

# MIQUA

## Mikrofinanzierung als Instrument zur Stärkung benachteiligter Quartiere

Erst der Mensch, dann die Zahlen.



Dieses Vorhaben wird im Rahmen des ESF-Bundesprogramms BIWAQ aus dem Europäischen Sozialfonds der Europäischen Union und aus Mitteln des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung gefördert.



# Inhaltsverzeichnis

---

Vorwort	Seite 3
Lokale Ökonomie – ein relevantes Handlungsfeld der Quartiersentwicklung	Seite 4
MIQUA: Mikrofinanzierung als Instrument zur Stärkung benachteiligter Quartiere	Seite 7
Mikrokredit - kleiner Bankkredit: Was ist der Unterschied?	Seite 9
Mikrofinanzbeispiele aus den Quartieren	
Duisburg: Neue Effekte bei Tulpe Heimtextilien	Seite 11
Offenbach: Maßarbeit bei Sayed Khalil Hosseini	Seite 12
Leipzig: Waldemar Tronin erzählt Geschichten von Liebe und Freundschaft	Seite 13
Quartiersbezogene Mikrofinanzierung der Praxis	Seite 14
Erfolgsfaktoren einer quartiersbezogenen Mikrofinanzierung	Seite 16
Eine Einladung zum Schluss	Seite 21
Die aktuellen Partner des MIQUA-Netzwerkes	Seite 22
Impressum	Seite 23

*Die Entwicklung von Mikrofinanzierungsinstrumenten ist eine der wichtigen sozialen Innovation der letzten zehn Jahre in Deutschland. Mikrokredite helfen Gründern und kleinen Unternehmen, die nicht oder noch nicht „bankfähig“ sind, aber dennoch wirtschaftliches Potential haben. Für Menschen, die ohne viel Eigenkapital eine eigene Existenz aufbauen, ist das oft die einzige Möglichkeit, Wachstumsmöglichkeiten für ihr Geschäft zu erschließen. Für die lokale und regionale Wirtschaft ist die Förderung der Entwicklung dieser Unternehmen zunehmend wichtig geworden. Sie schaffen zusätzliche Erwerbschancen, beleben die Märkte durch neue Ideen, Produkte und Dienstleistungen und bilden sehr oft den Ausgangspunkt für wirtschaftliche Erfolgsgeschichten von Unternehmen, die zur Stärkung der Struktur von Städten und Regionen beitragen können.*

Die neuen Formen der Mikrofinanzierung schließen eine Lücke im System der Unternehmensfinanzierung. Eine wichtige Voraussetzung für ihre Wirksamkeit ist allerdings die Einbettung in die soziale und wirtschaftliche Entwicklung auf lokaler Ebene. Die enge Verknüpfung mit der kommunalen Beschäftigungsförderung, der Arbeit von Jobcentern und Gründernetzwerken, ist deshalb wichtig.

Im Projektverbund MIQUA wurde darüber hinaus der Bezug auf die lokale Ökonomie in den Quartieren systematisch entwickelt. Durch die enge Kooperation mit dem Quartiersmanagement der Kommune und die Schaffung ortsnaher Beratungsangebote wurden neue Möglichkeiten der Förderung von kleinen Unternehmen und Gründern erschlossen. Soweit man erkennen kann, hat das in Offenbach und den anderen Standorten gut funktioniert.

Die Stadt Offenbach hat für neue und innovative Unternehmen beste Voraussetzungen. Hier gibt es eine besondere Konzentration von Unternehmen der Kreativwirtschaft. Die Kommune hat mit dem Quartiersmanagement, dem Programm „Gründerstadt Offenbach“, dem „ostpol° Kredit“, einem der ersten kommunalen Mikrofinanzfonds der Republik, dem Förderprogramm „Planstation“ für die Kreativwirtschaft und den Maßnahmen des Jobcenters Rahmenbedingungen geschaffen, die Gründern und kleinen Unternehmen optimale Chancen für ihre erfolgreiche Entwicklung bieten. Das Projekt MIQUA hat diese Strategie bestens ergänzt. Jetzt kommt es darauf an, die gewonnenen Erfahrungen für die weitere kommunale Strategie zu nutzen.



*Dr. Matthias-Schulze-Böing  
Leiter des Amtes für Arbeitsförderung und Statistik der Stadt  
Offenbach am Main*

# Lokale Ökonomie – ein relevantes Handlungsfeld der Quartiersentwicklung

Das Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) führt seit 2008 mit Mitteln des Europäischen Sozialfonds (ESF) und des BMVBS bundesweit das ESF-Bundesprogramm BIWAQ durch.

BIWAQ heißt „Bildung, Wirtschaft, Arbeit im Quartier“. Mit dem Programm werden in einem quartiersbezogenen Vorgehen lokale Bildungs-, Wirtschafts- und Arbeitsmarktprojekte mit städtebaulichen Maßnahmen verknüpft. Die Projekte sollen in die integrierten Entwicklungskonzepte der Kommunen eingebettet sein und in Zusammenhang mit städtebaulichen Investitionen umgesetzt werden. Als Partnerprogramm des Städtebauförderungsprogramms Soziale Stadt wird dabei bewusst der Schwerpunkt auf benachteiligte Stadt- und Ortsteile gelegt.



Orhan Güleş, Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR)

## Relevanz der lokalen Ökonomie als Handlungsfeld der Quartiersentwicklung

Generell haben die Gebiete der Sozialen Stadt mit einer schwachen ökonomischen Basis und hohen Leerstandsquoten im gewerblichen Umfeld zu kämpfen. Dabei stehen die Defizite der lokalen Wirtschaft in engem Zusammenhang mit der Integration der Bewohner/innen benachteiligter Quartiere in Arbeit und Ausbildung. Sie sind nicht zuletzt Folge der geringen Kaufkraft der Bewohner/innen und einer fehlenden Attraktivität der Quartiere für einen „stadtweiten Einzugsbereich“. Neben bildungsbenachteiligten Jugendlichen und Langzeitarbeitslosen sind daher auch die Unternehmen der lokalen Wirtschaft eine bedeutsame Zielgruppe innerhalb der integrierten Stadtentwicklung: Sie bilden als Versorgungsbetriebe und Dienstleister, Arbeitgeber und Sozialpartner wichtige Motoren für die ökonomische und soziale Basis in den Quartieren.

Aufgrund der unterschiedlichen städtebaulichen Charakteristika und wirtschaftlichen Problemlagen der Quartiere bildet die lokale Ökonomie kein leichtes Handlungsfeld der Quartiersentwicklung. Neben der lokalen Quartiersbeschaffenheit („reine“ Wohngebiete gegenüber Mischquartieren mit Gewerbe- und Wohnnutzung) sind gesamtstädtische und regionale Entwicklungspfade bedeutende Einflussfaktoren: Insbesondere in schrumpfenden Städten und Stadtteilen stellen Gegenmaßnahmen eine besondere Herausforderung dar.

Daher ist eine zentrale Rahmenbedingung für die Entwicklung quartiersorientierter Wirtschaftskonzepte die Berücksichtigung lokaler und regionaler Kontexte der Wirtschaftsentwicklung. Weitere Rahmenbedingungen neben gezielter Unterstützung neuer betrieblicher Existenzgründungen sind die Unternehmensentwicklung bestehender lokaler Betriebe, ihr Zugang zu Kapital und die stärkere Kooperation kommunaler Akteure der Wirtschaftsförderung, die Vernetzung der Unternehmen vor Ort und ihre aktive Beteiligung an der Stadtteilentwicklung sowie die Förderung der Migrantenökonomie.

### BIWAQ-Aktivitäten zur Stärkung der lokalen Ökonomie

Die skizzierten Problemlagen zeigen, dass die Unterstützung der lokalen wirtschaftlichen Entwicklung der Quartiere auch eine wichtige Aufgabe der Stadtentwicklungs-

litik ist. Dieser Aufgabe widmet sich BIWAQ im Handlungsfeld lokale Ökonomie vor allem mit Aktivitäten zur Förderung von Gründer/innen sowie der Bestandspflege lokaler, gewinnorientierter Betriebe<sup>1</sup>. Dabei berücksichtigen die Projekte die städtebaulichen Charakteristika der Programmgebiete. So handelt es sich bei rd. 40% der BIWAQ-Programmgebiete der ersten Förderrunde um monofunktionale Wohnsiedlungen der 1970er und 1980er Jahre.

Die ausgewählten Handlungsstrategien setzen überwiegend an typischen Problemlagen in mischfunktionalen Quartieren

der Sozialen Stadt an. Inhaltlich überwiegen klassische Instrumente wie (aufsuchende) Beratung lokaler Unternehmen, Durchführung von Werkstätten und Seminaren zu unternehmensrelevanten Themen und Initiierung bzw. Ausbau von Unternehmensnetzwerken. In einzelnen Projekten wird der Schwerpunkt auch auf die Förderung der Migrantenökonomie (z.B. kultursensible Betriebsberatung), die Konzeption und Umsetzung von Imagekampagnen, Zwischennutzung leerstehender Gewerbeflächen und den Zugang zu Mikrokrediten wie bspw. in dem in der vorliegenden Broschüre vorgestellten Projekt MIQUA gelegt.<sup>2</sup>

## Erfahrungen im Handlungsfeld lokale Ökonomie (BIWAQ 1)

Das Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR) begleitet und evaluiert das Programm BIWAQ. Eine umfassende Zwischenevaluation erfolgt nach Abschluss der ersten Förderrunde (Oktober 2012) im Laufe des Jahres 2013. Die folgende Übersicht dokumentiert auf Grundlage der Projektberichterstattung und der Themenwerkstätten eine Auswahl aus den ersten Erfahrungen der Programmbegeleitung im Handlungsfeld lokale Ökonomie:

### Zielgruppenansprache:

Im Handlungsfeld lokale Ökonomie gab es vor allem im ersten Projektdrittel vereinzelt Anlaufschwierigkeiten bei der Ansprache der lokalen Betriebe. Diese waren z.T. auf geringes Interesse an quartiersbezogenen Aktivitäten (z.B. Imageaktionen) und die Konkurrenzsituation zwischen den Betrieben zurückzuführen und erschwerten den Aufbau von Netzwerkstrukturen. Im weiteren Projektverlauf konnten die Ansprache und der Vertrauensaufbau dann insbesondere durch die Verstärkung der aufsuchenden Beratungsarbeit und den Einsatz von Multiplikator/innen verbessert werden. Dabei waren wichtige Motivationsaspekte die Vermittlung des konkreten Nutzens der Projektarbeit (z.B. Stadtteilaktionen mit überregionaler Besucherwirkung) und die frühzeitige Einbindung

von Netzwerkpartnern zur Sicherung der Weiterführung (z.B. Wohnungsunternehmen, Quartiersmanagement). Als besondere Zielgruppe stellten sich Gewerbetreibende im Transferleistungsbezug heraus.

Kooperationspartner: Neben lokalen, regionalen und branchenspezifischen Unternehmensnetzwerken zählen die Kammern (IHK, HWK), die kommunalen Wirtschaftsförderungen und häufig die Banken und das Quartiersmanagement zu den Kooperationspartnern. Je nach spezifischer Ausrichtung werden diese bedarfsorientiert ergänzt. Bei Vorhaben mit dem Ziel der Verbesserung des Quartiersimages sind dies z.B. lokale zivilgesellschaftliche oder Kulturinitiativen sowie bei einzelnen Gründungsprojekten die Jobcenter: Bei den Zielgruppen handelt es sich häufig um gründungsinteressierte Langzeitarbeitslose und z.T. um Gewerbetreibende im Transferleistungsbezug, die in der Gründungsphase ergänzende Leistungen nach SGB II erhalten, weil ihre Selbständigkeit nicht für die Deckung des Lebensunterhalts ausreicht.

### Existenzgründungsförderung benachteiligter

#### Zielgruppen:

Die Projekte arbeiten mit verschiedenen Ansätzen, um die Zielgruppe der langzeitarbeitslosen Gründer/innen zu unter-

<sup>1</sup> Strategien des Dritten Sektors, wie z.B. Projekte der Gemeinwesenökonomie werden dagegen dem Handlungsfeld Beschäftigung zugeordnet (bspw. soziale Betriebe mit Schwerpunkt gemeinwohlorientierter Beschäftigung von Langzeitarbeitslosen aus dem Quartier).

<sup>2</sup> Projektbeispiele mit konkreten Handlungsansätzen der BIWAQ-Projekte der ersten Förderrunde im Handlungsfeld lokale Ökonomie finden sich in der Projektrecherche auf der BIWAQ-Webseite ([www.biwaq.de](http://www.biwaq.de)).

stützen (z.B. Gründerwerkstätten, interkulturelle Gründungsberatung, Gründerzentren). Der Gründungserfolg hängt dabei maßgeblich vom Hintergrund der potenziellen Gründer/innen ab. Neben der Tragfähigkeit der Gründungsidee sind daher Berufsabschlüsse und unternehmerische Vorerfahrungen wichtige Einflussfaktoren. Flankierend zu Gruppenangeboten sind grundsätzlich individuelle Betreuung und Qualifizierung ein wichtiger Erfolgsfaktor. Diese schließt häufig eine psychosoziale Beratung und ggf. (interkulturelle) Strategien der Gründungs-Abberatung mit ein. Bei denjenigen Gründern, die nach der Beratung und Qualifizierung gründen, sollte zur Stabilisierung der Gründung die Begleitung aus der Vorgründungsphase – je nach Bedarf – auch nach der Gründung fortgesetzt werden.

#### **Imagebildung und Standortförderung in benachteiligten Quartieren:**

Ansätze zum Standortmarketing und zur Imagebildung sollten an den Strukturen und Potenzialen andocken, die bereits im Quartier vorhanden sind, und bei der Sozialraumorientierung ein erweitertes Verständnis anlegen. Dabei geht es z.B. um die Berücksichtigung enger wirtschaftlicher Verflechtungen zu benachbarten Quartieren oder die Einbindung relevanter Gewerbebetriebe aus der unmittelbaren Nachbarschaft in das Marketing. Das Andocken an Potenziale, die sich nicht direkt im Quartier befinden, trägt zudem den gesamtstädtischen Einflussfaktoren und Entwicklungen Rechnung. Die Entscheidung für die passende Marketingstrategie ist daher in Abhängigkeit von der lokalen Standortlage zu treffen und bei Bedarf mit Aktivitäten für das Quartier in anderen Stadtteilen zu verknüpfen. Dabei ist wichtiger Aspekt die Einbindung der eigenen, lokalen Entwicklungsziele in eine gesamtstädtische Marketingstrategie.

#### **Vernetzung der Unternehmen:**

Aufgrund der unterschiedlichen Problemlagen der lokalen Wirtschaft braucht die Netzwerkarbeit fundierte Kenntnisse der Unternehmensstruktur vor Ort. Kernvoraussetzung für den Aufbau und das Funktionieren des Netzwerks ist die Formulierung eines konkreten Nutzens für die Unternehmen, der eindeutig definiert und transparent ist. Hierfür müssen bereits im Vorfeld klare, gemeinsame Ziele definiert und

Vorteile herausgearbeitet werden, von denen die künftigen Netzwerkakteure profitieren können. Non-Profit-Organisationen (z.B. Vereine, Gemeinwesenakteure) können das Netzwerk mit zusätzlichen Perspektiven bereichern. Auch städtische Institutionen sollten nach Bedarf eingebunden werden (insbesondere die kommunale Wirtschaftsförderung). Die Verbindlichkeit von Netzwerkakteuren kann mithilfe von Kooperationsvereinbarungen gesteigert werden, in denen die Beiträge der Netzwerkpartner klar und transparent niedergelegt werden.

Ein wesentlicher Aspekt der Projektumsetzung ist die Nachhaltigkeit der Projektansätze. Hier stellt sich die Frage: Was bleibt vom Projekt für den Stadtteil? Dabei wird die Nachhaltigkeit auf der Strukturebene der Projekte vor allem durch weiter bestehende Netzwerke und Unterstückerstrukturen und deren finanzielle und personelle Absicherung erreicht. Ein Beispiel sind die Unternehmensnetzwerke. Hier zeichnet sich bereits jetzt ab, dass die durch die intensive Netzwerkarbeit und das Engagement der Projekte neu initiierten oder stabilisierten Unternehmensnetzwerke weitergeführt werden können. Wichtige Faktoren für die Fortführung sind die personelle Aktivierung der Netzwerkmitglieder, insbesondere der Unternehmen vor Ort, die Unterstützung lokaler Akteure (z.B. Quartiersmanagement, Stadtteilvereine) sowie die Einbeziehung „starker“ Partner (z.B. Wohnungsunternehmen) und städtischer Institutionen.

Die Fortführung und Stabilisierung der Unternehmensnetzwerke ist auch ein wichtiger Baustein zur Sicherung der Nachhaltigkeit auf der Ebene der Quartiere. Die Unternehmer/innen in den Netzwerken übernehmen Verantwortung nicht nur für ihre Kooperationsstrukturen und die wirtschaftliche Quartiersentwicklung, sondern werden über die Imageaktionen der Projekte und gemeinsame Stadtteilveranstaltungen mit den Bewohner/innen zugleich für die sozialen Belange der Bewohner sensibilisiert. Damit unterstützen auch die Projekte der lokalen Ökonomie ein wesentliches Ziel der Programme Soziale Stadt und BIWAQ: die Stärkung des sozialen Zusammenhalts der Bewohner/innen in benachteiligten Stadt- und Ortsteilen.

# MIQUA: Mikrofinanzierung als Instrument zur Stärkung benachteiligter Quartiere

*In den letzten Jahren ist die Förderung der „lokalen Ökonomie“ in den Fokus der Quartiersförderung gelangt. „Lokale Ökonomien“ in Quartieren werden überwiegend durch kleine Selbstständige betrieben, die oft nicht als bankfähig angesehen werden und daher keine Chance haben, einen Bankkredit zu erhalten. Gründe hierfür sind, dass die von ihnen benötigten Kredite häufig zu klein sind, dass keine werthaltigen Sicherheiten vorliegen und dass keine ausreichende Kredithistorie nachgewiesen werden kann.*

*Im Rahmen des Projektes MIQUA – Mikrofinanz im Quartier - wurde von KIZ ein Mikrofinanzsystem entwickelt, das eine spezielle Quartiersförderung ermöglicht, indem es Selbstständigen in benachteiligten Quartieren Zugang zu Fremdkapital ermöglicht. Dabei setzt das Instrument auf dem deutschen Mikrofinanzsystem auf, das in den letzten Jahren mit Förderung des Bundes und der Europäischen Union etabliert wurde.*

*Das Vorhaben MIQUA wurde im Rahmen des ESF-Bundesprogramms BIWAQ aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds der Europäischen Union und des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung gefördert.*

## Übertragung des ostpol<sup>o</sup> Ansatzes auf andere Kommunen

Bereits 2006 hat KIZ in Zusammenarbeit mit der Stadt Offenbach und weiteren lokalen Akteuren den „ostpol<sup>o</sup> Kredit“ entwickelt. Dabei handelt es sich um ein lokales Mikrofinanzsystem, das auf dem Kooperationsmodell des Deutschen Mikrofinanzinstitutes (DMI) basiert.

Das Kapital für Mikrokredite wird vom „Deutschen Mikrofinanzfonds“ zur Verfügung gestellt. Der Zugang erfordert eine geordnete Mikrofinanzstruktur, in die der lokale Mikrofinanzierer, eine Bank und ein lokaler Mikrofinanzfonds eingebunden sind. Die Haftung in diesem System wird faktisch vom Deutschen Mikrofinanzfonds und dem lokalen Mikrofinanzfonds übernommen.

Ziel von MIQUA war es nun, die Funktionsweise des ostpol<sup>o</sup> Kredits auf andere Kommunen zu übertragen und mit diesen gemeinsam eine interkommunale Mikrofinanzstruktur zu schaffen. Grundsätzlich kann jede Kommune auch ohne diese Kooperation ein lokal spezifisches Mikrofinanzangebot schaffen. Die Erfahrung lehrt jedoch, dass dies mit erheblichem

Aufwand verbunden und daher kaum realistisch ist. Das interkommunale quartiersbezogene Mikrofinanzsystem wurde gemeinsam mit den Städten Offenbach, Duisburg, Gelsenkirchen, Leipzig, Nürnberg und Kiel entwickelt und erprobt.

### Zielgruppe

Zielgruppen des Projektes waren vor allem kleine Selbstständige im Quartier, aber auch Gründer/innen, die in den Quartieren ansässig waren oder sich dort niederlassen wollten. Meist waren dies Dienstleister, kleine Ladengeschäfte, kleine Gastronomie- und Handwerksbetriebe. Es galt, die vorhandene Wirtschaftskraft zu stärken und durch neue Betriebe die wirtschaftliche Aktivität im Quartier zu erhöhen und Menschen zu helfen, ihren eigenen Lebensunterhalt bestreiten zu können.

### Quartiersberater

Im Rahmen unseres quartiersbezogenen Ansatzes hatte der Quartiersberater eine wichtige Funktion. Er etablierte sich in je-



*Dr. Bernd Curtius  
Projektleiter MIQUA; Geschäftsführer KIZ  
gemeinnützige Projektgesellschaft mbH*

dem Quartier als Ansprechpartner/in für die Selbstständigen. Dabei stand er, neben der konkreten Kreditinformation, auch für allgemeine unternehmensbezogene Fragen zur Verfügung. Der Quartiersberater führte regelmäßig Sprechstunden durch, vor allem war er aber in der „aufsuchenden Beratung“ aktiv. Bestandteil der eigenen Beratung war in vielen Fällen auch die Vermittlung in andere Schulungs- und Beratungsangebote, die bei den Selbstständigen vor Ort oft unbekannt waren.

### **Ergänzende Maßnahmen**

In den Quartieren wurden ergänzend Informations-, Beratungs- und Schulungsangebote vorgehalten.

### **Marketing**

Für jedes Quartier wurde im Projekt ein Marketing entwickelt, das sich in das Corporate Design der jeweiligen Kommune einfügt.

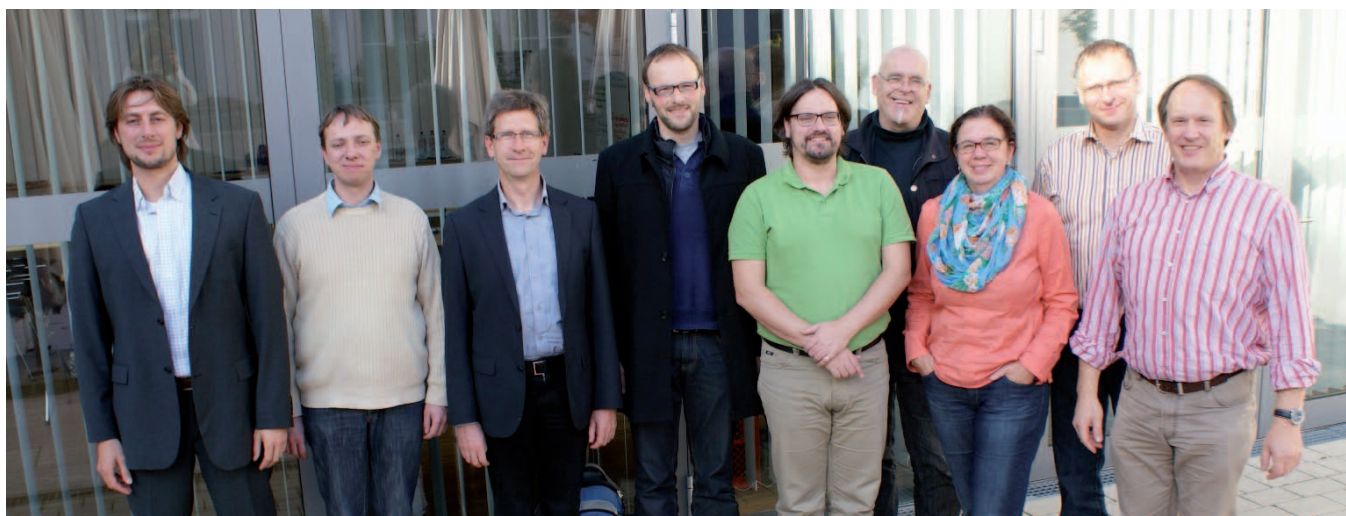
Die Internetpräsenzen sind hier abrufbar:

- Offenbach: [www.ostpolkredit.de](http://www.ostpolkredit.de)
- Duisburg: [www.mikrokredit-duisburg.de](http://www.mikrokredit-duisburg.de)
- Gelsenkirchen: [www.mikrokredit-gelsenkirchen.de](http://www.mikrokredit-gelsenkirchen.de)
- Leipzig: [www.mikrokredit-leipzig.de](http://www.mikrokredit-leipzig.de)
- Kiel: [www.mikrofinanz-kiel.de](http://www.mikrofinanz-kiel.de)
- Nürnberg: [www.mikrofinanz-nuernberg.de](http://www.mikrofinanz-nuernberg.de)

### **Ergebnisse und Nachhaltigkeit**

Im Rahmen von MIQUA ist ein interkommunales Mikrofinanzsystem entstanden, das es beteiligten Kommunen leicht macht, Mikrofinanz als Instrument der Quartiersförderung einzusetzen. Zwischen Februar 2009 und Oktober 2012 wurden in diesem System insgesamt 150 Mikrokredite vergeben. Die Ausfallquote war dabei mit nur drei Krediten sehr gering. Ein weiteres Ergebnis ist, dass in vielen Fällen im Rahmen der Vorbereitung auf die Inanspruchnahme eines Kredites ganz andere Finanzierungslösungen entstanden sind. Insbesondere gewährten angefragte Bürgen den Kredit direkt, auf privater Basis, so dass der Kredit entbehrlich wurde. In anderen Fällen war ein Kredit nicht mehr notwendig, weil durch Beratung der Kapitalbedarf gesenkt wurde. Ein wesentlicher Nutzen der interkommunalen Zusammenarbeit ist, dass gemeinsam erforscht wurde, wie Mikrofinanz am besten dazu beitragen kann, in den Quartieren die lokale Ökonomie zu stärken. Indem die einbezogenen Quartiere eine gemeinsame Mikrofinanzstruktur nutzten, konnten zudem Mengeneffekte erzielt und effiziente Prozesse gestaltet werden.

Der Ansatz ist nachhaltig: Alle beteiligten Quartiere werden das Instrument auch im Anschluss an die Projektförderung weiterhin für die Quartiersarbeit nutzen. Zudem ist das System offen für weitere interessierte Kommunen.



Vlnr.: Jochen Bloß, KIZ Offenbach; Thomas Detzel, Quartiersberater in Nürnberg; Jörg Wächtler, Quartiersberater in Leipzig; Dr. Ingo Lübben, Wirtschaftsförderung der Stadt Kiel; Markus Weidner, KIZ Offenbach, Bodo Ziegler, Quartiersberater in Offenbach; Jutta Beyrow, Quartiersberaterin in Gelsenkirchen, Markus Schwendinger, Amt für Wohnen und Stadtentwicklung der Stadt Leipzig, Dr. Bernd Curtius, Projektleiter MIQUA



# Mikrokredit - kleiner Bankkredit: Was ist der Unterschied?

„Ihre Idee ist ganz gut, aber das machen wir ja schon selbst!“ Diesen Satz haben wir von Banken zu Beginn unserer Arbeit sehr oft gehört. Und in der Tat: alleine die Sparkassen finanzieren jährlich über 200.000 gewerbliche Vorhaben unter 25.000 Euro. Ebenso gibt es reichlich öffentliche Förderkredite. Es stellt sich die Frage, warum diese Kredite nicht bei unseren Selbstständigen im Quartier ankommen und warum es dort immer noch eine Finanzierungslücke gibt, die wir mit den „Quartierskrediten“ schließen. Warum brauchen die Selbstständigen in den Quartieren „anderes Geld“?

## Was ist ein Mikrokredit?

Nach der Definition der EU ist ein Mikrokredit ein Kredit unter 25.000 €. Bei einem Mikrokredit geht es jedoch nicht allein um die Höhe des Kredites. Wichtig sind die Zielsetzung, die Zielgruppe und die Methodik der Kreditvergabe.

Mikrokredite im Banksinne, sind kleine Bankkredite für bankfähige Kunden, die nach den Spielregeln der Bank vergeben werden.

Mikrokredite in unserem Sinn“ sind Kredite für nicht-bankfähige Kunden. Die Kreditvergabe hat einen sozialen Mehrwert zur Bekämpfung von Arbeitslosigkeit oder sozialer Ausgrenzung. Mikrokredite sind ein Instrument zur Schaffung und Stärkung von Klein(st)betrieben zur Entwicklung der lokalen Ökonomie.

## Wer ist die Zielgruppe?

Schaut man sich die Selbstständigen an, die einen Kreditbedarf unter 25.000 Euro haben, bieten sich zwei Kriterien zur Unterscheidung an:

- Potenzial: Welche Aussichten auf Erfolg hat die Unternehmung. Als Maßstab werden der persönliche Ertrag (Gewinn) der Unternehmung und der volkswirtschaftliche Ertrag herangezogen, den man am leichtesten in der Schaffung oder Sicherung von Arbeitsplätzen bewerten kann.
- Soziokulturelles Handicap: Welche soziokulturellen Aspekte stehen der Kreditvergabe im Weg? Hierzu gehören unter anderem Migrationshintergrund, eine schlechte Kredithistorie, der Standort „im falschen Viertel“, die „falsche Branche“, geringe Formalqualifikation oder der fehlende Kontakt zu einer Hausbank.

Bildet man diese beiden Kriterien in einer Matrix ab, erhält man vier unterschiedliche Zielgruppen, die mit unterschiedlichen Kreditprodukten bedient werden.



Markus Weidner, Geschäftsführer  
KIZ gemeinnützige Projektgesellschaft mbH

POTENZIAL	<b>Hohes Potenzial; wenig Handicap</b> <i>Klassische Bankkunden; auch für Bank-Mikrokredite</i>	<b>Hohes Potenzial; großes Handicap</b> <i>Mikrokredit-Zielgruppe</i>
	<b>Geringes Potenzial; wenig Handicap</b> <i>evtl. Bank-Kunden; wenn 100 % besichert</i>	<b>Geringes Potenzial; großes Handicap</b> <i>Zielgruppe für soziale Projekte; mit langer Laufzeit</i>
SOZIOKULTURELLES HANDICAP		

### **Was wird finanziert?**

Insbesondere bei Förderkrediten gibt es bei Banken Einschränkungen in der Höhe, der Branche oder dem Verwendungszweck. Der Durchschnittsbetrag bei Förderkrediten liegt bei 18.000 Euro.

Bei Mikrokrediten gibt es keine Einschränkungen. Jedes gewerbliche Vorhaben aller Branchen kann von 500 bis 20.000 Euro finanziert werden. Der Durchschnittsbetrag liegt bei 5.700 Euro.

### **Wie wird die Kreditentscheidung getroffen?**

Die Kreditentscheidung für kleine gewerbliche Kredite muss bei Banken in 15 - 30 Minuten getroffen werden. Um das zu erreichen, setzen Banken automatisierte Scoring-Modelle ein. Diese Modelle bewerten in erster Linie die materielle Tragfähigkeit des Geschäftes. Es werden materielle Sicherheiten, wie Lebensversicherungen oder Warenlager verlangt. Bei unserer Zielgruppe stehen die Scoring-Ampeln meistens auf „rot“.

Bei unseren Kreditentscheidungen setzen wir in erster Linie auf die persönliche Kreditwürdigkeit. Das Geschäftsvorhaben ist sekundär. Es gibt zwei Leitfragen:

1. Verbessert sich die persönliche und wirtschaftliche Situation des Kunden durch die Kreditvergabe? Es macht keinen Sinn, aus falsch verstandenem sozialen Anspruch einen Kredit zu vergeben, der die Kunden in finanzielle Not bringt oder die finanziellen Schwierigkeiten der Kunden noch verstärkt.
2. Kann und will der Kunde den Kredit zurückzahlen? Hierbei ist wichtig, dass der Kreditbetrag so gering ist, dass der Kunde, auch im Falle der Geschäftsaufgabe, den Kredit zurückzahlen kann.

Als Sicherheiten bringen die Kunden in der Regel zwei Bürgen mit, die zusammen die Hälfte des Kreditbetrages verbürgen.

### **Wie läuft die Kreditbegleitung?**

Bei Banken ist eine Begleitung während der Rückzahlung nicht vorgesehen. Der Kredit muss störungsfrei laufen. Können Raten nicht bedient werden, wird ein maschinelles Mahnverfahren angestoßen.

Bei Mikrokrediten ist die intensive Begleitung während der Rückzahlung ein wesentlicher Bestandteil des Konzeptes. Etwa 40 % der Kredite sind im Laufe der Rückzahlung irgendwann gestört. Dennoch zahlen 98 % unserer Kunden ihren Kredit zurück. Wir erreichen das durch ein ausgefeiltes Begleitsystem. Mit jedem Kunden haben wir mindestens einmal pro Monat Kontakt. Bei Störungen wird der Kontakt sehr intensiv.

### **Warum braucht es beide Arten von Krediten?**

Im Bankenmarkt hat sich der Wettbewerbsdruck in den letzten 20 Jahren immer mehr zugespitzt. Die Margen werden zum Beispiel durch Online-Angebote immer kleiner. Die Banken sind gezwungen, immer mehr Prozesse zu automatisieren, um wirtschaftlich zu bleiben. Je kleiner die Kreditsumme ist, umso weniger Platz bleibt für Individualität. Sehr viele Kunden brauchen diese Individualität auch nicht.

Unsere Kunden sind aber leider „nicht von der Stange“. Sie benötigen individuelle Lösungen und eine enge Begleitung. Deshalb ist es wichtig, dass es für „den großen Markt“ kleine Bankkredite gibt und für die Selbstständigen im Quartier Mikrokredite gibt.

# Mikrofinanzbeispiele aus den Quartieren

## Duisburg: Neue Effekte bei Tulpe Heimtextilien

Seit nun vier Jahren ist Serap Orcan Inhaberin des traditionsreichen Geschäftes „Tulpe Heimtextilien“ auf der Wanheimer Straße in Duisburg-Hochfeld. Das Geschäft hatte sie zuvor als Angestellte im Verkauf gut kennengelernt.

Die staatlich geprüfte kaufmännische Assistentin bringt hier ihr ausgeprägtes Interesse an betriebswirtschaftlichen Themen mit ihrer gestalterischen und handwerklichen Ader zusammen.

So trifft man die Chefin im Geschäft bei der Dekoration ihres eigenen Schaufensters, an der Nähmaschine oder beim Kunden im Beratungsgespräch an. Wareneinkauf, Messebesuche und sämtliche Serviceleistungen rund um die Fensterdekoration runden ihre Tätigkeit ab.

Um dies als Alleininhaberin alles zu bewältigen, braucht sie Unterstützung: Schwester und Ehemann Sedat Orcan helfen im Laden, beaufsichtigen den kleinen Sohn oder lösen technische Problemstellungen. Neuerdings begleitet auch eine Praktikantin Serap Orcan bei der Arbeit. Ihr Ziel für die Zukunft ist es, auch Ausbildungsbetrieb zu werden und das Geschäft langfristig zu erweitern.

Serap Orcan beobachtet sehr genau die Entwicklungen in der modernen Raumgestaltung und die Möglichkeiten, die ihr die Technik zur Kundenberatung bietet. So stand in diesem Jahr eine Investition in neue Stoffe, in eine effektvollere Schaufensterbeleuchtung sowie in ein computergestütztes System zur dialogen Simulation von Fensterdekorationen an.

Zur Finanzierung hat sie einen Mikrokredit Duisburg bei der EG DU beantragt, der auch prompt vom Vergabeausschuss bewilligt wurde.



*Serap Orcan, Inhaberin »Tulpe Heimtextilien«*

### **Kontakt:**

Serap Orcan  
Lotharstraße 248a, 47057 Duisburg  
T. 0203 6692340  
[www.gardinentulpe.de](http://www.gardinentulpe.de)

## Offenbach: Maßarbeit bei Sayed Khalil Hosseini



Sayed Khalil Hosseini (links) im Gespräch mit Quartiersberater Bodo Ziegler

Sayed Khalil Hosseini stammt aus Afghanistan. Er wurde bereits als Kind von den Taliban verfolgt. Daher wuchs er im Iran auf, besuchte dort die Schule und absolvierte eine Lehre zum Schneider. Seit 2000 lebt er in Deutschland und hat heute seine Heimat in Offenbach gefunden. Zunächst arbeitete Hosseini als Schneider in einer Groß- und Musterschneiderei. Seit 2009 ist er selbstständig mit einer eigenen Schneiderei, die er mit einer Reinigungsannahme kombiniert hat.

Hosseini übernimmt von der Firma, bei der er früher angestellt war, Aufträge über Musterschneiderarbeiten. Außerdem arbeitet er für Boutiquen. Er macht aber auch selbst Maßanfertigung für Endkunden. „Die Menschen in der heutigen Lage müssen sparen, wollen aber nicht darauf verzichten, individuell zu sein.“ Abgerundet wird sein Angebot durch Änderungsarbeiten und Stickereien (z.B. Firmenlogos oder Namen). Herr Hosseini erhielt einen der ersten ostpol° Kredite im Rahmen von MIQUA. Den benötigte er, um die erste Grundausstattung für sein Geschäft zu kaufen: Die Ladeneinrichtung, wie den Arbeitstisch, Waschmaschine, Bügeleisen, eine Kasse, Kleiderstangen und Bügel. Dinge, die in Deutschland fast jeder zu Hause hat und die eine Selbstverständlichkeit sind. Für Herrn Hosseini waren sie zunächst unbezahlbar.

### Kontakt:

Sayed Hosseini  
Bieberstraße 31, 63065 Offenbach  
069 13877161

Seit der Finanzierung durch diesen ersten Kredit ist viel passiert. Herr Hosseini hatte zwischenzeitlich einen zweiten Laden angemietet, weil es gut lief. Aber das Personal war nicht so zuverlässig, wie er es sich wünschte. So entschloss er sich, den zweiten Laden wieder zu schließen. „Es war eine schwierige Zeit, aber meine Kunden sind mir treu geblieben und viele Neue finden mich über das Internet“, sagt Herr Hosseini stolz. Um seinen Kunden noch bessere Qualität anbieten zu können, hat er vor kurzem einen zweiten ostpol° Kredit in Höhe von 5.000 Euro angefragt, der ihm auf Grund seiner Zuverlässigkeit gerne gewährt wurde.

Das herkömmliche Bügeleisen ist nun einem professionellen Bügeltisch gewichen. Des Weiteren wurden u.a. neue hochwertige Garne und Stoffe eingekauft, um individuellere Kundenwünsche erfüllen zu können. Besonders wertvoll war aus Sicht von Herrn Hosseini die Betreuung durch Herrn Ziegler. Der Quartiersberater besuchte ihn regelmäßig und stand ihm mit Rat und Tat zur Seite.

## Leipzig: Waldemar Tronin erzählt Geschichten von Liebe und Freundschaft

Dieser Geschichtenerzähler kommt zu seinem Publikum: Waldemar Tronin betreibt das mobile Puppentheater Tron-Ton-Ton und fährt mit ihm in Kindergärten und Grundschulen in und um Leipzig. Als Regisseur, Puppenspieler und Kulissenschieber in einem liebt er an seiner Arbeit besonders, dass er die Geschehnisse auf der kleinen Bühne selbst bestimmen kann. Rhythmisch klingt bereits der Name seines mobilen Theaters, und Waldemar Tronin setzt auch in seinen Stücken für Kinder ab zwei Jahren auf viel Musik. Zu dieser greift er deshalb, weil er sich anfangs mit der deutschen Sprache schwer tat. Ursprünglich stammt der gelernte Puppenspieler aus der Region Nischni Nowgorod, östlich von Moskau. Dort spielte er in einem städtischen Figurentheater-Ensemble. Vor zehn Jahren kam er mit seiner Frau und zwei Kindern nach Deutschland und lebt seit 2005 in Leipzig.

Mit Tron-Ton-Ton vereint Waldemar Tronin seine Leidenschaft zum Puppenspiel mit der Notwendigkeit, den Lebensunterhalt zu erwirtschaften. Der 55-Jährige hat sich auf Tischpuppen spezialisiert – und damit eine Nische gefunden. Seine 40 Zentimeter großen Stoffmenschen und -tiere, die er zum Teil selbst in seinem Wohnzimmer baut, besitzen eigene Ausdrucks- und Bewegungsmöglichkeiten. Bei ihm gibt es ein neugieriges Elefantenjunges zu sehen und einen Welpen, der nach dem Ursprung des geheimnisvollen Miaus sucht.

Waldemar Tronins Schwierigkeiten mit der deutschen Sprache sind viel geringer geworden. Wenn er sein Puppentheater am Telefon bewirbt, erntet er manchmal noch Ablehnung, erzählt er. Beginnt er aber erst einmal mit dem Spielen und lässt seine Figuren tanzen, dann kennt sein junges Publikum kein Halten. Um weiterhin zu seinen Zuschauern fahren zu können, braucht der Puppenspieler den Mikrokredit. Er muss seinen „nicht-Umweltzonen-tauglichen“ Pkw durch einen abgasärmeren Wagen ersetzen. Damit soll sein Theater auch wieder in der Stadt mobil sein und mit den tanzenden Tieren die Kinder erfreuen.



*Waldemar Tronin, Puppenspieler in Leipzig*

### **Kontakt:**

Waldemar Tronin

Kontakt: 0176 49425409

# Quartiersbezogene Mikrofinanzierung der Praxis

Das im Rahmen von MIQUA erprobte quartiersbezogene Mikrofinanzsystem basiert auf dem deutschen Mikrofinanzsystem, so dass die quartiersbezogene Mikrofinanzierung den Hebel des „Mikrofinanzfonds Deutschland“ nutzen kann. Es steht die fünffache Summe des lokal verfügbaren Haftungskapitals für die Kreditvergabe zur Verfügung.

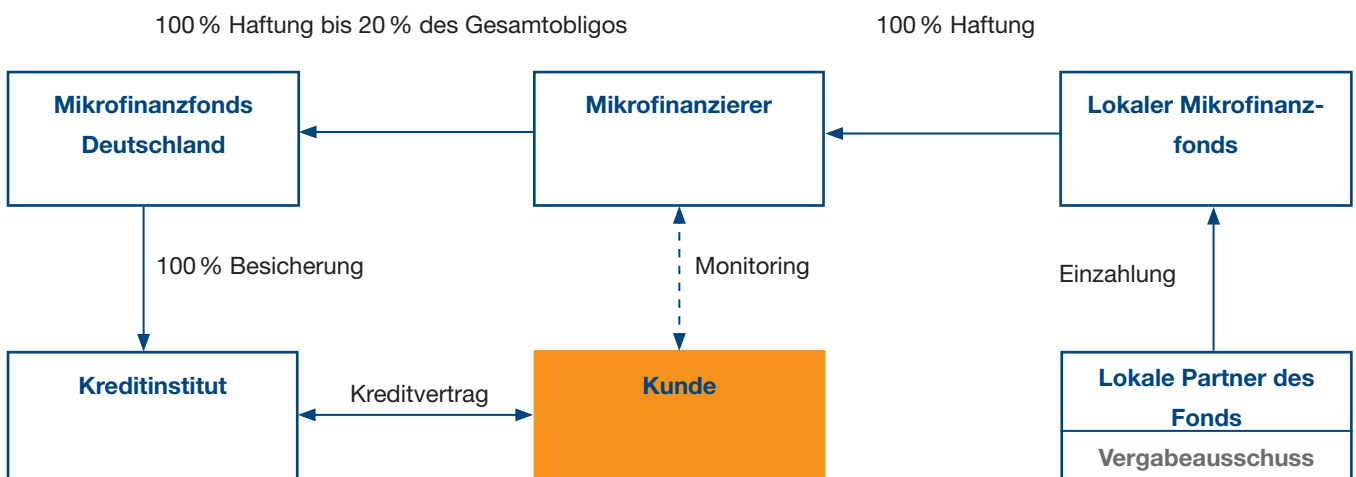
## Im Mikrofinanzsystem Deutschland wirken auf der operativen Ebene im Wesentlichen vier Institutionen:

- Der Mikrofinanzierer ist der Ansprechpartner für den Kreditnehmer. Bei ihm gibt der Kreditsuchende den Kreditantrag ab. Der Mikrofinanzierer entscheidet faktisch darüber, ob der Kreditvertrag zustande kommt und ein Kredit bewilligt und ausgezahlt wird. Er betreut den Kunden vor der Antragstellung und während der Kreditlaufzeit. Damit ist das Kreditinstitut von diesem Aufwand freigestellt. Der Mikrofinanzierer haftet dabei zu 100 % für das Kreditrisiko. Die Haftung ist begrenzt auf 20 % des Gesamtbligos.
- Das Kreditinstitut schließt auf Empfehlung des Mikrofinanzierers mit dem Kunden den Kreditvertrag. Es verwaltet den Kredit (Einzahlungen/Auszahlungen).
- Der Mikrofinanzfonds sichert alle Kredite des Mikrofinanzsystems in Deutschland ab. Durch diese Sicherung ist das beteiligte Kreditinstitut von jeder Haftung freigestellt.

– Das Deutsche Mikrofinanz Institut sichert die Qualität des Systems und unterstützt die Mikrofinanzierer durch Know-how, Systeme, Tools und Benchmarking.

Die Erfahrung zeigt, dass die Risiken der Kreditvergabe in wirtschaftlich schwachen Quartieren tatsächlich höher sind, als in sonstigen Regionen. Im allgemeinen Mikrofinanzsystem trägt der Mikrofinanzierer das Kreditausfallrisiko. In einem quartiersbezogenen System muss dieses Risiko jedoch von der Kommune oder aber Akteuren getragen werden, denen an der Entwicklung des Quartiers gelegen ist. Dies lässt sich faktisch nicht dadurch erreichen, dass sich eine Kommune akkreditieren lässt und selbst die Funktion des Mikrofinanzierers übernimmt. Dies wäre sehr aufwändig und auch rechtlich problematisch, da eine Kommune nicht „gewerbsmäßig“ Kreditgeschäfte tätigen darf. Zudem müsste die Kommune spezielles Know-how aufbauen, um die Kredite wirtschaftlich vergeben zu können.

## Haftung im Model des quartiersbezogenen Mikrofinanzsystems



**Unsere Lösung liegt deshalb darin, einen lokalen Haftungsfonds aufzubauen, der den Mikrofinanzierer von der Haftung jener Kredite freistellt, die im Quartier ausgereicht werden.**

Die wesentliche Herausforderung besteht in diesem Modell darin, Partner für den lokalen Haftungsfonds zu akquirieren, die bereit und in der Lage sind, in einen Haftungsbetrag einzuzahlen. In unserer Praxis gab es hier unterschiedliche Lösungen: In den meisten Quartieren hat sich die örtliche Sparkasse am Fonds beteiligt bzw. hat das Startkapital ganz finanziert. In Nürnberg und Kiel hat die Kommune das Kapital allein aufgebracht. In Offenbach wurde das Kapital von der Stadt, der IHK, der Sparkasse und der Gemeinnützigen Baugesellschaft Offenbach eingezahlt. Das Startkapital betrug jeweils 20.000 – 25.000 Euro. Aufgrund der Integration des Modells in das deutsche Mikrofinanzsystem wurde das Haftungskapital je Quartier auf dieser Basis verfünffacht, so dass je Quartier rund 100.000 € Kreditkapital zur Verfügung gestellt werden konnte.

Die Kreditentscheidungen nach diesem Modell werden nicht mehr durch den Mikrofinanzierer getroffen, sondern von einem speziellen Vergabeausschuss, der von den lokalen Partnern des Fonds gewählt wird. Der Mikrofinanzierer bzw. die lokal zuständigen Akteure, z.B. Mitarbeiter der Wirtschaftsförderung, bereiten die Entscheidungsvorlagen für den Ausschuss vor. Die konkreten Aufgaben der lokalen Akteure können vor Ort sehr unterschiedlich sein.

**Bewährt hat sich folgende Arbeitsteilung zwischen zentralem Mikrofinanzierer und den Quartieren vor Ort:**

#### **Mikrofinanzierer**

- Zurverfügungstellung von Antragsunterlagen
- Regelung der Prozesse
- Beratung und Unterstützung der Quartiere
- Monitoring (monatliche Kontaktaufnahme zu allen Kreditkunden)
- Intervention bei Zahlungsstörungen
- Tilgungsplanänderung im Problemfall

#### **Quartiere**

- Bekanntmachung des Mikrofinanzangebotes im Quartier
- Unterstützung bei der Antragstellung
- Vorbereitung der Kreditentscheidung
- Kontakt zu den Unternehmen vor Ort
- Unterstützung bei Zahlungsstörungen

Wie bereits dargelegt unterscheidet sich die quartiersbezogene Mikrofinanzierung von der „allgemeinen“ Mikrofinanzierung. Insbesondere ist das Risiko der Kreditvergabe in den Quartieren höher. Nach den Standards des Deutschen Mikrofinanzfonds dürfen am 15. eines Monats bis zu 10 % der ausgereichten Kredite eine Störung aufweisen. Sind es mehr, so sind vom Mikrofinanzierer umfangreiche Aktivitäten der Qualitätssicherung durchzuführen und nachzuweisen. In den MIQUA-Quartieren waren im September 2012 durchschnittlich 12 % der Kredite am 15. des Monats gestört. Dabei war die Verteilung sehr unterschiedlich (0 % bis 33 %).

Würde der zentrale Mikrofinanzierer nur diese Kredite in seinem Portfolio haben, so hätte er ein Problem. Ein quartiersbezogen arbeitender Mikrofinanzierer muss daher einen hohen Anteil von Selbstständigen außerhalb der Quartiere in seinem Kreditportfolio haben, so dass er das höhere Risiko ausgleichen kann.

# Erfolgsfaktoren einer quartiersbezogenen Mikrofinanzierung

Wer ein quartiersbezogenes Mikrofinanzsystem etablieren möchte, sollte die Erfolgsfaktoren kennen. Wir haben im Projekt MIQUA eine ganze Reihe unterschiedlicher Strukturen, Methoden und Instrumente getestet. Unsere Erkenntnis ist, dass es keinen Königsweg und kein Patentrezept gibt. Dafür sind die Bedingungen in den Quartieren zu unterschiedlich. Gleichwohl können wir einige Erfolgsfaktoren benennen.



Jochen Bloß, KIZ Offenbach

## Erfolgsfaktor 1: Politischer Wille

Quartierbezogene Mikrofinanzierung erfordert ein klares politisches Bekenntnis zur Quartiersförderung. Lokale Mikrofinanzierung ist eine Querschnittsaufgabe der Ressorts Stadtentwicklung, Wirtschaftsförderung und Arbeitsförderung/Soziales. Dies macht zu Beginn einen Aushandlungsprozess darüber erforderlich, in welchem Ressort die Federführung für ein solches Projekt liegen soll. Alle Fragen der quartiersbezogenen Mikrofinanzierung sind noch neu und weisen daher vor Ort einen hohen Innovationsgrad auf. Dafür wird ein mutiger Entscheidungsträger in einem dieser Ressorts benötigt, der die Einführung eines lokalen Mikrofinanzierungsangebotes vorantreiben, kommunale Abstimmungsprozesse beschleunigen und die Verankerung in der Kommune fördern kann.

In unserem Projekt hatten die lokalen Akteure aus Stadtentwicklung, Wirtschafts- und Arbeitsförderung anfangs meist sehr unterschiedliche Assoziationen zum Thema Mikrofinanzierung. Zunächst ist eine gewisse Grundskepsis zu überwinden. Für Kleinkredite werden traditionell die lokale(n) Bank(en) und Sparkasse(n) als zuständig gesehen, diese stehen den Kleinstunternehmen in benachteiligten Quartieren jedoch kritisch gegenüber.

Ein Ansatz, konkreten Kontakt zur Materie herzustellen, ist die gemeinsame Arbeit im Vergabeausschuss. Hierdurch erfolgt die Einbeziehung der lokalen Akteure oft en passant, also ganz beiläufig. Petra Bünz, Geschäftsführerin von KIZ Finanzkontor und Mitglied des Vergabeausschusses in Offenbach, beschreibt die gelebte kommunale Verankerung des ostpol<sup>o</sup> Kredites: „Das ist schon spannend, zu einer gemeinsamen Entscheidung über eine Kreditvergabe aus den unterschiedlichen Blickwinkeln zu kommen. Ich schätze die unterschiedlichen Betrachtungsweisen der Mitglieder des Vergabeausschusses, bestehend aus Sparkasse, IHK, Jobcenter und Wirtschaftsförderung. Allerdings muss sich ein Vergabegremium erst ‚einspielen‘, um arbeitsfähig zu werden. Es ist auch ein organisatorischer Kraftakt, regelmäßig und in nahen Zeitabständen alle Mitglieder zusammen zu bekommen und die entscheidungsrelevanten Unterlagen für anstehende Kreditanträge rechtzeitig aufzubereiten.“



## Erfolgsfaktor 2: Verankerung in der Kommune

Ein lokales Mikrofinanzangebot sollte nicht „auf der grünen Wiese“ entstehen. In allen Quartieren, mit denen wir zusammenarbeiten, zeigte sich, dass die Anknüpfung an vorhandene Strukturen sinnvoll war und die Innovation beförderte. Zusammenarbeit mit dem lokalen Jobcenter: In allen MIQUA-Quartieren war die Zusammenarbeit mit dem Jobcenter ein Erfolgsfaktor. Jobcenter haben einen engen Kontakt zu potenziellen Mikrokredit-Kunden. Denn viele AIG II - Bezieher gründen neue selbstständige Existenzen und versuchen so ihren Lebensunterhalt zu verdienen. Weitere Kunden der Jobcenter sind bereits selbstständig und erhalten ergänzende Leistungen nach SGB II. Diese Menschen verfügen in der Regel über keinerlei Vermögen und sind daran gewöhnt, mit einem geringst möglichen Einkommen ihr tägliches Leben zu bestreiten. Zur Existenzgründung, aber auch bei bestehenden Unternehmen aus dem SGB II – Bereich, bedarf es häufig eines Kleinstkredites von maximal 5.000 Euro. Jobcenter können hierbei ihre Rolle als Financier im Bereich Gründung und aufstockende Leistungen durchaus unterschiedlich interpretieren. Der § 16c des SGB II, der die Leistungen zur Eingliederung von Selbstständigen regelt, lässt hierzu viel Spielraum. Dort ist geregelt, dass hauptberuflich Selbstständige Darlehen und Zuschüsse bis zu 5.000 Euro für die Beschaffung von Sachgütern erhalten können. Manche Jobcenter zahlen den vollen Betrag von 5.000 Euro aus, Teilbeträge davon sogar als Zuschuss. Andere wiederum zahlen z.B. nur maximal 2.500 Euro als Darlehen oder verweisen gänzlich auf Mikrofinanzangebote, so auch das Jobcenter in Offenbach. Wenig bekannt ist, dass diese Darlehen oft nicht zurückgezahlt werden. Die Jobcenter sind auch nicht dafür aufgestellt, die Darlehen professionell zu begleiten, so dass eine regelmäßige Tilgung eher selten ist. Zum einen sind die Fallmanager/innen normalerweise nicht über den Stand der Rückzahlung informiert und können diese daher nicht nachhalten. Zum anderen kann bei strenger Auslegung der Rechtsgrundlage die Darlehenstilgung erst nach Abmeldung aus dem Leistungsbezug erfolgen. Zu diesem Zeitpunkt haben viele Kreditnehmer aber schon längst „vergessen“, dass sie ein Darlehen bekommen haben oder sie sind bei

gleichzeitigem Wegfall der Leistungen mit der Darlehensrückzahlung an das Jobcenter überfordert.

Das Jobcenter Offenbach zum Beispiel vergibt daher in der Regel keine Kredite an AIG-II-Bezieher sondern verweist konsequent auf das lokale Mikrofinanzangebot. Ein positiver Nebeneffekt dieser Praxis ist, dass die selbstständigen „Aufstocker“ auf diesem Weg bankfähig werden, weil sie sich im günstigen Fall eine positive Kredithistorie erarbeiten. Zusammenarbeit mit dem Quartiersmanagement: MIQUA wurde aufgrund der BIWAQ-Förderung durchgehend in Quartieren des Förderprogramms „Soziale Stadt“ durchgeführt. In diesen Quartieren gibt es in der Regel bereits ein Quartiersmanagement, dass sehr gut in das Quartier integriert ist und bereits über Kontakte zur Zielgruppe verfügt. In Offenbach und Nürnberg wurden gute Erfahrungen damit gesammelt, mit dem Quartiersmanagement zusammen zu arbeiten. So fanden zum Beispiel in den Quartiersbüros Informationsveranstaltungen zum Thema Mikrokredit statt und es wurden Sprechstunden durchgeführt. Die Kooperation von Quartiersmanagement und lokaler Mikrofinanzierung erwies sich in Offenbach als eine Win-Win-Situation.

Allerdings ist zu bedenken, dass das Quartiersmanagement eher soziale Aufgabenfelder abdeckt und weniger als Anlaufstelle für wirtschaftliche Fragen wahrgenommen wird. Zusammenarbeit mit dem „Büro für Wirtschaft“: In Kiel ist zusätzlich zum (sozial orientierten) Quartiersmanagement speziell für die Belange der Wirtschaft im Stadtteil Gaarden ein Büro für Wirtschaft etabliert worden. Das Büro für Wirtschaft erwies sich als hervorragender Kooperationspartner, denn es berät und unterstützt Unternehmen, die im Quartier ansässig sind. Es vermittelt Kontakte, Beratungen und Fördermöglichkeiten für Menschen, die sich vor Ort eine Existenz aufbauen wollen und ist Ansprechpartner zur Expansion oder bei allgemeinen betrieblichen Fragen. Das Wirtschaftsbüro verfügt somit über einen engen Kontakt und guten Draht zur Zielgruppe der lokalen Mikrofinanzierung und ist ein Promotor, der Mikrokredite aktiv weiterempfiehlt.

**Zusammenarbeit mit dem „Arbeitsladen“:** Ähnlich wie das Büro für Wirtschaft in Kiel-Gaarden ist auch der Arbeitsladen in Leipzig eine niederschwellige Anlaufstelle für Klein- und Kleinstunternehmen (oft mit geringem Ausbildungsniveau und begrenztem Beschäftigungspotenzial), aber auch für Arbeitsuchende, die sich um eine Anstellung oder Weiterqualifizierung bemühen und dafür Hilfe benötigen. Als aktiver Partner für lokale Unternehmen bündelt der Arbeitsladen die vorhandenen Angebote und bezieht Partner vor Ort mit ein. In diesem Rahmen wurde der Leipziger Mikrokredit zielgenau an Gründer/innen und bestehende Unternehmen empfohlen und im Vorfeld schon grundsätzliche Informationen vermittelt

**Zusammenarbeit mit Startercenter:** Während in den meisten Quartieren nahezu keine Empfehlungen von den Kammern (IHK, HWK) zu den lokalen Mikrofinanzangeboten erfolgten, sieht die Situation in Nordrhein-Westfalen anders aus. In Gelsenkirchen konnten die IHK-Startercenter, die Anlaufstelle für Unternehmensgründungen und –übernahmen sind, als aktive Kooperationspartner gewonnen werden. Die Startercenter vermitteln zwar auch Mikrodarlehen der NRW. BANK zwischen 5.000 und 25.000 Euro, diese Kredite kommen aber häufig nicht für die Quartiersförderung in Frage, da sie zum einen an ein verpflichtendes Coaching durch einen Senior-Experten gekoppelt sind und auch nur an Gründungs-

unternehmen ausgereicht werden können. Daher werden bei Finanzierungsfragen auch häufig die Angebote der lokalen Mikrofinanzierung empfohlen.

**Zusammenarbeit mit der lokalen Sparkasse:** Besonders Sparkassen sind oft die erste Anlaufstellen, wenn es um einen Kleinkredit für die Unternehmensgründung oder -sicherung geht. Doch gerade Existenzgründer stellen aus Bankensicht eine risikoreiche Zielgruppe dar. Die meisten lokalen Sparkassen begrüßen daher ein lokales Mikrofinanzangebot, das bei der Finanzierung in diesem Segment eine Lücke schließt. So waren auch die Sparkassen in Offenbach, Gelsenkirchen, Duisburg und Leipzig bereit, Kapital für lokale Haftungsfonds zur Verfügung zu stellen. Und auch andersherum ergab sich ein guter Kooperationsansatz: Wenn Mikrokredite zuverlässig zurückgezahlt wurden und im Zuge einer Expansion ein größerer Kapitalbedarf zu finanzieren war, wurden Mikrokreditkunden gerne von Sparkassen finanziert. Die Einführung eines quartiersbezogenen Mikrofinanzsystems braucht Zeit. Man legt nicht von heute auf morgen ein Kreditprogramm auf, vernetzt es lokal und reicht sofort zahlreiche Kredite aus, die dann auch noch störungsfrei zurückgezahlt werden. Wenn das Mikrofinanzangebot erst einmal vorhanden ist, bedarf es einer weiteren Aufbauarbeit, die in drei Schritten erfolgt.

## Erfolgsfaktor 3: Ein langer Atem bei der Umsetzung

**1. Stufe: Sichtbar werden:** Der Einstieg erfolgt durch Öffentlichkeitsarbeit und persönliche Vorstellung der Mikrofinanzierung bei Multiplikatoren und Akteuren der Wirtschafts-, Arbeits- und Quartiersförderung. Hierzu ist die Nutzung von Referenzen aus anderen Partnerprojekten hilfreich. Reine Bewerbungen des Mikrofinanzierungsangebotes, zum Beispiel in der Quartierszeitung, erreicht die Zielgruppe nicht.

**2. Stufe: Zielgruppen kennenlernen, Akzeptanz in den Institutionen schaffen:** Es bedarf der Einbindung in lokale Strukturen. Hierzu gilt es zu analysieren, welche Institutionen bereits als Anlaufstelle für die Wirtschaft im Quartier angenommen werden. Hier gilt es anzudocken. Aufsuchende Be-

ratung mit Unterstützung des Quartiersmanagements sowie regelmäßige Veranstaltungen für Unternehmen im Quartier sind probate Wege hierzu, ebenso wie der kontinuierliche Kontakt zu Multiplikatoren und Akteuren der Wirtschafts-, Arbeits- und Quartiersförderung.

**3. Stufe: Ökonomische Hilfe:** Erst wenn die ersten beiden Schritte gegangen sind, wird Beratung und Hilfestellung von Kunden angenommen und aktiv nachgefragt. Jetzt können auch Erfolgsgeschichten bei Multiplikatoren und anderen Akteuren bekannt gemacht werden. Positive Wirkungen im Quartier werden langsam sichtbar.

## Erfolgsfaktor 4: Flankierende Beratungs- und Schulungsangebote

Gemeinsam mit Kooperationspartnern, durch deren Hilfe die lokale Verankerung gelungen ist, können flankierende Beratungs- und Schulungsangebote die quartiersbezogene Mikrofinanzierung bekannt machen. Hierbei haben sich folgende Formate bewährt:

**Informationsveranstaltungen:** Solche Veranstaltungen haben wir im Quartier mindestens wöchentlich durchgeführt. Sie richteten sich zum einen an Unternehmer/innen, die im Quartier ansässig sind, aber auch an Gründer/innen und Unternehmer/innen, die sich hier ansiedeln wollen. Nicht alle Teilnehmer/innen haben ein akutes Finanzierungsthema. Daher ist ein Erfolgsfaktor für einen regen Teilnehmerkreis, dass neben dem Mikrokreditprogramm auch über andere Angebote für die Zielgruppe informiert wird. In Offenbach haben wir dies zum Beispiel mit dem „ostpol° Infoabend“ umgesetzt, wo das gesamte Angebot im ostpol° Gründercampus vorgestellt wurde – von der Gründungsberatung über Mikrokredite zu Gründerbüros.

**Aufsuchende Beratung:** Insbesondere Menschen mit Migrationshintergrund erreicht man kaum mit Informationsveranstaltungen. Sprachliche Defizite sind ein Grund hierfür, aber auch die Angst vor Institutionen aufgrund allgemeiner Unsicherheit oder schlechter Erfahrungen ist oft stark ausgeprägt und lässt diese Zielgruppe fern bleiben. Das persönliche Gespräch im Geschäft des Selbstständigen kann Vorbehalte abbauen. Bodo Ziegler, Quartiersberater in Offenbach, beschreibt seine Erfahrungen so: „Den kleinen Ladenbesitzer oder Händler erreichen wir gut durch die persönliche Ansprache. Hierbei ist es besonders wichtig, auf Migranten zuzugehen. Schließlich machen diese etwa 50 % der lokalen Ökonomie aus. Hier heißt es, die Arme zu öffnen und zu zeigen, dass sie willkommen sind, denn diese Menschen kennen meist nur Ablehnung. So entsteht eine große Dankbarkeit speziell bei Migranten, dass sich jemand um sie kümmert. Über das Thema Kredit bekommt man keinen direkten Zugang, sondern wird eher skeptisch betrachtet. Vielmehr muss herausgestellt werden, dass ‚die Stadt‘ hören

will, wie es ihnen geht. Dazu muss man sich auch mal hinsetzen und dem Gegenüber in die Augen sehen. Finanzierungsfragen werden dann oft erst später zum Thema.“

Eine enge und persönliche Kundenbindung an Quartiersberatern/innen ist darüber hinaus ein Erfolgsfaktor für die Kreditrückzahlung, denn man erhöht so die Verbindlichkeit in der Geschäftsbeziehung zum Kreditgeber. So „fühlt“ es sich für viele Kreditnehmer/innen ganz anders an, wenn der Quartiersberater vor Ort zum Gespräch kommt, als wenn ein Kredit von einer anonymen Bank oder durch ein unbekanntes Mikrofinanzinstitut angeboten wird. „Kunden denken dann anders. Sie wissen, der Quartiersberater hat mir geholfen, sich für mich eingesetzt und an mich geglaubt. Den darf ich jetzt nicht enttäuschen.“ So beschreibt Bodo Ziegler die Beziehung zu seinen Kunden. Darüber hinaus kennt er als Quartiersberater die lokalen Gegebenheiten und kann seinen direkten persönlichen Eindruck in die Kreditentscheidung einfließen lassen. Dies ist auch ein wesentlicher Vorteil, wenn im Zuge der Kreditrückführung eine Krisenintervention/-beratung nötig werden sollte. Über betriebswirtschaftliche Themen hinaus sind dann oft die ‚weichen‘ Themen relevant, wie der Rückhalt in der Familie oder das Ansehen in der Nachbarschaft. Mit solchen Themen gehen Kreditnehmer nicht in die Öffentlichkeit, sie sind aber oft der Schlüssel zur Lösung und können nur bei einer guten Beziehungsebene thematisiert werden.

In Gelsenkirchen wurden gute Erfahrungen damit gemacht, das Streetworking durch eine Quartiersberaterin mit türkischem Hintergrund durchzuführen. Ihre Erfahrung war, dass sie sehr schnell einen Kontakt zur Zielgruppe fand. Der wesentliche Faktor dafür, dass eine aufsuchende Beratung erfolgreich sein kann, liegt in der Person des Quartiersberaters. Neben emotionaler Kompetenz und Offenheit sollte die Person schon im Quartier bekannt sein, vorhandene Strukturen kennen und Zugang zu den lokalen Netzwerken haben. Neulinge brauchen lange, bis sie im Quartier bekannt und akzeptiert sind.

**Coaching und Seminare:** Mikrofinanzierung im Quartier scheint ein Angebot für den Generationenwechsel zu sein. Denn die typischen Mikrokreditnehmer sind Neuansiedlungen im Quartier, also Gründungen oder Betriebsübernahmen. Seltener nehmen bestehende Unternehmen das Angebot in Anspruch. Während die „Neuen“ noch voller Tatendrang und Engagement sind, haben sich die „alten“ Unternehmer oft in ihrer Situation eingerichtet. Entweder sind sie erfolgreich und benötigen keinen Kredit oder aber sie sind skeptisch gegenüber neuen Angeboten und haben schon Lösungen für Finanzierungsengpässe gefunden (meist „Friends and Family“). Bei Bestandsunternehmen, die Mikrokredite nachfragen, handelt es sich dann oft um Fälle, wo die Uhr nicht mehr 5 vor 12 sondern schon 5 nach 12 anzeigt. Viele können sich beispielsweise nicht vorstellen, mögliche Bürgen für einen Kredit anzusprechen. Bei Jungunternehmern ist die Einstellung dazu oft viel offener.

Diese Neugründer erreicht man am besten durch Coaching- und Seminarangebote. Im Bereich Coaching war

die Nachfrage nach Orientierungsberatungen sehr hoch, in der grundsätzlichen Fragen der Selbstständigkeit und die nächsten konkreten Schritte individuell besprochen wurden. Als Seminarthemen mit dem besten Zuspruch erwiesen sich „Vertrieb“ und „Buchführung“. Hierbei war das praktische Erlernen von Vertriebstechniken oder die angeleitete Durchführung vorbereitender Buchführungsarbeiten besonders gefragt.

In Leipzig wurden spezielle Seminare für arabische sowie russische Gründer/innen und Selbstständige durchgeführt, die sehr gut angenommen wurden.

Insgesamt kann allerdings festgehalten werden, dass Coaching und Seminare sicher wichtig sind für die Förderung der lokalen Ökonomie. Sie sind aber eher keine Vertriebsbasis für Mikrokredite. Wir haben keinen deutlichen Zusammenhang zwischen der Teilnahme an Coaching und Seminar und der Nachfrage nach Mikrokrediten festgestellt.

## Erfolgsfaktor 5: Marketingmaterial und Pressearbeit

**Marketingmaterial:** Zur Einbindung lokaler Kooperationspartner ist eine notwendige Grundvoraussetzung, diese mit Flyern, Postkarten oder ähnlichem Marketingmaterial auszustatten, damit sie die Informationen an Interessenten weiterreichen können. Die Materialien müssen eine Sprache verwenden, die die Zielgruppe versteht. Damit sind nicht nur einfache Formulierungen als Grundvoraussetzung gemeint. Das Quartier Leipzig gestaltete Flyer auch mehrsprachig. Russisch- und arabischsprachige Flyer erzielten eine gute Resonanz. Wir haben in MIQUA auch regionale Internetseiten erstellt, die über das Mikrofinanzangebot informiert haben. Diese haben die Zielgruppe jedoch kaum erreicht.

**Pressearbeit:** Zeitungsartikel in der örtlichen Presse erwiesen sich als wichtiges Instrument der Öffentlichkeitsarbeit, wenn auch mit stark verzögerter Wirkung. „Den Zeitungsartikel zur Mikrofinanzierung habe ich mir vor über einem Jahr ausgeschnitten und aufgehoben“, beschreibt Jörg Wächtler, Quartiersberater in Leipzig, eine mehrmals vorgekommene Rückmeldung von Mikrokreditinteressenten. Wichtig ist trotzdem eine kontinuierliche Pressearbeit, denn nicht jeder hebt Artikel so lange auf.

## Eine Einladung zum Schluss

Liebe Leserinnen,  
liebe Leser,

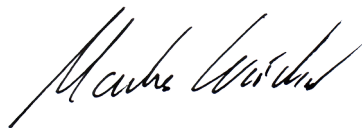
Mikrokredite sind ein Dünger, der es schafft, Unternehmungen im Quartier zum Wachsen zu bringen. Gründungen werden möglich und Wachstum wird leichter. Damit die Kredite möglich werden und bei den Selbstständigen ankommen, braucht es Zusammenarbeit auf mehreren Ebenen. Mikrokredite sind ein Netzwerk-Projekt. Der Aufbau eines quartiersbezogenen Netzwerkes wurde durch die finanzielle Unterstützung, die wir im Rahmen der Programme ExWoSt Experimenteller Wohnungs- und Städtebau und BIWAQ erhalten haben, ermöglicht. Am Ende der fünfjährigen Entwicklungszeit steht nun ein stabiles Netzwerk, das auf mehreren Ebenen zusammenarbeitet.

Auf der lokalen Ebene konnten wir sehen, wie viel sich bewegen lässt, wenn es gelingt, dass Kommunen, Banken oder Sparkassen, Kammern und die Akteure der Stadtentwicklung zusammenarbeiten und sich dem Thema annehmen. Durch die Zusammenarbeit auf der interkommunalen Ebene wurde es möglich, dass sich mehrere Kommunen als Netzwerk eine „Mikrofinanzstruktur teilen“. Die Anlaufkosten für jede Kommune betragen nur noch ein Bruchteil dessen, was jeder finanzieren müsste, wenn er es alleine machen würde. Das alles wird ermöglicht durch die Zusammenarbeit der GLS Bank, des Mikrokreditfonds Deutschland und uns. Durch die Beiträge des Mikrokreditfonds Deutschland kann der Betrieb heute vollständig finanziert werden. Für die angeschlossenen Kommunen fallen keine zusätzlichen Ausgaben an.

Wir freuen uns, dass am Ende des Förderzeitraums das „MIQUA-Netzwerk“ weiterarbeitet. In allen Quartieren werden auch in Zukunft Mikrokredite für Selbstständige angeboten. Und was uns ganz besonders freut: Mit Pforzheim konnten wir die ersten weiteren Kollegen/innen gewinnen, die nicht Teil des Förderprojektes waren.

Wenn Sie Ihren Selbstständigen auch Mikrokredite anbieten wollen, um damit Ihre lokale Ökonomie zu stärken, dann laden wir Sie herzlich ein. Wir freuen uns, wenn Sie sich unserem Netzwerk anschließen.

Herzliche Grüße



Markus Weidner  
Geschäftsführer, KIZ gemeinnützige Projektgesellschaft, Offenbach

## Die aktuellen Partner des MIQUA-Netzwerkes

### Offenbach

- Stadt Offenbach
- Sparkasse Offenbach
- IHK Offenbach
- GBO Gemeinnützige Baugesellschaft Offenbach
- ostpol° Gründercampus
- KIZ Offenbach

### Duisburg

- Stadt Duisburg
- EG DU Entwicklungsgesellschaft Duisburg
- GFW Gesellschaft für Wirtschaftsförderung Duisburg
- Sparkasse Duisburg
- IHZ Internationales Handelszentrum

### Gelsenkirchen

- Stadt Gelsenkirchen
- Büro für lokale Wirtschaftsentwicklung  
Gelsenkirchen Süd-Ost

### Leipzig

- Stadt Leipzig
- UGB Unternehmensgründerbüro Leipzig
- Sparkasse Leipzig
- IC-E Infocenter Eisenbahnstraße
- Stadtteil-Läden Grünau und Leipziger Westen

### Kiel

- Landeshauptstadt Kiel
- KiWi Kieler Wirtschaftsförderungs- und Struktur GmbH
- Wirtschaftsbüro Gaarden

### Nürnberg

- Stadt Nürnberg
- KIZ Nürnberg

### Pforzheim

- GBE Gesellschaft für Beschäftigung und  
berufliche Eingliederung mbH Pforzheim
- OBK Mikrofinanz Pforzheim / Nordschwarzwald UG
- Sparkasse Pforzheim

### Wir freuen uns auf Sie!

## Impressum

Herausgeber

KIZ gemeinnützige Projektgesellschaft mbH

Hermann-Steinhäuser-Straße 43 - 47, 63065 Offenbach

Telefon: 069 667796-100

info@kiz.de - www.kiz.de

Geschäftsführer: Petra Bünz, Dr. Bernd Curtius, Markus Weidner

Registergericht: Amtsgericht Offenbach

Redaktion

Dr. Bernd Curtius

Texte

Orhan Güleş, Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR)

Dr. Matthias Schulze-Böing, Leiter des Amtes für Arbeitsförderung und Statistik der Stadt

Offenbach am Main

Jochen Bloß, Dr. Bernd Curtius, Markus Weidner: KIZ Offenbach

Druck

o3b-media GmbH , Neu-Isenburg

