeiten führt und sich bei Unternehmensgründern aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen in der Tendenz verschärft. Das Problem ist der Mangel an vorhandenen Informationen für die Kreditgeber zur Risikobewertung und die hohen Kosten für Einholung jeglicher vorhandener Informationen. Zu einem großen Teil ist dies den Umständen der Unternehmensgründung geschuldet, da für die zugehörigen Projekte keine Rückzahlungsgeschichte vorhanden ist, während zentrale Informationen über das Marktpotenzial und die Robustheit des Unternehmens nur dem Unternehmer bekannt sein werden und für den Kreditgeber nicht auf einfachem Wege zugänglich sind. Hierdurch gestaltet sich die Entscheidung über eine Kreditvergabe für die Banken schwierig.

Theoretisch könnte das Problem durch eine Berechnung höherer Zinssätze für Kreditnehmer, die nicht alle angeforderten Informationen bereitstellen können und sich möglicherweise als zu risikoreich erweisen, gelöst werden. Der Zinssatz bildet jedoch nicht einfach nur den Preis des Darlehens ab, sondern übernimmt auch eine Filterfunktion. Eine Erhöhung der Zinssätze würde nicht nur zweitklassige Kreditnehmer anziehen und umsichtig handelnde Kreditnehmer fernhalten (d. h. Negativauslese), sondern würde für Kreditnehmer auch den Anreiz für die Durchführung risikoreicher Projekte zur Rückzahlung des Darlehens und Minimierung der Ausfallkosten setzen (d. h. moralisches Risiko) (Stiglitz und Weiss, 1981). Diese Probleme erklären die Tendenz von Banken, Sicherheiten zu verlangen, um sich selbst vor Kreditaußenständen von Kreditnehmern zu schützen. Da den Banken für die Vornahme von Risikobewertungen der Kreditnehmer und die Überwachung ihrer Rückzahlung Fixkosten entstehen, ist die Verwaltung von Kleinkrediten zudem vergleichsweise teuer für sie. Aus diesen Gründen vermeiden

sie möglicherweise diesen Markt und stützen sich allein auf Techniken zur Kreditpunktebewertung statt einer Kreditvergabe auf der Grundlage von beziehungsbezogenen Informationen, um die Kosten gering zu halten.

Das Zusammenspiel dieser Faktoren führt zur Kreditrationierung, d. h. einer Lücke zwischen der Kreditnachfrage und dem Kreditangebot, welche sich unverhältnismäßig stark auf neue Unternehmen auswirkt. Das Problem ist daher ganz einfach gelagert. Personen, die ein Unternehmen gründen und eine selbstständige Erwerbstätigkeit aufnehmen, verfügen häufig über eine eingeschränkte Kreditgeschichte und wenige unabhängige Informationen zu ihren wirtschaftlichen Aussichten, die sie einer Bank vorlegen können. Es fehlt ihnen an Sicherheiten und Ersparnissen und sie wollen Kleinbeträge leihen. In der Tendenz gestalten sich die Probleme bei Unternehmern aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen noch schwieriger, da sie im Vergleich zum durchschnittlichen Unternehmensinhaber mit größerer Wahrscheinlichkeit zu wenige Beleihungsobjekte und Ersparnisse besitzen, häufiger sehr kleine Kredite beantragen, oftmals nicht über eine zertifizierte Bonitätsgeschichte verfügen und sich ihre Fähigkeiten in der Wahrnehmung der Kreditgeber möglicherweise negativ darstellen.

Einer der meistversprechenden Ansätze aus dem Bereich der öffentlichen Politik zur Verbesserung des Zugangs zu Bankdarlehen für benachteiligte und unterrepräsentierte Unternehmer ist die Einrichtung von Kreditgarantieprogrammen, die sich an diese Gemeinschaften wenden. In der Regel wird bei diesem Ansatz von einer staatlichen Stelle ein Fonds eingerichtet oder finanziell unterstützt, der von einem öffentlichen oder privaten Finanzinstitut unterhalten wird, das dann Bankgarantien für Darlehen anbietet, die den in den Zielsetzungen des Fonds vorgesehenen Zielgruppen gewährt werden. Hierdurch sinkt das Risiko für die Banken, und somit steigt ihre Bereitschaft zur unbesicherten Kreditvergabe. Während für die Allgemeinheit Kosten im Zusammenhang mit dem Verlustanteil des Fonds bei notleidenden Krediten entstehen, gibt es auch ein Ertragspotenzial hinsichtlich der gegenüber den Banken berechneten Gebühren und dem von den Unternehmern erhobenen Zinsanteil.

Darlehensgarantien bieten aus Sicht der politischen Entscheidungsträger mehrere Vorteile. Sie stützen sich auf die Sachkenntnis des Bankensektors bei der Bewertung des Kreditrisikos und der Kreditüberwachung. Ihre Kosten sind größtenteils von der Kreditausfallrate abhängig, weshalb der Anreiz für eine ordnungsgemäße Durchführung des Programms größer ist, beispielsweise durch eine aktive Beteiligung des Bankensektors und die Festlegung klarer Durchführungsbestimmungen (z. B. Anspruchsberechtigung von Unternehmen, Deckungsverhältnis, Garantiezeitraum usw.). Hierbei wird die Integration der Klienten in das allgemeine Kreditsystem einer gezielten Arbeit mit ihnen im Rahmen von Ad-hoc-Interventionen vorgezogen. Außerdem können Geschäftsbanken hierdurch erkennen, dass es sich bei Unternehmern aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen um einen rentablen Geschäftszweig handeln kann.

Ein weiteres Thema mit Relevanz für die Fremdkapitalfinanzierung, das besonders für islamische Unternehmer wichtig ist, ist die Nachfrage nach Finanzierung, die religiösen Anforderungen gerecht wird. Dies kann für Unternehmer, hauptsächlich Angehörige ethnischer Minderheiten, wichtig sein, die keinen Kredit in Anspruch nehmen würden, sofern dieser nicht im Einklang mit der Scharia steht, nach der Zinszahlungen verboten sind. Bislang hat sich die islamische Finanzierung vorrangig auf große Investitionen anstelle von Kleinkrediten konzentriert. Politische Entscheidungsträger können jedoch auf eine Ausdehnung ihres Anwendungsbereiches hinarbeiten (OECD/Europäische Kommission, 2013, in Kürze erscheinend). Das Textfeld 8.5 beinhaltet eine Auseinandersetzung mit diesem Thema.

Textfeld 8.5. Islamische Finanzierung

Die islamische Wirtschaft gründet auf strengen ethischen Grundsätzen, die in der Scharia verankert sind und die Erhebung oder Zahlung von Zinsen für die Inanspruchnahme von Geld untersagen (Shanmugam und Zaharia, 2009; Qfinance, 2012). In der Folge entwickelten islamische Finanzinstitute eine Reihe alternativer Mechanismen, um Mittel für die Unterstützung von Unternehmensgründungen islamischer Unternehmer zu mobilisieren und gleichzeitig die Tragfähigkeit des Finanzinstituts sicherzustellen. Das Grundprinzip ist die Einrichtung von Partnerschaften zwischen der Bank und dem Unternehmer zum Zwecke der Gewinn- und Risikoteilung.

Zur Beschaffung von Mitteln für die Kreditvergabe können islamische Finanzinstitute Einlagemechanismen wie wadiah nutzen, bei denen für den Einzahler ein beliebiges Geschenk anstelle von Zinsen vorgesehen sind. Alternativ können sie externe Ressourcen mit Instrumenten wie waaf erwirtschaften, wobei es sich hier um einen Wohltätigkeitsmechanismus handelt, mit dem Einnahmenströme auf der Grundlage von langfristigen Anlagen wie Immobilien erzeugt werden (Dusuki, 2012).

In Partnerschaft mit dem Unternehmer können die Finanzinstitute Beteiligungsmechanismen wie mudarabah für die Teilung von Gewinnen und Verlusten mit dem Einzahler oder musharaka anbieten, wobei je nach Höhe des Gewinns des Unternehmers unterschiedlich hohe Zahlungen an die Bank fließen.

Die strengen hierfür geltenden ethischen Grundsätze haben häufig zur Folge, dass mit einem nach islamischen Grundsätzen geführten Unternehmen der Versuch unternommen wird, für die Gemeinschaft einen sozialen Nutzen zu erzielen. Islamische Unternehmen müssen von Fairness, Integrität und Gleichheit geprägt sein, wobei jedem eine gleiche Behandlung mit einem gleichermaßen hohen Vertrauen und einer Haltung der Zusammenarbeit zuteilwerden muss. Islamische Finanzierung schließt keine Investitionen und keine Kreditfinanzierung aus, aber die Finanzgeber müssen als Teilhaber behandelt werden.

Kürzlich konnte weltweit eine Zunahme der Beliebtheit von islamischen Finanzinstituten verzeichnet werden, die von Finanzinstituten und Banken aus dem Mittleren Osten angeführt wurde (Shanmugam und Zaharia, 2009). In Europa waren die Erfahrungen jedoch weniger erfolgreich (Stressman Foundation, 2012), und in mehreren europäischen Ländern mit hohen muslimischen Bevölkerungsanteilen, wie Deutschland, den Niederlanden, Frankreich und dem Vereinigten Königreich, ist die islamische Finanzierung noch immer in einem beschränkten Maße vorhanden. Weiterhin gab es symbolträchtige Misserfolge bei Fonds, die in Luxemburg und Deutschland eingerichtet wurden (der Meridio-Fonds im Jahr 2010 und der Al-Sukoor-Fonds der Commerzbank im Jahr 2005), welche scheinbar teilweise mit den geringeren Einkommen und den geringen Erwerbsquoten der Zielgruppen in Zusammenhang stehen (Stressman Foundation, 2012).

Kreditgarantiegemeinschaften

Kreditgarantiegemeinschaften arbeiten nach einem ähnlichen Prinzip wie Darlehensgarantien durch staatliche Stellen, da die Kreditrisiken der Bank durch die Abgabe von Garantien für einen Teilbetrag der angebotenen Darlehen verringert werden. In diesem Fall wird die Garantie jedoch teilweise durch einen formalen Unternehmerverband abgegeben. Auch staatliche Stellen sind beteiligt, in der Regel durch Rückbürgschaften für die Kredite auf zweiter Ebene, damit das vom Unternehmerverband abgesicherte Kreditvolumen erhöht werden kann.

Eine zentrale Anforderung für die Einrichtung von Kreditgarantiegemeinschaften besteht darin, dass die Unternehmensinhaber einen Verbund bilden, in dessen Rahmen sie eine gemeinsame und wechselseitige Übernahme der Verantwortung für Kreditausfälle der Mitglieder vereinbaren. Im Gegenzug erhalten sie Zugang zu Krediten unter günstigen Bedingungen, sofern ihr Antrag nach einer Auswertung durch die anderen Mitglieder bewilligt wird. Die Mitglieder leisten Kapitaleinlagen in einen wechselseitigen Garantiefonds, der dann zur Kreditabsicherung verwendet wird, und zahlen Kreditantragsgebühren, wenn sie eine Garantie in Anspruch nehmen wollen. Häufiger werden die Programme auf lokaler Ebene, in einer Stadt oder Region, in Gemeinschaften gleichgesinnter Unternehmer durchgeführt. Beispielsweise werden diese Programme häufig von bestehenden Unternehmensverbänden, wie Handelskammern, durchgeführt, bei denen ausreichend große Netzwerke zur Bildung einer Mitgliederbasis für das Programm und zum Informationsaustausch zwischen den Mitgliedern vorhanden sind. Die Wirtschaftsverbände können auch Hilfe bei der Einrichtung eines Garantiefonds leisten.

Mit Kreditgarantiegemeinschaften können zwei zentrale Probleme aufgegriffen werden, die im Fremdkapitalmarkt für benachteiligte und unterrepräsentierte Unternehmer ihren Niederschlag finden. Angesichts der hohen Risiken für die Banken verlangen sie häufiger Sicherheiten, die Unternehmensgründer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen möglicherweise nicht

anbieten können. Die Garantie kann diese Sicherheit ersetzen. Zweitens helfen sie bei der Beseitigung des problematischen Mangels an Informationen für die Risikobewertung, da die Mitglieder der Kreditgarantiegemeinschaften zusätzlich zu den Risikobewertungen der Banken, die letztendlich die Entscheidung über die Kreditvergabe treffen, eine eigene erste Risikobewertung für die Entscheidung über die Gewährung einer Kreditgarantie vornehmen. Hierbei nutzen sie ihre detaillierten Kenntnisse über die anderen Unternehmer in der Gruppe, ihren Sektor, die Marktaussichten und die Projekte, die von vergleichbaren Unternehmern entwickelt werden.

Für die Mitglieder besteht der Anreiz für eine Rückzahlung des Kredits darin, dass sie die an das Programm geleistete Kapitaleinlage nicht verlieren und den eigenen Ruf bei den Kollegen wahren. Faktisch bietet das Programm nicht nur Finanzkapital, sondern auch soziales Kapital. Diese Merkmale von Kreditgarantiegemeinschaften verschaffen sowohl den Unternehmern als auch den Banken Vorteile und zwar in Form von geringeren Ausfallraten und Ausfallverlusten für die Banken und einem größeren Zugang zu Krediten mit längeren Laufzeiten und geringeren Zinssätzen für die Unternehmer.

Kreditgarantiegemeinschaften sind in mehreren europäischen Ländern beliebt, insbesondere in Deutschland, Frankreich, Spanien und Italien. In Italien entfallen hierauf 37 % des gesamten Garantievolumens für KMU (Columba et al, 2009). Dieser Ansatz gewinnt jedoch auch europaweit immer stärker an Bedeutung (Europäische Kommission, 2006). Aus den Statistiken der European Association of Mutual Guarantee Societies (AECM) geht hervor, dass das Volumen der Garantieportfolios dieser Programme im Jahr 2011 eine Höhe von mehr als 78 Mrd. EUR erreichte und die Anzahl der begünstigten Kleinunternehmer von zwei Millionen im Jahr 2006 auf mehr als drei Millionen im Jahr 2011 angestiegen ist (AECM, 2012 <http://www.aecm.be>). Es wurde die Annahme vorgetragen, dass eine größere Tradition der Zusammenarbeit und Netzwerkarbeit und ein größerer Umfang an sozialem Kapital in Verbindung mit bestimmten Unterschieden bei den rechtlichen Rahmenbedingungen eine Erklärung für den unterschiedlichen Erfolg bei der Umsetzung in den verschiedenen Ländern liefern kann. Parallel dazu besteht in Ländern, in denen Unternehmer traditionell einen einfacheren Zugang zu allgemeinen Möglichkeiten für die Kreditvergabe erhalten haben, eine geringere Wahrscheinlichkeit für die Entstehung dieser Finanzierungsmechanismen auf lokaler Ebene.

Wenngleich Kreditgarantiegemeinschaften in der Tendenz am stärksten bei der allgemeinen Kreditvergabe für kleine Unternehmen verbreitet sind, gibt es möglicherweise ein latentes Potenzial derartiger Programme für Unternehmerrgemeinschaften aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen, die in denselben Wirtschaftssektoren tätig sind, insbesondere jene mit starken Netzwerken und großem sozialem Kapital (z. B. Unternehmer aus bestimmten ethnischen Minderheiten). Realisierbare Möglichkeiten umfassen zum Beispiel eine Unterstützung für Kreditgarantiegemeinschaften für junge Menschen, Frauen oder ethnische Minderheiten. Gleichzeitig beruhen Kreditgarantiegemeinschaften allgemein auf bestimmten Branchen. Daher wird es wahrscheinlich notwendig sein, dass bei der Mitgliedschaft für jedes beliebige Programm zwei Merkmale kombiniert werden: die Zugehörigkeit zu einer bestimmten benachteiligten oder unterrepräsentierten Zielgruppe (Frauen, junge Menschen, ethnischer Hintergrund usw.) und Wissen über die Unternehmen und Sektoren der anderen Mitglieder.

Im Rahmen der öffentlichen Politik können eine Reihe von Maßnahmen ergriffen werden, um die Entstehung derartiger Programme zu erleichtern. Erstens kann ein förderlicher Rechtsrahmen geschaffen werden. Zweitens kann eine öffentliche Agentur oder ein Kleinunternehmerverband die Vermittlung von Unternehmersolidargemeinschaften mit Interesse an einer Fondsbeteiligung übernehmen und einen Fond einrichten oder unterhalten. Drittens können öffentliche Zuschüsse angeboten werden, beispielsweise Einlagen für das eingetragene Kapital und/oder die Betriebskosten des Verbands. Viertens können öffentliche Rückbürgschaften angeboten werden, um die Risiken der Banken und Verbandsmitglieder zu senken und Anreize für eine Teilnahme zu setzen.

Es gibt auch einige Aspekte bewährter Vorgehensweisen bei Kreditgarantiegemeinschaften, die vom öffentlichen Sektor gefördert werden können. Erstens wird es wahrscheinlich wichtig sein, Geschäftsbanken als Fondsverwaltungspartner einzubinden. Zweitens sollten die Banken weiterhin die Bewertung des Kreditrisikos vornehmen, um die Kreditausfallraten niedrig zu halten. Deshalb muss das Programm so gestaltet werden, dass die Banken weiterhin einen kleinen Teil des Ausfallrisikos tragen (z. B. 10 % oder 20 %) und daher für sie ein Anreiz besteht, bei der Auswertung der Kreditanträge die gebotene Sorgfalt walten zu lassen. Drittens sollten die höchstzulässigen Ausfallraten im Vorfeld

festgelegt werden, um zu vermeiden, dass die Programme ihrem ursprünglichen Sinn und Zweck nicht mehr gerecht werden (und effektiv zu einfachen Unternehmenszuschüssen anstelle von Kreditleichterungen werden). Viertens sollte den Unternehmern parallel zu den Kreditgarantien eine Finanz- und Unternehmensentwicklungsberatung angeboten werden, damit sich ihre Chancen auf einen wirtschaftlichen Erfolg erhöhen und die Wahrscheinlichkeit von Ausfällen gesenkt wird. Schließlich sollten gut konzipierte Programme darauf abzielen, zuverlässige Kreditnehmer aus dem Programm schrittweise auszugliedern, da es ihnen möglich sein sollte, eine herkömmliche Finanzierung ohne Garantie zu beschaffen. Wenn eine Kreditgarantiegemeinschaft eine sehr geringe Ausfallrate aufweist, kann dies ein Signal dafür sein, dass sie für die Bereitstellung von Garantien für Kreditnehmer in Anspruch genommen wird, die diese Garantien nicht benötigen, und zwar anstelle von schwächeren Unternehmen (z. B. im Hinblick auf die Kapitalisierung oder Sicherheiten), für welche diese Programme bestimmt sind.

Mikrofinanzierung

Das ursprüngliche Mikrofinanzierungsmodell wurde von der Grameen Bank in Bangladesch entwickelt, um Frauen aus dem ländlichen Raum bei der Entwicklung von Unternehmen zu unterstützen, mit denen sie ein zusätzliches Einkommen erwirtschaften können. Mittlerweile wurde dieser einfache Ansatz weltweit für die Bereitstellung von Kleinkrediten an Unternehmer umgesetzt, welche in den Volkswirtschaften der Europäischen Union in der Praxis für Beträge in einer Höhe von bis zu etwa 25 000 EUR in Anspruch genommen werden können. Es wurden Mikrofinanzierungsprogramme zur Unterstützung von Unternehmern entwickelt, die von den Banken wegen begrenzter Ressourcen, fehlendem Anlagevermögen zur Besicherung, begrenztem Einkommen oder begrenzten Qualifikationen möglicherweise als hohes Risiko eingestuft werden. Im Textfeld 8.6 ist die Beschreibung eines derartigen Programms enthalten, das von Adie in Frankreich durchgeführt wird.

Textfeld 8.6. Adie, Frankreich

Adie ist ein Mikrofinanzierungsanbieter, der das Ziel verfolgt, Unterstützung und Finanzierung für Unternehmen bereitzustellen, die von Arbeitslosen gegründet wurden, die keine Gründungsfinanzierung von einer Bank erhalten konnten. Er bietet drei Finanzierungsarten, in der Regel für Beträge in einer Höhe von weniger als 11 000 EUR:

- Darlehen in einer Höhe von bis zu 6 000 EUR zu marktüblichen Zinssätzen;
- Gründungsbeihilfen, die von der französischen Regierung oder Lokalbehörden finanziert werden;
- zinsfreie nachrangige Darlehen.

Die Finanzierung ist für jede Art von Projekt verfügbar. Die Mehrheit der Unternehmer, die Finanzierung von Adie erhalten, kommt jedoch aus dem Einzelhandels- oder Dienstleistungssektor. Die Darlehen werden von einem Ausschuss gewährt, in dem freiwillige Wirtschaftsfachkräfte (z. B. Buchhalter, Bankmitarbeiter) und ständiges Personal vertreten sind. Zu den Kriterien für die Gewährung von Darlehen gehören die Leistungsfähigkeit und Motivation des Unternehmers sowie eine Bewertung der Tragfähigkeit des Projekts. Zusätzlich zu diesen Finanzprodukten ist eine Reihe von Dienstleistungen zur Unternehmensförderung verfügbar. Vom Personal und den freiwilligen Fachkräften wird Beratung in den Bereichen Geschäftsführung, Verwaltungsanforderungen, Marketing und Wirtschaftsrecht angeboten.

Zudem nutzt Adie die eigene Position auf dem Finanzmarkt, um mit der Regierung an einer Verbesserung des Regelungsrahmens für die Mikrofinanzierung in Frankreich zu arbeiten.

Weitere Informationen erhalten Sie unter: www.adie.org

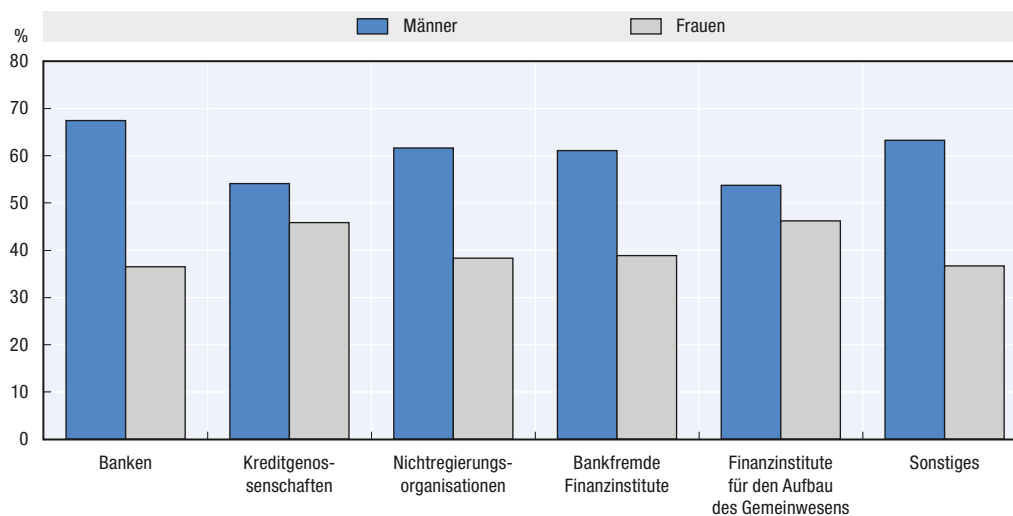
Eine übliche Vorgehensweise bei Mikrofinanzierungsinstituten ist die Gruppenkreditvergabe, bei der eine ähnliche Herangehensweise wie bei den zuvor vorgestellten Kreditgarantiegemeinschaften zum Tragen kommt. Bei der Gruppenkreditvergabe arbeiten die Mikrofinanzierungsinstitute nur mit einer Rechtsperson (d. h. der Gruppe), was den Prozess der Kreditvergabe vereinfacht. Die Transaktionskosten werden insofern gesenkt, dass die Bewilligung und Überwachung des Kredits teilweise vom Kreditinstitut auf die Gruppe selbst übertragen wird. Ebenso werden die Informationsasymmetrien verringert, da die Gruppen besser als Kreditsachbearbeiter über die Kreditwürdigkeit ihrer Mitglieder informiert sind. Sicherheiten werden häufig nicht benötigt und durch den Gruppendruck, die Gruppenhaftung und

zwingend vorgeschriebene Ersparnisse ersetzt. Die Gruppenkreditvergabe ist nicht frei von Fehlern (z. B. kann der Gruppendruck zuweilen ein übermäßig großes Ausmaß erreichen, die Selbstselektion der Gruppe kann zum Ausschluss der schutzbedürftigsten Mitglieder der Gruppe führen, die Teilnahme am Programm erfordert Zeit und beruht auf dem Austausch finanzieller und persönlicher Informationen usw.). Die Vorteile im Zusammenhang mit ihrer einfachen Gestaltung sind jedoch der Grund für ihre Verbreitung bei Frauen, ethnischen Minderheiten und anderen benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen (Green, 2005).

Informationen über die Lage des Mikrofinanzierungssektors in der Europäischen Union liefert die Erhebung des Europäischen Mikrofinanzierungsnetzes für das Jahr 2011, für die 71 Mikrofinanzierungsanbieter mit verschiedenen Organisationsformen befragt wurden: Banken, Kreditgenossenschaften, Nichtregierungsorganisationen, bankfremde Finanzinstitute, Finanzinstitute für den Aufbau des Gemeinwesens usw. Die Erhebung ergab, dass von diesen Organisationen etwa 175 000 Kredite mit einer durchschnittlichen Höhe von rund 9 000 EUR vergeben wurden.

Viele dieser Mikrofinanzierungsakteure gaben an, dass es sich bei deren Klienten um finanziell ausgegrenzte Personen wie Frauen, ethnische Minderheiten, Zuwanderer, Arbeitslose, junge Menschen und Menschen mit Behinderungen handelte. Angesichts der Zielsetzungen von Mikrofinanzierungsorganisationen ist deren Kreditvergabe paradoxerweise in der Tendenz jedoch bevorzugt auf weniger benachteiligte Unternehmer ausgerichtet. Wie aus der Abbildung 8.3 hervorgeht, wurde Mikrofinanzierung häufiger an männliche Unternehmer gewährt. Frauen erhielten insgesamt nur 42 % der Mikrofinanzkredite, weitaus seltener als in Entwicklungsländern, wo sie der wichtigste Kunde sind. Zudem war bei allen Arten von Mikrofinanzierungsanbietern eine höhere Kreditvergabe an Männer als an Frauen zu verzeichnen. Scheinbar gibt es auch Lücken bei bestimmten anderen benachteiligten Gruppen wie ethnischen Minderheiten, jungen Menschen und Arbeitslosen. Beispielsweise Zuwanderer und ethnische Minderheiten sind bei den Teilnehmern von Mikrofinanzierungsprogrammen im Vergleich zu ihrer Vertretung in der unternehmerisch aktiven Bevölkerung in der EU unterrepräsentiert. Wahrscheinlich spiegelt sich die geringere Qualität der geschäftlichen Projekte wider, die in der Regel vorgelegt werden, sowie die größere Schwierigkeit bei der Kontaktaufnahme mit diesen Gruppen, was mit höheren Betriebskosten und höheren Kreditausfällen bei der Arbeit mit diesen Gruppen einhergeht. Insgesamt ist der Sektor in weiten Teilen zur Deckung der Kosten noch immer von öffentlicher Unterstützung abhängig, wie anhand der durchschnittlichen Rückzahlungsrate der europäischen Mikrofinanzierungsanbieter von nur 63 % deutlich wird (Europäisches Mikrofinanzierungsnetz, 2010). Programme, die sich an die am schwersten erreichbaren Gruppen richten, weisen möglicherweise sogar noch geringere Rückzahlungsraten auf.

Abbildung 8.3. Verteilung der Mikrofinanzierungskredite in der EU, 2011

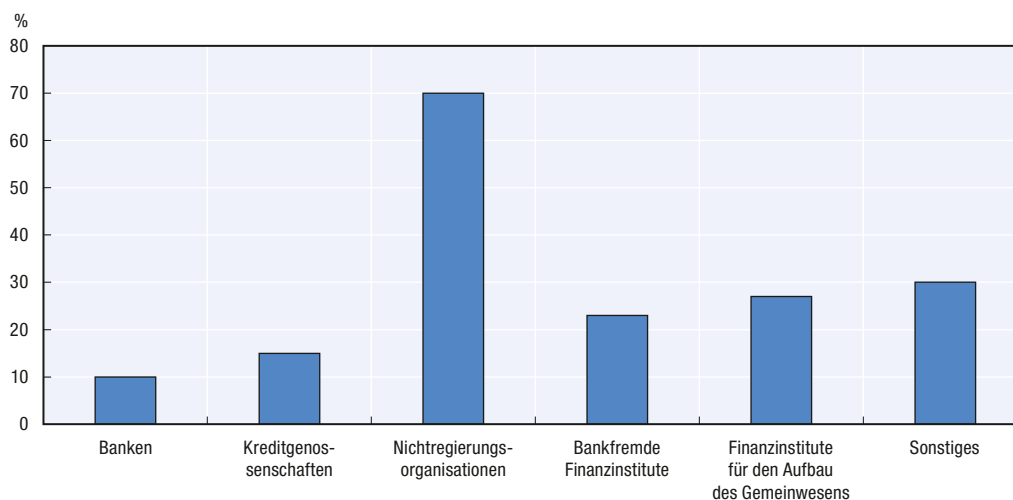


Quelle: Besondere Auswertung der jährlichen Erhebung des Europäischen Mikrofinanznetzes (71 Mitglieder) für das Jahr 2011.

Andere Nachweise deuten darauf hin, dass die Reichweite von Mikrofinanzierungsorganisationen im Hinblick auf Frauen in Westeuropa besonders schwach ausgeprägt ist. Eine Studie ergab, dass nur 35 % der Mikrokreditnehmer in Westeuropa Frauen sind, gegenüber 62 % in Osteuropa, 59 % in Nordamerika und 84 % in den Entwicklungsländern. Nicht weniger als 75 % der Mikrokreditinstitute verfügen nicht über Richtlinien für weibliche Klienten, 65 % bieten keine maßgeschneiderten Kreditprodukte für Frauen und 55 % bieten keine spezialisierte Ausbildung oder Unterstützung für Frauen (Underwood, 2006). Zusätzlich werden Frauen von Mikrofinanzierungsanbietern in Frankreich in der Tendenz sowohl im Hinblick auf die Kreditgröße als auch die Zinssätze schlechtere Bedingungen angeboten (Brana, 2013).

Ein weiterer Kritikpunkt besteht darin, dass wenige Mikrofinanzierungsinitiativen Beratung und Unternehmensförderung in Verbindung mit einem Mikrofinanzierungskredit anbieten. Die Erhebung des Europäischen Mikrofinanzierungsnetzes legt die Annahme nahe, dass von Mikrofinanzierungsanbietern in der Europäischen Union, mit Ausnahme von Kreditgebern aus Nichtregierungsorganisationen, nicht in systematischer Weise Dienstleistungen zur Unternehmensförderung bereitgestellt werden (siehe Abbildung 8.4). Andere Belege deuten auch darauf hin, dass nicht weniger als 30 % der europäischen Mikrofinanzierungsinstitute neben dem Kredit keine Unterstützungsleistungen anbieten (Underwood, 2006). Das Angebot von Unternehmensförderung in Verbindung mit einem Mikrokredit ist dennoch ein Merkmal vieler erfolgreicher Mikrofinanzierungsorganisationen. Die Unterstützungsdienstleistungen wirken sich scheinbar förderlich auf die Ergebnisse der Mikrokreditprogramme aus. Beispielsweise der Prince's Scottish Youth Business Trust verbindet Kredite mit Mentoring durch Freiwillige aus dem lokalen Wirtschaftsumfeld für bis zu zwei Jahre (weitere Informationen sind in der Politikbeschreibung für das Vereinigte Königreich im Teil IV enthalten). Im Textfeld 8.8 ist ein weiteres Beispiel für ein Mikrofinanzierungsinstitut enthalten, das auch Coaching anbietet. Dabei handelt es sich um Sant Cosme Innova in Spanien.

Abbildung 8.4. Anteil der Mikrofinanzierungsanbieter, die Dienstleistungen zur Unternehmensförderung anbieten, 2011



Quelle: Besondere Auswertung der jährlichen Erhebung des Europäischen Mikrofinanznetzes (71 Mitglieder) für das Jahr 2011.

StatLink  <http://dx.doi.org/10.1787/888933022041>

Es gibt einige erhebliche Unterschiede in der Mikrofinanzierungsbranche zwischen ost- und westeuropäischen Ländern, sowohl im Hinblick auf die Reife als auch die Ziele des Sektors. In osteuropäischen Ländern, wie Ungarn, Bulgarien, der Slowakei, Rumänien und Polen, sind die meisten Mikrofinanzierungsanbieter seit den 1990er Jahren aktiv gewesen, während der Mikrofinanzierungssektor in Westeuropa noch ziemlich jung ist und noch immer expandiert, wobei die Gründung vieler Akteure erst im Verlauf des letzten Jahrzehnts erfolgte (Kraemer-Eis und Conforti, 2009). Im Ergebnis stützt sich die Mehrheit der Mikrofinanzierungsinstitute in

westeuropäischen Ländern sowohl bei den Betriebskosten als auch beim Kreditkapital in der Tendenz stärker auf öffentliche Finanzierungsquellen (Kneiding und Kritikós, 2007). Weiterhin weisen Mikrofinanzierungsanbieter in Osteuropa häufiger weitaus stärker ausgeprägte geschäftliche Zielsetzungen auf als jene in Westeuropa, wo der Schwerpunkt häufig bei sozialen Zielen gesetzt wird (Kraemer-Eis und Conforti, 2009). Folglich besteht eine der Herausforderungen für Mikrofinanzierungsanbieter in Westeuropa darin, effiziente Geschäftsmodelle einzurichten, mit denen sowohl die finanziellen als auch die sozialen Ergebnisse maximiert werden können. Diese Herausforderung wird weiter erschwert durch das Vorhandensein eines auf Wettbewerb beruhenden Finanzdienstleistungssektors mit einer komplizierten und gut durchgesetzten Aufsichtsstruktur (Kraemer-Eis und Conforti, 2009).

Textfeld 8.7. **Sant Cosme Innova (Mikrokredite für Zuwanderer), Barcelona, Spanien**

Dieses vom ESF unterstützte Projekt wurde eingerichtet, um Mikrofinanzierung mit Unternehmensförderung zur Unterstützung von Zuwanderern mit Wohnsitz im Stadtviertel Sant Cosme von Barcelona zu kombinieren (wo sie etwa zwei Drittel der Bevölkerung stellen) und zwar zu einer Zeit, in der die Zahl der Beschäftigungsmöglichkeiten dramatisch zurückgegangen war und viele von Sozialleistungen und informellen Beschäftigungsverhältnissen lebten. Eine Erhebung bei der lokalen Bevölkerung ohne stabile Erwerbstätigkeit ergab, dass 80 % an einer selbstständigen Erwerbstätigkeit interessiert waren, aber dass der Zugang zu einem Kredit für die Unternehmensgründung praktisch unmöglich war. Den meisten Personen fehlten nicht nur die notwendigen Sicherheiten, sondern auch das Vertrauen und die Erfahrung für die Vorstellung ihres Projektes bei der Bank.

Die Projektpartnerschaft führte große Finanzinstitute mit lokalen Sozialdiensten und anderen Sozialarbeitern vor Ort zusammen. Eine Nichtregierungsorganisation, die auf die Erbringung von Beschäftigungsberatung für benachteiligte Personen spezialisiert war, bot Mentoring an, um die Klienten auf dem Weg in die selbstständige Erwerbstätigkeit zu unterstützen. Der Europäische Sozialfonds unterstützte das Projekt im Rahmen der Fazilität EQUAL mit einem Beitrag in Höhe von 150 000 EUR, welcher in derselben Höhe noch einmal von Un Sol Món, einer Stiftung im Eigentum der Bank von Katalonien (d. h. der Caixa de Catalunya), geleistet wurde. Das Grundprodukt aus dem Angebot von Un Sol Món war ein kleiner, flexibler Kredit in einer Höhe von 600 EUR bis höchstens 15 000 EUR (im Durchschnitt 8 000 EUR) mit einem festen Zinssatz in Höhe von 6 %. Die spezifischen Kreditbedingungen wurden mithilfe von Methoden der schrittweisen Kreditvergabe auf die Bedürfnisse jeder einzelnen Person zugeschnitten. Anfangs wurden Kredite für kleine Beträge und kurze Zeiträume vergeben, welche in einer Reihe von progressiven Schritten jedoch erhöht bzw. ausgedehnt werden konnten. Es waren keine Sicherheiten erforderlich. Die einzige Garantie war die Solidität des Geschäftsplans, der gemeinsam mit einer Organisation ausgearbeitet wurde, die sich auf die Erbringung von Wirtschaftsförderung und Orientierungshilfe für benachteiligte Gruppen spezialisierte.

In der zweijährigen Laufzeit (2002-2004) wurden 600 Kredite in einem Gesamtvolumen von 6 Millionen EUR ausgezahlt. Die durchschnittliche Darlehensgröße belief sich auf etwa 10 000 EUR. Es wurden schätzungsweise 1 000 Arbeitsplätze geschaffen, hauptsächlich zum Nutzen von Frauen und ethnischen Minderheiten. Eine Erhebung unter den Klienten von Sant Cosme Innova ergab zudem, dass 80 % angaben, nach der Teilnahme am Programm besser gestellt zu sein als vorher, und dass 70 % davon ausgingen, dass das Programm einen Beitrag zur Stabilisierung ihres Unternehmens geleistet habe, beispielsweise durch die Erleichterung seines Übergangs von der Schattenwirtschaft in die formelle Wirtschaft. Die einjährige Überlebensrate der unterstützten Unternehmen lag bei 90 %, während die Kreditausfallrate einen Wert von 6 % erreichte, weit unter dem Durchschnitt von Mikrokreditprogrammen in der EU. Auch die Verwaltungskosten wurden niedrig gehalten und lagen im Einklang mit den Durchführungsbestimmungen des ESF unter 5 % der Gesamtkosten.

Bei der Mikrofinanzierung handelt es sich um eine relevante politische Maßnahme, nicht nur deshalb, weil viele Personen aus unterrepräsentierten und benachteiligten Zielgruppen kleine Unternehmen führen, für deren Gründung und Führung keine größeren Ressourcen benötigt werden, sondern weil Mikrokredite im Rahmen flexibler Regelungen vergeben werden können, die Beleihungsobjekte verzichtbar werden lassen. Ihre Entstehung kann durch die Vermittlung des öffentlichen Sektors und bezuschusste öffentliche Finanzierung unterstützt werden. Weitere Prioritäten für öffentliche politische Maßnahmen sind die Gewährung von Unterstützung, mit der Mikrofinanzierungsprogramme dazu angeregt werden, in einem stärkeren Maße für benachteiligte und unterrepräsentierte Unternehmergruppen wie Frauen und Zuwanderer tätig zu werden, beispielsweise durch die Bereitstellung von Zuschüssen für Programme oder Programmmodule, die speziell auf diese Gruppen abzielen, und bei denen Kreditkapital, Zinsnachlässe oder die Deckung der Betriebskosten, u. a. für die Bewertung des Kreditrisikos und die Kreditüberwachung, vorgesehen sind. Zusätzliche Dienstleistungen wie Finanzberatung und -bildung sowie Ausbildungsmaßnahmen für die Unternehmensentwicklung können ebenfalls durch öffentliche Eingriffe unterstützt werden.

Der wesentliche Vorteil von Mikrokrediten besteht darin, dass es sich hierbei im Gegensatz zu anderen Instrumenten der Unternehmensfinanzierung (z. B. Garantien und Gruppenfinanzierung) um eine politische Maßnahme handelt, die speziell auf benachteiligte und unterrepräsentierte Unternehmer zugeschnitten ist, wobei politische Entscheidungsträger jedoch weiterhin auf die Art der Umsetzung der Programme achten müssen, um sicherzustellen, dass das beabsichtigte Ziel auch tatsächlich erreicht wird. Mikrokredite unterstützen Klienten zudem beim Aufbau einer Bonitätsgeschichte und erhöhen so ihre zukünftigen Chancen auf den Erhalt von Fremdkapitalfinanzierung durch allgemeine Kreditkanäle. Andererseits ist es unwahrscheinlich, dass Mikrokreditorganisationen sich selbst tragen können. Dies ist dem höheren Risikoprofil der von ihnen anvisierten Unternehmer geschuldet und lässt eine erhebliche politische Unterstützung notwendig werden. Die durchschnittliche Rückzahlungsrate der vom EMN befragten Mikrokreditanbieter in Höhe von 63 % verdeutlicht die Abhängigkeit des Mikrokreditsektors in der EU von politischer Unterstützung (EMN, 2010). In der Theorie können politische Entscheidungsträger mit einem umso höheren öffentlichen Zuschuss rechnen, je schwerer erreichbar die Zielgruppe für den Mikrokredit ist. In der Praxis lassen Nachweise aus den Entwicklungsländern zu den Ausfallraten bei Mikrokrediten erkennen, dass diese von Frauen mit größerer Wahrscheinlichkeit zurückgezahlt werden als von Männern (D'Espallier et al., 2009).

Der Mikrokredit spielt eine zentrale Rolle in der EU-Strategie für finanzielle Integration und integratives Wachstum. Im Jahr 2010 gab die Generaldirektion Beschäftigung, Soziales und Integration der EU den Startschuss für das Progress-Mikrofinanzierungsinstrument, bei dem es sich um die erste EU-weite speziell für diesen Sektor entwickelte Initiative handelt. Das Progress-Mikrofinanzierungsinstrument, das gemeinsam von der EU und der Europäischen Investitionsbank (EIB) finanziert wird, umfasst ein Garantieinstrument für Mikrokreditorganisationen und einen Fonds mit vorrangigen und nachrangigen Darlehen, Krediten mit Risikoteilung sowie Kapitalbeteiligungen für Mikrokreditanbieter (<http://ec.europa.eu/epmf>).

Eigenkapitalfinanzierung

Im Gegensatz zur Fremdkapitalfinanzierung erwerben Eigenkapitalinvestoren Anteile am Unternehmen, in das sie investieren, und erhalten hierbei eine bestimmte Form des Eigentums. Größere Investitionen fließen häufiger über den Wagniskapitalmarkt, während kleinere Investitionen von Business Angels oder Geschäftspartnern getätigt werden können. Ein Vorteil von Eigenkapital gegenüber Krediten besteht darin, dass der Unternehmer keine regelmäßigen Rückzahlungen leisten muss, insbesondere in Zeiten von Schwierigkeiten beim Cashflow. Der Eigenkapitalinvestor erhält stattdessen Dividenden und kann den eigenen Anteil verkaufen, wobei dessen Preis den Wert des Unternehmens zum betreffenden Zeitpunkt widerspiegelt. Der Eigenkapitalinvestor beteiligt sich effektiv an den Gewinnen bei deren Entstehung, und verliert jedoch im Falle eines Misserfolgs des Unternehmens einige oder sämtliche seiner Ansprüche.

Es gibt einige einstellungsbedingte Hindernisse für die Entwicklung von Eigenkapitalinvestitionen zum Zwecke der Gründung und Führung von Unternehmen. In der Vorstellung vieler Unternehmer,

Investoren und öffentlicher Wirtschaftsförderungsagenturen werden Eigenkapitalinvestitionen stärker mit Unternehmen mit einem hohen Wachstumspotenzial als mit Kleinstunternehmen in Verbindung gebracht, während die Unternehmer häufig keine Eigenkapitalinvestitionen annehmen wollen, um die Kontrolle über ihr Unternehmen in keiner Weise abgeben zu müssen. Andererseits kann der Zugang zu informellen Kapitalbeteiligungen einen Weg zur Finanzierung der Gründung und des Wachstums von Unternehmen durch benachteiligte und unterrepräsentierte Gruppen darstellen, insbesondere in Fällen, in denen sie ein Unternehmen mit einem hohen Wachstumsziel gründen. Hier kommt der Finanzbildung eine wichtige Aufgabe zu. Ausbildung und Beratung für Unternehmer kann einen Beitrag zur Erläuterung der Rolle leisten, die externes Eigenkapital im Unternehmen spielen kann, sowie der verschiedenen Methoden für dessen Beschaffung.

Neben einstellungsbezogenen Fragen besteht ein weiteres Hindernis für die Eigenkapitalfinanzierung für benachteiligte und unterrepräsentierte Unternehmer in den Vermittlungsschwierigkeiten bei der Zusammenführung von Unternehmern mit einem Bedarf an Eigenkapitalinvestitionen und Investoren wie beispielsweise Business Angels. Der Eigenkapitalinvestor muss nach geeigneten Vorschlägen suchen, was sich selbst bei guten Kontakten in den Zielgemeinschaften als äußerst schwierig erweisen kann. Öffentliche Agenturen können bei der Bewältigung dieses Problems bei der Suche und Zusammenführung eine wichtige Rolle spielen, indem sie Datenbanken und Netzwerke für Investoren und Unternehmer entwickeln.

Ein Beispiel ist LINC Scotland im Vereinigten Königreich, (<http://www.lincscot.co.uk/>). Im Jahr 1993 wurde LINC Scotland mit der Unterstützung der Wirtschaftsförderungsagentur Scottish Enterprise gegründet und hat seither dazu beigetragen, den schottischen Markt für Business Angels in einen der dynamischsten in Europa zu verwandeln (OECD, 2011). Schätzungen zufolge erreichte die gesamte Aktivität von Business Angels im Vereinigten Königreich ein Volumen von 317,7 Mio. GBP (etwa 358 Millionen EUR) in den Jahren 2009/2010, hiervon entfielen 50,5 Mio. GBP (etwa 57 Millionen EUR) (etwas weniger als 16 %) auf Business Angels in Schottland (Mason und Harrison, 2011).

Der Auftrag von LINC Scotland bestand traditionell in der Zusammenführung von Unternehmern und Business Angels, und dies eher in der Rolle eines Vermittlers als der eines Investitionsberaters. Kürzlich unterstützte man dort entsprechend den Erfahrungen in der übrigen EU die Bildung von Investorenclubs und -syndikaten. Der Grund hierfür besteht darin, dass Syndikate die geschäftliche Lage besser als einzelne Investoren bewerten und überwachen können. In einem Bereich ist LINC Scotland zu einem Zentrum für die Gründung neuer Syndikate von Business Angels geworden und bietet Know-how und operative Unterstützung in der Frühphase. Heute unterhält LINC Scotland 18 Investorenclubs und arbeitet an der Gründung von fünf weiteren.

Gruppenfinanzierung

Gruppenfinanzierung ist ein relativ neues Phänomen mit dem Potenzial, zu einem bedeutenden Kanal für werdende und bestehende Unternehmer beim Zugang zu Finanzierung über das Internet zu werden. Die Technik nutzt Onlineplattformen, um Unternehmer mit Geschäftsideen und viele Kleininvestoren, bei denen es sich um Mitglieder der allgemeinen Öffentlichkeit handeln kann, zusammenzuführen. Bei der Anmeldung auf derartigen Plattformen können einzelne Investoren kleine Finanzierungsbeträge zusagen und ihr Risiko daher effektiv über eine Reihe von Projekten verteilen. Sie wählen die Projekte, in die sie investieren möchten, ausgehend von den Projektinformationen aus, die von den nach Investitionen suchenden Unternehmern auf der Plattform bereitgestellt wurden. Während die Mehrzahl der Investitionen über diese Plattformen in Form von Kleinkrediten erfolgt, ist es ebenso möglich, diese Plattformen für kleine Eigenkapitalinvestitionen zu nutzen.

Zwei Faktoren sind für die Relevanz von Gruppenfinanzierung für benachteiligte und unterrepräsentierte Unternehmer besonders bedeutsam. Erstens können die Unternehmer durch die Gruppenfinanzierung den traditionellen Kreditmarkt umgehen, wo sie möglicherweise von Diskriminierung betroffen sind. Durch die Angabe von Informationen, zu deren Offenlegung auch wirklich eine Bereitschaft besteht, sinkt für den Unternehmer die Wahrscheinlichkeit einer

Diskriminierung aus Gründen des Alters, des Geschlechts, der ethnischen Zugehörigkeit oder sonstiger persönlicher Merkmale. Nichtsdestotrotz verhindert das geringere Risiko einer nicht wirtschaftlichen Diskriminierung keinesfalls die anderen typischen Fehler von Kreditmärkten, von denen auch die Gruppenfinanzierung betroffen ist (z. B. Informationsasymmetrie, moralisches Risiko usw.).

Zweitens können die geringen Vermittlungskosten dazu führen, dass es sich bei der Gruppenfinanzierung um eine günstigere Finanzquelle als bei Bankkrediten handelt. Die Vermittlungskosten bei der Gruppenfinanzierung sind vergleichsweise eher gering, weil die Risikobewertung und Weiterbeobachtung der auf den Internetplattformen vorgestellten Geschäftsvorschläge weniger streng als bei Bankkrediten gehandhabt werden (da die Plattformen kein Investitionsrisiko tragen) und weil die Fixkosten (z. B. Personalräume, Büroräume usw.) durch die Nutzung des Internets geringer ausfallen.

Innerhalb des Sektors ist ein gewisses Maß an Heterogenität zu verzeichnen und einige Gruppenfinanzierungsplattformen sind sogar so weit gegangen, Onlinegemeinschaften zu gründen, die die Entwicklung der Projekte beobachten und für die Unternehmer möglicherweise weitere Ideen, Märkte und Unterstützung beisteuern und zweite Finanzierungsrunden anbieten.

Die am besten bekannten Beispiele sind in den Vereinigten Staaten angesiedelt, beispielsweise die Plattform Kickstarter (<http://www.kickstarter.com>). Kickstarter ist eine Finanzierungsplattform für kreative Projekte, u. a. für Filme, Spiele, Design, Theaterproduktionen, Publikationen und neue Technologie. Personen mit neuen Projekten beantragen die Vorstellung ihrer Ideen auf Kickstarter, die mit Videos, schriftlichen Beschreibungen und bildlichen Darstellungen illustriert werden können. Sie erbitten dann mithilfe der Plattform Finanzierung, die nach dem Grundsatz „Alles oder Nichts“ arbeitet. Das bedeutet, dass ein Projekt keine Finanzmittel erhält und zurückgezogen wird, wenn es das Finanzierungsziel nicht erreicht.

Es gibt auch europäische Beispiele für Finanzierungsplattformen, die nach vergleichbaren Prinzipien arbeiten. Das Volumen des Kapitals, das von diesen Plattformen verwaltet wird, nimmt rasch zu und ihr Potenzial sowie ihre Bedeutung haben angesichts der größeren Schwierigkeiten für Unternehmer beim Zugang zur traditionellen Bankenfinanzierung im Nachgang der Weltfinanzkrise weiter zugenommen. Ein Beispiel ist die Plattform Funding Circle im Vereinigten Königreich (<http://www.fundingcircle.com>). Hierbei handelt es sich um einen Onlinemarktplatz mit dem Anspruch, für Unternehmen preisgünstigere Kredite und für Investoren höhere Renditen anzubieten. Manchmal wird dieser Onlinemarktplatz auch als Peer-to-Peer-Plattform (P2P) bezeichnet, da er eine Plattform für einen direkten Kontakt zwischen Investor und Unternehmer bietet. Ein weiteres Beispiel ist die deutsche soziale Kreditvergabeplattform Smava (<http://www.smava.de>). Nach eigener Aussage hat sich das Kreditvolumen von Smava von 2,5 Millionen EUR im zweiten Quartal des Jahres 2009 auf 5 Millionen EUR im dritten Quartal verdoppelt, und Berichten zufolge ist die Plattform erfolgreicher als eine gleichwertige Plattform in den Vereinigten Staaten, Prosper (<http://www.prosper.com>) (Techcrunch, 2009).

Eine der zentralen politischen Aufgaben zur Unterstützung der Nutzung der Möglichkeiten, die sich für Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen durch die Gruppenfinanzierung ergeben, besteht in der Information und Beratung der Unternehmer in der Zielgruppe über diese Finanzierungsmechanismen. Dies ist besonders wichtig, weil es sich bei der Gruppenfinanzierung um einen sehr neuen Markt handelt und Unternehmer nicht immer über die aktuellsten Entwicklungen im Bereich der Unternehmensfinanzierung informiert sind. Auch Investoren könnten von einer Hilfe beim Verständnis der verschiedenen Nutzungsmöglichkeiten von Gruppenfinanzierungsplattformen und der Bewertung der Vorteile und Risiken der verschiedenen Gruppenfinanzierungsplätze einen Nutzen ziehen. Da einem Großteil der Gruppenfinanzierung soziale Beweggründe sowie ganz einfache gewinnbezogene Überlegungen zugrunde liegen, sollte die Beratung über traditionelle Konzepte wie das der Kapitalrendite hinausreichen und auch den sozialen Auswirkungen der bewerteten Geschäftsvorschläge einen angemessenen Stellenwert einräumen.

Die Gesetzgeber müssen auch bei den Entwicklungen innerhalb der Gruppenfinanzierung auf aktuellem Stand bleiben, um für ein günstiges Regelungsumfeld mit einem ausreichenden Investorenschutz zu sorgen. Eines der Probleme, das bei Gruppenfinanzierungsplattformen auftreten kann, ist die geringe Kontrolle der Plattformverwalter im Hinblick auf die Tragfähigkeit der für Investitionen vorgestellten Geschäftsvorschläge und die geringe Überwachung ihrer weiteren Entwicklung. Ebenso beschränken

sich die Informationen zu den Geschäftsprojekten auf Angaben, zu deren Preisgabe die Unternehmer gewillt sind, während stärker strukturierte und einheitlichere Informationsanforderungen die Investoren dabei unterstützen könnten, bessere Entscheidungen zu treffen. Schließlich sollte die Unterstützung der eigenkapitalbasierten Gruppenfinanzierung auch Impulse für eine parallele Entstehung von erfahrenen Investoren (z. B. Business Angels) und nachgeordneten Märkten setzen, um den Personen, die über Gruppenfinanzierungsplattformen ins Eigenkapital investieren, Austrittsoptionen zu sichern.

Bootstrapping

Wenngleich die Gefahren einer übermäßigen Inanspruchnahme von interner Finanzierung bereits zuvor im Kapitel herausgearbeitet wurden, ist es zweifellos ebenso wichtig, dass Unternehmer die Chancen erkennen, die sich durch interne Finanzierung bieten, und diese in zweckmäßiger und nachhaltiger Weise in Verbindung mit externer Finanzierung nutzen. Bootstrapping ist die Bezeichnung für eine Reihe von Techniken, die zur Maximierung des Beitrags der internen Finanzierung eingesetzt werden können, ohne dass beim Unternehmen eine Unterkapitalisierung vorliegt. Die wesentlichen Methoden werden im Textfeld 8.8 vorgestellt. Hierzu gehören unter anderem die Minimierung von Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie die gemeinsame Nutzung.

Textfeld 8.8. Bootstrapping

Bootstrapping kann als Nutzung der internen Finanzierungsquellen zur Deckung des Ressourcenbedarfs eines Unternehmens ohne Inanspruchnahme von externer Finanzierung definiert werden (Winborg und Landström, 2000). Während der politische Schwerpunkt verstärkt bei politischen Maßnahmen zur Ausweitung des Finanzierungsangebots gesetzt wird, stützen sich Unternehmen für die Finanzierung ihrer Tätigkeit vorrangig auf interne Quellen. Beispielsweise in den Vereinigten Staaten nutzen nicht weniger als 95 % der Unternehmer in der Gründungsphase persönliche Finanzmittel, und bei fast einem Drittel der Unternehmen stellen die persönlichen Einlagen die einzige Finanzierungsquelle dar (Gartner *et al.*, 2008). Es ist daher wichtig, Unternehmer ebenfalls bei der Entwicklung von Ideen zu unterstützen, wie sie ihre internen Ressourcen bestmöglich einsetzen können, ohne die Entwicklung ihres Unternehmens in Gefahr zu bringen.

In der Literatur werden fünf verschiedene Arten von Bootstrapping festgehalten (Winborg und Landström, 2000; Jones und Jayawarna, 2010):

- Eigentümerfinanzierungsmethoden (z. B. die Nutzung der Kreditkarte des Geschäftsführers, Kredite von Familienangehörigen und Freunden, Einbehaltung des Geschäftsführergehaltes, Mitarbeit von Familienangehörigen für ein marktunübliches Gehalt).
 - Minimierung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen (z. B. Beendigung der Geschäftsbeziehung mit säumigen Zahlern, Nutzung von Routinen zur Beschleunigung der Rechnungsbearbeitung).
 - gemeinsame Nutzung (z. B. Ausleihe von Ausrüstung, koordinierte Beschaffung mit anderen Unternehmen, Tausch anstelle von Kauf).
 - Aufschiebung der Zahlung (z. B. Leasing von Ausrüstung und Aufschiebung von Zahlungen an Lieferanten).
- Minimierung der Kapitalinvestition in Lagerbestände (z. B. Nutzung von Routinen zur Minimierung der Lagerbestände, Aushandlung bester Bedingungen mit Lieferanten).

Die meisten Firmen greifen auf Bootstrapping zurück, weil sie vor finanziellen Engpässen stehen, und in diesem Fall setzen sie häufiger auf die Minimierung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und Methoden für einen Zahlungsaufschub, damit Cashflowprobleme schnell beseitigt werden (Ebben, 2009). Bei der Anwendung von Bootstrapping kann es sich aber auch um eine bewusste Entscheidung handeln, um die Risiken und Kosten der Unternehmensfinanzierung zu verringern (Winborg, 2009), und sowohl große als auch kleine Unternehmen nutzen diese Techniken (Harrison *et al.*, 2004).

Es gibt einige erhebliche geschlechtsspezifische Unterschiede bei der Nutzung von Bootstrapping: Männer nutzen eher Methoden des Bootstrappings aus dem Bereich der Eigentümerfinanzierung und gemeinsamen Nutzung, wahrscheinlich wegen der größeren Ersparnisse und größeren Netzwerke als bei

Frauen, während Frauen aufgrund einer stärkeren Tendenz zur Steuerung ihres Unternehmers über die Beziehungen mit den Interessenträgern eher auf die Minimierung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen setzen (Neeley und Van Auken, 2009). Unternehmen im Eigentum von Frauen greifen auch mit erheblich größerer Wahrscheinlichkeit auf Methoden zur Senkung der Arbeitskosten zurück (Brush et al, 2006).

In einer anderen Studie wurde die Nutzung von Methoden des Bootstrappings unter Unternehmern untersucht, die über das Programm New Entrepreneur Scholarship im Vereinigten Königreich ein Stipendium erhalten hatten (Jayawarna et al., 2011). Dabei handelt es sich um ein Programm, das Personen aus benachteiligten Vierteln einen sechsmonatigen Ausbildungslehrgang für die Gründung eines Unternehmens anbietet. Die Ergebnisse zeigten, dass die sozialen Netzwerke der einzelnen Personen für die Unternehmensergebnisse wichtig waren. Unternehmer, die ihre Netzwerke nutzten, um weitere Ressourcen zu bündeln, verbesserten die Zahlen ihres Unternehmens. Die Studie gelangte auch zu dem Ergebnis, dass sich die verschiedenen Methoden des Bootstrappings in unterschiedlicher Weise auf den Unternehmenserfolg auswirkten. Methoden wie die gemeinsame Nutzung, die Minimierung der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie der Aufschub von Zahlungen führten zu besseren Ergebnissen, während beim Bootstrapping im Bereich der Eigentümerfinanzierung kein Zusammenhang mit besseren Unternehmensergebnissen vorhanden war. Schließlich nutzten Programmteilnehmer, die auch bezuschusste Finanzierung in Form von staatlichen Beihilfen oder Darlehen erhalten hatten, das Bootstrapping auch weiterhin, was darauf hindeutet, dass es sich bei Bootstrapping um eine komplementäre Finanzierungsquelle und nicht nur um eine Alternative zur externen Finanzierung handeln kann.

Insgesamt umfasst Bootstrapping eine Reihe hilfreicher Techniken, auf die Unternehmensgründer und -inhaber aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen zurückgreifen können, um komplementäre Ressourcen zur externen Finanzierung zu erhalten. Im Rahmen politischer Maßnahmen kann Bootstrapping insbesondere durch die Bereitstellung von Finanzbildung und finanzbezogener Orientierungshilfe für Unternehmer begünstigt werden.

Politische Maßnahmen zur Verbesserung der Finanzierung

Textfeld 8.9. Zentrale politische Aussagen: politische Maßnahmen zur Verbesserung der Finanzierung

- Eine stärkere Sensibilisierung und Information von Unternehmern im Hinblick auf Finanzierungsquellen sowie die Verbesserung ihrer Fähigkeit zur Präsentation ihres Finanzierungsbedarfs können zu einer Steigerung der externen Finanzierung führen.
- Ausbildung, Beratung, Coaching und Mentoring spielen allesamt eine wichtige Rolle bei der Unterstützung von Unternehmern für eine bessere Verwaltung ihrer Finanzierung und sollten Finanzierungsangebote flankieren.
- Die Finanzvermittlung kann durch die bedarfsgenaue Zusammenführung von Investoren und Unternehmern sowie Netzwerkinitiativen verbessert werden.
- Die Regierungen sollten eine Überprüfung der regulatorischen Anforderungen für neue Finanzierungsquellen wie Gruppenfinanzierung und Kreditgarantiegemeinschaften vornehmen.
- Bei öffentlichen Darlehensgarantien und Rückbürgschaften handelt es sich um eine wichtige Methode, um die Banken zur Ausweitung ihrer Kreditvergabe an benachteiligte und unterrepräsentierte Gruppen zu ermutigen.

Vermittlungstätigkeiten, die Beteiligung am Fondskapital und Zuschüsse zu den Betriebskosten können für die Unterstützung der Entstehung von Mikrofinanzierungsinstituten und Gruppenfinanzierungsplattformen in Verbindung mit der Förderung von Wettbewerb und Offenheit im Bankensektor zum Einsatz kommen.

Politische Eingriffe zur Verbesserung des Finanzierungszugangs von benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen können, wie aus der Tabelle 8.1 hervorgeht, in verschiedenen Bereichen vorgenommen werden und zwar durch eine stärkere Sensibilisierung, die bedarfsgenaue Zusammenführung von Akteuren und den Aufbau von Netzwerken, durch die Entwicklung von Vorschriften, die Bereitstellung von Darlehensgarantien und die Förderung der Entstehung neuer Finanzinstitute. In jedem Bereich können eine Reihe spezifischer politischer Maßnahmen umgesetzt werden, beispielsweise Programme zur Verbesserung der Investitionsfähigkeit, Finanzvorschriften, Kreditgarantieprogramme und die Gründung von Mikrofinanzierungsinstituten. Je nach Bereich gehen die politischen Antworten mit einem steigenden Interventionsgrad einher. Dabei setzen einige hauptsächlich an der Nachfrageseite oder im Bereich der Vermittlung an (Bereiche 1 und 2), während andere größtenteils auf die Angebotsseite abzielen und zwar durch die Erhöhung des Volumens an Finanzmitteln, die von den bestehenden Instituten angeboten werden, oder die Gründung neuer Institute (Bereiche 3, 4 und 5). Ein einzelnes Programm kann an mehreren Ebenen innerhalb dieses Rahmenkonzepts ansetzen. Ein Mikrofinanzierungsprogramm könnte beispielsweise auf ein größeres Bewusstsein von Unternehmern und potenziellen Unternehmern für die finanziellen Möglichkeiten abzielen, den Informationsfluss zwischen Investoren und Unternehmern mithilfe eines Netzwerkprogrammes verbessern und auf die Einführung neuer Fonds hinarbeiten, die für die Zielgruppe bestimmt sind.

Tabelle 8.1. Mögliche politische Maßnahmen zur Verbesserung des Finanzierungszugangs für ein integrationsförderndes Unternehmertum

Bereich 1: Stärkere Sensibilisierung von Unternehmern für Finanzierungsquellen und Anforderungen	<ul style="list-style-type: none"> 1.1. Informationen zur Bandbreite der vorhandenen Finanzierungsquellen 1.2. Informationen zur Nutzung neuer Quellen, wie beispielsweise Gruppenfinanzierung 1.3. Informationen zur Nutzung von Techniken, wie beispielsweise Bootstrapping 1.4. Beratung, Ausbildung und Coaching zu Finanzierungsquellen und Finanzverwaltung 1.5. Programme zur Verbesserung der Investitionsbereitschaft zur Steigerung des Erfolgs bei Investoren
Bereich 2: Bedarfsgenaue Zusammenführung und Aufbau von Netzwerken	<ul style="list-style-type: none"> 2.1. Förderung der Kontaktaufnahme durch Banken 2.2. Datenbanken zu Business Angels und möglichen Investitionsnehmern 2.3. Aufbau von Netzwerken zwischen Unternehmern und Investoren 2.4. Netzwerkarbeit unter Unternehmern, z. B. Kreditgarantiegemeinschaften
Bereich 3: Entwicklung von Vorschriften für neue Finanzierungsformen	<ul style="list-style-type: none"> 3.1. Bessere Finanzregulierung, z. B. für Gruppenfinanzierung, Kreditgarantiegemeinschaften und Mikrofinanzierung 3.2. Förderung des Wettbewerbs im Bankensektor
Bereich 4: Entwicklung von Darlehensgarantiefonds	<ul style="list-style-type: none"> 4.1. Zielgerichtete Darlehensgarantieprogramme 4.2. Rückbürgschaften für Kreditgarantiegemeinschaften 4.3. Koinvestition in Fonds 4.4. Unterstützung für Betriebskosten der Fonds
Bereich 5: Förderung der Entstehung neuer Finanzinstitute	<ul style="list-style-type: none"> 5.1. Unterstützung von Gemeinschaftsbanken 5.2. Unterstützung von Mikrofinanzierungsinstituten 5.3. Unterstützung von Gruppenfinanzierungsplattformen

Quelle: OECD.

Stärkere Sensibilisierung und Erhöhung der Investitionsbereitschaft

Ein erhebliches Problem beim Finanzierungszugang von Unternehmern aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen sind die fehlende Kenntnis der vielfältigen vorhandenen Finanzierungsmöglichkeiten sowie der Mangel an Informationen über die Erwartungen und Anforderungen der Finanzgeber und der Effekt des entmutigten Kreditnehmers. Bereitstellung von Informationen über Finanzierungsmöglichkeiten an bestehende und potenzielle Unternehmer oder selbstständige Erwerbstätige hilft bei der Bewältigung dieser Probleme. Grundlegende, kostengünstige Informationen können über das Internet bereitgestellt werden, während im Rahmen von Ausbildungsworkshops und persönlicher Beratung und Coaching reichhaltigere, stärker auf die individuellen Umstände der Unternehmer zugeschnittene Informationen vermittelt werden können. Die Unternehmer sollten ebenfalls Unterstützung in Form von Ausbildungsmaßnahmen und Orientierungshilfe zur Erhöhung

der Investitionsbereitschaft erhalten, um sie bei der Vorlage soliderer Finanzierungsprojekte und bei einem überzeugenderen Auftreten zu unterstützen. Finanzbildung für Unternehmer sollte als zentraler Bestandteil in Lehrgängen für die Entwicklung unternehmerischer Fähigkeiten aufgenommen werden.

Bedarfsgenaue Zusammenführung und Netzwerkarbeit

Es können auch hilfreiche politische Maßnahmen entwickelt werden, um Investoren und Unternehmer mit einem Finanzierungsbedarf zusammenzuführen. Die Politik kann beispielsweise Netzwerke von Business Angels aus bestimmten anvisierten sozialen Gruppen, wie beispielsweise Frauen und ethnischen Minderheiten, aufbauen, während Maßnahmen zur Förderung der Bildung von Netzwerken unter Unternehmern auch die erfolgreiche Entwicklung von Kreditgarantiegemeinschaften unterstützen können.

Zudem kann die Politik traditionelle Finanzinstitute dazu anregen, verstärkt mit Klienten aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen in Kontakt zu treten, um sie zur Beantragung von Finanzierung anzuregen, und sicherzustellen, dass sie nicht aufgrund von Vorurteilen der Kreditsachbearbeiter oder betrieblichen Vorgehensweisen der Bank diskriminiert werden. Die Politik kann die Banken beispielsweise dazu anhalten, Leitlinien und Ausbildungsmaßnahmen für Kreditsachbearbeiter zum Umgang mit benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen anzubieten, für die Kreditbearbeitung mehr Personal aus diesen Gemeinschaften einzustellen, Filialen auf Ebene dieser Gemeinschaften zu gründen und mehrsprachige Dienstleistungen für Klienten aus ethnischen Minderheiten anzubieten. Während sich die Gründung von Mikrofinanzierungssparten zur Herstellung eines Kontakts für die Banken als hilfreich erweisen kann, ist es zudem wichtig, dass diese Merkmale im Hinblick auf die Vorgehensweisen auch in der allgemeinen Banktätigkeit umgesetzt werden.

Entwicklung von Vorschriften für neue Finanzierungsformen

Vor dem Hintergrund der Entstehung neuer Finanzierungsformen, wie Gruppenfinanzierung und Kreditgarantiegemeinschaften, ist es wichtig, dass die Regierungen eine Überprüfung der Finanzvorschriften vornehmen, um eine ordnungsgemäße Regulierung dieser Märkte zum Schutz der Investoren bei gleichzeitiger Vermeidung unnötiger Zutrittsbeschränkungen sicherzustellen.

Zusätzlich beinhalten Reformen, die auf die Förderung des Wettbewerbs und eine Senkung der Konzentration im Bankensektor abzielen, das Potenzial zur Verringerung der Diskriminierung am Kreditmarkt sowie zur Erhöhung der Kreditvergabe an benachteiligte und unterrepräsentierte Gruppen. Derartige Maßnahmen sollten insbesondere eine Verkleinerung der Zutrittschranken für Mikrofinanzierungsinstitute und Gruppenfinanzierungsplattformen umfassen, sich aber gleichzeitig allgemein auch auf alle Arten von Finanzanbietern erstrecken.

Entwicklung von Darlehensgarantiefonds

Einer der zentralen Hebel, den staatliche Stellen zur Steigerung des Finanzierungsangebots für benachteiligte und unterrepräsentierte Gruppen einsetzen können, ist das Angebot von öffentlichen Kreditgarantien, um die Banken zu einer verstärkten Kreditvergabe an Zielgruppen zu ermutigen, oder die Gewährung von Rückbürgschaften für Kreditgarantiegemeinschaften, die demselben Zweck dienen. Staatliche Stellen können auch eine wichtige Vermittlungsrolle bei der Gründung von Kreditgarantiegemeinschaften spielen und einen Beitrag zu deren Kapital oder Betriebskosten leisten.

Förderung neuer Finanzinstitute

Mikrofinanzierungsinstitute können eine wichtige Rolle bei der Verbesserung des Finanzierungszugangs von benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen spielen. Dank ihres tiefreichenden Wissens über kleinere Kundenstämme sind diese Institute besser als große Institute für die Kreditvergabe auf der Grundlage von beziehungsbezogenen Informationen geeignet, bei welcher die Kreditvergabeentscheidungen auf persönlichem Wissen und einer fortgesetzten Geschäftsbeziehung mit dem Unternehmer beruhen, wodurch ein Beitrag zur Bewältigung der Probleme der allgemeinen Kreditgeber bei der Risikobewertung geleistet wird. Die Politik kann die

Entstehung von Mikrofinanzierungsinstituten begünstigen, indem sie bei deren Gründung eine vermittelnde Funktion übernimmt oder sich an deren Kapital oder Betriebskosten beteiligt.

Ohne Zweifel müssen sich die Regierungen auch mit der Frage auseinandersetzen, wie das Potenzial der Gruppenfinanzierung als weitere Finanzierungsquelle für benachteiligte und unterrepräsentierte Gruppen beim Unternehmertum und der selbstständigen Erwerbstätigkeit genutzt werden kann.

Schlussfolgerungen und politische Empfehlungen

Häufig wird der Finanzierungszugang von Unternehmern als wichtigstes Hindernis bei der Unternehmensgründung genannt, und für Personen aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen liegen die Schranken noch höher. Die zusätzlichen Herausforderungen, vor denen sie stehen, gehen auf Diskriminierung, geringere Ersparnisse, ein geringes Maß an Finanzbildung und eine fehlende oder nicht zufriedenstellende Bonitätsgeschichte zurück. Zu den wahrscheinlichen Folgen gehören die Gründung von unterkapitalisierten Unternehmen, kleineren Unternehmen und Unternehmen mit einer Ausrichtung auf Produkte und Dienstleistungen mit begrenzteren Kapitalanforderungen, wobei hierdurch wahrscheinlich auch die Gründungsaktivität von benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen behindert wird.

Gegenwärtig entsteht eine Reihe von Alternativen zu den traditionellen Bankkrediten. Hierbei handelt es sich unter anderem um Kreditgarantiegemeinschaften, Eigenkapitalfinanzierung, Gruppenfinanzierung und Bootstrapping. Es ist wichtig, dass Personen aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen einen Zugang zu Informationen sowie passende Beratung und Coaching im Hinblick auf deren Nutzung neben traditionellen Finanzierungsquellen erhalten. Gleichzeitig können die politischen Maßnahmen auch auf eine Verbesserung der Finanzierungsvermittlung durch eine bedarfsgenaue Zusammenführung und Netzwerkinitiativen sowie Impulse für die Banken zur Ausweitung ihres Aktionsradius abzielen. Schließlich kommt der Politik eine wichtige Rolle bei der Erhöhung des Finanzierungsangebots durch zielgerichtete Darlehensgarantien, Beiträge zum Kapital und den Betriebskosten von Mikrofinanzierungsinitiativen und die Stärkung von Wettbewerb und Offenheit im Bankensektor zu.

Ausgehend von diesen Schlussfolgerungen werden die folgenden zentralen politischen Empfehlungen abgegeben.

Zentrale politische Empfehlungen

- Es muss ein Angebot an Informationen, Beratung und Ausbildung für benachteiligte und unterrepräsentierte Unternehmer vorhanden sein, um sie stärker für Finanzierungsmöglichkeiten und die diesbezüglich bestehenden Anforderungen zu sensibilisieren und ihre Finanzverwaltung zu verbessern.
- Es sollte eine Zusammenarbeit mit Banken aufgenommen werden, um deren Kommunikationswege und betriebliche Verfahren im Hinblick auf Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen zu verbessern.
- Die Entwicklung zielgerichteter Kreditgarantien und Kreditgarantiegemeinschaften sollte gefördert werden.
- Die Entstehung neuer Mikrofinanzierungsinstitute und Gruppenfinanzierungsplattformen speziell für Unternehmer aus benachteiligten und unterrepräsentierten Gruppen sollte durch eine Vermittlungstätigkeit, die Beteiligung am Kapital und/oder den Betriebskosten und die Förderung von Wettbewerb und Offenheit im Bankensektor gefördert werden.

Literatur

- ACEM (2012), European Association of Mutual Guarantee Societies, Website: <http://www.aecm.be>, Zugriff am 8. November 2012.
- Alesina A., F. Lotti und Mistrulli, P. E. (2013), „Do Women Pay More for Credit? Evidence from Italy“, *Journal of the European Economic Association*, Bd. 11 (s1), S. 45-66.
- Bank of England (1999), *The Financing of Ethnic Minority Firms in the United Kingdom: A Special Report*, Bank of England, London.
- Basu, A. (2006), „Ethnic Minority Entrepreneurship“, in M. Casson, B. Yeung, A. Basu und N. Wadeson, *The Oxford Handbook of Entrepreneurship*, Oxford University Press, S. 580-597.
- Becker, G. (1971), *The Economics of Discrimination*, 2. Auflage, University of Chicago Press, Chicago.
- Brana, S. (2013), „Microcredit: An Answer to the Gender Problem in Funding“, *Small Business Economics*, Bd. 40, S. 87-100.
- Brush C., Carter, N. Gatewood, E., Greene P. und Hart, M. (2006), „The Use of Bootstrapping by Women Entrepreneurs in Positioning for Growth“, *Venture Capital*, Bd. 8(1), S. 15-31.
- Carter S., Shaw, E., Lam, W. und Wilson, F. (2007), „Gender, Entrepreneurship, and Bank Lending: The Criteria and Processes Used by Bank Loan Officers in Assessing Applications“, *Entrepreneurship: Theory and Practice*, S. 427-444.
- Cavalluzzo K., Cavalluzzo, L. und Wolken, J. (2002), „Competition, Small Business Financing, and Discrimination: Evidence from a New Survey“, *Journal of Business*, Bd. 75 (4), 641-678.
- Cressey, R. und Olofsson, C. (1997), „European SME Financing: An Overview“, *Small Business Economics*, 9 (1997), S. 87-96.
- Columba, F., Gambacorta, L. und Mistrulli, E.M. (2009), *Mutual Guarantee Institutions and Small Business Finance*, Bank for International Settlements, Basel
- Curran, J. und Blackburn, R. (1993), „Ethnic Enterprise and the High Street Bank“, Arbeitspapier, Kingston Business School, Kingston University.
- D'Espellier B., Guerin I. und Mersland, R. (2009), „Women and Repayment in Microfinance“, Arbeitspapier, www.microfinancegateway.com
- Dusuki, A. W. (2012), „Banking for the poor: the role of Islamic banking in microfinance initiatives“, *Humanomics*, Bd. 24 (1), S. 49-66.
- Ebben J. (2009), „Bootstrapping and the Financial Condition of Small Firms“, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, Bd. 15(4), S. 346-63.
- Ernst&Young und Regioplan (2007), *Midterm Review of Kansenzones Rotterdam*, September.
- Europäische Kommission (2006), *Guarantees and Mutual Guarantees*, BEST-Bericht Nr. 3, Europäische Kommission, Brüssel.
- Europäische Kommission (2009), „Entrepreneurship in the EU and beyond – A survey in the EU, EFTA countries, Croatia, Turkey, the US, Japan, South Korea and China“, Flash Eurobarometer 283.
- Europäisches Mikrofinanzierungsnetz (2010), *Overview of the Microcredit Sector in the European Union*, Europäische Kommission, Brüssel.
- Fraser, S. (2009) „Is There Ethnic Discrimination in the UK Market for Small Business Credit?“, *International Small Business Journal*, Bd. 27, S. 583-607.
- Gartner, W., Frid, C. und Alexander, J. (2008), „Financing the Emerging Business through Monitored and Unmonitored Sources of Funding“, *Frontiers of Entrepreneurship Research*, Bd. 28 (1), Art. 4.
- Green, A. (2005), „Combining Strengths: Synergies between Cluster Development and Microfinance“, SME Technical Working Paper Nr. 14, UNIDO, Wien.
- Harrison, R., Mason, C. und Girling, P. (2004), „Financial Bootstrapping and Venture Development in the Software Industry“, *Entrepreneurship and Regional Development*, Bd. 16, S. 307-33.

Hill, F., Leitch, C. und Harrison, R. (2006), „Desperately Seeking Finance? The Demand for Finance by Women-owned and -led Businesses“, *Venture Capital*, Bd. 8(2), S. 159-82

Internationale Arbeitsorganisation (2003), „Developing Entrepreneurship among Women with Disabilities“, ILO Technical Cooperation Project, Bureau of Publications, ILO, Genf.

Internationale Arbeitsorganisation (2008), „Count us in! How to make sure women with disabilities can participate effectively in mainstream women’s entrepreneurship development activities“, ILO, Genf.

Jayawarna, D., Jones, O. und Macpherson, A. (2011), „New Business Creation and Regional Development: Enhancing Resource Acquisition in Areas of Social Deprivation“, *Entrepreneurship and Regional Development*, Bd. 23(9-10), S. 735-61.

Jones, O. und Jayawarna, D. (2010), „Resourcing New Businesses: Social Networks, Bootstrapping and Firm Performance“, *Venture Capital*, Bd. 12(2), S. 127-52.

Kon, Y. und Storey, D. (2003), „A Theory of Discouraged Borrowers“, *Small Business Economics*, Bd. 21(1), S. 37-49.

Kneiding, C. und Kritikos, A. (2007), „Microfinance in Eastern and Western Europe – A Comparative Analysis“, Gesellschaft für Arbeitsmarktaktivierung, Diskussionspapier Nr. 9.

Kraemer-Eis, H. und Conforti, A. (2009), „Microfinance in Europe: A Market overview“, Europäischer Investitionsfonds, Arbeitspapier 2009/09.

Levenson, A. und Willard, K. (2000), „Do Firms Get the Financing They Want? Measuring Credit Rationing Experienced by Small Businesses in the U.S.“, *Small Business Economics*, Bd. 14(2), 83-94.

Madill, J., Riding, A. und Haines, G. (2006), „Women Entrepreneurs: Debt Financing and Banking Relationships“, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, Bd. 19 (2), S. 121-142.

Mason, C. (2009), „Venture Capital in Crisis?“, *Venture Capital*, 11(4), S. 279-285.

Mason, C. und Harrison, T. (2011), „Annual Report on the Business Angel Market in the UK: 2009/2010“, Britisches Ministerium für Wirtschaft, Innovation und Qualifikation, London.

Muravyev, A., Schäfer, D. and Talavera, O. (2009), „Entrepreneurs’ Gender and Financial Constraints: Evidence from International Data“, *Journal of Comparative Economics*, Bd. 37 (2), S. 270-86.

Neeley, L. und Van Auken, H. (2009), „The Relationship between Owner Characteristics and Use of Bootstrap Financing Methods“, *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, Bd. 22(4), S. 399-412.

OECD (2004), *Entrepreneurship: a Catalyst for Urban Regeneration*, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264017320-en>.

OECD (2011), *Financing High-Growth Firms: The Role of Angel Investors*, OECD Publishing, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264118782-en>.

OECD (2012), *Financing SMEs and Entrepreneurs 2012: An OECD Scoreboard*, OECD Publishing, Paris.

OECD/Europäische Kommission (2013, in Kürze erscheinend). Policy brief on access to business start-up finance for socially excluded groups, OECD Publishing, Paris und Amt für Veröffentlichungen der Europäischen Union, Luxemburg.

Phelps, E. (1972), „The Statistical Theory of Racism and Sexism“, *American Economic Review*, Bd. 62, S. 659-661.

QFINANCE (2012), <http://www.qfinance.com/business-ethics-checklists/business-ethics-in-islamic-finance>, Zugriff auf die Webseite am 17. Oktober 2012

Roper, S. und Scott, J. (2009), „Perceived Financial Barriers and the Start-Up Decision: An Econometric Analysis of Gender Differences Using GEM Data“, *International Small Business Journal*, Bd. 27, S. 149-171.

Shanmugam, B. und Zaharia, Z.R. (2009) *A Primer on Islamic Finance*, Research Foundation of the CFA Institute, London.

Smallbone, D., Ram, M., Deakins, D. und Baldock, R. (2003), „Access to Finance by Ethnic Minority Businesses in the UK“, *International Small Business Journal*, 21(3), S. 291-314.

Stiglitz, J. und Weiss, A. (1981), „Credit Rationing in Markets with Imperfect Information“, *The American Economic Review*, Bd. 71 (3), S. 393-410.

Stressman Foundation (2012), „Intrinsic Barriers of Islamic Finance: Shariah Scholars and the Low Muslim Income“, Stressman Foundation, Löbdergraben, Deutschland.

Techcrunch (2009) „Smava is Germany’s most successful lending platform“ <http://techcrunch.com/2009/10/21/smava-is-germanys-most-successful-social-lending-platform/>, Zugriff auf die Website am 2. Oktober 2012.

Underwood, T. (2006), „Women and Micro-lending in Western Europe“, EMN Arbeitspapier Nr. 2, Paris.

Winborg, J. (2009), „Use of Financial Bootstrapping in New Businesses: A Question of Last Resort?“, *Venture Capital*, Bd. 11(1), S. 71-83.

Winborg, J. und Landström, H. (2000), „Financial Bootstrapping in Small Businesses: Examining Small Business Managers’ Resource Acquisition Behaviours“, *Journal of Business Venturing*, Bd. 16, S. 235-254.



From:
The Missing Entrepreneurs
Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe

Access the complete publication at:
<https://doi.org/10.1787/9789264188167-en>

Please cite this chapter as:

OECD/The European Commission (2014), "Politische Massnahmen für die Finanzierung", in *The Missing Entrepreneurs: Policies for Inclusive Entrepreneurship in Europe*, OECD Publishing, Paris.

DOI: <https://doi.org/10.1787/9789264188419-10-de>

Das vorliegende Dokument wird unter der Verantwortung des Generalsekretärs der OECD veröffentlicht. Die darin zum Ausdruck gebrachten Meinungen und Argumente spiegeln nicht zwangsläufig die offizielle Einstellung der OECD-Mitgliedstaaten wider.

This document and any map included herein are without prejudice to the status of or sovereignty over any territory, to the delimitation of international frontiers and boundaries and to the name of any territory, city or area.

You can copy, download or print OECD content for your own use, and you can include excerpts from OECD publications, databases and multimedia products in your own documents, presentations, blogs, websites and teaching materials, provided that suitable acknowledgment of OECD as source and copyright owner is given. All requests for public or commercial use and translation rights should be submitted to rights@oecd.org. Requests for permission to photocopy portions of this material for public or commercial use shall be addressed directly to the Copyright Clearance Center (CCC) at info@copyright.com or the Centre français d'exploitation du droit de copie (CFC) at contact@cfcopies.com.