

Frank Gaeth

Grameen-Bank: Mikrokredite für Menschen ohne Einkommenssicherheiten.  
Eine explorative Studie im Hinblick auf Transfermöglichkeiten

Abschlussbericht

---

### **Auf einen Blick...**

- Mikrokredite können nur als ein Instrument für ökonomische Entwicklung gewertet werden, sie können jedoch keinen umfassenden Entwicklungsansatz ersetzen. Eine Gefahr liegt darin, dass Armut über das Vehikel des Mikrokredits sogar noch weiter ausgebeutet wird.
- Eine 1:1-Adaptierung des Modells aus Bangladesch wird eher skeptisch beurteilt. Zumindest in Deutschland muss eine nachhaltig lebensfähige Adaption des Grameen-Prinzips sehr pragmatisch mit den Vorgaben aus Bangladesch umgehen.
- Private Mikrofinanzierer geraten in einen Zielkonflikt: Sind die Kredite zu hoch, besteht eine verringerte Rückzahlungsbereitschaft. Gleichzeitig belasten zu hohe Annuitäten die Existenzgründung. Sind die Kredite zu gering, droht eine Unterfinanzierung.
- Als Maßstab des Erfolgs aus entwicklungspolitischer Sicht ist die Rückzahlungsquote nicht ausreichend. Entscheidend ist die Nachhaltigkeit und wirtschaftliche Tragfähigkeit der Existenzgründung.
- Kleinstkredite nach dem Grameen Prinzip sind auch in entwickelten Ländern geeignet, eine eigene nachhaltige Vollerwerbsgründung aufzubauen: Dort, wo Gründungen kleinteilig erfolgen, kann ein Mikrokredit greifen.

***Grameen-Bank:***  
***Mikrokredite für Menschen ohne Einkommenssicherheiten.***  
*Eine explorative Studie im Hinblick auf Transfermöglichkeiten.*

Autor: Dr. Frank Gaeth

Förderung: Hans-Böckler-Stiftung Düsseldorf

## Inhaltsverzeichnis

1	Aufgabenstellung.....	6
2	Vorgehensweise .....	6
3	Die Grameen-Bank .....	8
3.1	Ursprung.....	8
3.2	Grameen heute .....	8
3.3	Nachhaltigkeit .....	9
3.4	Grameen-Programme.....	17
3.5	Historische Vorbilder .....	19
3.6	Erste Forschungen und Pilotprojekte zum Mikrofinanzansatz in Deutschland .....	19
4	Das Grameen-Prinzip: Mikrofinanz und Gruppenkredit.....	20
4.1	Mikrofinanz.....	20
4.2	Grameen-Gruppenkredite vs. Individualkredite .....	21
4.3	Empowerment.....	24
5	Grameen-Good Faith Fund (Arkansas) .....	27
5.1	Das Projekt.....	27
5.2	Erfahrungen.....	27
6	Grameen America.....	33
6.1	Projekt.....	33
6.2	Finanzierung.....	35
6.3	Management.....	35
7	Grameen-Berlin/Genisis Institut.....	37
7.1	Gründung.....	37
7.2	Planungen und Zielsetzungen .....	38
7.2.1	Kernpunkte.....	38
7.2.2	Besicherung (Peer Pressure) .....	38
7.2.3	Umfang und Finanzierung .....	39
7.2.4	Zielgruppe und Rahmenbedingungen .....	39
7.2.5	Kreditvergabe .....	40
7.2.6	Peer Support.....	40
8	Existenzgründungen – Gründungen aus der Arbeitslosigkeit .....	42
8.1	Existenzgründungen.....	42
8.2	Gründungen aus der Arbeitslosigkeit .....	45
8.2.1	KfW-Studien .....	45
8.2.2	G.I.B.-Studie.....	48
8.2.3	IAB-Studie.....	53
8.2.4	Leipziger Gründer-Studie .....	55
8.2.5	Firma: Branche, Rechtsform, Vollerwerb, Partner.....	56
9	Diskussion.....	68
10	Anhang: Bilanzen der Grameen Bank (Zeitreihe 1983 – 2007) .....	77
11	Zusatzauswertungen.....	79
11.1	Flash Eurobarometer 2007 Entrepreneurship (GALLUP) N = 20.674/I .....	79
11.2	Flash Eurobarometer 2007 Entrepreneurship (GALLUP) N = 20.674/II .....	80
12	Literatur.....	81

## Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1 Grameen-Bank: Anzahl der Mitglieder .....	10
Abbildung 2 Grameen-Bank: Anteil der weiblichen Mitglieder .....	11
Abbildung 3 Grameen-Bank: Auszahlungen während des Jahres (sämtliche Darlehen) .....	11
Abbildung 4 Grameen-Bank: Aktiva (Zeitreihe) .....	12
Abbildung 5 Grameen-Bank: Passiva (Zeitreihe) .....	12
Abbildung 6 Grameen-Bank: Gewinn/Verlust (Zeitreihe) .....	13
Abbildung 7 Grameen Bank: durchschnittliche Darlehen pro Mitglied .....	14
Abbildung 8 Grameen-Bank: Scholarship (Unterstützungen für Mitglieder/Anteile) .....	17
Abbildung 9 Grameen-Bank: unterstützte Hausbauprojekte .....	18
Abbildung 10 Grameen-Bank: Spareinzahlungen .....	36
Abbildung 11 Existenzgründungen und Liquidationen .....	43
Abbildung 12 Zugänge in die Förderung der Selbstständigkeit aus der Arbeitslosigkeit .....	44
Abbildung 13 Höhe des Mittelbedarfs von Gründern .....	46
Abbildung 14 Finanzeinlagen zzt. d. Gründung .....	49
Abbildung 15 Einsatz finanzieller Mittel nach Wirtschaftsbereichen .....	50
Abbildung 16 Umsätze (abgeschlossenes Geschäftsjahr) .....	51
Abbildung 17 Branche/berufliche Situation vor Gründung .....	56
Abbildung 18 Rechtsform (Haftung)/berufliche Situation vor Gründung .....	57
Abbildung 19 Beziehung zum Betrieb .....	57
Abbildung 20 Vollerwerb/berufliche Situation vor Gründung .....	57
Abbildung 21 Kapitalausstattung .....	58
Abbildung 22 Startkapital und Überlebensdauer .....	62
Abbildung 23 staatliche Unterstützung und Überlebensdauer (Kaplan-Meier) .....	64
Abbildung 24 staatliche Unterstützung und Überlebensdauer (Cox-Regression) .....	64
Abbildung 25 Branchenerfahrung und Überlebensdauer (Kaplan-Meier) .....	66
Abbildung 26 Branchenerfahrung und Überlebensdauer (Cox-Regression) .....	66
Abbildung 27 Eurobarometer 2007 (Selbstständigkeit) .....	79
Abbildung 28 Eurobarometer 2007 (Status: Eltern-Respondent) .....	80

## Hinweis

Die Daten, die in diesem Beitrag verwendet werden, wurden zum Teil vom Zentralarchiv für empirische Sozialforschung Universität Köln (ZA, heute: GESIS) zugänglich gemacht, für die Analyse aufbereitet und dokumentiert. Weder die Primärforscher und Institute noch das Zentralarchiv tragen irgendeine Verantwortung für die Analyse oder Interpretation der Daten in diesem Beitrag.

## Abkürzungen

ALG	Arbeitslosengeld
CEO	Chief Executive Officer
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor (Mikrofinanz-Abteilung der Weltbank)
DMI	Deutsches Mikrofinanz-Institut
EBRD	European Bank for Reconstruction and Development
EFSE	European Fund for Southeast Europe
ExGZ	Existenzgründungszuschuss
GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GESIS	GESIS – Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften
GEXSI	Global Exchange for Social Investment
GIB	Gesellschaft für Innovative Beschäftigungsförderung
GTC	Grameen Telecom
GTZ	Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit
HWK	Handwerkskammer
IAB	Institut für Arbeits- und Berufsforschung
IFC	International Finance Corporation
IfM	Institut für Mittelstandsforschung Bonn
IHK	Industrie- und Handelskammer
KfW	KfW Bankengruppe ehem. Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen, Sammelbezeichnung für Unternehmen
MFI	Micro-Finance Institution
NGO	Non-Governmental Organization, Nichtregierungsorganisation
NORAD	Norwegian Agency for Development Cooperation
NRO	Nichtregierungsorganisation (nichtstaatliche Organisation)
NRW	Nordrhein-Westfalen
OECD	Overseas Economic Cooperation Fund
SEDF	Soros Economic Development Fund
StGB	Sozialgesetzbuch
SGFF	Southern Good Faith Fund
SIDA	Swedish International Development Agency
SWR	Südwestrundfunk
TAKA	Landeswährung Bangladesch ISO-4217-Code: BDT
TEUR	Tausend Euro
ÜG	Überbrückungsgeld
U.S.C.	United States Code
ZA	Zentralarchiv für empirische Sozialforschung Universität Köln
s	Standardabweichung
$r_s$	Korrelation nach Spearman
$r_p$	Korrelation nach Pearson
p	Fehler erster Ordnung (Inferenzstatistik)
N	Normalverteilung
$\mu$	Mittel

## **Kurzbeschreibung**

Gegenstand der vorliegenden Untersuchung ist die Frage nach der Übertragbarkeit des spezifischen Mikrofinanzansatzes der Grameen-Bank auf Verhältnisse in entwickelten Ländern. Ausgehend von einer Beschreibung des Grameen-Ansatzes, dessen zentrale Institution die Grameen-Bank in Bangladesch ist, sowie dessen Entwicklung und den historischen Vorbildern wird anhand der aktuellen Forschung zur Existenzgründung in Deutschland ein erster Versuch der Bewertung von Chancen der Übertragbarkeit auf entwickelte Länder – hier insbesondere der Bundesrepublik Deutschland – unternommen. Hintergrund ist die Frage der Eignung des Grameen-Ansatzes zur Reintegration von Menschen ins Erwerbsleben in Form von Voll- und Teilerwerbsgründungen.

## **Autor**

Dr. Frank Gaeth, Informatiker und Politikwissenschaftler, ehem. wissenschaftlicher Mitarbeiter der Forschungsgruppe "Wissen, Produktionssysteme und Arbeit" (Prof. U. Jürgens), Projektmitarbeit in dem von der Hans-Böckler-Stiftung finanzierten Projekt "Arbeits- und Entscheidungsprozesse im Mitbestimmungssystem". Lehrbeauftragter an der Freien Universität Berlin und Teilnehmer an Entwicklungshilfeprojekten, u. a. in Indien.

## **1 Aufgabenstellung**

Die Verleihung des Friedensnobelpreises an den Wirtschaftswissenschaftler Prof. Mohamed Yunus im Jahr 2006 brachte das Thema Mikrofinanz und damit die Grameen-Bank als einen der herausragenden Mikrofinanzierer in den Mittelpunkt weltweiter Aufmerksamkeit. Das Konzept der Grameen-Bank wurde inzwischen in mehr als 100 Staaten, zumeist Entwicklungsländern wie Bangladesch, kopiert und trägt dort erfolgreich zur Beseitigung von Armut bei. Die Übertragbarkeit von Gruppenkrediten nach dem Grameen-Prinzip in entwickelte Länder hingegen wird eher kritisch bewertet. Ein Hauptgrund hierfür wird im gesellschaftlichen Kontext entwickelter Länder gesehen, in welchem aufgrund mangelnder sozialer Kohäsion bzw. breiterer ökonomischer und sozialer Ausdifferenzierung und Mobilität die notwendigen Voraussetzungen für die Anwendung von Peer Monitoring und Peer Pressure nicht ausreichend vorhanden seien.

Im vorliegenden Bericht wird nun die Frage gestellt, inwiefern sich das Konzept der am Gruppenkredit orientierten Mikrofinanzierung nach dem Modell der Grameen-Bank als Instrument der Reintegration in den Arbeitsprozess in Form von Voll- und Teilerwerbsgründungen auf entwickelte Länder - insbesondere der Bundesrepublik Deutschland - übertragen lässt.

## **2 Vorgehensweise**

Nach Sichtung der Literatur wurden Vertreter von Grameen sowie Experten, die sich mit der Grameen-Bank befassen, direkt angesprochen. Ziel war es, Informationen mit Bezug auf Grameen-Projekte in Deutschland und den USA im Rahmen qualitativer Befragungen zu sammeln sowie ggf. unterschiedliche Zielrichtungen und Positionen bei geplanten Projekten herauszuarbeiten und darzustellen. Angesichts des begrenzten zeitlichen Rahmens dieser Studie waren eigene Untersuchungen vor Ort nicht möglich, es konnten jedoch eine Reihe von Interviews mit Vertretern des Grameen-Projekts in den USA (Queens, New York) und in Berlin (Genesis Institut) sowie mit Experten, die Projekte vor Ort in Bangladesch besucht bzw. evaluiert haben, geführt werden.

Für die anschließende Bewertung der Erfolgsaussichten des Grameen-Konzepts in entwickelten Ländern wurde Literatur zum Thema Existenzgründung mit einbezogen. Dabei hat es sich als notwendig herausgestellt, auf der Grundlage von Datenerhebungen vorangegangener Untersuchungen, hier insbesondere der Leipziger Gründerstudie, eigene vertiefende Auswertungen durchzuführen. Die Datensätze wurden vom Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften (GESIS) zur Verfügung gestellt.

Im Laufe der Arbeit hat sich gezeigt, dass der für diese Studie gegebene Zeitrahmen knapp bemessen war. Allein für die Durchführung der Interviews mussten erhebliche Wartezeiten akzeptiert werden. Bereits in der Antragstellung wurde darauf hingewiesen, dass eine wissenschaftliche Bewertung der Fragestellung auch eine unabhängige eigene Evaluation von Projekten vor Ort voraussetzt. Als ein Beispiel wären die auffällig hohen Rückzahlungsquoten zu nennen, die teilweise von wissenschaftlicher Seite in Frage gestellt werden, von Beobachtern, die Projekte vor Ort evaluieren

konnten, in den Interviews allerdings aufgrund eigener Beobachtung bestätigt wurden.<sup>1 2</sup> Ziel eines solchen Folgeprojekts wäre die Gewinnung von quantitativem Datenmaterial unter Einsatz von Befragungen der betroffenen Projektteilnehmer (Kreditnehmer) sowie der Experten vor Ort, insbesondere in den USA. Anders als das Projekt in Arkansas scheint das Projekt in New York noch nicht unabhängig wissenschaftlich evaluiert worden zu sein.

---

<sup>1</sup> siehe zum Beispiel die Darstellungen von Santos, die im deutlichen Gegensatz zu den Selbstdarstellungen von Grameen stehen. Bestätigung hingegen im Interview mit Prof. Dr. Terberger, 15. Jan. 2009

<sup>2</sup> Grameen selbst veröffentlicht für einzelne Länder/Projekte genaue Daten. Auch hier liegen die Rückzahlungsquoten sehr hoch, in der Regel über 98 %. Siehe die Darstellungen der Unternehmen in Indien, Bangladesch und Pakistan (ASA, Cashpor, CCD, ESAF, Grameen Koota, SHARE, SKS, Sonata, und weitere) unter:  
[http://www.grameenfoundation.org/where\\_we\\_work/south\\_asia/india](http://www.grameenfoundation.org/where_we_work/south_asia/india)



### **3 Die Grameen-Bank**

#### **3.1 Ursprung**

Die Grameen-Bank (in wörtlicher Übersetzung: Dorfbank oder dörfliche Bank) ist ein 1983 gegründetes Mikrofinanz-Kreditinstitut, das ohne klassische Sicherheiten Mikrokredite an Menschen ohne Einkommenssicherheiten in Bangladesch vergibt und damit versucht, die Armut der Bevölkerung zu beseitigen. Der Bank gehören zusätzlich Gesellschaften der Telefon-, Energie-, Textil- und Baubranche sowie weitere Dienstleistungen an.

Ihren Ursprung hat die Grameen-Bank in einem Feldexperiment, das 1976 von Muhammad Yunus, Ökonomieprofessor an der Universität Chittagong, nach einer Hungersnot initiiert wurde. 1979 entstand unter der Schirmherrschaft der Zentralbank das *Grameen Bank Project*. Ziel dieses Projekts war die Erprobung spezieller Kreditformen für die landlose Bevölkerung innerhalb der staatlichen Banken des Landes. In diesem Zusammenhang wurde die Grameen-Bank im September 1983 als Finanzinstitution für den ländlichen Raum gegründet.<sup>3</sup> Gesucht war eine Lösung, um die Situation der Einkommenschwachen im Land zu verbessern. Beobachtungen von Yunus zeigten, dass auch die ärmsten Gesellschaftsschichten für ihren wirtschaftlichen Erfolg nur wenig Kapital benötigen, um den Wareneinsatz für ihr Handwerk zu finanzieren. Problematisch waren die hohen Zinsen der lokal ansässigen Geldverleiher. Die großen Banken waren aufgrund fehlender Sicherheiten nicht bereit, Kredite zu gewähren. Ein weiterer Grund ausbleibender Kredite durch konventionelle Banken liegt in dem Missverhältnis zwischen hohem Arbeitsaufwand pro Kunde und geringer Höhe der Mikrokredite.

#### **3.2 Grameen heute**

Die Grameen-Bank stellt in ihrer Kreditvergabe scheinbar die Regeln des Bankensystems in Frage aber auch die in Entwicklungsprojekten häufig zu beobachtenden dauerhaften Abhängigkeiten von finanziellen Zuwendungen des Geldgebers. 1995 beschloss die Grameen-Bank, keine neuen Zuschüsse oder zinsvergünstigten Kredite mehr entgegenzunehmen. Die wachsende Summe der Einlagen sollte künftig ausreichen, um bestehende Kredite zu tilgen sowie das eigene Kreditprogramm zu finanzieren bzw. auszuweiten. Seit Januar 2003 werden sämtliche Zinsen aus eigenen Mitteln und Einlagen gezahlt. Seit ihrer Gründung konnte die Grameen-Bank nach eigenen Angaben jedes Jahr Gewinn verbuchen, lediglich in den Jahren 1983, 1991 und 1992 gelang dies nicht.<sup>4</sup>

Ende 2007 hatte die Bank nach eigenen Angaben 7,34 Millionen Kreditnehmer, davon 97 % Frauen. Die Gesamtsumme des bisher verliehenen Geldes beläuft sich bis 2007 auf mehr als 6,5 Milliar-

---

<sup>3</sup> Braun, G.: Gruppenkredite in Entwicklungsländern. Stuttgart 2002 Diss.: Institut für Volkswirtschaftslehre und Recht der Universität Stuttgart.

<sup>4</sup> <http://www.grameen-info.org/> Monthly Report in USD / Monthly Report in BDT / Monthly Report Archive / Key Information of GB / Past / Eleven Years Data / Historical Data / Balance Sheet / Audit Report / Annual Report

den Dollar. Die Bank unterhält mehr als 2.500 Zweigstellen mit ca. 25.000 Mitarbeitern, die über 70 % der Dörfer in Bangladesch betreuen.

Für die Außenbeziehungen der Bank ist das Head Office in Dhaka zuständig. Hier liegt die Verantwortlichkeit für die Personalpolitik und alle Ausbildungsaktivitäten. Darüber hinaus findet im Central Accounting Department die Konsolidierung des Rechnungswesens aller Ebenen der Bank und das Liquiditätsmanagement statt. Das Monitoring & Evaluation Department ist für die Sammlung von Informationen, die Erstellung vergleichender Statistiken und die Berechnung von Frühwarnindikatoren zuständig. Die interne Revision überprüft sämtliche Bereiche der niedrigeren Ebenen in periodischen Abständen und ist gegenüber dem Managing Director rechenschaftspflichtig.

Die Identifikation der Mitarbeiter mit dem Unternehmen gilt als sehr stark. Bewerber für eine Stelle als Kreditsachbearbeiter müssen über ein Higher Secondary Certificate (12 Jahre Schulausbildung) verfügen. Sie durchlaufen die Non-Officer-Karriere der Grameen-Bank. Für die Officer-Karriere ist ein abgeschlossenes Universitätsstudium erforderlich. Nach einer Vorauswahl der Bewerber müssen die zukünftigen Kreditsachbearbeiter und Branch Manager an einem sechsmonatigen Ausbildungsprogramm teilnehmen, das fast ausschließlich im Feld stattfindet.

Die Ausbildung ist geprägt durch eine starke Einbindung in das System der Bank, harte Lebens- und Arbeitsbedingungen in den Branch Offices und ständigen Kontakt mit der Zielgruppe. Die Mitarbeiter entwickeln hierdurch eine starke Identifikation mit der Bank. Höhere Positionen werden fast nie von Neueinsteigern besetzt. Ziel ist, dass bewährte Mitarbeiter alle drei Jahre die Chance erhalten, in die nächsthöhere Position aufzusteigen.

Die Bank befindet sich formal fast ausschließlich im Besitz der Kunden, lediglich zu etwa 6 % im Besitz des Staates Bangladesch. Im Laufe der Zeit entwickelte die Bank auch eigene Programme, bei denen Darlehen zu besonderen Bedingungen – z. B. Hausbaudarlehen für Familien – vergeben werden.

### **3.3 Nachhaltigkeit**

Ein wesentlicher Teil der Kontroverse um die Grameen-Bank gilt der Frage der Nachhaltigkeit des Grameen-Konzepts und der damit verbundenen Fähigkeit des Unternehmens, aus eigenen finanziellen Mitteln bestehen zu können. Auf den folgenden Seiten finden sich relevante Daten zu diesem Thema für den Zeitraum 1976 – 2007.<sup>5</sup>

Die dargestellten Zeitreihen legen als Interpretation nahe, dass die Grameen-Bank verschiedene Phasen durchlaufen hat: Nach einer Wachstumsphase in den 1970er Jahren bis zum Anfang der 1990er Jahre, die geprägt war durch erhebliche wirtschaftliche Zuwendungen und Geldtransfers von externen Geldgebern (Banken und internationalen Institutionen), durchläuft die Grameen-Bank

---

<sup>5</sup> Daten: Grameen-Bank. Berechnungen/Darstellungen: Gaeth 2009. Die Rohdaten finden sich im Anhang des Berichts.

in den 1990er Jahren eine Stagnationsphase mit deutlich negativer Tendenz. In diese Phase fallen größere Flutkatastrophen und die Veränderung des Grameen-Modells (Grameen II, 2001/02). Erst ab Anfang 2002 gelingt der Bank eine Trendwende mit starker Expansion. Bemerkenswert ist die Gewinnentwicklung: Bis in die 1990er Jahre werden praktisch kaum Gewinne ausgewiesen, in den 1990er Jahren liegen entsprechend den von Grameen erstellten Gewinn- und Verlustrechnungen die Werte meist unter einer Mio. US\$ und ab 2002 steigt der Gewinn sprunghaft einmalig auf 20 Mio. US\$, um dann in 2007 auf 1,56 Mio. US\$ einzubrechen. Insgesamt wäre jedoch auch ein Gewinn von 20 Mio. US\$ (2006) bei einer Auszahlungssumme in Höhe von 731 Mio US\$ (2007) als sehr gering zu bewerten (ca. 2,7 % der Auszahlungssumme des Vorjahres). Die Grameen-Bank erhält über den gesamten Zeitraum Anleihen von Banken und ausländischen Institutionen mit einem Spitzenwert von mehr als 716 Mio. US\$ in 1986 und einem kontinuierlichen Zustrom in den 1990er Jahren. Erst seit Mitte der 1990er Jahre nimmt der Zustrom dieses Kapitals ab. Hingegen baut die Grameen-Bank seit den 1990er Jahren kontinuierlich und seit 2002 sprunghaft steigend eigenes Kapital in Form von Depots und übrigen Guthaben auf, die die Unterstützungsleistungen durch Banken und ausländische Institutionen inzwischen übersteigen.

Grameen-Bank: Anzahl der Mitglieder

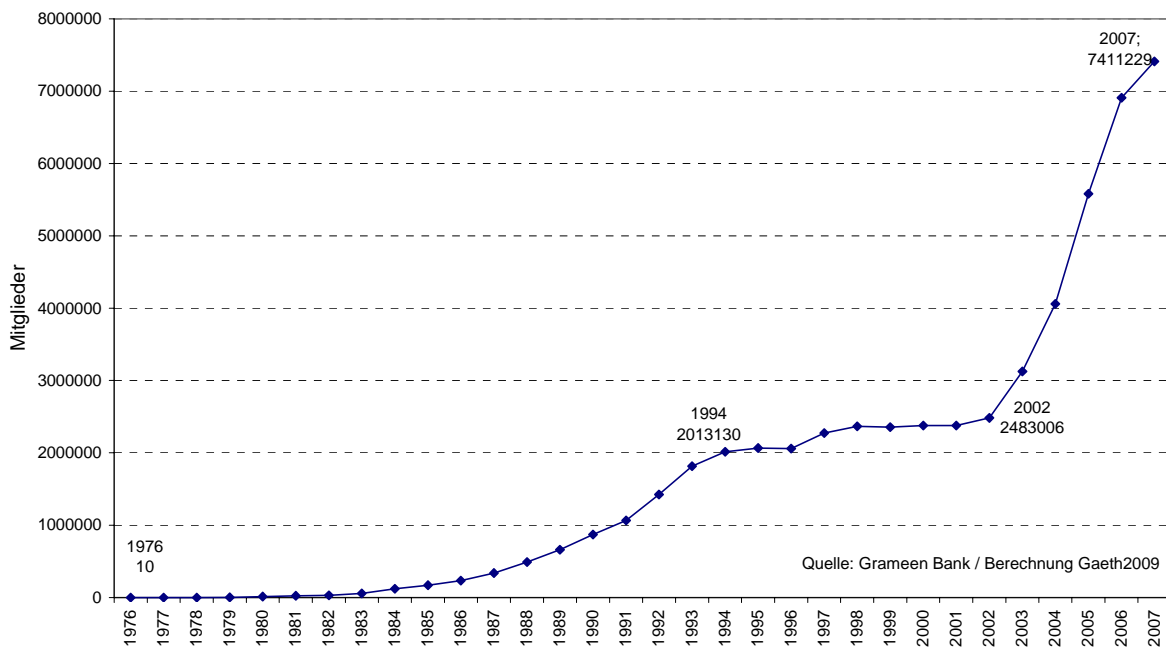


Abbildung 1 Grameen-Bank: Anzahl der Mitglieder

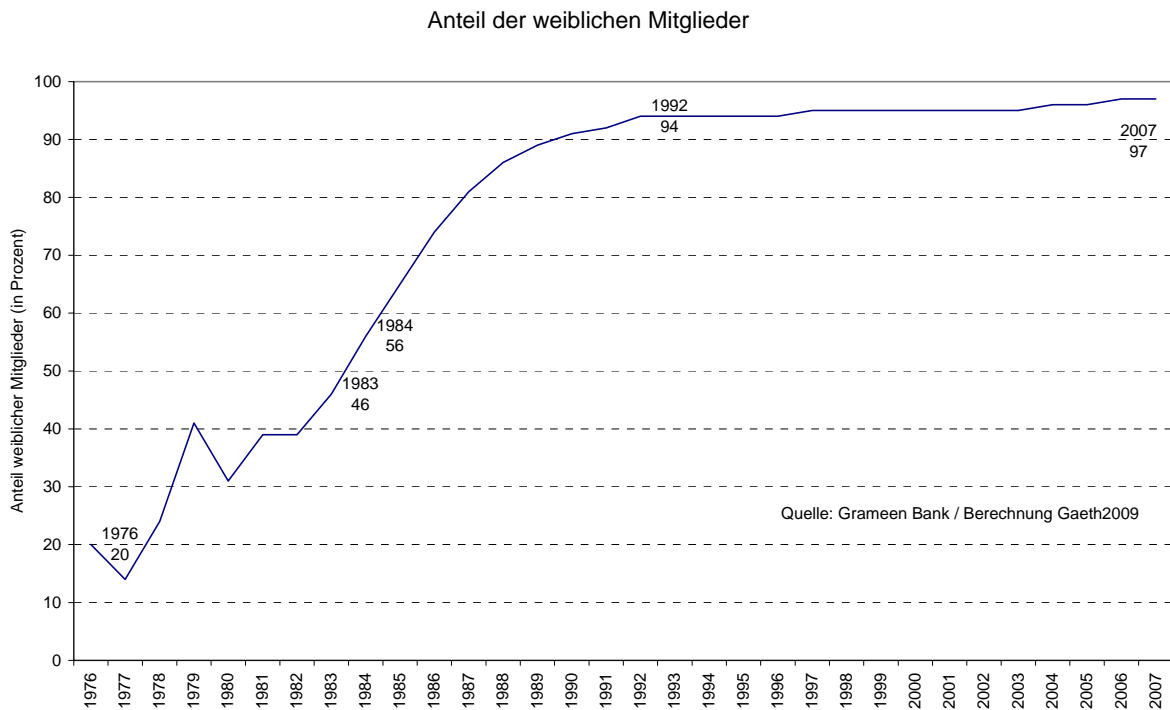


Abbildung 2 Grameen-Bank: Anteil der weiblichen Mitglieder

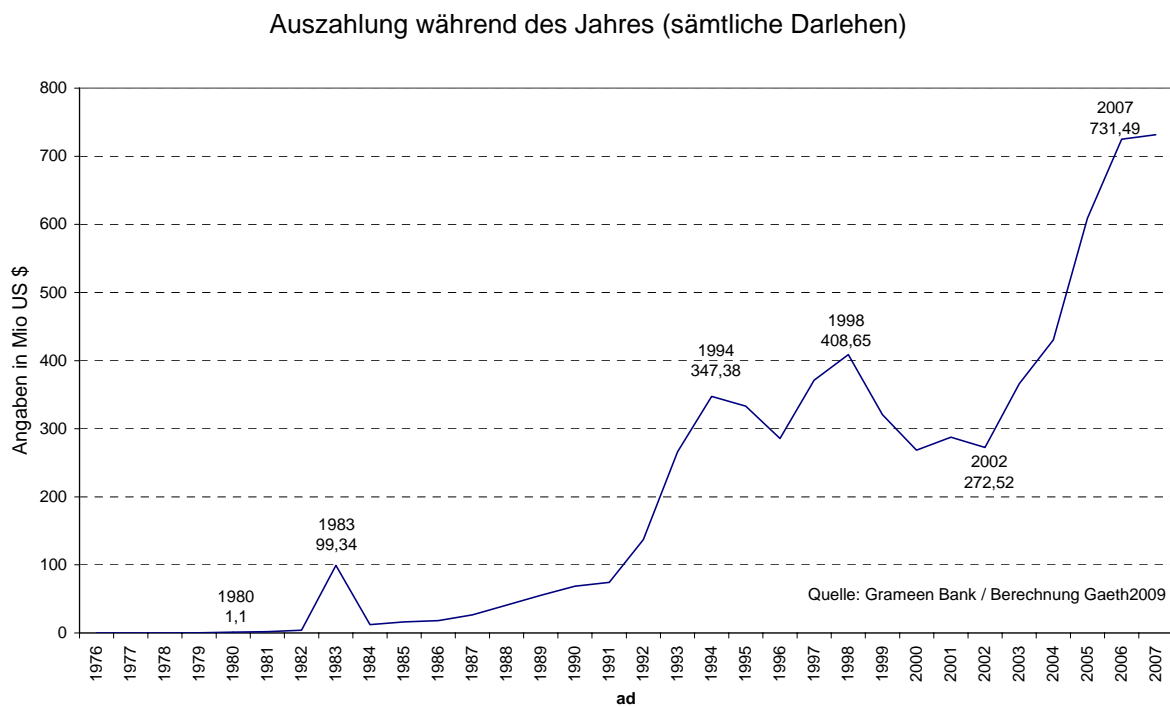


Abbildung 3 Grameen-Bank: Auszahlungen während des Jahres (sämtliche Darlehen)

### Grameen: Aktiva

Quelle: Grameen Bank / Berechnung Gaeth2001

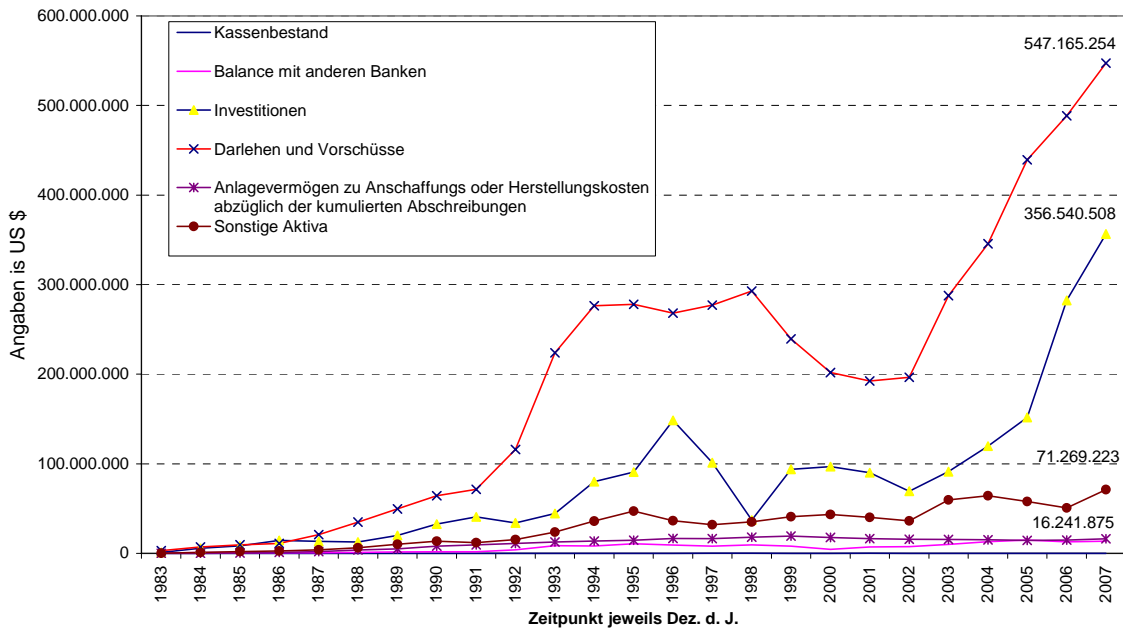


Abbildung 4 Grameen-Bank: Aktiva (Zeitreihe)

### Grameen: Passiva

Quelle: Grameen Bank / Berechnung Gaeth2001

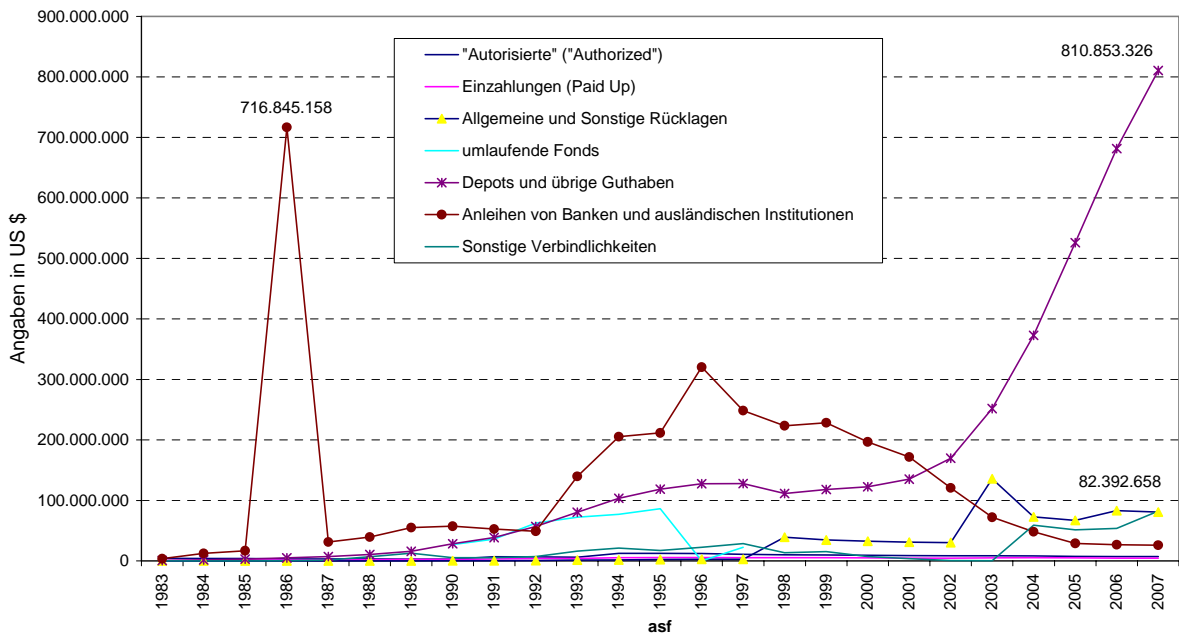
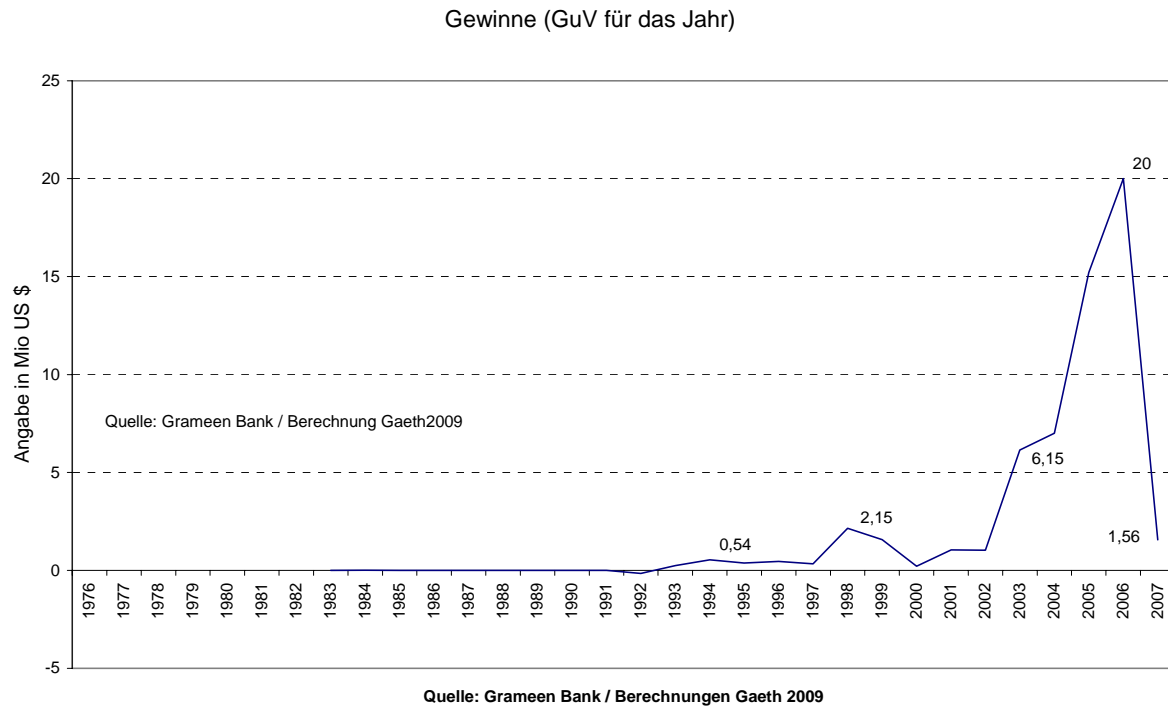


Abbildung 5 Grameen-Bank: Passiva (Zeitreihe)



**Abbildung 6 Grameen-Bank: Gewinn/Verlust (Zeitreihe)**

Die Stagnationsphase in den 1990er Jahren war bislang kaum Gegenstand der wissenschaftlichen Forschung. David Hulme<sup>6</sup> stellt in einem 2009 erschienenen Beitrag die These auf, dass die Grameen-Bank in den 1990er Jahren unmittelbar vor einem wirtschaftlichen Zusammenbruch gestanden hätte. Als Beobachter vor Ort hätte er festgestellt, dass in den 1990er Jahren die Rückzahlungsquoten der Kreditnehmer kontinuierlich fielen. Kredite seien nicht konsequent für Investitionen genutzt worden, sondern auch für Konsum und sogar für die Zahlung von Mitgift. Da in der Folge aus den Einkünften der Investitionen nicht genügend Kapital für die Rückzahlungen zur Verfügung stand, hätten Kreditnehmer Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit mit Einkünften aus zusätzlicher Erwerbstätigkeit und einer Reihe von weiteren Krediten bei privaten Kreditgebern kombiniert. Als Folge stiegen die so angesammelten Kredite in Größenordnungen, die nicht mehr bedient werden konnten. In der Konsequenz bot die Grameen-Bank Kredite von erheblich größerem Umfang an, mit denen die Mitglieder ihre gesamten Schulden umschichten sollten. Im Zuge der Flutkatastrophe von 1998 brach jedoch das Kreditgeschäft im Bereich der Landwirtschaft zusammen und löste eine folgenschwere Kettenreaktion aus, die nach Ansicht von Hulme<sup>7</sup> das bereits angeschlagene Unternehmen in die Zahlungsunfähigkeit gebracht hätte. Wie die Grameen-Bank schließlich diese Situation bewältigte, sei nicht bekannt, da keine unabhängigen Berichte vorlägen. Allerdings sei ein Überleben der Bank nur durch weitere finanzielle Zuwendungen durch internationale

<sup>6</sup> Hulme, D., Arun T. (2009): Microfinance, S. 167

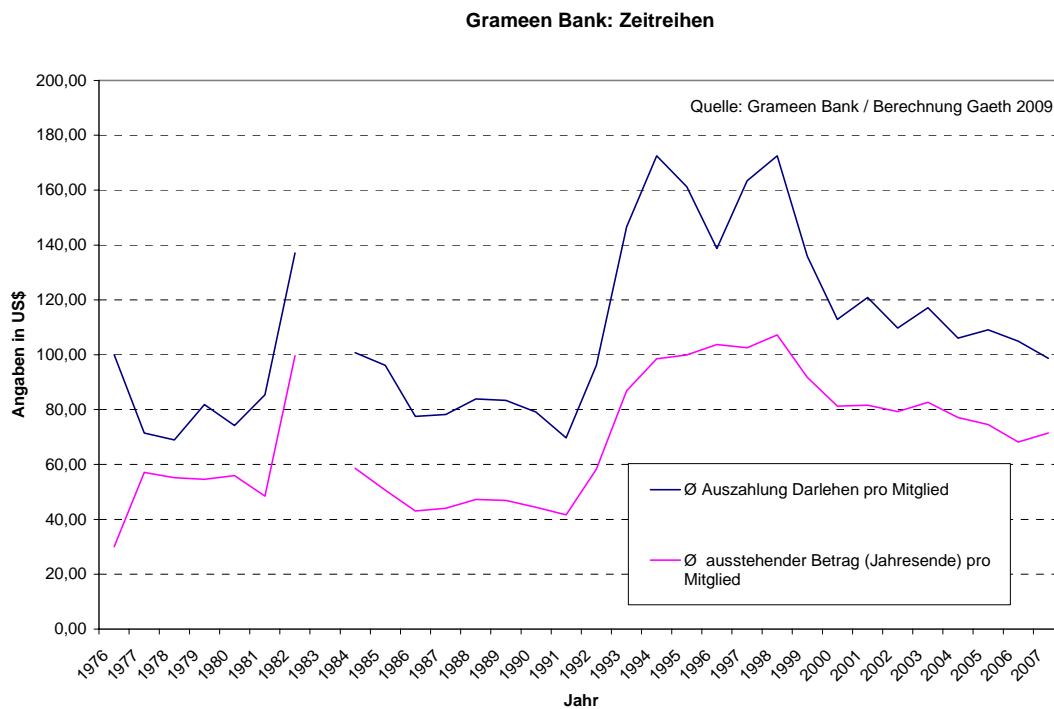
David Hulme (Professor of Development Studies am Institute for Development Policy and Management, Associate Director am Brooks World Poverty Institute und Direktor am Chronic Poverty Research Centre an der University of Manchester)

<sup>7</sup> Hulme zitiert hier die New York Times (Daniel Pearl)

Spender denkbar. Hulme stellt in diesem Zusammenhang die These auf, dass Grameen I an seinen eigenen strukturellen Problemen gescheitert sei und nicht an den besonderen Umständen der Naturkatastrophe.

Die Darstellungen von Hulme sind insoweit von Interesse, als dass einerseits in der Literatur über den Zeitraum der 1990er Jahre wenige (bzw. keine) Informationen zu den wirtschaftlichen Problemen der Bank vorliegen und andererseits mit Grameen II eine umfassende Neuorientierung an einer zahlungsfähigeren Klientel folgte (Hulme).

Die Darstellungen von Hulme wären anhand der Zeitreihen zumindest nachvollziehbar: die Stagnation in den 1990er Jahren und in der Folge größere Anleihen von ausländischen Institutionen sowie eine Erhöhung (Verdoppelung) der durchschnittlichen Kreditaufnahmen je Mitglied für die 1990er Jahre.



**Abbildung 7 Grameen-Bank: durchschnittliche Darlehen pro Mitglied**

Die Wirtschaftlichkeit der Grameen-Bank bzw. die Nachhaltigkeit des Grameen-Konzepts stellen weitere Autoren in Frage. Zum Beispiel beschreibt Carlos Santos<sup>8</sup> die Grameen-Bank als ein defizitäres Unternehmen. Dies gelte auch für Replikationen der Grameen-Bank außerhalb von Bangladesch.

<sup>8</sup> Santos, C. A.: Diskussionsbeiträge des Fachbereichs Wirtschaftswissenschaften der Freien Universität Berlin Nr. 2002/12 S. 10 ff.

Obwohl sie Profit ausweise, sei die Grameen-Bank de facto kontinuierlich stark subventioniert und operiere keineswegs kostendeckend. So seien trotz der regelmäßig als sehr hoch ausgewiesenen Rückzahlungsraten die Kreditausfälle viel höher. Tatsächlich weist die Grameen-Bank im Rahmen ihres Kreditgeschäfts besonders hohe Rückzahlungsquoten aus: mehr als 98 % der vergebenen Kreditsumme in Bangladesch (sogar 99,6 % im Projekt USA/New York – Queens<sup>9</sup>). Die von Grameen veröffentlichten Ausfallquoten basierten laut Santos auf einer Berechnungsmethode, die sich stark vom Standard anderer Mikrofinanz-Institutionen abhebt. Zahlungsverzögerungen von zwölf bzw. 24 Monaten würden in das Verhältnis zum Volumen der ausstehenden Kredite gesetzt. Die daraus abgeleiteten Ausfallquoten böten jedoch ein stark verzerrtes Bild, wenn die Kreditvergabe im Laufe der Zeit zunehme, was gerade bei Grameen meist der Fall sei.

*Von 225,3 Millionen Taka 1985 wuchs das Kreditportfolio auf ca. 10,5 Milliarden Taka bis 1997 an, was im Schnitt einer Wachstumsrate von jährlich 32 Prozent für die gesamte Periode (zwischen 1985 und 1994 sogar 40 Prozent) entspricht. Nach dieser Kalkulationsmethode beträgt die Ausfallquote durchschnittlich 1,6 Prozent (über zwölf Monate Zahlungsverzug) bzw. 1,1 Prozent (über 24 Monate Zahlungsverzug) zwischen 1985 und 1997. Werden dagegen die säumigen Kredite nur zu den aus der gleichen Periode ausstehenden Krediten ins Verhältnis gesetzt, dann lagen die Ausfallquoten der Grameen-Bank über zwölf Monate bei 7,8 Prozent sowie über 24 Monate bei 5,9 Prozent. Obgleich Rückzahlungsquoten von über 90 Prozent im Vergleich zu subventionierten Kreditprogrammen im Rahmen des Directed Credit Paradigm als gut zu bewerten sind, bedeuteten Kreditausfälle von bis zu zehn Prozent eine starke finanzielle Belastung für jede Bank. Denn innerhalb der Gesamtkosten der Kreditvergabe schlagen die Ausfallkosten überproportional zu Buche: Jedes Prozent Ausfallquote hat einen Anstieg von 4,3 Prozent der Gesamtkosten zur Folge. (...) Zwischen 1985 und 1996 (1991 und 1992 ausgenommen) weist die Grameen-Bank einen Nettogewinn von insgesamt US\$ 1,5 Mio. auf, wobei US\$ 1,3 Mio. allein zwischen 1991 und 1996 anfielen. Nach international anerkannten Standards sind diese Angaben jedoch nicht überzeugend. Vielmehr können die Geschäftsberichte der Grameen-Bank nur deshalb Profite auseisen, weil sie u. a. grants als Einkommen deklarieren und soft loans nicht vollständig erfassen. Würde man dagegen vom Profit allein die direct grants subtrahieren, müsste die Bank einen Verlust von US\$ 34,2 Mio. für diese Periode ausweisen.<sup>10</sup>*

Laut Santos bekomme die Grameen-Bank auch indirekte Subventionen in Form vergünstigter Kredite von ausländischen Hilfsinstitutionen, vor allem von IFAD (International Fund for Agricultural Development), NORAD (Norwegen), SIDA (Schweden), KFW und GTZ (Deutschland), DIDA (Kanada), OECF (Japan) und der Ford Foundation. Die Verzinsungen dieser Kredite lägen zwischen null und drei Prozent jährlich und sie wären (bis auf die Kredite der Ford Foundation) in der einheimischen Währung zurückzuzahlen. Auch die Zentralbank Bangladeschs diene als günstige Refinanzie-

---

<sup>9</sup> Bericht von Grameen America: Grameen America Distributes Over \$ 1 Million in Microloans to 380 Underbanked Women Entrepreneurs in Queens, NY, at a Cost of Only \$ 2,600 for Each New Job Created [http://www.grameenamerica.com/media\\_pack/Grameen\\_America\\_Announces\\_\\$1\\_Million\\_in\\_Loans\\_Disbursed-FINAL.pdf](http://www.grameenamerica.com/media_pack/Grameen_America_Announces_$1_Million_in_Loans_Disbursed-FINAL.pdf)

<sup>10</sup> ebd. S. 11 ff.



rungsquelle für die Grameen-Bank. Während sie zwischen 1993 und 1995 jährlich 5 bis 5,5 Prozent Zinsen für ihre Darlehen bei der Zentralbank zahlte, hätte der Leitzins der Zentralbank für Geschäftsbanken bei 6 bis 8 Prozent gelegen. Für ihre Refinanzierung auf dem inländischen Finanzmarkt würde die Grameen-Bank Zinsen zwischen 14 und 15 Prozent zahlen müssen. Eine dritte wichtige Refinanzierungsquelle der Bank stelle der Verkauf von Bonds dar. Während eine sichere Anlage in Bangladesh mit 9 Prozent jährlich verzinst werden würde, biete Grameen 4 Prozent für ihre 3-jährigen Bonds, 5 Prozent für die 5-jährigen und 6 Prozent für die 10-jährigen. Diese implizite Subvention sei möglich, weil die Bonds von der Regierung garantiert bzw. von staatlichen Banken massiv gekauft werden. Alles in allem mache die Grameen-Subventionen zwischen 1985 und 1996 insgesamt ca. US\$ 144,2 Mio., also ca. US\$ 15 pro Kreditnehmer und Jahr aus. Der deklarierte jährliche Durchschnittsnettogewinn sei zudem nur durch sehr niedrige Rückstellungen und Abschreibungen von Zahlungsverzügen bzw. nicht bezahlten Krediten möglich.

Die Schwierigkeiten, die sich aus einer derartigen Refinanzierung ergeben, potenzieren sich zur Zeit der Finanzkrise, die auch an der Mikrofinanzbranche nicht spurlos vorübergeht. Der ECONOMIST berichtet von einem Milliarden-Defizit durch steigende Refinanzierungskosten bzw. ausbleibendes neues Kapital. Hier seien die Mikrofinanzinstitute (MFI) gerade deshalb betroffen, weil die Laufzeiten ihrer Kredite sehr kurz sind und eine Anschlussfinanzierung wesentlicher Teil des Kreditprozesses ist:

*Most MFIs have loans with one- or two-year tenures. According to the IFC (International Finance Corporation), there is a potential refinancing gap of \$1.8 billion over the next 18 months. The IFC and the German government have put together a \$500m fund to help microfinance firms with refinancing.*<sup>11</sup>

Die Grameen-Bank sieht sich hier nach eigener Darstellung in einer Stellungnahme jedoch nicht betroffen und verweist darauf, dass die Kreditnehmer der Bank umfangreiche eigene Rücklagen gebildet hätten und unabhängig von Geldgebern seien:

*Muhammad Yunus, (...), says that Grameen's borrowers have kept up their remarkably steady repayment rate despite the crisis. "We have not been touched in any way by the financial crisis," (...). "The simple reason is because we are rooted to the real economy—we are not paper-based, paper-chasing banking."*<sup>12</sup>

Aus den Bilanzen der Grameen-Bank ist ersichtlich, dass nach wie vor (wenn auch relativ geringe) externe finanzielle Mittel bezogen werden. Allerdings zeigen die Zeitreihen, dass Depots und übrige Guthaben heute einen erheblichen Teil des Kapitals der Grameen-Bank ausmachen.

---

<sup>11</sup> The Economist print edition Mar 19th 2009 Sub-par but not subprime.

[http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story\\_id=13342261](http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story_id=13342261)

<sup>12</sup> Grameen's Approach to Microfinance Withstanding Downturn. <http://www.grameenamerica.com/GA-Blog/Grameen-America-Global-Downturn-Microfinance.html>

### 3.4 Grameen-Programme

Die Grameen-Bank betreibt keineswegs nur das klassische Bankgeschäft, sondern wirkt als ein Instrument der Entwicklungshilfe u. a. in den Bereichen Infrastruktur/Kommunikation (Grameen Phone mit mehr als 250.000 sog. „Telephone-Ladies“ mit von Solarenergie gespeisten Mobiltelefonen), Bildung, Energie (Grameen Shakti: Verkauf von Sonnenkollektoren zu 450 US\$/Stk.) und Ernährung (Fischzucht, Nahrungsergänzung, Milchprodukte). Die folgende Abbildung zeigt als Beispiel den Anteil an Förderungsstipendien im Bildungsbereich speziell in Hinblick auf die Förderung von Frauen. 2007 wurden ca. 30.000 Stipendien im Wert von 795.000 US\$ vergeben, darunter 18.250 Studentenkredite. Grameen fördert den Anteil an Frauen in ihren Scholarship Programmen.

Die Förderung der Hausbauprogramme seit den 1970er Jahren dokumentiert Abbildung 9.

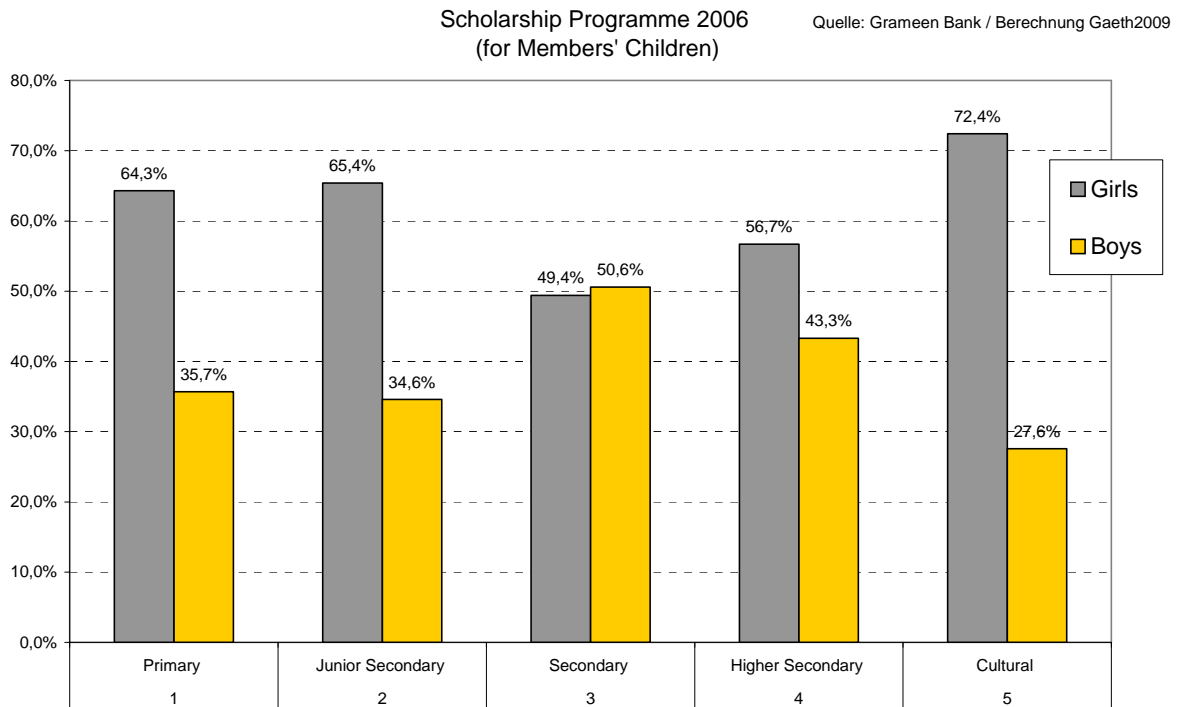
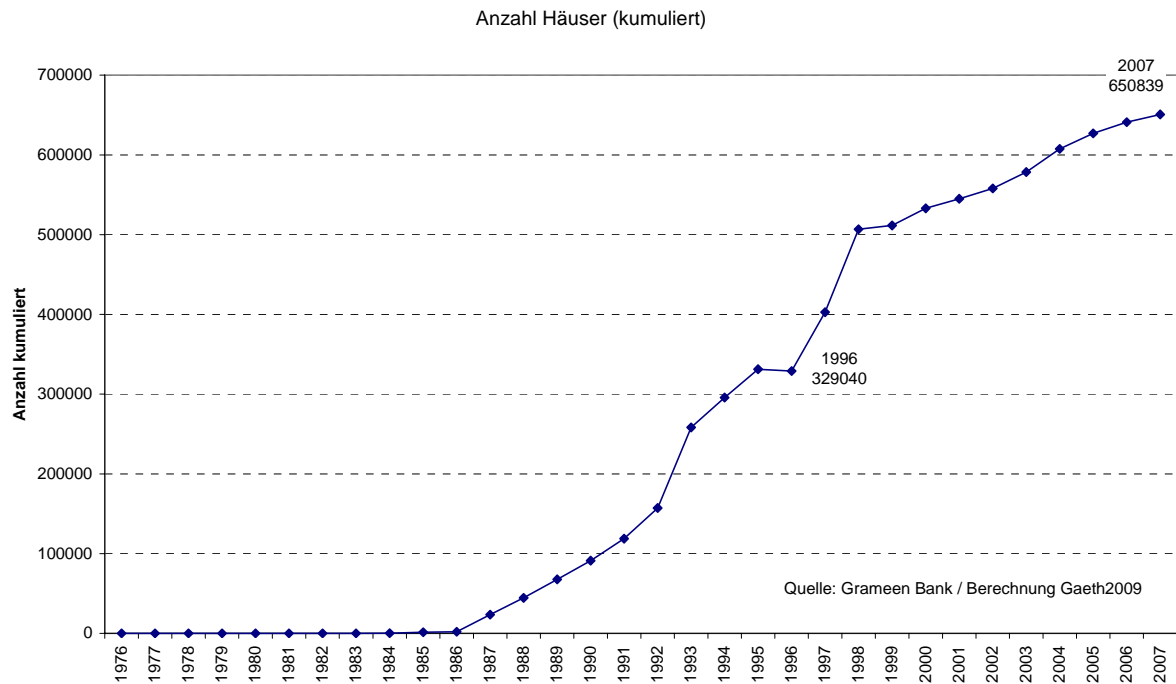


Abbildung 8 Grameen-Bank: Scholarship (Unterstützungen für Mitglieder/Anteile)



**Abbildung 9 Grameen-Bank: unterstützte Hausbauprojekte**

Besonders Bedürftige bzw. Mittellose werden über das sog. „Bettler-Programm“ angesprochen. Für diese Gruppe der *struggling members, beggars* ist ein besonderes Kreditprogramm aufgelegt worden, für das eigene Regeln gelten.<sup>13</sup>

- lange Rückzahlungsfristen in kleinsten Raten
- Die Vergabe des Kredits ist mit einer Lebensversicherung und Kreditversicherung verbunden.
- Bildung von Patenschaften für Mittellose
- Auszeichnung durch Identifikations-anstecker, die Mittellose als Grameen-Bank-Mitglied ausweisen – als Unterstützung beim Haustürgeschäft

Die Zinssätze sind den einzelnen Programmen angepasst: für Investitionen 20 %, für Wohnungsbaukredite 8 %, für Studentenkredite: 5 %, für Kredite für Mittellose (Bettler) 0 %, für Einlagen maximal 12 % und mindestens 8,5 %.

Die Grameen-Bank ist folglich eher als Entwicklungsbank zu interpretieren, die Mikrokredite nutzt, um Tätigkeiten fördern zu können, die in entwickelten Ländern häufig oder sogar überwiegend als gesellschaftliche oder staatliche Aufgabe betrachtet werden (Bildungsinvestitionen, sozial geförderter Wohnungsbau). Dabei agiert Grameen als globaler Mittler in Zusammenarbeit mit einer Reihe

<sup>13</sup> Münkner, Hans H.: Die Grameen-Bank, ein imitierbares Modell?

Vortrag im Rahmen des Interdisziplinären Seminars zu Ökologie und Zukunftssicherung (ISEM) der Universität Marburg am 03.12.2007 [http://web.uni-marburg.de/isem//WS07\\_08/docs/grameen.pdf](http://web.uni-marburg.de/isem//WS07_08/docs/grameen.pdf)

von internationalen Unternehmen, bspw. in Zusammenarbeit mit DANONE, VEOLIA, TELENOR, DIGICEL, SIEMENS und BASF im Rahmen von Social Business Konzepten.

### **3.5 Historische Vorbilder**

Es finden sich historische Vorbilder, die dem Grameen-Konzept ähnlich sind, insbesondere das Modell der deutschen Raiffeisenbanken von Friedrich-Wilhelm Raiffeisen (als Reaktion auf eine Hungersnot im Winter 1846/47), die von Schulze-Delitzsch in Sachsen entwickelten Vorschusskassen und Rohstoffvereine für Kleinhandwerker und Kleinhändler (die heutigen Volksbanken) oder die von Alphonse Desjardins in Kanada um 1900 gegründeten Credit Unions, die später in den USA um 1909 von Edward Filene und M. M. Coady des Antigonish Movement, Kanada übernommen wurden. Heute haben die Credit Unions in einigen Ländern Lateinamerikas Marktanteile von bis zu 40 %, in Asien zwischen 6 % (in Sri Lanka) und 32 % (in Thailand), in Afrika zwischen 8 % (in Ghana) und 26 % (in Togo).<sup>14</sup>

Gemeinsam ist allen Modellen die Entwicklung einer Institution als formalisierter Finanzdienstleister und wichtigste Quelle für die Finanzierung von Kleinunternehmen und Haushalten. Das charakteristische Merkmal besteht in der großen Nähe zu ihren Mitgliedern, verbunden über das (gemeinsame) Wohngebiet, den Arbeitsplatz oder die Gemeinde. Die Mitglieder sind kollektiver Eigentümer und individuelle Nutzer.

### **3.6 Erste Forschungen und Pilotprojekte zum Mikrofinanzansatz in Deutschland**

Mitte der 1990er Jahre kamen Forschungs- und Pilotprojekte zustande, um international erfolgreiche Mikrofinanzmodelle zu untersuchen. Die wissenschaftliche Mikrofinanzforschung in Deutschland ist geprägt durch die Arbeiten von Kritikos. Dieser beschäftigt sich im Wesentlichen mit der Methodik der Kleinkreditvergabe, der Gruppenhaftung, Sicherheitensubstitute und mit deren Übertragbarkeit auf Deutschland. 1995 gab der damalige Präsident des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes Prof. Horst Köhler ein Forschungsprojekt an das Institut für Finanzdienstleistungen e. V. IFF in Auftrag (Prof. Udo Reifner und Dr. Jan Evers, Martin Jung und Marco Habschick). Wesentliche Vorarbeiten leistete außerdem das Institut für Arbeits- und Berufsforschung IAB, das Forschungsinstitut der Bundesagentur für Arbeit. Zu den Aufgaben des IAB gehört auch die Existenzgründungsforschung, wie die Evaluation des Überbrückungsgeldes. Im Juli 1999 eröffnete die erste Regionalstelle vom Projekt Enterprise in Brandenburg/Havel, von der aus junge Erwachsene auf dem Weg in die wirtschaftliche Selbstständigkeit durch ein umfassendes Angebot unterstützt wurden. Die Deutsche Bank Stiftung Alfred Herrhausen in Frankfurt gründete einen bundesweiten Arbeitskreis, aus dem heraus erste Modellprojekte entwickelt wurden. Mitinitiatoren waren die Bundesanstalt für

---

<sup>14</sup> ebd. S. 9

Arbeit und das Bundesministerium für Arbeit. In der Folge stattete die Deutsche Bank Stiftung in fünf Modellprojekten Gründungszentren mit Risikokapital aus.<sup>15</sup>

## **4 Das Grameen-Prinzip: Mikrofinanz und Gruppenkredit**

### **4.1 Mikrofinanz**

Mikrofinanz hat sich zu einem wichtigen Instrument der Entwicklungspolitik ausgebildet. Der entwicklungspolitische Ansatz ist dabei von herkömmlicher Entwicklungspolitik, die zumeist auf einseitige Transferleistungen von zum Teil erheblichen finanziellen und personellen Ressourcen setzt, deutlich zu unterscheiden.<sup>16</sup>

Als Mikrofinanz-Institutionen werden Organisationen bezeichnet, die finanzielle Dienstleistungen wie Kredite, Sparbücher oder Versicherungen speziell Kunden zur Verfügung stellen, die von herkömmlichen Banken insbesondere aus Gründen fehlenden regelmäßigen Einkommens oder nicht vorhandener Kreditsicherheiten nicht bedient werden. Wesentlich am Mikrofinanzansatz ist dabei, dass Entwicklung zwar mit marktwirtschaftlichen Mitteln erzielt werden soll, dies jedoch mit sozialer Flankierung durch den Aufbau eines umfassenden sozialen Netzwerks.

Der Mikrofinanz-Ansatz der Grameen-Bank lässt sich hier in einem wesentlichen Punkt abgrenzen: dem Gruppenkredit mit seinen Elementen des Peer Pressure. Alternative Ansätze werden vor allem vom Ökonomen Hernando de Soto (The Mystery of Capital) vertreten. Während der Mikrofinanz-Ansatz versucht, soziale Beziehungen als Kreditsicherheit zu nutzen, die die Kreditnehmer zur pünktlichen Rückzahlung motivieren, empfiehlt de Soto dagegen, dadurch Kreditsicherheiten zu gewinnen, dass die bereits vorhandenen informellen Besitzrechte an Grund und Boden ("totes Kapital") in formalisierte und im Rahmen einer privatrechtlichen Ordnung relevante Eigentumsrechte verwandelt werden. Dadurch entstehe die Möglichkeit, etwa über Hypothekenkredite, am formalisierten Kreditmarkt teilzunehmen und eine selbstständige Tätigkeit aufzunehmen.

Auf dem Gebiet der Mikrofinanz konkurrieren verschiedene Denkschulen, u. a. „Banking for the Poor“ und „Banking with the Poor“. Banking with the Poor setzt eine genossenschaftliche oder genossenschaftsähnliche Struktur voraus. Geprägt ist der Ansatz durch Identität von Träger und Empfänger der Förderung, einen partizipativen Charakter, Basisnähe, Gruppencharakter, gegenseitige Haftung, Koppelung von Kredit und Bildung, *Revolving* Fonds, d. h.: Finanzierung weiterer Kredite aus Rückzahlungen vergebener Kredite. Banking for the Poor hingegen ist geprägt durch die Trennung von Träger und Empfänger, Errichtung einer zielgruppenorientierten Bank bzw. zu-

---

<sup>15</sup> KreBin, N.: Wie Microlending nach Deutschland kam Eine Chronologie von 1995 bis 2000  
<http://www.microlending-news.de/artikel/microlending-chronologie.htm>

<sup>16</sup> Eine interessante Darstellung von Fehlallokationen von Hilfgeldern durch Entwicklungsbanken liefert Nitsch. Insbesondere zeigt er detailliert, wie finanzielle Förderungen von Geberländern in einem Kettenprozess nicht nur verloren gehen, sondern die lokale Wirtschaft des Entwicklungslandes ruinieren („tödliche Hilfe“). Nitsch, M. (2002): Glaspaläste und Mikrofinanz. S. 46 ff.

mindest systematischer Entwicklung des Projekts zu einer Bank (up-grading). Die Kreditvergabe beinhaltet eine professionelle Kreditwürdigkeitsprüfung, ggf. Ablehnung nicht ökonomisch fundierter Kredite, Trennung von Kreditvergabe und Verbandsaufgaben, kostendeckende Zinsen und Sicherung der Rückzahlung nach ökonomischen Prinzipien. Banking with the Poor sieht sich der Kritik ausgesetzt, die vergebenen Kredite (*Soft Loans*) motivierten nicht zur Rückzahlung und die Strukturen wären häufig intransparent und nicht wirtschaftlich nachhaltig. Demgegenüber sieht sich der Ansatz des Banking for the Poor der Kritik ausgesetzt, dass die Bank den üblichen ökonomischen Regeln mit allen sich daraus ergebenden Konsequenzen unterworfen wäre, insbesondere keine Mitspracherechte der Betroffenen und einer Kreditverweigerung gegen bestimmte Bevölkerungsgruppen.

Mikrofinanzkredite werden für Existenzgründungen seit einiger Zeit auch in entwickelten Ländern eingesetzt, so entstand in den Niederlanden das Modell *Tante Agathe* für Existenzgründer, in Frankreich wurde 1996 die gemeinnützige Adie gegründet, in Deutschland werden Existenzgründungskredite durch die Agentur für Arbeit nach § 421 SGB III und als Überbrückungsgeld (zum 1. August 2006 durch den Gründungszuschuss ersetzt) nach § 57 SGB III gefördert.

Zu den wichtigsten Refinanzierern von Mikrokreditanbietern gehören u. a. die Weltbank-Tochter International Finance Corporation (IFC), die European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), Soros Economic Development Fund (SEDF), die KfW Bankengruppe, Opportunity International Deutschland – eine gemeinnützige Stiftung –, die ökumenische Entwicklungsgenossenschaft Oikocredit, der European Fund for Southeast Europe (EFSE) als Public Private Partnership, der responsAbility Global Microfinance Fund (Credit Suisse Group, Raiffeisenbanken, Baumann & Cie, Alternative Bank Schweiz, Swiss-Re, Andromeda Fund Niederlande), Vision Microfinance Luxemburg und die ProCredit Holding AG (früher IMI AG) ProCredit Gruppe. 1995 gründete die Weltbank die Consultative Group to Assist the Poor (CGAP, „Beratungsgruppe für die Unterstützung der Armen“). Ein wichtiger Dienstleister im Bereich Mikrofinanz in Deutschland ist das Deutsche Mikrofinanz Institut (DMI). Das DMI organisiert die Kreditvergabe über akkreditierte Mikrofinanzorganisationen, die es gemeinsam mit regionalen Partnern aufbaut und begleitet.<sup>17</sup>

#### **4.2 Grameen-Gruppenkredite vs. Individualkredite**

Prinzipiell können Kredite danach klassifiziert werden, in welcher Form der Kredit besichert wird. Beim Individualkredit haftet der Kreditnehmer gegenüber dem Kreditgeber für die Rückzahlung des ihm gewährten Kredits, während beim Gruppenkredit eine Gruppe von Kreditnehmern für die Verbindlichkeiten eines Gruppenmitglieds haftet.<sup>18</sup>

Bei konventionellen Individualkrediten werden die Kredite meist durch Sachsicherheiten besichert, die dem Kreditnehmer entzogen werden können, wenn er seinen Verpflichtungen nicht nachkommt.

---

<sup>17</sup> <http://www.mikrofinanz.net/index.php?page=aufbau>

<sup>18</sup> Braun, G.: Gruppenkredite in Entwicklungsländern, Stuttgart 2000

Beim Gruppenkredit haften alle zu einer Gruppe gehörenden Kreditnehmer für die innerhalb der Gruppe vergebenen Kredite selbstschuldnerisch als Mitbürgen. Bei Zahlungsverzug eines oder mehrerer Kreditnehmer hat der Kreditgeber die Möglichkeit, Sanktionen gegenüber allen Gruppenmitgliedern zu verhängen. Durch die Übernahme einer Mitbürgschaft bzw. die daraus resultierende gesamtschuldnerische Haftung wird eine wechselseitige Abhängigkeit der Kreditnehmer geschaffen, die sich in Form von Druck der Gruppe gegen den Kreditnehmer als sog. Peer Pressure auswirkt.<sup>19</sup>

Als Vorteil des Gruppenkredits gegenüber dem Individualkredit wird die Senkung der informationsbedingten Kosten der Kreditvergabe gesehen. Man geht davon aus, dass die Gruppenmitglieder aufgrund ihrer räumlichen und sozialen Nähe über bessere Informationen bezüglich ihrer Kreditwürdigkeit verfügen als der Kreditgeber. Dadurch besteht die Möglichkeit der Finanzinstitution, die Kosten der Kreditprüfung und -überwachung auf die Gruppe zu verlagern. Vom Prinzip beinhaltet diese Sichtweise die Vorstellung, der Kreditgeber müsse nur eine Person der Gruppe prüfen, da sämtliche weiteren Gruppenmitglieder dann über diesen gegenüber dem Kreditgeber gesichert sind.

Entscheidend für das Ausmaß einer eventuellen Reduktion der informationsbedingten Kosten ist jedoch die konkrete Ausgestaltung des Kreditvergabemechanismus. Unterschieden wird zwischen Kreditvergaben, bei denen der Kreditgeber der gesamten Gruppe einen einzigen Kredit gewährt, den diese dann unter sich aufteilt, und solchen, bei denen ein Gruppenmitglied einen individuellen Kredit erhält und die Gruppe lediglich als Haftungsmechanismus dient.

Das Potential zur Kostenreduktion im ersten Fall erscheint größer, da der Kreditgeber pro Gruppe nur einen Kredit prüfen muss, während die Gruppe die Kosten der Kreditprüfung der einzelnen Mitglieder und der Kontrolle der Rückzahlung der einzelnen Kredite trägt. Im zweiten Fall begutachtet der Kreditgeber dagegen die Kreditanträge sämtlicher Kreditnehmer und überwacht die Rückzahlung jedes einzelnen Kredits. Es erscheint offensichtlich, dass trotz der zu erwartenden gegenseitigen Kontrolle der einzelnen Kreditnehmer der Gruppe (Peer Monitoring) ein solches Vorgehen einen erheblich höheren Aufwand des Kreditgebers bedeutet, folglich auch höhere Kosten.

Neben diesem angenommenen Kostensenkungspotential soll der Gruppenkredit dazu beitragen, die Durchsetzung von Forderungen zu vereinfachen, ohne dass der Kreditgeber auf dingliche Sicherheiten zurückgreifen muss, auf die im Beispiel von Entwicklungsländern oder sozial schwächeren

---

<sup>19</sup>Hier wird Peer Pressure als Sicherungsinstrument im Fall der Informationsasymmetrie eingesetzt. Mit dem Problem der adversen Selektion und des Moral Hazard als Ursache der Kreditrationierung hat sich Kritikos umfangreich auseinandergesetzt. U. a. stellt er die These auf, dass die Einführung eines gegenseitigen anreizgesteuerten Solidareintritts zwischen Gruppen von Kreditnehmern (...) für Banken dann eine Ersatzsicherheit darstellen (kann), wenn die Kreditnehmer hinreichend vermögenslos sind. Diese Vertragsgestaltung ermöglich(e) die Übertragung eines Teils des Risikos und der mit der Kreditvergabe verbundenen Kosten auf den Kreditnehmer. Ertragreich (sei) dieses Kreditgeschäft dann, wenn die Geschäftsbeziehung zwischen Bank und Kreditnehmer standardisiert (werde), langfristig ausgerichtet (sei) und eine gewisse Mindestzahl von Kreditnehmern erreicht (werden). Kritikos, A.: Kleinkredite mit anreizgesteuertem Solidareintritt. Kredit und Kapital 32, 393 – 425 (1999)

Gruppen in Industriestaaten in der Regel ohnehin nicht zugegriffen werden kann, etwa weil diese aus rechtlichen Gründen für Kreditgeber nicht erreichbar sind (bspw. Existenzminimum).

Da beim Gruppenkredit sämtliche Gruppenmitglieder die Konsequenzen des Zahlungsverzugs bzw. des Ausfalls von Krediten einzelner Gruppenmitglieder tragen, wird erwartet, dass die zahlenden Mitglieder gegenüber den nicht zahlenden Kreditnehmern sozialen Druck ausüben (Peer Pressure). Kommt es dagegen zu Zahlungsverzug, den ein Kreditnehmer nicht zu vertreten hat, wird erwartet, dass die jeweils anderen Gruppenmitglieder diesen Kreditnehmer unterstützen (Peer Support). Ob solche Mechanismen tatsächlich wirksam sind, hängt auch von der Stärke der sozialen Bindungen der Kreditnehmer untereinander ab. Hier setzt die Kritik am Grameen-Ansatz an, insofern dieser auf Verhältnisse in Industriestaaten übertragen werden soll. In diesen seien die sozialen Bindungen eben nicht mehr geprägt durch Gruppenbindung, ein Peer Pressure könne sich folglich gar nicht erst aufbauen. Es bestehe kein Interesse des Einzelnen, für die Risiken eines anderen einer Gruppe zu haften.

Entscheidend ist jedoch die besondere Bedeutung der Sanktion als Teil der Kreditvergabe. Während ein Gruppenkredit zumindest potentiell Druck auf den Kreditnehmer über die anderen Teilnehmer der Gruppe ausüben kann, was im Fall vorhandener wirtschaftlicher Ressourcen dann auch verhaltenssteuernd wirkt, ist dies im Ansatz von de Soto, wonach bereits vorhandene informelle Besitzrechte an Grund und Boden ("totes Kapital") in formalisierte und im Rahmen einer privatrechtlichen Ordnung relevante Eigentumsrechte verwandelt werden, nur dann der Fall, wenn diese beim Kreditnehmer tatsächlich als solche wahrgenommen werden und eben nicht nur aus der subjektiven Sicht als eine rein formelle Angelegenheit zur Erlangung eines Kredits gesehen werden. Mit anderen Worten, insofern Besitzrechte nicht bereits Teil eines persönlichen Selbstverständnisses geworden sind, wird deren drohender Verlust auch nicht den nötigen verhaltenssteuernden Effekt auslösen. De Sotos Vorschlag würde eher die gesellschaftliche Disparität an Landbesitz steigern. Hinzu kommt, dass in Entwicklungsländern nicht unbedingt die nötige Infrastruktur existiert, um Besitz an Grund und Boden rechtlich abzusichern. Zum einen existieren kaum die notwendigen Strukturen und Ressourcen (Liegenschaftskataster, Vermessungsdaten, Experten etc.) noch die nötige politische und rechtliche Stabilität. Naturkatastrophen wie die immer wiederkehrenden Überschwemmungen in Bangladesch führen schließlich zu einer völligen Entwertung dieser Form der Kreditabsicherung.

Insbesondere für die Fragestellung der Übertragbarkeit des Grameen-Prinzips auf Verhältnisse entwickelter Industriestaaten relevant wäre das so genannte Vergeltungs- oder Bewährungsprinzip. Danach erhält nur derjenige Kreditnehmer einen weiteren Kredit, der seinen vorangegangenen Kredit getilgt hat. Zumeist wird mit der Vergabe von kleinen Krediten begonnen, um die Rückzahlungsbereitschaft des Kreditnehmers zu prüfen. Als Konsequenz ergibt sich, dass mit der Rückzahlung so schnell wie möglich begonnen wird. Oft werden Mikrokredite nur auf einen Zeitraum von einem Jahr vergeben, die Rückzahlung beginnt bereits wenige Tage nach Vergabe der Kreditsumme. Dieses einfache Prinzip ist dann besonders wirkungsvoll, wenn dem Kreditnehmer kaum ein anderes Kreditinstrument zur Verfügung steht. In Bangladesch beispielsweise bieten zwar private Verleiher Kredite an, die allerdings Forderungen an die Vergabe eines Kredits knüpfen, wie etwa hohe Zinsen, hohe Abschlagszahlungen, massive Bestechungen oder Abgabeforderungen der er-



zeugten Ware. Nicht zuletzt spielt eine wesentliche Rolle, dass für den Kapitaltransfer sowie für die Eröffnung von Konten für Sparzwecke oder Auszahlungen von Versicherungen oder Renten zumindest in einzelnen Regionen von Bangladesch nur die Grameen-Bank als (Quasi-) Monopolist zur Verfügung steht, zumindest was die Zielgruppe der Kreditnehmer anbelangt. Kreditnehmer müssen zudem ihre Kredite absichern, indem ein prozentualer Betrag der Auszahlungssumme als Versicherung zurückbehalten wird.

Weitere Maßnahmen betreffen die Verpflichtung zur Führung eines Sparkontos, welches für die Zeit der Kreditvergabe und Rückzahlung gesperrt bleibt. Grameen bildet so genannte locked-in savings. Kreditnehmer, die ihren Zahlungsverpflichtungen nicht nachkommen, laufen Gefahr, aus der Gruppe ausgeschlossen zu werden und damit den Zugang zu ihrem Kapital zu verlieren. Die Höhe der Ausstiegskosten ist ein wirksamer Mechanismus einerseits zur Absicherung der Rückzahlung und andererseits zugunsten der Gruppenkohäsion.

Grameen verbindet seine Kreditvergabe folglich mit einem ganzen Bündel an Leistungen und Abhängigkeiten. Vor diesem Hintergrund werden sich in Bangladesch Kreditnehmer sehr genau überlegen müssen, ob eine absichtliche Missachtung von Rückzahlungsforderungen für sie von Vorteil ist.

#### 4.3 Empowerment

Nicht zuletzt muss als wesentliches Element der Kreditvergabe die Zielgruppe selbst erwähnt werden: Die Grameen-Bank vergibt Kredite praktisch ausschließlich an Frauen. Ob diese Praxis mit deren Autonomie und Selbstbestimmung („Empowerment“) oder eher mit dem Kalkül der Maximierung von Rückzahlungsquoten zusammenhängt, ist Gegenstand eines kontrovers geführten wissenschaftlichen Diskurses<sup>20</sup> und gilt Murdudch bereits als ein *core set of ideas*.<sup>21</sup>

Kabeer<sup>22</sup> bewertet wissenschaftliche Beiträge zum Thema des Empowerments hinsichtlich der Validität ihrer Aussagen und stellt fest, dass solche Evaluationen, die zu negativen Ergebnissen kommen, eher auf die Prozesse der Kreditnutzung fokussieren, während solche Evaluationen, die zu positiven Ergebnissen führen, mehr auf die Folgen der Kreditnutzung ausgerichtet sind.

*Conflicting conclusions about the impact of credit also reflect differences in the questions asked by different evaluations. By and large, the negative evaluations focused on processes of loan use while the positive ones focused on outcomes associated with, and attributed to, access to loans. The validity of both sets of measures depends on their conceptual clarity*

---

<sup>20</sup> siehe als Befürworter der Empowerment These: Ackerly, B. A. 1995, Goetz, A. M. and Sen Gupta, R. 1996, Hashemie, S. M., Schuler, S. R., Riley, A. P. 1996, Holcombe, S. 1995, Hossain, M. 1988, Kabeer, N. 2001, Khan, M. R. 1999, Osmani, L. N. K 1998

<sup>21</sup> Mordudch, J.: The Microfinance Schism In: Hulme D., Arun, T. (2009): Microfinance S. 22

<sup>22</sup> Kabeer, N.: Conflicts over Credit Re-evaluating the empowerment potential of loans to women in rural Bangladesh. In: Hulme, D., Arun, T. (2009): Microfinance S. 108 ff.

*and on the validity of their underlying premises.<sup>23</sup> (...) Despite their differences, however, both sets of evaluations share in common an absence of testimonies by women loanees themselves as to the impact of credit on their lives.<sup>24</sup>*

Im Rahmen einer Datenerhebung unter 700 Haushalten in Bangladesch (zzgl. 70 qualitativ geführter Interviews) kommt Kabeer zu dem Schluss, dass kein radikaler Wandel (*radical change*) im Sinne eines Empowerments festzustellen sei, wenngleich sich mit der Entwicklung eines gewissen relativen Wohlstands auch die Situation der Frauen verbesserte. In der Konsequenz empfiehlt Kabeer, den Mikrofinanzansatz nicht zu überladen.<sup>25</sup>

Als rein funktional schildert Braun die Vergabe von Mikrokrediten an Frauen. Braun zufolge, scheint eine deutliche geschlechtsspezifische Hierarchie vorzuliegen, in der Männer die Führungsrolle übernehmen. So werden beispielsweise die Center-Treffen von Braun als sehr reglementiert und männlich dominiert beschrieben:

*Maximal acht Gruppen aus dem gleichen Dorf schließen sich zu einem Center zusammen. Auch hier erfolgt eine Trennung nach Geschlechtern. Die Gruppenleiter wählen einen Center Chief sowie seinen Stellvertreter für eine Amtsperiode von jeweils einem Jahr. Die Center Chiefs leiten die Treffen und sind verantwortlich für die Anwesenheit der Teilnehmer. Jedes Center ist einem Kreditsachbearbeiter zugewiesen, der jedes der wöchentlichen Treffen besucht. Die rund einstündigen Treffen werden mit einem Höchstmaß an Disziplin durchgeführt und verlaufen streng ritualisiert: Die Sitzordnung ist entsprechend der Reihenfolge des Eintritts der Gruppen in das Center festgelegt. Das Treffen beginnt, indem der Center Chief den Kreditsachbearbeiter um Erlaubnis bittet, das Treffen zu eröffnen. Danach führen die Mitglieder unter Anleitung des Center Chief einige einfache gymnastische Übungen aus und skandieren Slogans, in denen sie ihre Solidarität untereinander und gegenüber der Grameen Bank zum Ausdruck bringen. Erst danach beginnt die Rückzahlung der fälligen Tilgungsraten. Haben die Kreditnehmerinnen ein Anliegen, können sie dies nach Aufforderung durch den Kreditsachbearbeiter vorbringen. In diesem Falle erheben sie sich, salutieren, bringen ihr Anliegen vor, salutieren wieder und setzen sich. Der militärisch anmutende Gruß soll die Identifikation der Kreditnehmerinnen mit der Grameen Bank fördern und die Disziplin stärken. Auch die Mitarbeiter der Bank grüßen sich auf diese Weise. Während der Treffen kommunizieren die Kreditnehmerinnen kaum miteinander. Die Kommunikation erfolgt fast ausschließlich zwischen dem Vertreter der Bank und den Kreditnehmerinnen.<sup>26</sup>*

Die rein praktische Funktion der Auswahl von Frauen als Kreditnehmer schildert Braun an gleicher Stelle wie folgt:

---

<sup>23</sup> ebd. S. 112

<sup>24</sup> ebd. S.115

<sup>25</sup> ebd. S. 139

<sup>26</sup> Braun, G.: Gruppenkredite in Entwicklungsländern. Stuttgart 2002 Diss.: Institut für Volkswirtschaftslehre und Recht der Universität Stuttgart. S. 101

*Bei einem Besuch eines "männlichen" Centers in Unsottorpara Raozan wurde allerdings deutlich, dass sich die weiblichen und männlichen Kreditnehmer bezüglich ihrer Disziplin stark unterscheiden. Die Mitglieder des "männlichen" Centers waren zwar vollzählig erschienen, der Kreditsachbearbeiter bezeichnete dies aber als Ausnahme, die auf die Neugier wegen des Besuchs aus dem Ausland zurückzuführen sei. Im Gegensatz zu den Kreditnehmerinnen hielten die männlichen Kreditnehmer die vorgeschriebenen Verhaltensregeln nicht ein, sie redeten durcheinander, und einige verließen das Treffen sogar zwischenzeitlich.<sup>27</sup>*

Kritikos bestätigt diesen Sachverhalt:

*Gruppendruck besteht primär in der Drohung eines Ausschlusses vom Kreditmarkt über den Ausschluss aus der Gruppe, kann aber auch den Ausschluss aus einer größeren Gemeinschaft zur Folge haben, was gerade diesen Teil der Bevölkerung schlechter zu stellen droht im Vergleich zu ihrem Zustand vor Eintritt in eine Kleinkreditbank. In der dritten Welt ist dann häufig die einzige Alternative das Übersiedeln in die Slums der nächstgelegenen Stadt. Diese Alternative gibt es in vielen Ländern nur für Männer. Damit ist ein Grund aufgezeigt, warum in diesen Ländern Frauen die besseren Kreditnehmer sind und daher von den Banken bevorzugt werden. Das bedeutet, dass für dieses Verhalten und für die Bereitschaft zur gegenseitigen Hilfe ökonomische Gründe sprechen, die aus dem Anreizmechanismus resultieren, und nicht geschlechtsspezifische Gründe (...).<sup>28</sup>*

---

<sup>27</sup> ebd.

<sup>28</sup> Kritikos A.: Kleinkredite mit anreizgesteuertem Solidareintritt. Kredit und Kapital 32, 393 – 425 (1999) S. 15

## **5 Grameen-Good Faith Fund (Arkansas)**

Der Good Faith Fund in Arkansas (USA) war Gegenstand einer Untersuchung durch Prof. Richard Taub, University of Chicago.<sup>29</sup> Die Evaluation von Taub basiert auf persönlichen Interviews einer 20-Prozent-Stichprobe der Kreditnehmer des Projekts in Arkansas über einen Zeitraum von zwei Jahren und anschließenden Interviews zwei Jahre später sowie einer per Post durchgeführten schriftlichen Befragung aller Kreditnehmer. Taub führte regelmäßig Gespräche mit allen Kreditgebern und Repräsentanten des Good Faith Funds und war als Beobachter an einer Reihe von Treffen beteiligt.

### **5.1 Das Projekt**

Der Southern Good Faith Fund (SGFF) ist eine gemeinnützige Tochtergesellschaft der Southern Bancorp., einer Holding-Gesellschaft<sup>30</sup> mit Niederlassungen in Arkansas und Mississippi, mit drei Banken: Southern Bancorp Arkansas, Mississippi Southern Bancorp und die Bancorp National – sowie drei Tochtergesellschaften: Southern Bancorp CDC, Süd Good Faith Fond und die Bancorp. Capital. Die Geschäftstätigkeit des SGFF begann im Jahr 1988 als ein Programm von Southern Bancorp Capital Partners. Der SGFF erhielt seinen Non-Profit-Status im Jahr 2002. Der SGFF wurde ursprünglich durch die Winthrop Rockefeller, John D. and Catherine T. MacArthur, Charles Stewart Mott, Ford Foundations finanziert.

### **5.2 Erfahrungen**

Der Good Faith Fund begann sein Programm in Arkansas als eine Replikation der Grameen-Bank in Bangladesch. Zu Beginn verlangte der Fonds keine Sicherheiten, mit der Absicht, dass, wie bei Grameen in Bangladesch, allein die Gruppe den nötigen Druck aufbauen würde, um die rechtzeitige Rückzahlung von Krediten zu sichern. Es gab Centersitzungen, in denen sich die Gruppenmitglieder zweimal pro Monat trafen. Von Seiten der Projektleitung bestand Uneinigkeit darüber, ob die Bereitstellung technischer Hilfe durch die Bank notwendig sei und die einzelnen Teilnehmer sich besser untereinander Hilfestellung leisten sollten (Peer Support). So wurde zum Beispiel vorausgesetzt, dass die Gruppenmitglieder am besten wüssten, was für ihre Geschäftsgründungen angemessen sei, und daher sei Beratung seitens der Bank ein kostenintensiver und letztlich unnötiger Aufwand. Später wurde diese Sicht fallen gelassen und von jedem Teilnehmer erwartet, an einem sechswöchigen Business-Trainingsprogramm mit Schwerpunkt Steuern und rechtlichen Voraussetzungen einer Geschäftsgründung teilzunehmen.

Die Anzahl der Kredite des Good Faith Funds war anfangs sehr klein, zwischen 1989 und 1992 wurden im Durchschnitt pro Jahr etwa 18 Mikro-Kredite vergeben. Um stark am Grameen-Modell orien-

---

<sup>29</sup> Taub, Richard, P.: Lost in Translation: The Grameen Bank in the United States, Univ. of Chicago (keine Datumsangabe) <http://humdev.uchicago.edu/taubPublications/adaptionAcross.doc>

<sup>30</sup> Zusammenschluss mehrerer selbständiger Unternehmen zu einer Organisationsform, die reine Kontroll- oder Dachgesellschaft ist

tiert zu bleiben, war die individuelle Kredithöhe in den ersten vier Jahren auf unter US\$ 1.600 begrenzt, später jedoch auf über US\$ 3.000 für den ersten Kredit erweitert worden. Entgegen den späteren Erfahrungen in New York (siehe Kapitel 6) war die Ausfallquote sehr hoch und betrug hier zeitweise 48 % (1989).<sup>31</sup> Es wurde deutlich, dass ein nicht unerheblicher Teil dieses Ausfalls auf Betrug durch Kreditnehmer zurückzuführen war und das Management entschied, dass Sicherheiten bei der Darlehensvergabe nun doch zukünftig von wesentlicher Bedeutung sein sollten. Auch wurde entschieden, dass der Fonds im Fall der Beschaffung von Betriebsmitteln die Gelder direkt an die Lieferanten der Waren zahlen sollte und nicht an den Kreditnehmer selbst, um zu gewährleisten, dass das Geld auch tatsächlich für den vorgesehenen Zweck ausgegeben wird.

Als weitere Konsequenz der hohen Ausfallquote entschied das Management, die Größe des ersten Darlehens zu verkleinern, so dass die Kreditnehmer nicht allzu große Schwierigkeiten haben würden, die Darlehen zurückzuzahlen. Die Rückzahlung des ersten Darlehens war ein wichtiger Indikator für die Bereitschaft zur Rückzahlung eines größeren Darlehens in der Folge. Diese Veränderungen in der Kreditvergabe führten zu drastisch reduzierten Ausfallquoten. In den Jahren 1993 und 1994 reduzierten sich die Ausfälle auf 11 % des Kreditgeschäfts pro Jahr. Zu den unterstützten Projekten gehörten Betreuung von Kindern, eine Tapeziererei, ein Beauty-Shop, eine Schneiderei, die sich auf Bekleidung im afrikanischen Stil spezialisierte, Hausmeister- und Gartenarbeiten und eine Catering-Firma. Insgesamt wurden überwiegend Dienstleistungen finanziert.

Innerhalb der Anfangsphase des Programms wurde erwartet, dass Kreditnehmer bereits Gruppen (aus Nicht-Verwandten) vorzuweisen hätten. Aus verschiedenen Gründen, insbesondere wegen der geringen Bevölkerungsdichte sowie der sozialen Verhältnisse vor Ort, die sich von Bangladesch stark unterscheiden, konnten nur wenige Interessenten von Anfang an eine Gruppe vorweisen. Dies erforderte eine Überarbeitung der Regeln und führte letztlich dazu, dass Teilnehmer auch dann an den Einführungskursen teilnehmen konnten, wenn diese keine Gruppe vorzuweisen hatten und stattdessen erst später, mit der Hilfe der Projektleitung, eine Gruppe formten, was jedoch zur Konsequenz hatte, dass die so geformte Gruppe aus Personen bestand, die einander fremd waren und kaum Gruppendruck aufbauen konnten. Es stellte sich heraus, dass die Zugehörigkeit zu einer konstruierten Gruppe nicht das Gleiche war wie die zu einer bereits bestehenden Gemeinschaft mit starken bereits vorhandenen sozialen Bindungen, in der Sanktionen möglich sind.

*Not only are Good Faith Fund group members relatively ineffective in putting pressure on each other, but they have trouble even holding together as groups over time. In our interviews with loan officers from the program, we asked them what their biggest problems were: Groups falling apart was one consistent answer. Indeed, one of our field workers went to a Saturday meeting called to consolidate existing active people into new groups to make up for the shrinkage in the existing ones. Almost nobody came to that meeting either. Respondents reported that, although meetings were pleasant and sometimes useful, there were so many other things to do in life that this was not a high priority.*<sup>32</sup>

Die Bereitschaft als Gruppe für einzelne Mitglieder zu haften, stellte sich als begrenzt heraus.

---

<sup>31</sup> ebd. S. 7

<sup>32</sup> ebd. S. 10

*Some people explained they were reluctant to join a group if that meant that they either had some responsibility for someone else's behavior or that they would have to rely on somebody else to get what they needed. This step reduced the significance of group membership a great deal; the one shred left was that group members might be able to give each other moral support and a kind of commonsense technical assistance.<sup>33</sup>*

Einen weiteren Unterschied betrifft die Situation der Märkte in Bangladesch, welche zumeist lokal orientiert sind. Produktion und Verkauf liegen eng beieinander, verkauft werden die Waren auf Märkten vor Ort. Grameen kann einer Person bspw. den Kredit für den Erwerb von Vieh gewähren, das dann unmittelbar – und in kurzer Frist – Ertrag erwirtschaftet. Erste Rückzahlungen der Kreditsumme innerhalb weniger Wochen oder gar Tage erscheinen realistisch, wenngleich der Zwang zur schnellen Rückzahlung des Kredits bereits eine spezifische Tierhaltung und ihre Risiken stark bestimmt. In den USA hingegen sind die Märkte oft global ausgerichtet und geprägt vom Einfluss der Großunternehmen. Die selbst produzierten Waren eines Mikrokreditnehmers stünden hier einem ungleichen Wettbewerb gegenüber. Eine Chance läge für Kleinunternehmen lediglich im Angebot von Dienstleistungen innerhalb lokal orientierter Märkte. Und daraus würde sich keine wirkliche Wertsteigerung für die Region entwickeln, wie Taub ausführt. Es entstünde für die Gemeinschaft kein echter Nettogewinn (*serious net gain for the community*).

*In the context of the total dollar value of the economies of even these poor local regions, the dollar investments are minuscule. But let us assume the programs made 100 loans a year instead of 25, and that all produced successful businesses. If most of the money goes to produce basic services for a local population, there is not very much net change. The day care center operators, the beauty shop owners, and the dressmakers are producing better incomes for themselves and providing convenient services for others; we can even argue that, by working in their homes, they become good role models for their children and others in the community. But they do not generate new money or provide additional employment opportunities; it is a little bit like people taking in each others' washing.<sup>34</sup>*

In seiner Beobachtung schließt Taub, dass von einer ökonomischen Entwicklung durch Grameen im Projekt Arkansas eigentlich keine Rede sein konnte, sondern bestenfalls von einer Erleichterung innerhalb der Armut.

*Even when successful, the Good Faith Fund mainly increased the quality of life of the working poor and those on moderate incomes. This may be a laudable goal, but it probably should be classified as poverty alleviation, not as economic development.<sup>35</sup>*

Heute habe der Good Faith Fund ein neues und völlig anderes Aussehen. Die Gruppenkreditvergabe an Kleinunternehmer spiele nur noch eine geringe Rolle. Das Management sei zu der Einsicht

---

<sup>33</sup> ebd. S. 11

<sup>34</sup> ebd. S. 13

<sup>35</sup> ebd. S. 13

gelangt, dass eine direkte 1:1-Übertragung des Grameen-Prinzips für Arkansas nicht funktioniere. Sukzessive Anpassungen waren notwendig. Kredite an Kleinunternehmer existieren zwar nach wie vor, eine größere Rolle spielen allerdings Kredite an größere Unternehmungen. Und hier sieht Taub auch die Perspektive für zukünftige Projekte. Als konkretes Beispiel führt Taub einen Kredit in Höhe von US\$ 300.000 für ein Verpackungsunternehmen durch den Good Faith Fund an. Mehr als 20 Angestellte, sämtlich Afroamerikaner aus der Region Arkansas, erhielten hierdurch ein langfristiges Beschäftigungsverhältnis. Voraussetzung für das Funktionieren war jedoch von vornherein ein Start auf deutlich höherem Niveau mit der Expertise einer professionell arbeitenden Bank. Ohne die nötige wirtschaftliche Masse sei die Rentabilität von vornherein ausgeschlossen. Ein weiteres Beispiel sei die Kreditvergabe an ein Restaurantunternehmen mit angeschlossener Bäckerei. Hier wurde ein Kredit in Höhe von US\$ 100.000 vergeben. Sämtliche anderen lokalen Banken hätten einen Kredit verweigert. Nach einer Neupositionierung des Angebots und einem Umbau der Anlagen sei das Geschäft nun rentabel. Allerdings ist die Größenordnung der Kreditvergabe von der eines Mikrokredits weit entfernt.

Weitere Probleme, mit denen sich die Organisation konfrontiert sah, betreffen Organisationen überall dort, wo sie neu, unbekannt und ohne jede Erfahrung auftreten. Im vorliegenden Fall kam hinzu, dass sich der Good Face Fund einer historisch unterdrückten Bevölkerung gegenüber sah. Im Gegensatz zu ihren Kunden waren die frühen Mitarbeiter des Good Face Funds weiß und besaßen zumeist einen städtischen Hintergrund. Mit den Verhältnissen vor Ort waren diese nicht vertraut. Es entsprach nicht der geschichtlichen Erfahrung, dass die weiße Bevölkerung vor Ort Afroamerikanern finanzielle Geschäfte anbietet. In einer Welt, in der Geschenke und kostenlose Unterstützungen an die Armen die Regel sind, erschienen Kredite mit marktüblichen Zinszahlungen als etwas sehr Außergewöhnliches.

Ein weiteres Problem der Übertragung des Grameen-Prinzips auf Verhältnisse in den USA liege bereits in dem, was Armut in Bangladesch und Armut in den USA bedeute. Armut in Bangladesch beinhalte schlicht die Gefahr des Verhungerns, in den USA hingegen ginge es lediglich um Erleichterung von Armut (alleviation from poverty). Dies hieße, nur etwas (mehr) zu verdienen und etwas (mehr) Teilhabe an der Gesellschaft. Die Motivation, die daraus entstünde, sei zwangsläufig eine andere. Selbst unter Bedingungen der Armut, wie sie in den USA definiert wird, seien viele Amerikaner nicht bereit, bestimmte Arbeiten zu verrichten. Trotz Armut und hoher Arbeitslosigkeit würden solche Arbeiten heute von Einwanderern aus Mexiko ausgeführt.

*We know that there are a number of jobs that Americans are loath to undertake. In Arkansas, one of the major examples of that is processing chickens. The jobs available are extremely difficult and uncomfortable: People work in cold (around 45 to 50 degrees) and wet conditions with blood and animal viscera, while they perform extremely hard and repetitive work. Some plants in eastern Oklahoma had to close because they could not find workers. In Arkansas, the jobs are being filled increasingly by Mexican workers who find such jobs better than nothing at all and who are consequently willing to take them. In many parts of*

*Arkansas, once-homogeneous communities with numerous chicken processing plants now find themselves offering English as a second language in their schools.*<sup>36</sup>

Das Vergeltungs- oder Bewährungsprinzip als Mechanismus der Kreditverweigerung für den Fall ausbleibender Rückzahlung zur Sicherstellung der Rückzahlungsbereitschaft würde kaum greifen, da ein neuer Kredit nicht zur Sicherung des eigenen Überlebens notwendig sei.

Zu berücksichtigen sei die Struktur und Verbreitung von Armut. In Bangladesch sei Armut die Normalität für sehr viele Menschen, in den USA hingegen sei sie meist an spezielle Voraussetzungen geknüpft. So bestünden in einzelnen Regionen der USA, bspw. dort, wo Baumwolle erzeugt werde, durchaus Interessen, das Lohnniveau niedrig zu halten. Baumwollprodukte wären (unter den derzeitigen Produktionsbedingungen) kaum wettbewerbsfähig, falls das Lohnniveau signifikant steigen würde. Armut (nach US-Standards) wäre hier ein Faktor zur Kostensenkung und damit Absatzsicherung. Die lokalen politischen Strukturen besäßen kaum Interesse, diesen Kostensenkungsfaktor in Frage zu stellen.

Weitere Unterschiede betreffen die Struktur der Armut. Von Armut Betroffene in Arkansas seien meist älter, an große Familien gebunden, schlechter qualifiziert oder aus sonstigen Gründen immobil, folglich diejenigen, die die Mehrheitsgesellschaft zurücklässt. Dies sei nicht die Klientel in Bangladesch. Dort sind es in der Regel (mit Ausnahme des Bettlerprogramms) eher diejenigen, die in den USA oder in Europa die Mittelschicht ausmachen würden.

Die Voraussetzungen und Nebenbedingungen, die an die Zahlung von Sozialleistungen geknüpft sind, würden ebenfalls einer Selbstständigkeit im Wege stehen. Erreicht etwa der Nebenverdienst eine gewisse Höhe, werden Sozialleistungen entsprechend gekürzt. Hier steht die sichere Sozialleistung einer unsicheren eigenen Selbstständigkeit gegenüber und erzeugt in der Einschätzung von Taub einen so genannten Moral Hazard. Moral Hazard droht bspw., wenn ein Widerspruch zwischen dem, was für die Allgemeinheit (für das Kollektiv), und dem, was für das Individuum vernünftig ist, besteht, wenn also ein Widerspruch zwischen Kollektivrationalität und Individualrationalität vorliegt. Eine Leistung, die ohne jeden Aufwand sicher bezogen werden kann, wird ersetzt durch eine unsichere Erwartung einer Einkunft, die obendrein eine Gegenleistung erfordert. Die Entscheidung zugunsten der Aufgabe der sicheren Sozialleistung wäre bis zu einem gewissen Niveau für das Individuum irrational. Hinzu treten Besonderheiten der Förderung von Wohnraum, die vorsehen, dass in gefördertem Wohnraum kein Gewerbe ausgeübt werden darf. Bei Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit droht dem Individuum folglich der Verlust der finanziellen Unterstützung und des Wohnraums.

Die von Taub als erfolgreich identifizierten Fälle hätten auch wenig gemein mit dem Durchschnitt der „Working Poor“. Erfolgreiche Fälle zeichneten sich dadurch aus, dass sie häufig Doppelverdiener seien, die entweder aus einer früheren Beschäftigung Renten bezögen, deren Ehepartner berufstätig seien oder die lediglich einen Zuverdienst anstrebten.

---

<sup>36</sup> ebd. S. 16



Erfolgreiche Sozialprojekte des Good Faith Funds fänden sich heute im Bereich des Gesundheitswesens, der Betreuung von Kranken vor Ort und der Weiterbildung.

In der Zusammenfassung kommt der Bericht zu dem Ergebnis, dass sich das ursprünglich als Replikation der Grameen-Bank gestartete Projekt aus Gründen wirtschaftlicher Nachhaltigkeit so weit vom ursprünglichen Modell der Grameen-Bank gelöst habe, dass zum Zeitpunkt der Untersuchung vom ursprünglichen Ziel wenig übrig geblieben sei.

*(...) like many other peer-group oriented micro-enterprise loan funds in the United States, particularly those in rural areas, the Good Faith Fund has never been able to deliver a meaningful volume of customers, provide substantial loan services to the really poor, or achieve anything close to institutional self-sufficiency. To the extent that it continues to survive and, perhaps, even to grow, it will do so by engaging in activities that do not appear to replicate the Grameen Bank example. The story of the Good Faith Fund is one of trial and error, experiment and innovation, as its participants try to figure out how to transplant the Grameen Bank approach to the southern United States. At this stage in the process, there is little of the Grameen Bank's practices left.<sup>37</sup>*

Als wesentliche Schlussfolgerung bewertet Taub die Übertragbarkeit des Grameen-Modells auf die ländlichen Teile der USA eher skeptisch.

*(...) despite the fuss being made about Grameen type models in the United States, one should be cautious about the level of expectations for these programs. They (are) unlikely to be self-sufficient. They are not "economy transforming approaches." And their volumes are likely to be small. The demands of group membership, population density, the limits set by the nature of the markets, and aspects of poverty in the U.S. mitigate against the success of such a transplantation. (...) What the Good Faith Fund model also shows, and what I believe a careful analysis of other United States adaptations of the Grameen-like Program would show, is that they work best not with those who are long term on welfare, but those who have histories of holding jobs and well-defined skills. When Good Faith Fund borrowers succeed it is because they are members of low to moderate income families, where somebody already has a job, and the Good Faith Fund micro-business loans provide additional or supplemental income. Understanding that and targeting this population appropriately would make the funds more successful in generating loan volume, making people's lives better and moving toward self-sufficiency.<sup>38</sup>*

---

<sup>37</sup> Taub, Richard, P.: Lost in Translation, S. 6

<sup>38</sup> ebd. S. 18

## 6 Grameen America

In den USA versucht sich seit etwa einem Jahr ein weiteres Projekt an der Umsetzung des Grameen-Prinzips in einem städtischen Umfeld: Grameen America in New York (Queens). Unter großem medialem Interesse und unter Anwesenheit des Gründers der Grameen-Bank, Muhammed Yunus, wurde das Projekt im Januar 2008 gegründet. Grameen America begann mit einem Pilot-Projekt in New York City. Die erste Filiale hat in Jackson Heights/Queens eröffnet, und weitere Niederlassungen sollen in den nächsten Jahren in New York eröffnet werden. Grameen America plant ein zweites Pilotprojekt in den USA ab dem Jahr 2009 und weitere in Arkansas, Louisiana, Nebraska, Florida, North Carolina, Washington DC, Louisiana und Kalifornien.

Grameen America wurde bislang nicht wissenschaftlich evaluiert, zumindest sind gegenwärtig keine abgeschlossenen wissenschaftlichen Veröffentlichungen über das Projekt bekannt.

### 6.1 Projekt

Grameen America ist keine Bank, sondern eine nach dem Internal Revenue Code (26 U.S.C. § 501(c)(3)) als gemeinnützig anerkannte Mikrofinanz-Gesellschaft, die nach dem Grameen-Modell in Bangladesh arbeitet. Ihr Ziel besteht in der Bekämpfung der Armut durch Förderung kleiner Unternehmen in Form von Bereitstellung von Darlehen, Spar-Programmen, Krediten und anderen Dienstleistungen für die so genannten „Working Poor“ in den Vereinigten Staaten. Grameen America orientiert sich stark am Konzept der Grameen-Bank in Bangladesch. Zielgruppe sind Menschen mit eingeschränktem oder gar keinem Zugang zu Krediten. Diesen soll bei der Gründung eines kleinen Unternehmens oder bei der Gründung einer Selbstständigkeit Unterstützung gegeben werden. Die „Working Poor“ sind oft am Aufbau einer eigenen wirtschaftlichen Existenz allein dadurch gehindert, dass konventionelle Banken keine Kredite an Menschen vergeben, die keine Sicherheiten aufzuweisen haben oder einen schlechten (oder gar keinen) *Credit Score* besitzen. Während die herkömmlichen Banken solche Kreditnehmer abweisen, bieten private Kreditgeber stark überbewertete Kredite mit oft über 300 – 400 % effektivem Jahreszins.

In den USA besitzen rund 28 Millionen Menschen kaum oder keinen Zugang zu elementaren Dienstleistungen von Banken, fast 45 Millionen haben nur begrenzten Zugang zu den Finanzinstituten. Das Problem wird noch durch das US-Kredit-Rating-System verschärft, das diejenigen, denen Sicherheiten, geeignete Referenzen oder eine Bank-Historie fehlen, von der Vergabe von Krediten ausschließt. Die Hürden dieses Systems sind besonders für neue Einwanderer schwer zu überwinden, weil sie nicht über die nötige Bonität verfügen und damit den Kredit-Rating-Anforderungen nicht genügen. Den Zahlen des US-Zensus zufolge leben etwa 36 Millionen Menschen in den Vereinigten Staaten in Armut.<sup>39</sup> Zu diesem Personenkreis gehören 8,7 Millionen Einwanderer der ersten Generation und ihre Familienangehörigen. Frauen sind besonders betroffen. 20,4 Millionen unter

---

<sup>39</sup> Familieneinkommen von vier Personen von weniger als \$ 21,000 pro Jahr

Quelle: U.S. Census Bureau, Housing and Household Economic Statistics Division: Poverty Thresholds for 2007 by Size of Family and Number of Related Children Under 18 Years

den 36 Millionen Armen sind Frauen und 13 Millionen dieser Frauen fallen in die Kategorie, die der US-Zensus als "deep poverty" bezeichnet. Der Anteil der in New York State in Armut lebenden Menschen beträgt 13,8 %, das sind rund 1,7 Millionen Menschen. In New York City leben 650.000 Menschen unterhalb der nach US-Standards definierten Armutsgrenze. Frauen sind von Armut besonders betroffen, vor allem allein erziehende Mütter – etwa 312.600 bzw. 10,35 % aller Haushalte in NYC.<sup>40</sup>

Grameen Amerika konzentriert sich auch in New York auf Frauen, da sich gezeigt hat, dass Frauen zuverlässiger und eher zur Rückzahlung ihrer Kredite bereit und in der Lage sind. Hauptzielgruppe sind Migrantinnen, denen folgende Dienstleistungen angeboten werden:

- Bereitstellung von Kleinkrediten zwischen \$ 500 und \$ 3.000, auf eine Laufzeit von sechs bis zwölf Monaten bei 15 % Zinsen, so dass diese eigene Selbstständigkeitsgründungen oder von zu Hause aus eine Nebenerwerbstätigkeit starten können.
- Vermittlung von Kenntnissen in Bezug auf wirtschaftliche Sachverhalte im Rahmen der Gründung eines Unternehmens.
- Entwicklung eines so genannten Client-Ratings (Kredit Scores), so dass die Kunden von Grameen zukünftig besser an Kredite konventioneller Banken gelangen können.
- Aufklärung über Finanzierungsinstrumente der konventionellen Banken.

Auch Grameen America orientiert sich am Gruppenkredit. Jede Kreditnehmerin ist verpflichtet, sich einer aus fünf Mitgliedern bestehenden Gruppe anzuschließen, die sich auf wöchentlicher Basis regelmäßig trifft. Diese Gruppen bilden ein Zentrum mit bis zu acht Gruppen. Die wöchentlichen Sitzungen finden an einem geeigneten Ort statt, wie beispielsweise in einem Community-Center oder einer lokalen Kirche. Die Sitzungen liefern einerseits Informationen über den Stand der einzelnen Unternehmenstätigkeiten, andererseits entwickelt sich ein soziales Netzwerk der freiwilligen gegenseitigen Unterstützung. Die anwesenden Vertreter der Grameen-Bank (die Center-Manager) sind zwar mit der Verwaltung der Darlehen befasst, Arbeit und Ausbildung der Kreditnehmer werden allerdings auch von den Kreditnehmern selbst durchgeführt. Unterstützt werden gegenwärtig folgende Projekte:

- Verkauf von Kosmetik-Produkten
- Herstellung und Verkauf von Kleidung, Dessous & Unterwäsche
- Herstellung von Schmuck und anderen Accessoires
- Herstellung und Lieferungen von Backwaren und fertigen Speisen
- Handwerkliche Produkte
- Blumenschmuck und Körbe
- Reinigung, Lieferungen und Dienstleistungen
- Taxi-Registrierungen
- Tagespflegedienste
- Herstellung von Eis und Süßigkeiten
- Herstellung von Druckerzeugnissen

---

<sup>40</sup> Quelle: U.S. Census Bureau, Housing and Household Economic Statistics Division ebd.

## 6.2 Finanzierung

Grameen America finanziert sich nicht ausschließlich selbst, sondern bezieht Zuschüsse, private Spenden, Darlehen und Beteiligungen zur Unterstützung in der Anfangszeit. Auf längere Sicht versucht Grameen Amerika sich in ein Unternehmen weiterzuentwickeln, das sich innerhalb eines Zeitraums von fünf Jahren bei einem Minimum von 18.000 Kreditnehmern (Jorgensen) zu 100 % selbst tragen kann und nicht auf Zuschüsse oder Beiträge angewiesen ist.

## 6.3 Management

Grameen America wird offiziell durch die dienstältesten Führungskräfte aus Bangladesch geleitet, darunter Professor Yunus und Professor HI Latifee, der Leiter der Grameen Trust ist. Leslie Kane ist als Vizepräsident und Leiter Finanzen und Entwicklung tätig. Vidar Jorgensen ist Präsident von Grameen America. Stephen A. Vogel fungiert als Chief Executive Officer mit Sitz in New York. Grameen America wird von einem Manager der Grameen Zentrale, Shah Newaz, aus Bangladesch geführt.

Latifee ist Mitglied des Board of Directors der Grameen America, Inc. Latifee ist Professor für Ökonomie und Geschäftsführer der Grameen Trust, Tochtergesellschaft der Grameen-Bank. Professor Latifee arbeitet mit der Grameen-Organisation seit ihrer Gründung von Professor Yunus im Jahre 1973. Vor seinem Eintritt bei Grameen Trust im Jahr 1994 war Latifee Professor für Wirtschaftswissenschaften an der Universität von Chittagong in Bangladesch.

Jorgensen ist Präsident von Grameen America, Inc. und Mitglied des Board of Directors der Grameen America, Inc. Jorgensen steht an der Spitze der Grameen America. Neben seinem Engagement bei Grameen America ist Jorgensen Eigentümer von sechs Firmen im Bereich Biotechnologie, Pharma-, Gesundheits-, Versicherungs-, Finanz-Dienstleistungen, Unterhaltung und Infrastruktur. Zu Herrn Jorgensens Unternehmen gehören WRG Research, Inc., Cambridge, Healthtech Institut, Cambridge Healthtech Associates und World Health Care Congress.

Vogel ist Chief Executive Officer von Grameen America. Neben seiner Funktion bei Grameen America ist Vogel General Partner bei Vogel Partners, LLP, einem privaten Fonds, der in Venture Capital und Buyout-Fonds investiert. Vor der Gründung von Vogel & Partner arbeitete Vogel als Venture Partner bei einem Energie- und Telekom-Venture-Capital-Unternehmen. Davor war Vogel Präsident und Chief Executive Officer und Mitbegründer von Synergy Gas Corp im Einzelhandel Propan Vertriebsfirma für Gewerbe- und Industriekunden in New Jersey mit 2.700 Mitarbeitern und mehr als \$ 300 Millionen jährlichem Umsatz an 330 Standorten. Vogel ist derzeit Mitglied des Board of Trustees des Montefiore Medical Center und Children's Hospital und der Board of Directors von Lighthouse International.

Newaz ist Senior Vice President und General Manager in der Grameen-Bank, tätig als Manager in den Einrichtungen der Grameen-Unternehmen in Bangladesch und in der Dominikanischen Repu-

blik. Newaz begann seine berufliche Laufbahn im August 1982 als Manager im Bereich der Grameen-Bank-Projekte und hat seitdem in verschiedenen Funktionen innerhalb des Grameen-Netzwerks gearbeitet. Vor seinem Eintritt bei Grameen America war er stellvertretender Direktor und Leiter der Ausbildung und der Abteilung Sonderprogramme der Grameen-Bank.

Leslie Kane ist Vice President für Strategie und Finanzen. Kane arbeitete seit 2001 bei Morgan Stanley in New York, Mumbai und Hongkong. Kane war Vice President und Operations Officer von Morgan Stanley Real Estate Funds in Hong Kong. Davor arbeitete sie in Morgan Stanley's Investment Banking Division in New York und Mumbai.

Grameen America arbeitet mit der Citibank zusammen. Mitarbeiter von Grameen sammeln während der Centermeetings die Spareinlagen ein und überweisen diese auf die Sparkonten. Die Citibank betreibt diese Sparkonten für die Kreditnehmer und bietet ihnen Dienstleistungen mit folgenden Konditionen an: keine Mindesteinlage (Spareinlage), keine monatlichen Gebühren, je eine Konto-Karte und monatliche Kontoauszüge.

Auch in den USA hält Grameen an der Verpflichtung zur Zahlung von Spareinlagen fest, die sich an der Höhe des Kredits wie folgt bemessen:

von	bis	wöchentliche Sparzahlung
\$ 100,00	\$ 3.000,00	\$ 2,00
\$ 3.001,00	\$ 5.000,00	\$ 5,00
\$ 5.001,00	\$ 10.000,00	\$ 7,00
\$ 10.001,00	\$ 15.000,00	\$ 10,00
\$ 15.001,00	\$ 20.000,00	\$ 15,00
\$ 20.001,00	\$ 25.000,00	\$ 20,00

**Abbildung 10 Grameen-Bank: Spareinzahlungen**

Insgesamt besteht der Pilotversuch in New York aus 455 Mitgliedern und 413 Kreditnehmern. Das Projekt in Queens umfasst 91 Gruppen und 42 Center. An Personal beschäftigt Grameen America in Jackson Heights fünf Personen. Ausgezahlt wurden \$ 1.093.991 in Form von Darlehen, insgesamt sind \$ 78.132 an Spareinlagen im Namen der Kreditnehmer eingesammelt worden. \$ 585.791 sind noch in ausstehenden Krediten gebunden, die Rückzahlungsquote beträgt nach Angaben von Grameen America mehr als 99 %.

## **7 Grameen-Berlin/Genisis Institut**

Das GENISIS Institut in Berlin bezeichnet sich als „Think-and-Do-Tank“ für das Thema Social Business. Seine Mission sei es, das Social Business Konzept von allen Seiten zu beleuchten und auf verschiedenen Wegen zu seiner Verankerung in Wirtschaft, Politik und Gesellschaft beizutragen. Das GENISIS Institut beschäftigt sich nach eigener Darstellung mit den grundlegenden Implikationen des Social Business Konzeptes (Definition, Steuerung, Finanzierung etc.). Zudem werden öffentliche Aktionen für verbesserte (politische) Rahmenbedingungen geplant. Integriert in ein Netzwerk aus Unternehmern, Wissenschaftlern und Journalisten befasst sich das Institut mit dem Grundkonzept von Social Business (Definition, Steuerung, Finanzierung usw.) und entwickle sinnvolle Strategien zur praktischen Umsetzung – mit besonderem Fokus auf die Industrieländer. Das GENISIS Institut will eine gesamtgesellschaftliche Social Business Bewegung anregen und die Anwendung wirtschaftlicher Prinzipien auf soziale Problemstellungen auf breiter Basis erreichen.<sup>41</sup>

### **7.1 Gründung**

Gegründet wurde Genisis als gemeinnützige GmbH am 1. August 2008 (Gründungstreffen) und am 3. September 2008 wurde es als gemeinnützig anerkannt. Gesellschafter des „GENISIS Institute for Social Business and Impact Strategies“ sind: Michel Aloui (BrandStiftung), Prof. Dr. Stephan Breidenbach (Mitgründer Projekt Humboldt-Viadrina School of Governance, Gründer betterplace), David Diallo (MyPhotobook, Gründer Noah Stiftung), Michael Horbach (Gründer Horbach Finanzdienstleistungen, Gründer Michael (Horbach Stiftung, Initiator Good Growth Fund), Friedrich Kiesinger (Albatross, Pegasus), Marianne Obermüller (Gründerin Social Business Management GmbH, Gründerin Earthrise Society), Michael Leroudier (circ corporate experience), Rudolf D. Müller (CEO Schallehn Beteiligungsgesellschaft), Peter Spiegel (Gründer Terra One World Network, Initiator GENISIS Institut). Als Kooperationspartner werden Muhammad Yunus (Dhaka, Bangladesh), Prof. Dr. Günter Faltn, Dr. Maritta Koch-Weser von Bieberstein (GEXSI – The Global Exchange for Social Investment) genannt. GEXSI und GENISIS Institut kooperieren bei der Initiierung und Beratung von neuen Finanzinstrumenten wie beispielsweise dem Good Growth Fund.

Im Zusammenhang mit der Planung einer Grameen-Bank in Berlin wurde der „Arbeitskreis Grameen-Bank Berlin“ gegründet. Der Arbeitskreis Grameen-Bank Berlin soll zunächst prüfen, ob die Gründung einer Filiale der Grameen-Bank in Berlin – analog zu jener in New York – sinnvoll und realistisch erscheint. Sollte dies positiv beantwortet werden, werden daraus geeignete Impulse für deren Gründung erwartet.

An diesem Arbeitskreis nehmen teil: Prof. Dr. Stephan Breidenbach, Humboldt-Viadrina School of Governance (Leiter), Michel Aloui, BrandStiftung, Friedrich Kiesinger, CEO Pegasus GmbH, Berlin, Tobias Klein, First Private Investment, Ulrich Merkes, Deloitte, Klaus Naderer, CEO Solidground, Dr. Stephan Schwartzkopf, Gesellschaft für Projektmanagement, Johannes Schwegler, Swisscontact,

---

<sup>41</sup> GENISIS Institut, UNSERE MISSION <http://www.genisis-institute.org/philosophy.html>

Alois van Well, Direktor Dresdner Kleinwort Wasserstein, Prof. Dr. Alexander Kritikos, Deutsches Mikrofinanzinstitut, Dirk Sander, Finanzvorstand vom Öko-Sozialem Forum Deutschland.

## **7.2 Planungen und Zielsetzungen**

Mit Initiatoren des Genisis Instituts und Vertretern des Arbeitskreises Grameen-Bank Berlin wurden Interviews geführt, auf denen die folgenden Darstellungen basieren. Bislang wurden noch keine Kredite vergeben und es existiert kein laufender Betrieb mit Kreditnehmern. Die einzelnen Interviews liefern sowohl übereinstimmende als auch unterschiedliche Darstellungen über Planungen und Zielsetzungen der Experten. Ein endgültiges Konzept scheint dem noch in Planung befindlichen Projekt nicht vorzuliegen. Wie letztlich das Grameen-Projekt in Berlin gestaltet werden soll, wird von einem ersten Pilotprojekt abhängig gemacht.

### **7.2.1 Kernpunkte**

Wesentliche Ziele lassen sich in drei Kernpunkten beschreiben: aktive Markterkundung, wenig dokumentenorientierte, dafür persönlichkeitsorientierte Kreditvergabe und pragmatischer Umgang mit dem Gruppenansatz. Diese drei Elemente wären angepasst und adaptiert auf deutsche Verhältnisse zu übernehmen.

### **7.2.2 Besicherung (Peer Pressure)**

In den Interviews kristallisierten sich unterschiedliche Vorstellungen in grundlegenden Aspekten heraus, so auch in Bezug auf das Peer Pressure. Die Position der Vertreter der Grameen-Bank aus Bangladesch, hier insbesondere die des Gründers Mohamed Yunus, scheinen in wesentlichen Punkten, insbesondere im Fall des Peer Pressure, festgelegt und stark am Vorbild der Grameen in Bangladesh orientiert zu sein. Von deutscher Seite wird hingegen eine direkte Übertragung einzelner Elemente des Grameen-Prinzips auf deutsche Verhältnisse skeptisch gesehen. Die Individualisierung der europäischen Gesellschaften scheint dabei das größte Hindernis im Aufbau von Gruppenkrediten nach dem Grameen-Vorbild darzustellen (Breidenbach). Es bestehen gute Erfahrungen mit Bürgensystemen, die in abgewandelter Form auch für eine europäische Variante einer Grameen in Frage kommen würden (Kritikos). Dabei ginge es um eine besondere Form der Gruppenhaftung: Anders als in Bangladesh würden potentielle Kreditgeber, die ohnehin bereit wären, aus eigenen Mitteln einen Kredit an eine weitere ihnen persönlich bekannte Privatperson zu vergeben, lediglich die Bank als Mittler einschalten (Relationship-Lending). Diese vergibt einen Kredit, für den dann die anderen als Bürgen haften. Der Vorteil besteht für beide Seiten, sowohl den Kreditnehmer als auch den oder die Kreditgeber, in der Einschaltung einer neutralen und professionellen Institution. Folgende Besicherungen werden derzeit geprüft: Bürgschaften aus dem Umfeld, Sicherheiten mit asymmetrischer Wertschätzung (auch mit geringen Verwertungserlösen), ab dem 2. Kredit Prüfung einer werthaltigen Besicherung, eigenkapitalähnliche Darlehen aus dem Umfeld.

Ein Modell, das die Vorgabe aus Bangladesch 1:1 hinsichtlich des Gruppenansatzes übernimmt, wird nicht prinzipiell ausgeschlossen: Es wäre einen Test wert, ob es allerdings funktionieren wird, könne keiner vorhersagen, weil ein derart radikales Experiment bisher in Deutschland noch nicht gefahren worden sei (Breidenbach).

### **7.2.3 Umfang und Finanzierung**

Für den Anfang des Projekts ist ein Testlauf mit wenigen Teilnehmern geplant, der zunächst die erforderlichen Informationen darüber bereitstellen soll, welche Mechanismen funktionieren. Das Beispiel aus New York (Queens) werde zwar durch Besuche vor Ort sorgfältig beobachtet, scheint jedoch bislang nicht ausreichende Informationen zu liefern.

Probleme bereitet der notwendige Mindestumfang: Ein solches Modell in Deutschland aufzustellen bedeute einen Kostenapparat auf Industriestaatenniveau. Um diesen zu finanzieren, müsse das Projekt in einem Umfang aufgestellt werden, wie das bisher nicht gelungen sei. Es wäre nicht möglich, unter einem Minimum von 1.000 Kreditnehmern solche Projekte zu finanzieren, es wäre in Hinblick auf das Projekt in den USA (New York) sogar von erheblich höheren Zahlen auszugehen (Breidenbach).

Zurzeit wird für das Projekt der Grameen in Berlin eine Finanzierung gesucht. Offenkundig stehen bislang nicht bzw. nicht genügend Geldgeber bereit, um das Projekt zu finanzieren. Auch die Grameen-Bank in Bangladesh wird ein Projekt in Berlin nicht finanziell unterstützen. Vielmehr wird die Grameen-Bank für ihre Expertise sogar finanzielle Forderungen stellen (Breidenbach). Ein erster Versuch wird mit einem Umfang von 50.000 Euro angesetzt, ein dauerhafter und nachhaltiger Betrieb würde ein finanzielles Volumen von mindestens zwei bis drei Mio. Euro umfassen müssen und mit mehreren Tausend Teilnehmern zu führen sein.

Erwartet wird eine Anlaufzeit von maximal drei Jahren, bis feststünde, ob das Projekt funktioniere. Die Informationen, die in der Erprobungszeit gesammelt werden, sollen allgemein zur Verfügung gestellt werden.

### **7.2.4 Zielgruppe und Rahmenbedingungen**

Bezüglich der Auswahl der Zielgruppe wird ein erster Testlauf entsprechende Erfahrungen liefern müssen. Die Vorstellungen über potentielle Zielgruppen reichen von ALG-II Empfängern über Migranten bis hin zu Kleingewerbetreibenden aus dem Kreativ-Bereich.

Die Erfahrungen, die Grameen in New York gesammelt habe, bestünden darin, dass genau dort eine Grameen greife, wo der Staat in seinem Schutzschirm, den er gespannt hat, Gruppen absichtlich oder unabsichtlich vergessen hat. Das betrifft in erster Linie Migranten. Diese würden nicht



denselben Schutz genießen wie die Mehrheitsgesellschaft. Und deswegen funktioniere Grameen in Amerika mit Migranten. Yunus schlägt nach Darstellung von Spiegel für Deutschland ein Denkmotiv vor, wonach Hartz-IV-Empfängern das Angebot gemacht werden soll, dass diese den Betrag, den sie für einige Monate erhalten würden, als Kredit gewährt bekommen.

### **7.2.5 Kreditvergabe**

Verwiesen wird auf die gängige Praxis von Banken, von potentiellen Kreditnehmern im Vorfeld einer Kreditvergabe einen umfangreichen Apparat von Unterlagen, Geschäftsplänen und Sicherheiten abzufordern. Das bedeutet, die Hürde, um überhaupt an das für eine Gründung nötige Kapital zu gelangen, würde von Banken durch diese Dokumentenorientierung so hoch gesetzt, dass viele Neugründer allein deshalb durch ein solches Raster fielen, da sie nicht in der Lage seien, sich adäquat zu präsentieren (Kritikos). Derjenige, der eben nicht so gut Dokumente erstellen könnte, würde das Nachsehen haben. Ein Grameen-Projekt hingegen wäre deutlich direkter, auch in Fragen nach der Eignung des Kreditnehmers würden neue Wege zu gehen sein. Die Kreditnehmer hätten nicht die Bank zu suchen, sondern die Bank die Kreditnehmer. Und das hieße, dass Vertreter einer Grameen-Bank in Deutschland eher in einem persönlichen Gespräch die Eignung von Kreditnehmern herauszufinden haben. Diese Vorgehensweise entspräche Erfahrungen aus dem osteuropäischen Raum, in dem diese Form der Kreditvergabe standardisiert sei, auch mit Personen, die vordergründig nicht kreditwürdig erschienen. Eine solche Klientel steht im normalen Bankenwesen quer, sei aber deswegen kein schlechtes Risiko. Einen hohen Bedarf gäbe es bei der Finanzierung kleiner Geschäfte durch größere Aufträge.

### **7.2.6 Peer Support**

Das Berliner Modell setzt auf Peer Support (Spiegel). Die Beratung durch Experten wird eher skeptisch bewertet. Experten versuchten häufig, ihre Impulse auf andere Länder zu übertragen, aufgrund der unterschiedlichen Kultur würden jedoch sehr schnell Denkfehler entstehen. Es gäbe Finanzinstitute, die meinten, Menschen brauchten viel Beratung in aller möglichen Hinsicht, damit sie dann das Richtige tun. Nach den Erfahrungen der Grameen-Bank sei dies ein Denkfehler (Spiegel). Man müsse viel mehr darauf horchen, was Menschen selbst als einen realistischen Ansatz sehen, und schauen, dass man diesen so absichere, dass das funktionieren kann. Zumindest in der Entwicklungspolitik hätte sich ganz klar gezeigt, dass das große Beraternetzwerk, das in Entwicklungsländern unterwegs sei, ganz oft deswegen falsch berate, weil es die Verhältnisse nicht wirklich kenne und ganz viele Dinge nicht einschätzen könnte. Das sei in bestimmten sozialen Segmenten in Deutschland nicht grundsätzlich anders: Auch hier hätten Berater nicht die Erfahrung, die aus einer persönlichen Betroffenheit entsteht. Es sei eher eine akademisch-distanzierte Beschäftigung mit den betroffenen Menschen. Einige Replikationsprojekte versuchten zudem, Grameen auf die Bedingungen in ihrem Land zu modifizieren, und ignorierten dabei das Gruppenprinzip. Das sei bei Grameen jedoch absolut essenziell (Spiegel). In der zweiten Phase werden Menschen aus den jeweiligen Betroffenen-Kreisen, für die Kredite vergeben wurden, auch im Kleinkreditsystem der Grameen selbst eine wichtigere Funktionen erhalten. Die Auffassung

selbst eine wichtigere Funktionen erhalten. Die Auffassung von Grameen sei, dass diese eine Kompetenz hätten, die nicht ersetzbar sei durch Menschen, die einfach keine Erfahrung in diesem schwierigen Feld aufweisen.

## **8 Existenzgründungen – Gründungen aus der Arbeitslosigkeit**

Die in Deutschland geplanten Grameen-Projekte können nur vor dem Hintergrund des allgemeinen Gründungsgeschehens bewertet werden. Unter besonderer Berücksichtigung der von Yunus angesprochenen Zielgruppen (Spiegel) sind Gründungen aus der Arbeitslosigkeit von besonderer Relevanz. Für eine Bewertung des in Berlin geplanten Grameen-Projekts stellt sich die Frage, welche Erfahrungen in Bezug auf Existenzgründungen, insbesondere aus der Arbeitslosigkeit, wissenschaftlich dokumentiert sind. Auf die wichtigsten empirischen Untersuchungen wird im Folgenden eingegangen.

### **8.1 Existenzgründungen**

Laut Gründungsmonitor 2008 der KfW Bankengruppe gründen rund 17 % aller Gründer aus einer Arbeitslosigkeit heraus. Allein im Jahr 2007 starteten knapp 150.000 arbeitslose Männer und Frauen eine Selbstständigkeit. Zugleich liegt die Abbruchrate von Gründern aus der Arbeitslosigkeit besonders hoch. 41 % von ihnen haben ihre Selbstständigkeit nach spätestens 36 Monaten bereits wieder aufgegeben.<sup>42</sup>

Die Zahl der Existenzgründungen belief sich nach Berechnungen des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn (IfM) auf Basis der Gewerbeanzeigenstatistik in Deutschland im 1. bis 3. Quartal 2008 auf rund 307.000.<sup>43</sup> Die Bundesagentur für Arbeit fördert die Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit aus der Arbeitslosigkeit nach SGB III.<sup>44</sup> Für das Jahr 2007 liegen von der Bundesagentur folgende Zahlen vor:<sup>45</sup>

Von den 1,85 Mio. Arbeitslosen, die im Rechtskreis SGB III im Jahr 2007 ihre Arbeitslosigkeit durch die Aufnahme einer Erwerbstätigkeit beenden konnten, machten sich 9,0 Prozent selbstständig, das sind 165.960 Personen. Die Abgänge in Selbstständigkeit waren zu einem großen Teil durch die Förderung der Selbstständigkeit beeinflusst. Werden die geförderten Fälle herausgerechnet, so haben nur 3,7 Prozent aller ungefordert abgehenden Arbeitslosen im Jahr 2007 eine selbstständige Tätigkeit aufgenommen. Die Förderung der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit wurde im Jahr 2007 mit 1,82 Mrd. Euro bezuschusst. Den größten Posten unter den Maßnahmen zur Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit machte im Jahr 2007 der Gründungszuschuss zur Förderung der Selbstständigkeit aus. Gut 1,22 Mrd. Euro wurden 2007 für den Gründungszuschuss aufgewandt. Während die auslaufenden Existenzgründungszuschüsse in West- und Ostdeutschland gemessen an der Betroffenheit durch Arbeitslosigkeit proportional in Anspruch genommen worden sind, wurde der Gründungszuschuss vor allem in Westdeutschland bewilligt. 78,6 Prozent aller Mit-

---

<sup>42</sup> KfW Bankengruppe: Gründungen aus der Arbeitslosigkeit [http://www.kfw-mittelstandsbank.de/DE\\_Home/KfW\\_Mittelstandsbank/Aktuelles/Gruendungen\\_aus\\_der\\_Arbeitslosigkeit.jsp](http://www.kfw-mittelstandsbank.de/DE_Home/KfW_Mittelstandsbank/Aktuelles/Gruendungen_aus_der_Arbeitslosigkeit.jsp)

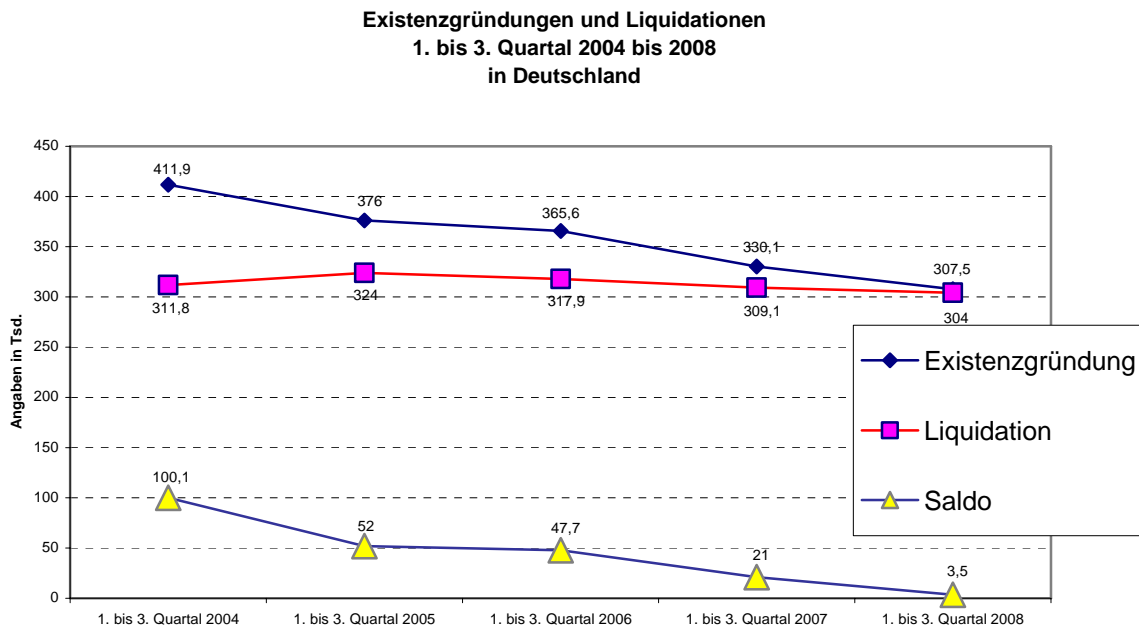
<sup>43</sup> Günterberg, B. (Institut für Mittelstandsforschung Bonn): Working Paper 01/2009

<sup>44</sup> Sozialgesetzbuch (SGB) Drittes Buch (III) – Arbeitsförderung

<sup>45</sup> Zur Zeit der Erstellung dieses Berichts liegen für das Jahr 2008 keine veröffentlichten Statistiken vor.

tel, die für den Gründungszuschuss verausgabt wurden, flossen an geförderte Personen aus Westdeutschland.<sup>46</sup>

Für das Jahr 2008 war ein Rückgang der Arbeitslosigkeit festzustellen, die Zahl der Arbeitslosen lag im September 2008 um rund 463.000 unter der vom September 2007 und erreichte im November 2008 einen Tiefstand auf unter 3 Mio. Diese Entwicklung führte zu immer weniger Gründungen aus der Arbeitslosigkeit und damit weniger Inanspruchnahme von Förderinstrumenten der Agentur für Arbeit, dem "Gründungszuschuss" und dem "Einstiegsgeld". Gab es im 1. bis 3. Quartal 2007 noch rund 122.000 Existenzgründer, die durch die Bundesagentur für Arbeit bei der Aufnahme einer selbstständigen Tätigkeit gefördert wurden, so war im 1. bis 3. Quartal des Folgejahres ein Rückgang von 8,8 % zu verzeichnen. Die Zahl der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten im September 2008 stieg gegenüber dem Vormonat um rund 575.000.



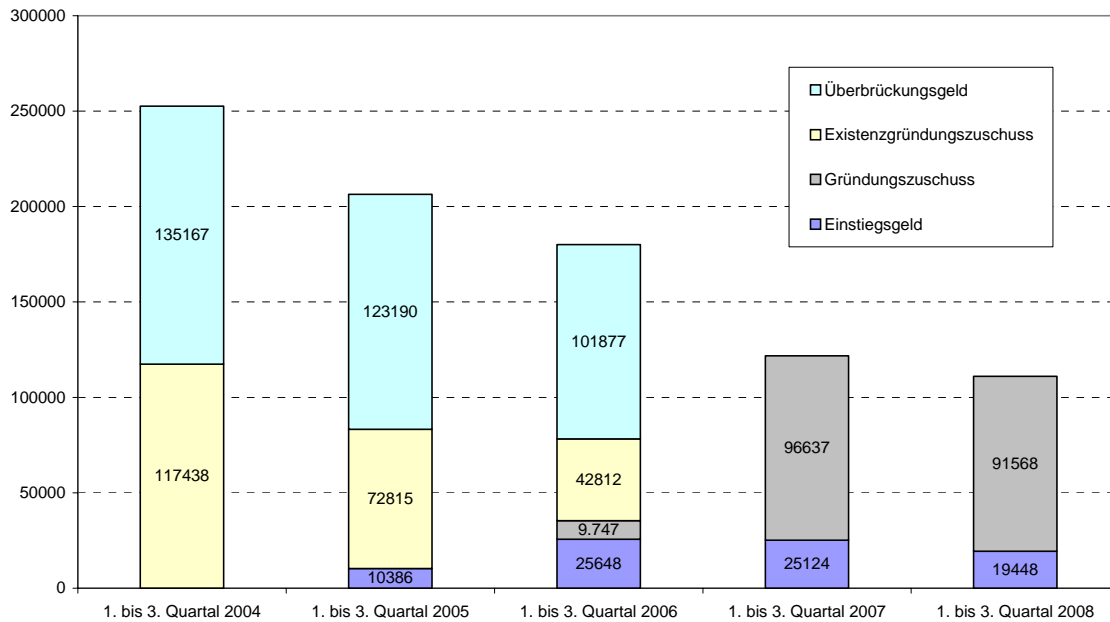
**Abbildung 11 Existenzgründungen und Liquidationen<sup>47</sup>**

Die sich für den beobachteten Zeitraum verbessernde konjunkturelle Lage spiegelt sich in den Zugängen in die Förderung der Selbstständigkeit aus der Arbeitslosigkeit (2004 – 2008) wider, die die Bundesagentur für Arbeit durch Einstiegsgeld, (Existenz-) Gründungszuschuss und Überbrückungsgeld fördert.

<sup>46</sup> Bundesagentur für Arbeit Eingliederungsbilanz 2007 – Zentrale Interpretationen SWA3, 03.12.2007, S. 2

<sup>47</sup> Ohne Automatenaufsteller, Reisegewerbe und freie Berufe. Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Basis: Gewerbeanzeigenstatistik des Statistischen Bundesamtes. Darstellung Gaeth

**Zugänge in die Förderung der Selbstständigkeit aus der Arbeitslosigkeit  
(Bundesagentur für Arbeit im 1. bis 3. Quartal 2004 bis 2008)**



**Abbildung 12 Zugänge in die Förderung der Selbstständigkeit aus der Arbeitslosigkeit<sup>48</sup>**

Es bestehen regionale Unterschiede in Bezug auf Alte und Neue Bundesländer. Im 1. bis 3. Quartal 2008 wurden in Westdeutschland rund 246.900 Existenzgründungen angemeldet, in Ostdeutschland rund 60.500. Dies entspricht einem Rückgang gegenüber dem Vorjahreszeitraum von 6,7 % im Westen und einem geringfügig stärkeren Rückgang von 7,5 % im Osten.

Von den Gründungen im 1. bis 3. Quartal 2008 in Deutschland sind von den rund 307.500 Existenzgründungen rund 272.800 Unternehmensgründungen, 74.136 Betriebsgründungen einer Hauptniederlassung, echte Kleingewerbegründungen 198.208, Übernahme wegen Erbfolge, Kauf oder Pacht 34.625 und 190.280 Nebenerwerbsgründungen.

<sup>48</sup> Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn, Basis: Bundesagentur für Arbeit. Darstellung Gaeth

## 8.2 Gründungen aus der Arbeitslosigkeit

### 8.2.1 KfW-Studien

Im Rahmen des KfW-Gründungsmonitors der KfW-Bankengruppe werden jährlich 40.000 zufällig ausgewählte in Deutschland ansässige Personen telefonisch dazu befragt, ob sie in den vergangenen zwölf Monaten eine gewerbliche oder freiberufliche Tätigkeit im Voll- oder Nebenerwerb begonnen haben. Die KfW-Bankengruppe kommt in ihrer Umfrage zur Finanzierungsstruktur von Existenzgründungen in Deutschland zu folgenden Ergebnissen: <sup>49</sup>

- 40 % der Gründer nehmen keine finanziellen Mittel in Anspruch.
- 70 % der Gründer mit Bedarf an Sach- oder finanziellen Mitteln benötigen Mittel im Gesamtwert von maximal 25 TEUR.
- 30 % der Gründer mit finanziellem Mittelbedarf nutzen ausschließlich eigene Mittel.
- Nur 10 % aller Gründer haben einen externen Finanzierungsbedarf jenseits des Mikrobereichs (> 25 TEUR).
- Gründer mit externem Finanzmittelbedarf nutzen häufig informelles Kapital und nicht rückzahlungspflichtige Zuschüsse, es dominieren jedoch Bankdarlehen.

Gründungen würden ohne nennenswerten Mitteleinsatz oder unter Inanspruchnahme von Sachmitteln und/oder Finanzmitteln realisiert. Gründer, die finanzielle Mittel benötigten, könnten diese aus ihrem eigenen Vermögen und/oder unter Verwendung externer Mittel aufbringen. Besteht externer Mittelbedarf, dann könne dieser u. a. aus Bankdarlehen, Dispositionskrediten und Förderdarlehen, mittels Zuschüssen der Bundesagentur für Arbeit, geschenktem oder geliehenem Geld von Familienmitgliedern oder Freunden und/oder durch Beteiligungskapital gedeckt werden.

Die folgende Grafik beschränkt sich auf die Gründer mit Mittelbedarf und gibt für diese die Höhe des Mittelbedarfs in Größenklassen wieder. Interessant ist festzustellen, dass Gründer, die mit geringen Gründungsmitteln starten, diese zumeist in Form von Sachmitteln einbringen und weniger in Form von Finanzmitteln. Die getrennte Betrachtung nach Sachmitteln und finanziellen Mitteln zeigt, dass Sachmittel insbesondere im Bereich der kleinen Gründungsprojekte eine bedeutende Rolle spielen. Im Ergebnis lässt sich festhalten, dass sich ein erheblicher Teil der Gründer auf die Nutzung bereits vor der Gründung vorhandener Sachmittel beschränkt. Der geringe (Finanz-) Mittelbedarf des Großteils der Gründer geht laut Studie damit einher, dass ein erheblicher Anteil der Projekte aus eigenen finanziellen Mitteln der Gründer, wie Ersparnissen und Rücklagen, finanziert wird. Nur 10 % aller Gründer hätten einen externen Finanzierungsbedarf jenseits des Mikrobereichs.

---

<sup>49</sup> KfW-Bankengruppe: WirtschaftsObserver online, Nr. 26, August 2007

Kategorie	Mittelbedarf	
	Sachmittel	Finanzielle Mittel
1 EUR bis unter 5 TEUR	33,2%	33,5%
5 TEUR bis 10 TEUR	35,7%	15,3%
über 10 TEUR bis 25 TEUR	22,1%	22,3%
über 25 TEUR bis 50 TEUR	6,0%	14,7%
über 50 TEUR	3,0%	14,2%

Abbildung 13 Höhe des Mittelbedarfs von Gründern<sup>50 51</sup>

Die KfW-Studie kommt in ihrer Untersuchung zu folgendem Schluss:

*Zusammengefasst ist die Finanzierung des breiten Gründungsgeschehens in Deutschland charakterisiert durch eine erhebliche Zahl von Gründungen ohne nennenswerten Mittelbedarf oder mit intensiver Nutzung von Sachmitteln sowie Gesamtmittelbedarfe häufig im Mikrobereich. Es wird umfassend auf eigene finanzielle Ressourcen zurückgegriffen. Im Zuge externer Finanzierung werden nach Möglichkeit informelles Kapital, Zuschüsse und Fördermittel in Anspruch genommen, es überwiegen jedoch Bankdarlehen.<sup>52</sup>*

Eine weitere Auswertung des Gründungsmonitors im September 2007 durch Spengler und Kohn<sup>53</sup> beschäftigt sich mit dem Gründungsverhalten von Personen mit Migrationshintergrund. Demnach hätten im Jahr 2006 in Deutschland hochgerechnet rund 1,1 Mio. Personen im Alter zwischen 18 und 65 Jahren den Schritt in die Selbstständigkeit unternommen, gut 115.000 davon mit nicht-deutscher Herkunft. Im Vergleich zu früheren Analysen der KfW auf Basis des Gründungsmonitors für das Jahr 2002 zeigten sich laut Studie Verschiebungen hinsichtlich der Herkunftsländer der Gründer mit Migrationshintergrund. Ein starker Rückgang sei für traditionelle Migrantengruppen mit italienischem oder griechischem Hintergrund festzustellen, die seit den Gastarbeiterwellen in der zweiten Hälfte des letzten Jahrhunderts in Deutschland ebenfalls stark vertreten seien und die noch zu Anfang des 21. Jahrhunderts die zweit- und die drittstärkste Gründergruppe bildeten. Immer mehr an Bedeutung gewinnen laut Studie Gründer aus Osteuropa, insbesondere aus Russland, Polen und den Balkanstaaten sowie Kasachstan.<sup>54</sup>

Es zeige sich laut Studie, dass Migranten gründungsaffiner als Deutsche seien: Die Gründerquote unter den Migranten von 2,9 % übersteige die Quote der Deutschen um 0,3 Prozentpunkte und Migranten gründeten signifikant häufiger als Deutsche im Vollerwerb. Migranten gründeten vergleichsweise oft im Handel oder im Gastgewerbe, wobei die traditionelle Gastronomie-Orientierung

<sup>50</sup> ebd. S. 6

<sup>51</sup> Quelle: KfW (2006, S. 4) Berechnungen: Gaeth, Abweichungen der Prozentwerte zum Original durch Rundungsfehler.  $p < 0,001$ ,  $\chi^2$  Wert: 29,418  $df = 4$

<sup>52</sup> ebd. S. 9

<sup>53</sup> Unternehmensgründungen von Personen mit Migrationshintergrund. KfW-Bankengruppe Nr. 27, September 2007 (Kohn/Spengler)

<sup>54</sup> ebd. S. 6

zahlenmäßig an Bedeutung verloren habe. Ebenfalls beachtlich zugenommen hätte der Frauenanteil unter den Gründern mit ausländischer Herkunft, wenngleich weibliche Gründer bei Anteilen von 34 % unter den Migranten und 39 % unter den Deutschen noch immer unterrepräsentiert seien. Unabhängig von der Herkunft seien Gründer im Durchschnitt jünger und besser ausgebildet als Nicht-Gründer. Im Vergleich zu deutschen Gründern seien Migranten bei der Gründung im Durchschnitt gut sechs Jahre jünger und hinsichtlich der formalen Ausbildung stark sowohl in den niedrigen als auch in den höheren Qualifikationssegmenten vertreten. Bei Migranten wie bei Deutschen erfolgten laut Studie die meisten Neugründungen im Vollerwerb in Form so genannter Sologründungen (88 % bzw. 86 %), d. h. ohne Beteiligung weiterer Gründer. Markante Unterschiede zeigten sich jedoch bei der Mitarbeiteranzahl der Sologründungen: Während nur etwa ein Sechstel der deutschen Sologründer zum Gründungszeitpunkt Mitarbeiter einstellten, läge der entsprechende Anteil unter den Gründern mit Migrationshintergrund bei knapp der Hälfte. Mithelfende Familienangehörige würden laut Studie bei Gründern ausländischer Herkunft eine größere Rolle spielen als bei Deutschen.<sup>55</sup> Da Gründer mit Migrationshintergrund Beratungsangebote beim Schritt in die Selbstständigkeit ähnlich intensiv nutzten wie deutsche Gründer, könne die häufig vertretene These, Migranten seien schlechter als Deutsche auf ihr Gründungsvorhaben vorbereitet, nicht bestätigt werden.<sup>56</sup>

Die Betrachtung der Höhe des finanziellen Mittelbedarfs offenbare laut Studie, dass deutsche Gründer deutlich häufiger als Migranten einen sehr geringen Finanzierungsbedarf bis 1.000 Euro aufwiesen (52 % gegen 30 %). Hierin würde sich die höhere Nebenerwerbsquote unter den deutschen Gründern, aber auch der höhere Anteil von Gründungen im Dienstleistungsbereich, die häufig mit sehr geringem Kapitaleinsatz verbunden seien, widerspiegeln. Bei Migranten seien die kleinen und mittleren Finanzierungsklassen zwischen 5.000 und 50.000 Euro stärker als bei Deutschen vertreten, während Gründungen mit hohem Finanzierungsbedarf über 50.000 Euro wiederum von deutschen Gründern (10 %) häufiger als von nichtdeutschen (4 %) unternommen werden. Besonders kapitalintensive Gründungen seien unter Migranten eher selten anzutreffen.<sup>57</sup>

Als Informations- und Beratungsstelle nutzen beide Gruppen mit 50 % bis 60 % vor allem Freunde, Verwandte und Kollegen. Hausbanken würden kaum als Informationsstelle genutzt (10 %/6,2 %). IHK und HWK würden hier mit rund 23 % bis 27 % eine Mittelstellung einnehmen. Mit rund 41 % bis 45,5 % der Nennungen wird das Internet relativ stark zur Informationsbeschaffung eingesetzt. KfW-Beratungszentren sowie Gründercoaching werden mit 3 % bis 11,5 % kaum beansprucht. Mit 26,9 bzw. 29,1 % der Nennungen würde die Agentur für Arbeit etwa im gleichen Umfang in Anspruch genommen wie andere Selbstständige und Gründer-Netzwerke.

---

<sup>55</sup> ebd. S. 8

<sup>56</sup> ebd. S. 2

<sup>57</sup> ebd. S. 10



### 8.2.2 G.I.B.-Studie

Im Auftrag der Gesellschaft für Innovative Beschäftigungsförderung G.I.B.<sup>58</sup> wurde durch das Institut für Mittelstandsforschung<sup>59</sup> eine Evaluation der Förderinstrumente *Gründungs- und Begleitzirkel* durchgeführt.<sup>60</sup> Diese Informations- und Beratungsangebote, speziell für die Zielgruppen Arbeitslose, führt die G.I.B. im Auftrag der Ministerien für Wirtschaft, Mittelstand und Energie und für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes NRW durch.<sup>61</sup> Gestützt auf eigene Erhebungen (3.400 Teilnehmer der Gründungszirkel) wurde den Fragen nachgegangen, wie sich die Selbstständigkeit der Gründungs- und Begleitzirkelteilnehmerinnen und -teilnehmer entwickelt hat. Im Mittelpunkt der Untersuchung stehen die Person des Gründers, die Gründung, der Gründungserfolg, die Bestandsfestigkeit der Gründungen, Unterscheidungsmerkmale der Personen, die ihre unternehmerische Tätigkeit aufgegeben haben, ihrer Unternehmen sowie Austrittsursachen und Hemmnisse für den Schritt in die Selbstständigkeit.

Wenngleich sich diese Evaluation auf NRW konzentriert und methodische Fragen in Bezug auf die Verzerrung der Ergebnisse durch die geringe Rücklaufquote, die noch geringeren Substichproben und den Einsatz von inferenzstatistischen Verfahren aufwirft,<sup>62</sup> erscheinen die Ergebnisse auch für die in Deutschland geplanten Grameen-Projekte von Interesse.

So fällt zunächst (wie auch in den KfW-Studien) die geringe Kapitalisierung der Gründer auf. Im Schnitt stünde den Gründern ein Kapital von lediglich 4.000 Euro (Median) bzw. 9.795 Euro (arithm. Mittel) zur Verfügung. Das bedeute, 50 % der Gründer verfügten über ein Kapital weniger als 4.000 Euro. Die Verteilung der Höhe der Finanzeinlagen zum Zeitpunkt der Gründung verteilt sich der Studie zufolge wie folgt:

---

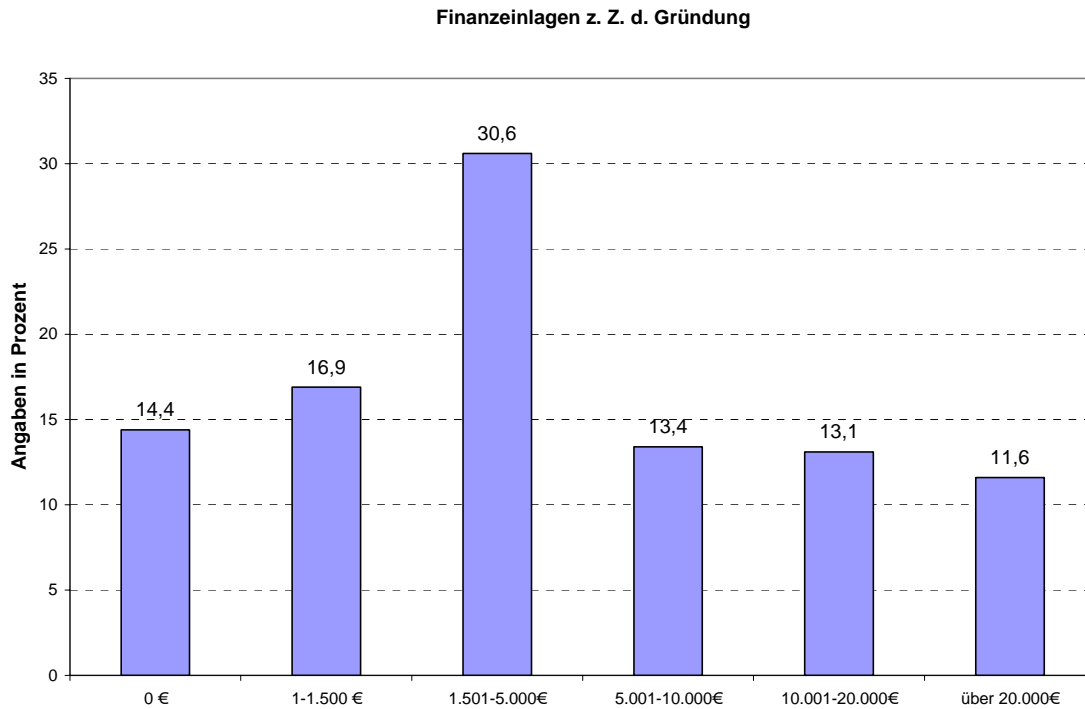
<sup>58</sup> Die G.I.B. ist eine landeseigene Gesellschaft der Landesregierung Nordrhein-Westfalens

<sup>59</sup> Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn, 1957 von der Bundesrepublik Deutschland und dem Land Nordrhein-Westfalen als Stiftung des privaten Rechts gegründet.

<sup>60</sup> Quelle May-Strobl E., Werner A.: Gründungen aus der Arbeitslosigkeit – Evaluation der Gründungs- und Begleitzirkel IfM-Materialien Nr. 179 Bonn, März 2008. Darstellung Gaeth

<sup>61</sup> G.I.B. Gesellschaft für innovative Beschäftigungsförderung mbH,  
<http://www.gib.nrw.de/service/downloads/Endbericht-GIB.pdf>

<sup>62</sup> Die Autoren berichten Substichproben bis n = 37 (S. 36). Die Autoren geben zwar Signifikanzen an, beschreiben jedoch nicht die eingesetzten statistischen Verfahren.

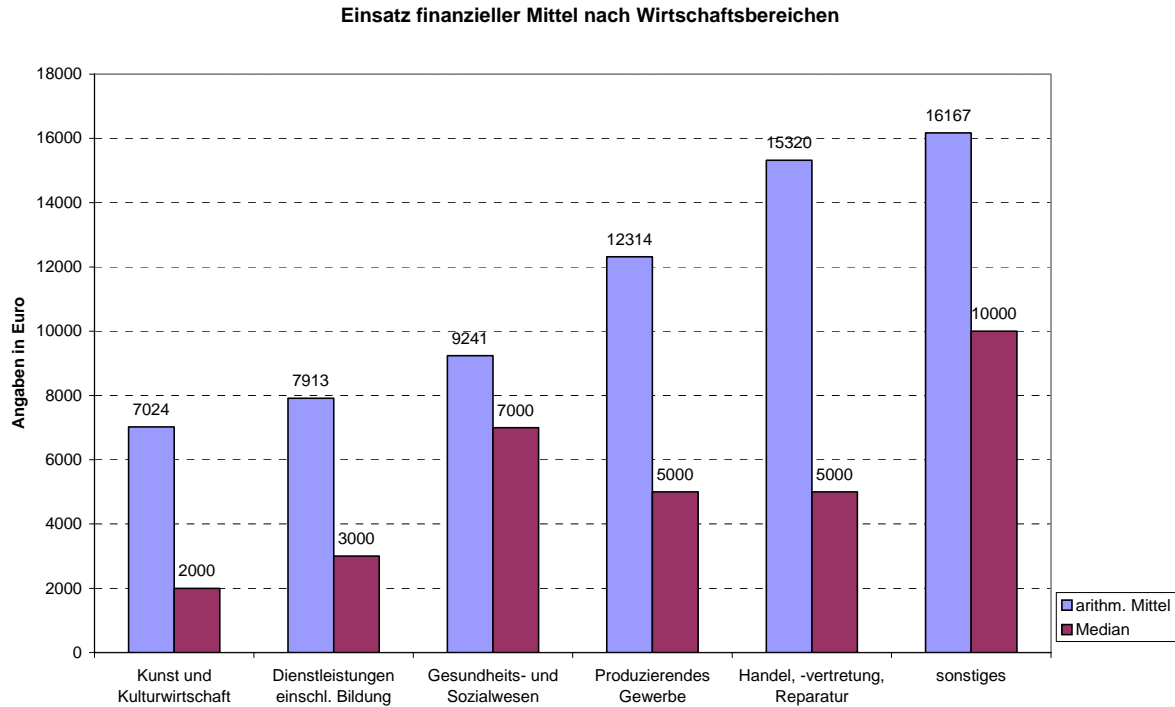


**Abbildung 14 Finanzeinlagen zzt. d. Gründung<sup>63</sup>**

Wer keine Sacheinlagen geleistet hat, investierte im Durchschnitt um die Hälfte mehr Finanzkapital. Mit weniger als 5.000 Euro planten zwar nur 46,2 % der Befragten, am Ende blieben aber 61,9 % unter diesem Wert. Gewerbetreibende benötigten für ihre Gründung höhere finanzielle Mittel als Freiberufler. So berichtet die Studie für einen Gewerbebetrieb einen durchschnittlichen Kapitalbedarf von knapp 13.000 Euro und damit annähernd doppelt so viel wie bei einer freiberuflichen Selbstständigkeit. Kapitalintensive Vorhaben stellten Gründungen im Handel, im produzierenden Bereich (Verarbeitendes und Baugewerbe, Landwirtschaft) und in den unter Sonstiges subsumierten Wirtschaftsbereichen (z. B. Verkehr und Nachrichtenübermittlung, Kredit- und Versicherungsgewerbe, Gastgewerbe) dar.<sup>64</sup>

<sup>63</sup> Quelle: Quelle May-Strobl E., Werner A.: Gründungen aus der Arbeitslosigkeit – Evaluation der Gründungs- und Begleitzyklen IfM-Materialien Nr. 179 Bonn, März 2008, S. 20 Darstellung Gaeth

<sup>64</sup> ebd.



**Abbildung 15 Einsatz finanzieller Mittel nach Wirtschaftsbereichen<sup>65</sup>**

Das Finanzkapital wird laut Studie überwiegend aus eigenen Ersparnissen aufgebracht (73,5 %). Vergleichsweise selten würde ein Bankkredit (18,0 %) oder ein Privatdarlehen von Verwandten oder Freunden (17,0 %) in Anspruch genommen, nur in Ausnahmefällen kämen Lieferantenkredite (1,0 %) oder Kundenanzahlungen (0,3 %) zum Einsatz. Ebenfalls ausnahmsweise würden sonstige Finanzierungsquellen wie z. B. Förderkredite herangezogen (1,3 %). Die Autoren vermuten, dass Klein Gründungen vielfach mit einer Unterkapitalisierung bei der Umsetzung des Vorhabens kämpfen.

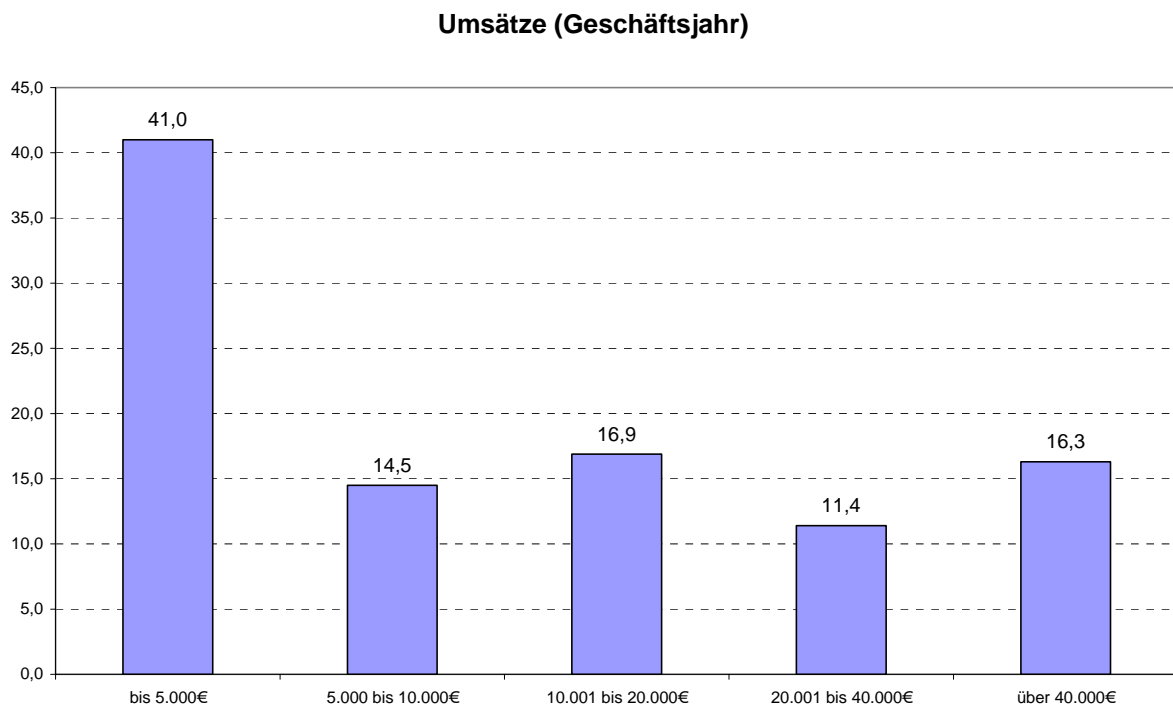
Das Geschlecht übe laut Studie keinen signifikanten Einfluss auf die Ausstattung der Gründungen (Nutzung der Privatwohnung und privater Gegenstände) aus. Auch für die Höhe der Finanzkapitaleinlagen spiele das Geschlecht keine Rolle. Frauen bedienten sich jedoch häufiger professioneller Finanzierungsquellen, während für Gründungsvorhaben von Männern häufiger Verwandte oder Freunde in Anspruch genommen würden.

Arbeitslose und insbesondere Empfänger von ALG II gründeten mit deutlich geringeren Finanz einlagen als Personen aus anderen Erwerbssituationen. Längerfristig Arbeitslose verfügten laut Studie seltener über eigene Ersparnisse als Finanzierungsquelle für ihr Gründungsvorhaben (57,4 %) und es gelänge Arbeitslosen generell seltener, einen Bankkredit zu erlangen (rd. 15 %). Dies interpretieren die Autoren als Hinweis auf eine ungünstigere Kapitalausstattung – möglicherweise auf

<sup>65</sup> Quelle May-Strobl E., Werner A.: Gründungen aus der Arbeitslosigkeit – Evaluation der Gründungs- und Begleit zirkel IfM-Materialien Nr. 179 Bonn, März 2008 Darstellung Gaeth

Grund von Finanzierungsproblemen der Gründer insbesondere nach einer längeren Dauer der Arbeitslosigkeit.<sup>66</sup>

Der Markterfolg, gemessen am Umsatz oder den Betriebseinnahmen der Selbstständigen im zurückliegenden, abgeschlossenen Geschäftsjahr, stellt sich in der Studie wie folgt dar. Etwa ein Viertel der Befragten hatte Jahreseinnahmen von 20.000 Euro und mehr, 41 % der Befragten erlösten jedoch noch nicht einmal 5.000 Euro. Im Mittel<sup>67</sup> wurden 24.713 Euro Erlöst, bei der Hälfte der Befragten lagen die Umsatzerlöse aber nicht höher als 9.200 Euro (Median).



**Abbildung 16 Umsätze (abgeschlossenes Geschäftsjahr)** <sup>68</sup>

Umsatzerlöse in Wirtschaftsbereichen mit hoher Vorleistungsquote durch Wareneinsatz oder Materialverbrauch wie insbesondere im Handel waren mit 48.319 Euro deutlich höher als in Tätigkeitsbereichen, die überwiegend durch den eigenen Arbeitseinsatz geprägt sind. Weit unterdurchschnittliche Umsatzerlöse von rd. 10.000 Euro waren in den Bereichen Gesundheits- und Sozialwesen und Kunst und Kulturwirtschaft zu beobachten.

Bezüglich der Zufriedenheit der Gründer mit ihrem wirtschaftlichen Erfolg zeigen die Daten eher pessimistische Ergebnisse. Die Autoren interpretieren die Daten wie folgt:

<sup>66</sup> ebd. S. 24

<sup>67</sup> Die Studie gibt trotz der großen Unterschiede zwischen beiden Schätzern leider nicht immer konsequent durchgängig an, ob sich die „Mittelwerte“ auf das arithmetische Mittel oder den Median beziehen.

<sup>68</sup> Quelle: Quelle May-Strobl E., Werner A.: Gründungen aus der Arbeitslosigkeit – Evaluation der Gründungs- und Begleitzyklen IfM-Materialien Nr. 179 Bonn, März 2008, S. 25. Darstellung Gaeth

*Mit der Umsatz-/Einnahmeentwicklung seit der Gründung ist rd. die Hälfte der Selbstständigen nicht zufrieden. Das niedrige Umsatzniveau und die verhaltene Entwicklung der Erlöse deuten auf nachhaltige Markteintrittsprobleme hin. Die Marktakzeptanz erfordert offenbar ein längeres Durchhaltevermögen als vorhergesehen.<sup>69</sup>*

Ein Problem scheint die Unterkapitalisierung der Unternehmen darzustellen. Zumindest stellen die Autoren einen Zusammenhang zwischen Kapitalisierung und Erfolg am Markt fest. Es zeige sich ein Zusammenhang zwischen einer zufrieden stellenden Unternehmensentwicklung am Markt und der Startgröße: Unternehmer, die mit einem höheren finanziellen Kapitaleinsatz gegründet hatten, seien häufiger mit der Umsatzentwicklung zufrieden als Kleinstgründer.

Im Hinblick auf die Berufs- oder Branchenerfahrung sei feststellbar, dass Gründer, die sich im erlernten und/oder ausgeübten Beruf selbstständig gemacht haben, häufiger als andere zufrieden seien (53,3 % gegenüber 40,4 %). Möglicherweise könnten diese durch ihre Berufserfahrung den Markt besser einschätzen und gingen professioneller vor, so dass ihre Erwartungen weniger enttäuscht werden. Stelle man auf die frühere Erwerbssituation ab, so sei es vergleichsweise häufig, dass ehemals Arbeitslose (52,6 %) und insbesondere ALG II-Empfänger (59,3 %) eine nicht zufrieden stellende Entwicklung berichten. Umgekehrt blickten Personen aus anderen Erwerbssituationen überwiegend zufrieden auf die Absatzentwicklung. Gründer aus der Arbeitslosigkeit würden sich demzufolge größeren Problemen bei der Marktentwicklung ihres Gründungsunternehmens gegenübersehen, die in der Kapitalausstattung, z. B. geringeren Liquiditätsreserven, begründet seien. Sie seien darauf angewiesen, möglichst rasch Erfolge am Markt zu erzielen. Durch eine größere zeitliche und fachliche Distanz zum Tätigkeitsfeld der Selbstständigkeit seien zum anderen ihre Markteintrittsprobleme möglicherweise besonders hoch.

Die Ertragssituation der Befragten stellte sich laut Bericht als eher ernüchternd dar. Soweit Überschüsse überhaupt entstanden, beliefen sich diese auf durchschnittlich knapp 12.000 Euro. Die Hälfte der Antwortenden hatte nur bis zu 6.000 Euro aus der Geschäftstätigkeit erwirtschaftet (Median). Die vergleichsweise niedrigsten Einnahmeüberschüsse wurden in den Bereichen Kunst und Kulturwirtschaft (durchschnittlich 6.500 Euro) und Gesundheits- und Sozialwesen (durchschnittlich 6.700 Euro) erzielt. Ferner erreichten Gründerinnen mit durchschnittlich 8.000 Euro nur rd. die Hälfte des (positiven) Geschäftsergebnisses der Gründer (18.000 Euro).<sup>70</sup> Das Ergebnis der Befragung sei, dass noch nicht einmal jeder zehnte Existenzgründer seinen Lebensunterhalt komplett aus den finanziellen Ergebnissen seiner selbstständigen Tätigkeit bestreiten könne. Weitere 11,5 % könnten überwiegend von der Selbstständigkeit leben. Bei mehr als der Hälfte der Befragten reiche der Verdienst bzw. die Einnahmen aus der selbstständigen Tätigkeit "überwiegend nicht" bzw. "überhaupt nicht" zur Sicherung des Lebensunterhalts aus.<sup>71</sup> Von entsprechend großer Bedeutung für die Aufrechterhaltung einer Selbstständigkeit sind zusätzliche Einkünfte. Offenkundig gelingt nur Wenigen der Aufbau einer wirtschaftlichen Existenz als Vollerwerb. In Hinblick auf Personen, die ihre Selbstständigkeit wieder aufgegeben haben bzw. aufgeben mussten, stellten die Autoren

<sup>69</sup> ebd. S. 25

<sup>70</sup> ebd. S. 28

<sup>71</sup> ebd. S. 29

ihre Selbstständigkeit wieder aufgegeben haben bzw. aufgeben mussten, stellten die Autoren fest, dass ein wichtiges Unterscheidungsmerkmal das Fehlen zusätzlicher Einkünfte neben den Einnahmen aus der selbstständigen Tätigkeit sei. So könnten ehemalige Selbstständige signifikant häufiger nicht auf zusätzliche Einkünfte zurückgreifen (40,5 %) als aktive Selbstständige (22,1 %). (Partner, Kapitaleinkünfte u. Ä.) zur Deckung ihres Lebensbedarfs, während dies bei den ehemaligen Selbstständigen nur in 36,7 % der Fälle zutrifft.

Die Autoren schließen wie folgt:

*Fehlt eine externe Einkommensquelle, die zumindest den Lebensunterhalt sichert, solange der Verdienst aus der selbstständigen Tätigkeit unzureichend ist, ist das Aus vorprogrammiert.*<sup>72</sup>

### 8.2.3 IAB-Studie

Das Institut für Arbeitsmarkt und Berufsforschung (IAB) evaluierte als Forschungseinrichtung der Bundesagentur für Arbeit die Wirkungen der Fördermaßnahmen zur Existenzgründung aus der Arbeitslosigkeit, dem Überbrückungsgeld und dem Existenzgründungszuschuss (ExGZ).<sup>73</sup> Die Ergebnisse kontrastieren die G.I.B.-Studie. Insgesamt kommen die Autoren zu dem Schluss, dass Existenzgründungen aus der Arbeitslosigkeit, die mit Überbrückungsgeld oder einem Existenzgründungszuschuss (Ich-AG) gefördert wurden, auch auf lange Sicht mehrheitlich eine positive Bilanz zeigten. 56 Monate nach der Gründung seien – je nach beobachteter Untergruppe – noch 47 bis 67 Prozent der vormals Geförderten in Vollzeit oder Teilzeit selbstständig tätig. Insbesondere unter den ehemaligen Überbrückungsgeld-Gründern sei die Konsolidierung am Markt weit fortgeschritten. Würde der Wechsel in abhängige Beschäftigung in die Erfolgsbetrachtung mit einbezogen, ergäben sich je nach Förderprogramm Erwerbstätigenquoten von 76 bis 90 Prozent. Gegenüber der für die Studie gebildeten Kontrollgruppe würde die ehemaligen Maßnahmeteilnehmer eine deutlich bessere Arbeitsmarktbilanz aufweisen, und auch im Einkommensvergleich würden die Existenzgründer besser abschneiden. Vor allem bei den Überbrückungsgeld-Gründungen sei eine beachtliche Anzahl von zusätzlichen Arbeitsplätzen entstanden: Auf 100.000 Förderungen würden etwa 80.000 zusätzlich geschaffene Vollzeitäquivalente entfallen.<sup>74</sup> Für ehemalige ExGZ-Bezieher liegt der Studie zufolge das monatliche Äquivalenzeinkommen bei etwa 2.000 Euro (1.500 Euro für Frauen in Ostdeutschland), während die ehemaligen ÜG-Empfänger zwischen 2.200 und 2.300 Euro in Westdeutschland und ca. 1.900 Euro in Ostdeutschland zur Verfügung haben. Insgesamt sind diese Einkommen also deutlich über dem Armutsgrenzwert und mithin als existenzsichernd anzusehen. Der Anteil der Ich-AG-Gründer, die 55 Monate nach Beginn der Förderung weiterhin selbstständig oder sozialversicherungspflichtig beschäftigt waren, lag um 20 Prozentpunkte über dem entsprechenden Anteil in einer vergleichbaren Kontrollgruppe. Diese 20 Prozentpunkte könnten laut Studie

---

<sup>72</sup> ebd. S. 39

<sup>73</sup> Caliendo M., Künn S. und Wießner F.: Ich-AG und Überbrückungsgeld Erfolgsgeschichte mit zu frühem Ende IAB Kurzbericht 3/2009

<sup>74</sup> ebd. S. 1

demnach auf die Teilnahme an der Maßnahme zurückgeführt werden und beschreiben den Netto-Fördereffekt.<sup>75</sup>

Auch im Hinblick auf das Arbeitseinkommen der geförderten Gründerinnen und Gründer ließen sich positive Effekte nachweisen, die vor allem für Männer deutlich und statistisch signifikant ausfallen. Die höchsten Netto-Einkommensvorteile gegenüber der Kontrollgruppe hätten Männer mit ÜG in Höhe von 780 Euro im Monat (West) bzw. 670 Euro im Monat (Ost). Auch ehemalige ExGZ-Empfänger erzielten der Studie zufolge deutlich höhere Arbeitseinkommen als die Nicht-Teilnehmer, wobei die Differenz hier 440 Euro (West) bzw. 490 Euro (Ost) beträgt.<sup>76</sup>

Allerdings verweisen die Autoren auch auf Probleme, die zur Aufgabe der Selbstständigkeit führten. Neben Auftragsmangel seien Finanzierungsengpässe sowie die Unterschätzung der sozialen Absicherung als Hauptgründe zu nennen. Besonders die ExGZ-geförderten Gründer hätten die soziale Absicherung als problematisch benannt. So sei vorstellbar, dass gerade sehr kleine Ich-AGs mit Auslaufen der Förderung spürbar an Attraktivität verloren hätten, da der Zuschuss im dritten Förderjahr annähernd die anfallenden Sozialversicherungskosten abdeckte. Wer die Selbstständigkeit nur in Teilzeit betrieb und keine allzu hohen Einkünfte daraus erzielte, war dann gezwungen, einen Großteil der Einnahmen gleich wieder in die Krankenversicherung und Altersvorsorge zu investieren.<sup>77</sup> Ein Problem stellten die Schulden dar, die nach der Aufgabe der Selbstständigkeit blieben. Diese seien oft ein Spiegelbild der vorausgegangenen Startinvestitionen. Während viele der Ich-AGs als kleinere Einheiten mit meist nur geringem Kapitaleinsatz – häufig sogar nur mit Eigenmitteln – gegründet worden seien, hätten die ÜG-Geförderten etwas größer gestartet und berichten entsprechend häufiger von Restschulden.<sup>78</sup> Immerhin erwähnen 45,3 % der Männer mit Existenzgründungszuschuss (West) Restschulden nach Abbruch des Gründungsunternehmens. Frauen hatten den Darstellungen zufolge generell geringere Restschulden. Insgesamt belaufen sich die Schulden überwiegend im Bereich bis maximal 10.000 EUR. Je nach Erhebungsgebiet (Ost/West) und Geschlecht werden Restschulden aus der abgebrochenen Existenzgründung von 10.000 bis 50.000 EUR von 33,9 % der Befragten berichtet und lediglich 6,1 % erwähnen Schulden von 50.000 EUR und mehr.

---

<sup>75</sup> ebd. S. 8

<sup>76</sup> ebd. S. 9

<sup>77</sup> ebd. S. 5

<sup>78</sup> ebd. S. 5

#### 8.2.4 Leipziger Gründer-Studie<sup>79</sup>

Gegenstand der Leipziger Gründer-Studie war der Prozess von Betriebsgründungen in den neuen Bundesländern anhand des Gründungsgeschehens in der Region Leipzig. Bei einer Totalerhebung der angemeldeten Betriebe aus den Akten der IHK und HWK (N = 4162) wurden mit 1991 beginnend bis 1997 wesentliche Daten zu den Gründern einer Gründungskohorte erhoben und im Laufe von mehreren Jahren kontinuierlich verfolgt, so dass eine längsschnittanalytische Analyse möglich wurde (Follow-Up). Die Daten sind über das Leibniz-Institut für Sozialwissenschaften GESIS bezogen worden.<sup>80</sup> Sämtliche Darstellungen beruhen auf eigenen Berechnungen. Insgesamt liegen sieben Datenfiles vor, die zu einem Datenfile zusammengesetzt wurden. Eine aus der Leipziger Gründer-Studie resultierende Veröffentlichung von Hinz thematisiert zwar Gründungen aus der Arbeitslosigkeit<sup>81</sup>, dennoch werden auf der Grundlage der Rohdaten hier deutlich vertiefende Auswertungen folgen. Bei tabellarischen Vergleichen wird als inferenzstatistisches Verfahren auf Test nach Unabhängigkeit der Chi<sup>2</sup>-Test eingesetzt und der Datensatz in diesem Fall als einfache Zufallsstichprobe gewertet. In den Vergleich einbezogen werden im Folgenden insbesondere diejenigen, die vor Gründung entweder hauptberuflich ganztätig erwerbstätig (Kontrollgruppe) oder arbeitslos waren (Zielgruppe).<sup>82</sup> Diese Vorgehensweise bedeutet in einigen Auswertungen eine Reduktion von zwölf auf zwei Gruppen:

- 1: Gründer aus der Arbeitslosigkeit,
- 2: Gründer aus einer hauptberuflichen ganztägigen Beschäftigung (Kontrollgruppe).

---

<sup>79</sup> Die in diesem Beitrag verwendeten Daten entstammen der „Leipziger Gründer-Studie“, die unter Leitung von Rolf Ziegler, Peter Preisendörfer (Universität München) und Steffen H. Wilsdorf (Universität Leipzig) durchgeführt und von der Deutschen Forschungsgemeinschaft gefördert wurde. Die Daten, wurden vom Zentralarchiv für empirische Sozialforschung Universität Köln (ZA, heute GESIS) als SPSS-Datenfiles zugänglich gemacht, für die Analyse aufbereitet und dokumentiert. Weder die Primärforscher und Institute noch das Zentralarchiv tragen irgendeine Verantwortung für die Analyse oder Interpretation der Daten in diesem Beitrag.

<sup>80</sup> ZA-Studiennummer 3374, Titel: Berufliche Selbständigkeit in den neuen Bundesländern, Primärforscher/Wissenschaftlicher Beirat Institution: S. H. Wilsdorf Institut für Soziologie, Universität Leipzig R. Ziegler, P. Preisendörfer, T. Hinz Institut für Soziologie, Universität München

<sup>81</sup> Hinz, Thomas: Betriebsgründungen in Ostdeutschland. Berlin: edition sigma 1998.

Hinz, Thomas: Zwänge und Chancen. Zur Konstitution beruflicher Selbstständigkeit in den neuen Bundesländern. In: Berger, Peter; Sopp, Peter (Hrsg.): Sozialstruktur und Lebenslauf. Opladen: Leske + Budrich 1995. S. 253 ff. (Sozialstrukturanalyse, Band 5).

Hinz, Thomas: Existenzgründungen in Ostdeutschland: Ein erfolgreicher Weg aus der Arbeitslosigkeit?

In: Diewald, Martin; Mayer, Karl Ulrich (Hrsg.): Zwischenbilanz der Wiedervereinigung. Opladen: Leske + Budrich 1996. S. 111 – 134. (Sozialstrukturanalyse, Band 8).

Brüderl, Josef; Preisendörfer, Peter; Ziegler, Rolf: Der Erfolg neugegründeter Betriebe: Eine empirische Studie zu den Chancen und Risiken von Unternehmensgründungen. Berlin: Duncker & Humblot, 3. erweiterte Aufl., 2007

<sup>82</sup> Code 1 und Code 8



### 8.2.5 Firma: Branche, Rechtsform, Vollerwerb, Partner

Gründer aus der Arbeitslosigkeit gründen signifikant häufiger in den Branchen Handel und Dienstleistungen, während Gründungen im Handwerk überproportional von Personen begonnen werden, die vor der Gründung hauptberuflich ganztätig beschäftigt waren. Dennoch sind die Unterschiede gemessen an den Differenzen der Prozentwerte eher gering, es ist demnach zwar von einer statistisch signifikanten ( $p < 0,01$ ), jedoch (mit Ausnahme vom Handwerk) nur bedingt inhaltlich relevanten Differenz auszugehen. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit, im spezifischen Fall der Leipziger Gründer-Studie, bedeuten keineswegs zwingend eine besondere oder gar ausschließliche Fokussierung auf Dienstleistungen.

**Kreuztabelle**

% von kf24 Berufliche Situation vor Gründung

		kf24 Berufliche Situation vor Gründung		Gesamt
		Hauptberufl. ganzt.	Arbeitslos	
code	Handwerk	28,9%	15,7%	26,1%
Branchencode	Landwirt/Forst. usw	,7%	,9%	,8%
zusammengefasst	Verarb.Gew./Bau	5,2%	2,3%	4,6%
	Großhandel/Handelsverm.	7,2%	7,3%	7,2%
	Einzelhandel	25,2%	30,8%	26,4%
	Verkehr, Nachrichten, Sped.	6,9%	8,7%	7,3%
	Dienstleist. allg.	5,8%	4,9%	5,6%
	Kredit/Vers. verb.	9,1%	14,2%	10,2%
	Gastgewerbe	6,1%	9,6%	6,8%
	untern.bez. Dienst	4,8%	5,5%	5,0%
	99	,1%		,1%
	Gesamt	100,0%	100,0%	100,0%

**Abbildung 17 Branche/berufliche Situation vor Gründung**

Deutliche Unterschiede finden sich in der Rechtsform der Gründung. 94,8 % der Gründer aus der Arbeitslosigkeit gründen (zunächst) eine Einzelfirma oder GbR und sind damit persönlich haftend, während in der Vergleichsgruppe 23,3 % Kapitalgesellschaften und 76,7 % Gesellschaften mit Einzelhaftung (Einzelfirma, GbR) gegründet werden. Ein Unterschied von etwa 20 Prozentpunkten wäre auch substantiell relevant und verweist bereits auf ein unterschiedliches Gründungskapital.

**Kreuztabelle**

% von kf24 Berufliche Situation vor Gründung

		kf24 Berufliche Situation vor Gründung		Gesamt
		Hauptberufl. gantz.	Arbeitslos	
recht Einzelhaftung	Einzelfirma, GbR, KGT	76,7%	94,8%	80,6%
vs. Kapitalgesell	Kapitalgesellschaft, HGB	23,3%	5,2%	19,4%
Gesamt		100,0%	100,0%	100,0%

**Abbildung 18 Rechtsform (Haftung)/berufliche Situation vor Gründung**

**f9 Beziehung zum Betrieb \* kf24 Berufliche Situation vor Gründung Kreuztabelle**

% von kf24 Berufliche Situation vor Gründung

		kf24 Berufliche Situation vor Gründung		Gesamt
		Hauptberufl. gantz.	Arbeitslos	
kf9 Beziehung zum Betrieb	Alleinige/r Gründer/in	61,4%	81,3%	65,7%
	Mitgründer/in	23,1%	11,0%	20,5%
	Abhängig beschäftigt	6,6%	2,4%	5,7%
	Betrieb übernommen	5,8%	2,4%	5,1%
	Sonstige Beziehung	3,1%	3,0%	3,1%
Gesamt		100,0%	100,0%	100,0%

**Abbildung 19 Beziehung zum Betrieb**

Gründer aus der Arbeitslosigkeit gründen ihre Unternehmungen signifikant häufiger als Alleingründer, während Teilhaber bzw. Mitgründer in der Vergleichsgruppe eine deutlich größere Rolle spielen. Die Differenz von 20 Prozentpunkten ist statistisch signifikant ( $p < 0,01$ ).

**kf11 Voll/Nebenerwerbsgründung \* kf24 Berufliche Situation vor Gründung Kreuztabelle**

% von kf24 Berufliche Situation vor Gründung

		kf24 Berufliche Situation vor Gründung		Gesamt
		Hauptberufl. gantz.	Arbeitslos	
kf11 Voll/	Vollerwerbszwecke	79,2%	87,6%	81,1%
Nebenerwerbsgründung	Nebenerwerbszwecke	20,6%	12,1%	18,7%
	Sonstiges	,2%	,3%	,2%
Gesamt		100,0%	100,0%	100,0%

**Abbildung 20 Vollerwerb/berufliche Situation vor Gründung**

Deutlich mehr Gründer aus der Arbeitslosigkeit gründen ihre Unternehmungen zum Zweck des Vollerwerbs, während die Vergleichsgruppe mit 20,6 % ihre Gründungen auch zu Nebenerwerbszwecken betreibt ( $p < 0,01$ ).

### 8.2.4.1 Kapitalausstattung/Umsatz

In der Höhe der Kapitalausstattung unterscheiden sich beide Gruppen deutlich. Allerdings ist zunächst zu berücksichtigen, dass die Vergleichsgruppe aus Personen besteht, die zum Teil sehr große Firmen bzw. neue Niederlassungen mit mehr als 1.000 Mitarbeitern gründeten. Die Darstellung von arithmetischen Mittelwerten ist daher problematisch (Ausreißerproblematik). Von daher sind an dieser Stelle der Median sowie zusätzlich das 25- und 75-%-Quantil<sup>83</sup> berechnet worden.

Statistiken

kf24 Berufliche Situation vor Gründung			kf17a Startkapital in DM	f18_2 Eigenkapital in DM	f18_3 Fremdkapital in DM
Hauptberufl. ganzt.	N	Gültig	1175	412	412
		Fehlend	74	837	837
	Mittelwert		463210,45	303361,69	113468,85
	Median		30000,00	20000,00	10000,00
	Perzentile	25	4000,00	5000,00	,00
		50	30000,00	20000,00	10000,00
		75	100000,00	50000,00	76125,00
Arbeitslos	N	Gültig	329	130	130
		Fehlend	15	214	214
	Mittelwert		66530,97	18693,85	48961,54
	Median		16000,00	10000,00	6500,00
	Perzentile	25	1000,00	5000,00	,00
		50	16000,00	10000,00	6500,00
		75	52500,00	25000,00	57750,00

Abbildung 21 Kapitalausstattung

Ein weiteres Problem der Studie wird hier deutlich: Untersucht wurden nur angemeldete Betriebe aus den Akten der IHK und HWK. Es werden also lediglich solche Gründer berücksichtigt, die bereits in diesen Listen geführt werden. Es ist zu vermuten, dass ein Teil der Gründer nicht oder noch nicht aus der Arbeitslosigkeit geführt wurden. Dennoch sind zwischen beiden Gruppen deutliche Unterschiede festzustellen: 25 % der Gründer aus der Arbeitslosigkeit starten mit nicht mehr als 1.000 DM<sup>84</sup> (Vergleichsgruppe: 4.000 DM), 50 % mit nicht mehr als 16.000 DM (Vergleichsgruppe: 30.000 DM). Immerhin beginnen 25 % der Gründer aus der Arbeitslosigkeit mit mehr als 52.500

<sup>83</sup> Hinweis: Das 50-%-Quantil ist mit dem Median identisch. Die Darstellung beider Schätzer in der Abbildung dient lediglich der leichteren Lesbarkeit.

<sup>84</sup> Die Daten wurden vor der Einführung des Euro erhoben und weisen daher als Währung die D-Mark aus.

1 Euro = 1,95583 DM

DM (Vergleichsgruppe: 100.000 DM). Die Angaben zu Eigen- und Fremdkapital beziehen sich auf spätere Erhebungen, die nicht über den vollständigen Datensatz der Erstbefragung durchgeführt wurden, daher ergeben sich zur ersten Erhebung deutlich unterschiedliche Stichprobengrößen und zum Teil inkonsistente Ergebnisse. 25 % der Gründer aus der Arbeitslosigkeit, aber auch der Vergleichsgruppe gründen ohne Fremdkapital. 50 % der Gründer aus der Arbeitslosigkeit gründen mit nicht mehr als 6.500 DM Fremdkapital und lediglich 25 % dieser Gruppe mit mehr als rund 60.000 DM Fremdkapital.

Banken sind die wichtigste Bezugsquelle für Fremdkapital. 74,3 % der Gründer aus der Arbeitslosigkeit nennen eine Bank als Kapitalgeber (Vergleichsgruppe: 71 %), 48,6 % einen öffentlichen Kapitalgeber (Vergleichsgruppe: 39,3 %) und nur 4,3 % Freunde (Vergleichsgruppe: 6,7%) und 8,6 % Verwandte (Vergleichsgruppe: 10,7 %).

#### **8.2.4.3 Überlebensanalyse: Vergleichsgruppen**

Im direkten Vergleich der beiden Gruppen zeigen sich keine Unterschiede im Überlebensverlauf ihrer Gründungen, so dass für diesen Fall eine weiterführende Analyse (Cox-Regression) nicht angezeigt ist. Nach etwa 5½ Jahren existieren von sämtlichen Unternehmungen noch etwas über 50 % in beiden Gruppen: 173 von 338 Betrieben von Gründern aus der Arbeitslosigkeit sind zensiert (Vergleichsgruppe: 607 von 1.207). Diese Ergebnisse bestätigen die Arbeiten von Hinz und Jungbauer-Gans und von Pfeiffer und Reize<sup>85</sup>, demnach scheint der vorherige Beschäftigungsstatus einer Gründerperson keinen Einfluss auf ihre Überlebenswahrscheinlichkeit zu haben.

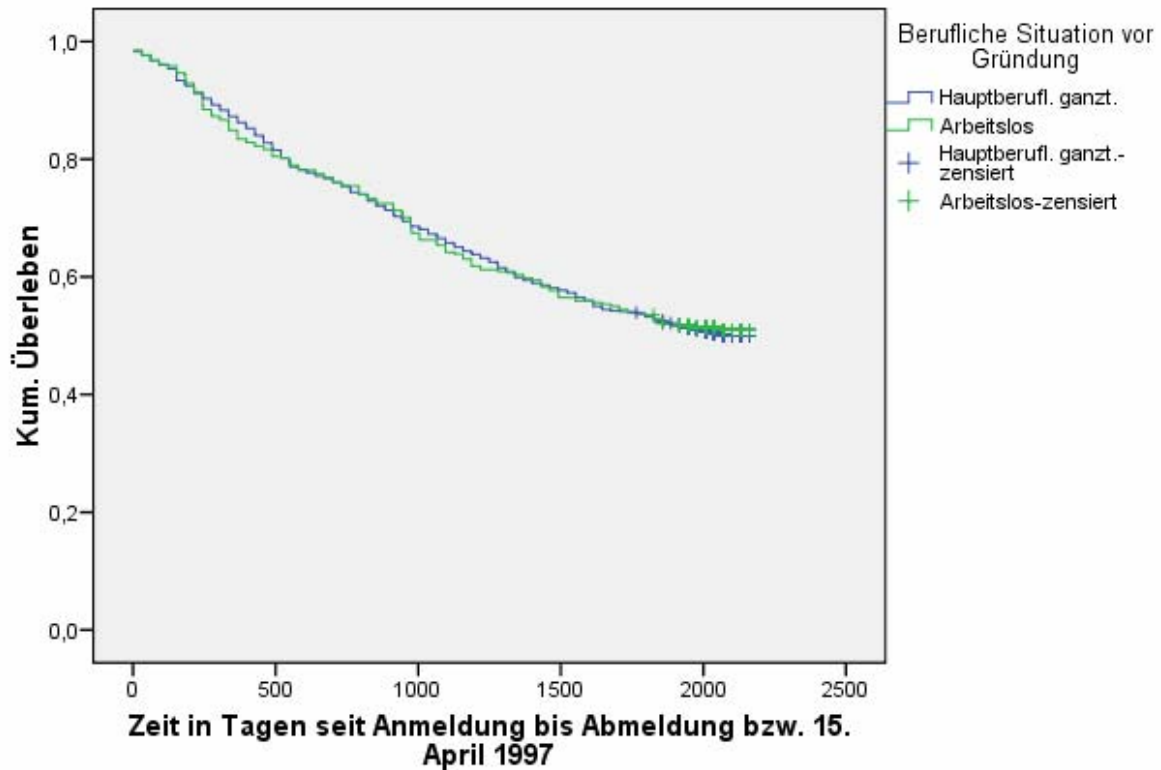
---

<sup>85</sup> Hinz, T.; Jungbauer-Gans, M. (1999). "Starting a Business After Unemployment: Characteristics and Chances of Success", *Entrepreneurship & Regional Development* 11, 317 – 33.

Pfeiffer, F.; Reize, F. (2000): "Business Start-ups by the Unemployed – an Econometric Analysis Based on Firm Data", *Labour Economics* 7, 629 – 663.

zitiert nach: Caliendo, M., Kritikos, A., Wießner, F.: Existenzgründungsförderung in Deutschland Zwischenergebnisse aus der Hartz-Evaluation, GfA Discussion Paper No. 05 (2006)

### Überlebensfunktionen



#### Zusammenfassung der Fallverarbeitung

kf24 Berufliche Situation vor Gründung	Gesamtzahl	Anzahl der Ereignisse	Zensiert	
			N	Prozent
Hauptberufl. ganzt.	1207	600	607	50,3%
Arbeitslos	338	165	173	51,2%
Gesamt	1545	765	780	50,5%

#### 8.2.4.4 Überlebensanalyse: Startkapital und Überlebensdauer

Von besonderer Relevanz für die Nachhaltigkeit von Existenzgründungen ist der Zusammenhang von Gründungskapital und Lebensdauer. Es ist naheliegend, dass ein unterkapitalisiertes Unternehmen schneller scheitert als eine Gründung mit ausreichender Finanzierung. Unternehmen von Existenzgründern, die mit wenig Eigenkapital starten, müssten eine entsprechend kürzere Lebensdauer aufweisen.

Eine Korrelation von Startkapital und Lebensdauer bestätigt diesen Zusammenhang zunächst. Als Korrelationsverfahren ist der nichtparametrische Korrelationskoeffizient nach Pearson angezeigt, da die Verteilungen nicht normal sind ( $N \sim \mu, s^2$ ) und durch Ausreißer eine schiefe Verteilung aufweisen.

## Korrelationen

				zeit Zeit in Tagen seit Anmeldung bis Abmeldung bzw. 15. April 1997
kf24 Berufliche Situation vor Gründung				
Hauptberuf. gantz.	Spearman-Rho	kf17a Startkapital in DM	Korrelationskoeffizient	,097**
			Sig. (2-seitig)	,001
			N	1175
Arbeitslos	Spearman-Rho	kf17a Startkapital in DM	Korrelationskoeffizient	,250**
			Sig. (2-seitig)	,000
			N	329

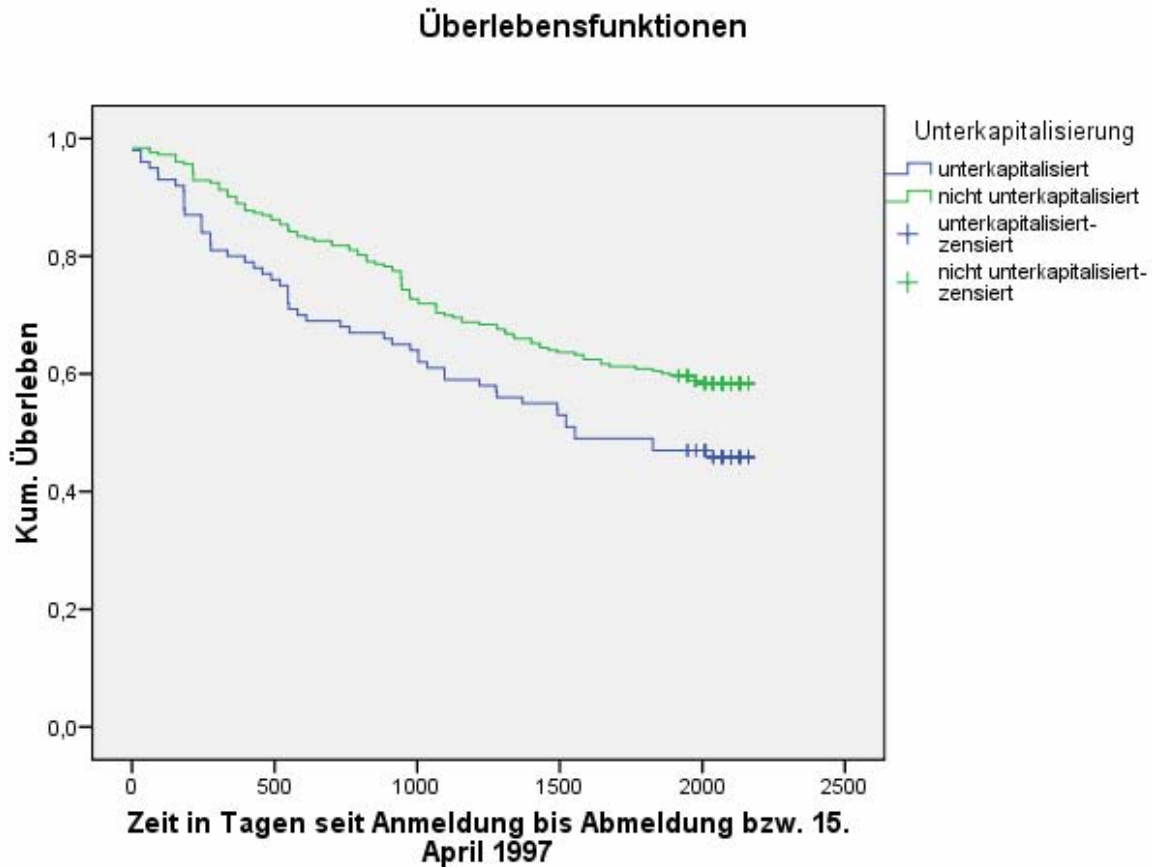
\*\* . Die Korrelation ist auf dem 0,01 Niveau signifikant (zweiseitig).

Für beide Gruppen kann ein signifikanter Zusammenhang festgestellt werden ( $p < 0,01$ ), obgleich die Werte mit  $r_s = 0,097$  und  $r_s = 0,25$  als gering zu bewerten sind. Der Unterschied der beiden Korrelationskoeffizienten wäre ebenfalls signifikant ( $p = 0,017$ )<sup>86</sup>. Mit anderen Worten: Gründer aus der Arbeitslosigkeit sind entsprechend der vorliegenden Daten durch Unterfinanzierung stärker bedroht als die Vergleichsgruppe. Es kann vermutet werden, dass Gründer aus der Arbeitslosigkeit über geringere finanzielle Ressourcen verfügen, die hingegen die Vergleichsgruppe ggf. kompensierend einsetzen könnte.

Der Nachweis eines monotonen Zusammenhangs zwischen Startkapital und Überlebenszeit des Unternehmens ist allerdings noch kein hinreichender Nachweis der Unterkapitalisierung als Ursache des Scheiterns von Unternehmungen, sondern lediglich ein erster Hinweis darauf. Für eine tiefergehende Analyse müsste zunächst der Begriff der Unterkapitalisierung definiert werden, sodann müssten zwei in sich vergleichbare Gruppen gebildet werden, die sich lediglich im Grad der Kapitalisierung unterscheiden, wobei eine Kategorie der Unterkapitalisierung entspricht.

Anhand der Daten der Leipziger Gründer-Studie lässt sich ein solcher Nachweis führen. Im Folgenden werden zwei identische Gruppen gebildet. Die Kontrollgruppe unterscheidet sich nicht in Bezug auf (a) Voll- oder Teilerwerbsgründung (nur Vollerwerbsgründung), (b) Rechtsform (nur Einzelhaftung), (c) Anzahl Mitarbeiter (nur alleiniger Gründer), (d) Branche, (e) Tätigkeit vor Gründung, (f) Art der Gründung (vollständige Neugründung), (g) Selbstständigkeit des Betriebs (völlig selbstständig). Das Startkapital der Vergleichsgruppe beträgt mindestens 10.000 DM und höchstens 50.000 DM. Die Identität der beiden Gruppen wurde mit einem Loglinearen Modell geprüft (hier nicht dargestellt). Weitere sog. Dritte Variablen konnten in diesem nicht randomisierten Design nicht ausgeschlossen werden. Als Unterkapitalisierung wird ein Startkapital von weniger als 1.500 DM definiert. Diese Größenordnung entspricht etwa der Kreditsumme, die Grameen America als ersten Mikrokredit vergibt. Es ergeben sich folgende Überlebensverläufe:

<sup>86</sup> Eine Berechnung der Signifikanz über eine Fisher-Z-Werte-Transformation ist für den parametrischen Korrelationskoeffizienten nach Pearson angezeigt. Für einen Vergleich von Rangkorrelationskoeffizienten nach Spearman liegt bislang kein Signifikanzprüfungsverfahren vor. Allerdings ist der Rangkorrelationskoeffizient gleich dem parametrischen Korrelationskoeffizienten nach Person über die Ränge.



Omnibus-Tests der Modellkoeffizienten<sup>a,b</sup>

-2 Log- Likelihood	Gesamt (Wert)			Änderung aus vorangegangenem Schritt			Änderung aus vorangegangenem Block		
	Chi-Quadrat	df	Signifikanz	Chi-Quadrat	df	Signifikanz	Chi-Quadrat	df	Signifikanz
1774,841	5,735	1	,017	5,396	1	,020	5,396	1	,020

a. Anfangsblocknummer 0, anfängliche Log-Likelihood-Funktion: -2 Log-Likelihood: 1780,237

b. Beginnen mit Block-Nr. 1. Methode = Einschluß

#### Abbildung 22 Startkapital und Überlebensdauer

58,5 % Firmen der hier als nicht unterkapitalisiert bezeichneten Kontrollgruppe überleben die ersten ca. 5½ Jahre. Von den als unterkapitalisiert definierten Fällen überleben lediglich 46 %. Der Unterschied ist signifikant ( $p < 0,05$ , Cox-Regression). Mit der gebotenen Vorsicht kann anhand der vorliegenden Daten von einem Einfluss einer zu geringen finanziellen Ausstattung (Unterfinanzierung) auf eine kürzere Lebensdauer der Unternehmung geschlossen werden. Die Untersuchungsergebnisse sind relevant für den Bereich der Mikrofinanzierung, da bei dieser die gewährten Kredite in der Regel die Größenordnung der hier als unterfinanziert definierten Gruppe nicht wesentlich übersteigen.

Es eröffnet sich für Mikrokreditgeber ein Zielkonflikt: Sind die Kredite zu hoch, besteht eine verringerte Wahrscheinlichkeit der Rückzahlungsbereitschaft (siehe Erfahrungen in Arkansas), ggf. auch eine zu hohe Zahlungslast aus Zins und Tilgung. Sind die Kredite zu niedrig, besteht das Risiko der Unterfinanzierung und als Folge eine verringerte Überlebenswahrscheinlichkeit der Gründung.

#### **8.2.4.5 Überlebensanalyse: Unterstützung während der Startphase**

Mangelnde Unterstützung während der Gründungsphase ist eine Ursache für das Scheitern von Unternehmungen. Für Einzelunternehmer und kleine Unternehmen bedeuten Finanzierungslücken eine Gefährdung ihrer Existenz. Gerade in der Nachgründungsphase haben Kleinunternehmen einen Finanzierungsbedarf, der von Banken häufig nicht bedient wird.<sup>87</sup> Aus dieser Sicht heraus wäre es von Interesse festzustellen, ob ein finanzieller Rückhalt vor, während und nach der Gründung eines Unternehmens zu einer erhöhten Überlebensrate von Gründungen führt. Die Daten der Leipziger Gründer-Studie bieten zumindest die Möglichkeit, von zusätzlicher staatlicher Förderung auf den Unternehmenserfolg zu schließen.<sup>88</sup> Folgende Gruppen werden gebildet: eine Gruppe, die zusätzliche staatliche Unterstützung erhalten hatte, und solche, die ohne zusätzliche staatliche Förderung an den Markt gingen.

---

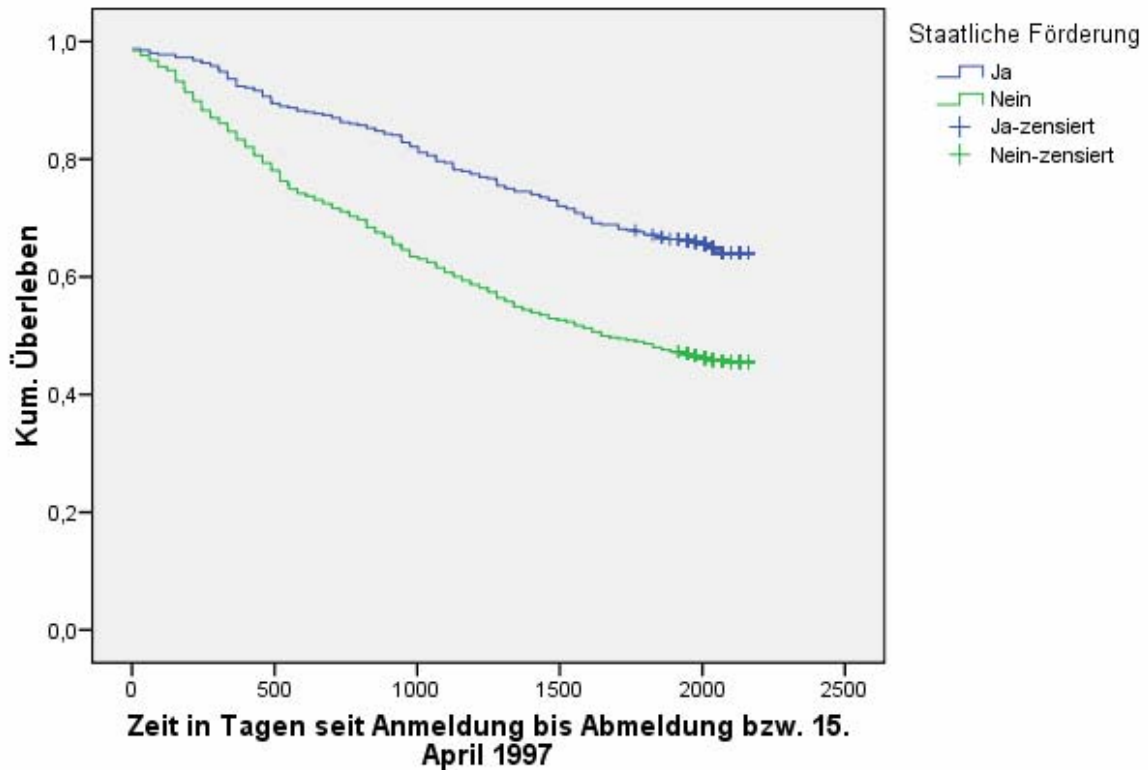
<sup>87</sup> siehe bspw. die Darstellungen von Kritikos (BWG Dossiers, Mikrokredite): Mikrokredite: Schnelle Hilfe für Existenzgründer und kleine Unternehmen?

<http://www.bwg-ev.net/dossiers/mikrokredit.php>

<sup>88</sup> Die Art der staatlichen Förderung ist im Datensatz nicht weiter spezifiziert. Item: KF17B Staatliche Förderung, Frage: F17b Wurde die Betriebsgründung durch staatliche Fördermittel oder staatliche Darlehen unterstützt? Codebuch Nr. 3374 SCHRIFTLICHE KURZBEFRAGUNG 1992 (N = 2011) (FILE2.SAV)



### Überlebensfunktionen



### Zusammenfassung der Fallverarbeitung

kf17b Staatliche Förderung	Gesamtzahl	Anzahl der Ereignisse	Zensiert	
			N	Prozent
Ja	408	144	264	64,7%
Nein	1491	808	683	45,8%
Gesamt	1899	952	947	49,9%

Abbildung 23 staatliche Unterstützung und Überlebensdauer (Kaplan-Meier)

### Omnibus-Tests der Modellkoeffizienten<sup>a,b</sup>

-2 Log-Likelihood	Gesamt (Wert)			Änderung aus vorangegangenem Schritt			Änderung aus vorangegangenem Block		
	Chi-Quadrat	df	Signifikanz	Chi-Quadrat	df	Signifikanz	Chi-Quadrat	df	Signifikanz
13731,309	47,399	1	,000	52,725	1	,000	52,725	1	,000

a. Anfangsblocknummer 0, anfängliche Log-Likelihood-Funktion: -2 Log-Likelihood: 13784,034

b. Beginnen mit Block-Nr. 1. Methode = Einschluß

Abbildung 24 staatliche Unterstützung und Überlebensdauer (Cox-Regression)

Von den zusätzlich staatlich geförderten Gründungen überleben 64,7 %, in der nicht geförderten Gruppe hingegen überleben die ersten ca. 2.000 Tage (etwa 5½ Jahre) lediglich 45,8 % der Gründungen. Die Cox-Regression weist auf einen signifikanten Unterschied der beiden Kurvenverläufe hin ( $p < 0,01$ ). Mit besonderer Vorsicht in Bezug auf methodische Einwände, ggf. unterschiedliche Ausgangslagen der Gründungen sowie weitere mit der staatlichen Unterstützung gekoppelte Interventionen und Förderungen, kann mit einiger Wahrscheinlichkeit davon ausgegangen werden, dass eine zusätzliche (in diesem Fall staatliche) Unterstützung bzw. Absicherung während der Startphase von zentraler Bedeutung ist: Ein Mangel an zusätzlicher Unterstützung während der Startphase kann (unter methodischem Vorbehalt) als negativer Einflussfaktor in Bezug auf die Lebensdauer einer Gründung gewertet werden.

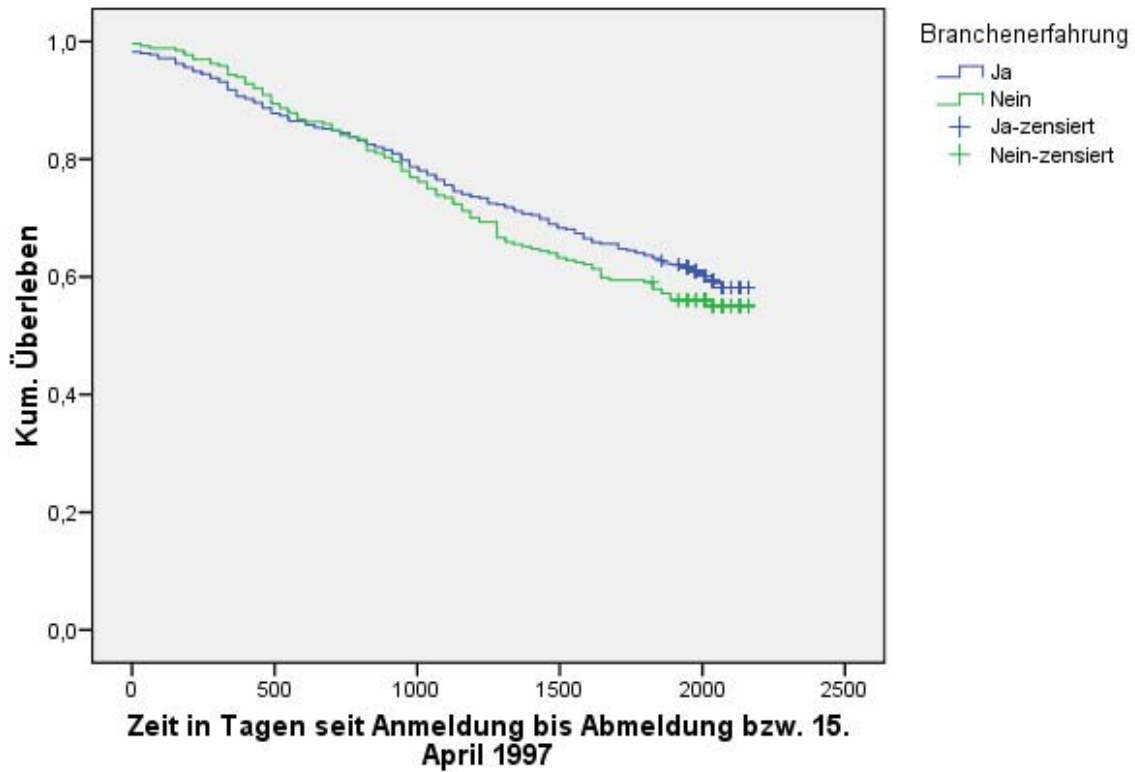
#### **8.2.4.5 Überlebensanalyse: Branchenerfahrung**

Gründungen aus der Arbeitslosigkeit werden zwangsläufig auch in Branchen stattfinden, in denen Gründer kaum oder keine Berufserfahrung sammeln konnten. Es wäre zunächst einsichtig, davon auszugehen, dass Unternehmungen von Gründern, die über kaum oder keine Erfahrung in ihrer Branche verfügen, eine geringere Überlebenswahrscheinlichkeit aufweisen als Gründungen von denjenigen, die aufgrund langer Berufstätigkeit in dieser Branche über die nötigen Erfahrungen und Kontakte verfügen. Dieses Argument belastet die Idee der Selbstständigkeit als Weg aus der Arbeitslosigkeit und wird in der Literatur häufig vertreten.<sup>89</sup> Die Leipziger Gründer-Studie bietet hier die Möglichkeit, diese Hypothese anhand von Längsschnittdaten zu prüfen.

---

<sup>89</sup> siehe als Beispiel Caliendo M., Kritikos, A., Wießner, F.: Existenzgründungsförderung in Deutschland Zwischenergebnisse aus der Hartz-Evaluation, S. 4

### Überlebensfunktionen



#### Zusammenfassung der Fallverarbeitung

f33a Branchenerfahrung	Gesamtzahl	Anzahl der Ereignisse	Zensiert	
			N	Prozent
Ja	451	185	266	59,0%
Nein	264	118	146	55,3%
Gesamt	715	303	412	57,6%

Abbildung 25 Branchenerfahrung und Überlebensdauer (Kaplan-Meier)

#### Omnibus-Tests der Modellkoeffizienten<sup>a,b</sup>

-2 Log-Likelihood	Gesamt (Wert)			Änderung aus vorangegangenem Schritt			Änderung aus vorangegangenem Block		
	Chi-Quadrat	df	Signifikanz	Chi-Quadrat	df	Signifikanz	Chi-Quadrat	df	Signifikanz
3825,211	,860	1	,354	,852	1	,356	,852	1	,356

a. Anfangsblocknummer 0, anfängliche Log-Likelihood-Funktion: -2 Log-Likelihood: 3826,063

b. Beginnen mit Block-Nr. 1. Methode = Einschluß

Abbildung 26 Branchenerfahrung und Überlebensdauer (Cox-Regression)

Bereits in der Graphik der Überlebensfunktion (Kaplan-Meier) wird deutlich, dass zwischen den Überlebensfunktionen derjenigen Gründer mit und ohne Branchenerfahrung kein Unterschied zu erwarten ist. Mit  $p = 0,354$  bestätigt dies die Cox-Regression. Die Ergebnisse ändern sich nicht, falls nur Gründer betrachtet werden, die vor der Gründung arbeitslos waren ( $p = 0,295$  Cox-Regression).

Für die an sich plausible Erwartung einer deutlichen Verschlechterung der Überlebenswahrscheinlichkeit von Gründungen durch Unkenntnis der Branche liefern die Überlebensanalysen zumindest in der Leipziger Gründer-Studie keinen Hinweis. Verschiedene Interpretationen wären hier vorstellbar: Die politische und wirtschaftliche Besonderheit des Zeitraums unmittelbar nach der Wiedervereinigung wäre eine denkbare Begründung, die als Konsequenz der Studie eine mangelnde Verallgemeinerbarkeit bescheinigen und die Einmaligkeit der Situation hervorheben würde. Es wäre jedoch eher wahrscheinlich, dass Gründer selbst sehr genau wissen, in welchen Branchen sie für sich Chancen sehen, und von vornherein solche Branchen meiden, die für sie nicht Erfolg versprechend erscheinen. Insgesamt wäre aus den Daten zu schließen, dass Gründungen zumindest nicht am Problem mangelnder Branchenkenntnis überproportional häufig scheitern werden, auch ein Branchenwechsel, der bei Gründung aus der Arbeitslosigkeit häufiger zu erwarten wäre, bedeutet nicht zwangsläufig eine zusätzliche Belastung hinsichtlich der Nachhaltigkeit der Unternehmung.

## 9 Diskussion

Mikrokredite nach den Prinzipien der Grameen-Bank haben weltweit eine Vielzahl an unternehmerischen Kleinstgründungen ermöglicht und dadurch die Lebensbedingungen der Gründer und ihrer Angehörigen oft verbessert. Grameen hat dabei eine ganze Industrie im Bereich des Mikrokredits beeinflusst, wenn nicht sogar dessen Entwicklung seit den 1970er Jahren initiiert. Längst werden für die schnell expandierende Mikrofinanzwirtschaft jedoch auch Regelungen und Standards gefordert. Zu unklar sind teilweise die Konditionen und Finanzierungsschemata, zu undurchsichtig die dahinter stehenden Interessen und realen wirtschaftlichen Belastungen für Kreditnehmer.<sup>90</sup>

Ob sich Mikrokredite nach dem Grameen-Modell in wirtschaftlich entwickelten Ländern als Instrument zur Reintegration in das Erwerbsleben bzw. in Entwicklungsländern zur nachhaltigen Verbesserung der wirtschaftlichen Situation von Kreditnehmern eignen, wird unterschiedlich bewertet. Letztlich wird diese Frage nur anhand eigener Datenerhebungen in Bezug auf bestehende Projekte, hier insbesondere das in den USA (Queens, New York), zu beantworten sein, zu widersprüchlich sind die Darstellungen in der Literatur. Während das Projekt in New York besonders hohe Rückzahlungsquoten und Erfolge in der Selbstständigkeit der Teilnehmer meldet, liefert die Evaluation von Taub einige Jahre zuvor ein dazu gegensätzliches Bild. Allerdings fehlen den Darstellungen von Taub die für eine solche Beurteilung notwendigen Daten. Das ist insofern bemerkenswert, als dass Taub nach eigenen Angaben auch schriftliche Befragungen in Form von Totalerhebungen durchgeführt hat und folglich umfassende Daten vorliegen müssten. Auskünfte von verschiedenen unabhängigen Experten, die Projekte in Bangladesch evaluierten, zeigen zumindest, dass Grameen unter den dortigen Bedingungen funktioniert, wenngleich als gesamtes System mit seinen spezifischen Quersubventionen, etwa aus dem Telefongeschäft mit Grameen Telecom (GTC) oder dem Milchgeschäft gemeinsam mit der Firma DANONE.

Mikrokredite können nur als ein Instrument für ökonomische Entwicklung gewertet werden, sie können jedoch keinen umfassenden Entwicklungsansatz ersetzen. Armut hat strukturelle Ursachen. Es besteht das Risiko, dass der Eindruck entsteht, jeder könne sich mit Hilfe eines Mikrokredits selbst aus der Armut befreien. Damit besteht auch die Gefahr, dass die Verantwortung für Armut auf den Einzelnen abgewälzt und sozioökonomische Ursachen ausgeblendet werden. Eine weitere Gefahr liegt darin, dass Armut über das Vehikel des Mikrokredits sogar noch weiter ausgebeutet wird. Nach Angabe von MFTransparency werden von Mikrofinanzanbietern Zinsen bis in dreistelliger Höhe gefordert (105 % Compartamos).<sup>91</sup> Die hohen Fixkosten im Verhältnis zum geringen Volumen des Kredits erfordern auch bei moderaten Anbietern relativ hohe Zinsen. Die in der Mikrofinanz üblichen Zinssätze (laut CGAP lag der Durchschnittszins 2006 weltweit bei 28 %)<sup>92</sup> würden in entwickelten Ländern wohl kaum durchsetzbar sein. Menschen in Entwicklungsländern hingegen müssen bei deutlich geringeren Ressourcen mit solchen Belastungen leben.

---

<sup>90</sup> Siehe als Beispiel die Diskussion auf [mftransparency.org](http://www.mftransparency.org/) <http://www.mftransparency.org/> bspw. die Diskussion zu den MFIs Spandana, Asmita und Share.

<sup>91</sup> <http://www.mftransparency.org/resources/>

<sup>92</sup> Handelszeitung & The Wall Street Journal: Transparenz für die Armen 12.08.2008 [http://www.handelszeitung.ch/artikel/Unternehmen-Transparenz-fuer-die-Armen\\_378934.html](http://www.handelszeitung.ch/artikel/Unternehmen-Transparenz-fuer-die-Armen_378934.html)

Dieses Argument betrifft auch die Grameen-Bank. Die nominal 20 % Kreditzinsen der Grameen-Bank für Erwerbsgründungen ergeben bedingt durch die Konditionen einen Effektivzins von ca. 40 % p. a. (!)<sup>93</sup> Die Schilderungen, wonach lokale Kreditmärkte noch deutlich höhere Zinsen forderten, scheinen kaum empirisch bestätigt zu sein. Einerseits konnten trotz umfangreicher Recherche weder Untersuchungen in der Literatur noch bei Experten vor Ort (KfW, GTZ in Bangladesch<sup>94</sup>) ausfindig gemacht werden, die Auskunft zum lokalen Kreditmarkt geben können, andererseits muss bei lokalen Kreditgebern berücksichtigt werden, dass kleine Kreditbeträge über kurze Fristen lediglich als Spitzenfinanzierung nachgefragt werden, wodurch sich die Bedeutung eines (meist theoretisch hochgerechneten) Zinssatzes deutlich relativiert.<sup>95</sup> Insgesamt scheint hier noch Klärungsbedarf zu bestehen.

Mikrofinanz bedeutet heute schon einen erheblichen Umsatz für eine Vielzahl der Anbieter. Die Kreditvolumina wachsen exponentiell und die Liste der Unterstützer des Mikrofinanzgedankens ist lang. Beispielsweise kooperiert das MFI KIVA mit PayPal, Youtube, Google, Yahoo, Intel, Facebook, Microsoft, Starbucks, MTV, MySpace und weitere Unternehmen. Experten gehen davon aus, dass bis 2010 rund 20 Mrd. Dollar weltweit in Mikrokrediten angelegt werden, 2007 waren es 4,4 Mrd. Dollar.<sup>96</sup> Es sollte nicht übersehen werden, dass Mikrokredite für die oft privaten Kreditgeber (Peer to Peer Lending) nicht unbedingt risikolos sind, wie von MFIs und Medien oft behauptet.<sup>97</sup> Selbst wenn das eigentliche Kerngeschäft des Mikrokreditnehmers von den europäischen und amerikanischen Märkten unabhängig sein sollte (Yunus), die Rückzahlung der Kredite geschieht nicht in Landeswährung und deren Wechselkurse sind abhängig von den Finanzsystemen der Geberländer.

Angesichts der schnell steigenden Volumina wäre durchaus auch eine Gefährdung für die Wirtschaften der Geberländer denkbar. Schneeballsysteme aus Krediten, die durch neue Kredite abgelöst werden (Kreditpyramiden), sind keine Hilfe für Entwicklungsländer und keine Win-Win-Situation für die Beteiligten. Auch sind kurze Laufzeiten und hohe Zinssätze, die wesentliche Teile eines Konzepts der Kreditvergabe ohne Sicherheiten darstellen, nicht für jeden Bedarf geeignet. Ob die Rückzahlungsquoten tatsächlich so hoch sind wie angegeben und ob das DANONE- oder das BASF-Projekt mit dem Verkauf von Nahrungsergänzungsmitteln wirklich eine sinnvolle Entwicklung der Region darstellt, wäre eine zweite Frage. Allerdings spielt Mikrofinanz nach dem Grameen-Prinzip derzeit noch kaum eine wirtschaftliche Rolle. Die zunächst beeindruckende Größenordnung von etwa 7,5 Mio. offiziellen Mitgliedern der Grameen-Bank in Bangladesch muss vor dem Hintergrund einer Bevölkerung von mehr als 153 Mio. Einwohnern bewertet werden. Im Verhältnis zum bereits bestehenden Genossenschaftswesen der mehr als 900.000 Raiffeisengenossenschaften mit seinen

---

<sup>93</sup> Die Berechnung des Effektivzinses bei einer Trennung von Zins und Tilgung bei unterjähriger Zahlung einer konstanten Rate und der Zinszahlung am Ende der Laufzeit ist nicht trivial. Deshalb gilt an dieser Stelle mein besonderer Dank Herrn Prof. Karl Bosch, Institut für Angewandte Mathematik und Statistik Universität Hohenheim Stuttgart.

<sup>94</sup> Mein Dank für die Unterstützung gilt Christoph Isenmann, KfW

<sup>95</sup> Mein Dank für diesen Hinweis gilt Prof. Terberger Universität Mannheim

<sup>96</sup> ebd.

<sup>97</sup> Als Beispiel für die Darstellung in den Medien: TAZ (17.10.2007): Entwicklungshilfe als Geldanlage <http://www.taz.de/1/zukunft/wirtschaft/artikel/1/entwicklungshilfe-als-geldanlage/?src=SZ&cHash=28cc395708>

über 500 Mio. Mitgliedern in 100 Ländern weltweit nimmt sich Grameen eher bescheiden aus. Allein in Deutschland finden sich 1.197 Kreditgenossenschaften mit einer Bilanzsumme von insgesamt 668 Mrd. Euro.<sup>98</sup>

Die Bilanzen bzw. Bilanzierungsmethoden der Grameen-Bank scheinen nicht mit den Standards in entwickelten Ländern übereinzustimmen. Die tatsächlichen Rückzahlungsquoten sind vermutlich deutlich geringer, was dennoch prinzipiell positiv zu bewerten ist, da Entwicklungshilfe zumeist eher einen einseitigen Finanztransfer erwarten lässt. Der Erfolg von Grameen in Bangladesch gründet auf dem, was in entwickelten Ländern zu den (selbstverständlichen) Grundlagen einer Gesellschaft gehört, nämlich auf dem Angebot eines funktionierenden Bankensystems mit Krediten, Spar- und Transfermöglichkeiten. Darüber hinaus bietet Grameen in Bangladesch auch Leistungen, die in entwickelten Ländern eher Aufgabe der Gesellschaft bzw. des Staates sind (Sozialleistungen, Sozialversicherung, Infrastruktur, Finanzierung von Ausbildung etc.). Es ist nicht unbedingt verwunderlich, dass vor dem Hintergrund eines durch Bürgerkrieg, Korruption und zerstörte Infrastruktur gekennzeichneten Landes mit lediglich eingeschränkt funktionierenden staatlichen Strukturen eine Institution wie die Grameen Bank entsprechende Nachfrage findet. Von Bedeutung ist allerdings auch der Paradigmenwechsel innerhalb der Entwicklungsförderung, der vor dem Hintergrund jahrzehntelanger Fehlallokationen von Leistungen an Regierungsstellen zunehmend an der Förderung von Einzelhaushalten ausgerichtet zu werden scheint.

Sicherlich kann davon ausgegangen werden, dass ein Grameen-Projekt in Deutschland, insofern es auf die Absicherung von Krediten durch Gruppenorientierung als wesentliches (Alleinstellungs-) Merkmal im Bereich der Mikrofinanz setzt, mit Problemen konfrontiert sein wird, da es in Deutschland auf eine individualisierte Gesellschaft trifft, in der Gruppenzugehörigkeiten selbst definiert werden und nicht unbedingt von langer Dauer sind. Eine Realisierungsmöglichkeit bietet ggf. der Ansatz von Kritikos, nur „hinreichend vermögenslose Personen“<sup>99</sup> als Kreditnehmer zu akzeptieren. Problematisch erscheint es jedoch, diese Zielgruppe als Kreditnehmer zu halten, sobald diese durch ihre Einkünfte genügend Vermögen aufgebaut haben und dadurch für konventionelle Banken (zu günstigeren Konditionen) lukrativ geworden sind.

Eine 1:1-Adaptierung des Modells aus Bangladesch wird von Experten und Vertretern der Projekte in Berlin eher skeptisch beurteilt. In den Interviews wurde deutlich, dass zumindest in Deutschland eine nachhaltig lebensfähige Adaption des Grameen-Prinzips sehr pragmatisch mit den Vorgaben aus Bangladesch wird umgehen müssen. Entsprechend vage wurden die eigentlich wesentlichen Elemente dieser Projekte (die Zielgruppe, das Gruppenprinzip, die Haftung, die Laufzeiten, die Kontrollmechanismen) formuliert und von einem ersten Testlauf abhängig gemacht. Wie stark ein Projekt in Berlin an Vorgaben aus Bangladesch ausgerichtet wird, hängt von der Flexibilität der Vertreter aus Bangladesch ab. Hier sind Konflikte denkbar, denn die Leitung von Grameen hat nach dem Scheitern von Grameen I vermutlich wenig Interesse an einer unter ihrem Namen geführten Variante, die in wesentlichen Punkten von ihrem erprobten Konzept abweicht und deshalb (medien-

---

<sup>98</sup> Deutscher Genossenschafts- und Raiffeisenverband e. V.: Zahlen und Fakten  
<http://www.dgrv.de/de/ueberuns/zahlenfakten.html>

<sup>99</sup> Kritikos A.: Kleinkredite mit anreizgesteuertem Solidareintritt Kredit und Kapital 32, 393 – 425 (1999) S. 12

wirksam) scheitern könnte. Beispiele aus Malaysia und Albanien haben gezeigt, wie volatil die Anreiz- und Sanktionsmechanismen der Grameen-Bank sind und wie schnell die Missachtung einer konsequenten Steuerung in Form mangelnder Regeldurchsetzung durch die Projektleitung zum Zusammenbruch des gesamten Projekts führen kann.<sup>100</sup> Ein vorangegangenes Projekt in Deutschland unter Leitung von Gabriele Seubert gilt bereits als gescheitert.<sup>101</sup> Die Reaktion der deutschen Medien auf Grameen Gründungen und ihre Erfolge oder Misserfolge wird in Bangladesch und in den USA sehr sorgfältig beobachtet (Jorgensen).

Die Motivation zur Gründung von Grameen-Projekten in entwickelten Ländern ist eine andere als die in Bangladesch. Entsprechend unterschiedlich sind die Motivationen der Teilnehmer aber auch der Projektgründer. Die Schilderungen von Yunus, bezüglich seiner Gründungsmotivation der Grameen-Bank in den 1970er Jahren, beschreiben Bambusflechterinnen, die das Rohmaterial mit dem Geld eines Zwischenhändlers einkaufen und dafür dem Zwischenhändler ihr Endprodukt weit unter dem Marktpreis ‚verkaufen‘ müssen. Genau genommen beschreibt diese in vielen Medien verbreitete Schlüsselszene kein Kreditgeschäft, sondern einen Werkauftrag mit Anzahlung auf den Materialeinsatz. Die Vergabe von Krediten durch die Grameen-Bank hat hier insbesondere die Funktion der Durchsetzung einer gerechteren Verteilung der Verkaufserlöse durch Umgehung eines den Produzenten der Ware benachteiligenden Arbeitsverhältnisses in Ermangelung von geeigneten Interessensvertretungen. Diese Motivation dürfte für Menschen in entwickelten Ländern - und in Deutschland im Besonderen – schon aufgrund des bestehenden Tarifrechts nicht von gleicher Bedeutung sein. Grameen-Projekte finden in entwickelten Ländern nicht nur eine völlig andere Situation vor, sie haben auch eine gänzlich andere Funktion. Hier geht es im besten Fall um Reintegration in den Arbeitsprozess, könnte allerdings auch mit der Intention der Privatisierung von sozialen Verantwortlichkeiten verbunden werden.

Das Projekt in Berlin sucht zurzeit eine Finanzierung und scheint in Zeitverzug geraten zu sein. Die Hans-Böckler-Stiftung wurde ausdrücklich um Unterstützung gebeten (Spiegel). Auch der Startzeitpunkt des Pilotprojekts scheint noch unklar und wurde im Interview in einem Intervall von April 2009 bis Ende 2009 für möglich gehalten (Spiegel). Die wirtschaftliche Größenordnung zum Start eines Projekts in Berlin wird mit zwei bis drei Mio. Euro veranschlagt. 50.000 Euro sollen zunächst in ein Pilotprojekt fließen. Dass die Grameen-Bank in Bangladesch kein Kapital zur Gründung ihres eigenen Projektes in Deutschland zur Verfügung stellt, stattdessen sogar Beratungshonorare einfordert, wird unter Berücksichtigung der realen Gewinnmarge der Unternehmung zu bewerten sein. Insofern besteht bislang nur ein Projekt, das in Bezug auf die Eingangsfragestellung überhaupt empirische Daten liefern kann: Queens in New York. Eine wissenschaftliche Evaluation steht hier noch aus.

---

<sup>100</sup> Kritikós, A.: Kritikós, A.: Kleinkredite mit anreizgesteuertem Solidareintritt. Kredit und Kapital 32, 393 – 425 (1999) S. 9

<sup>101</sup> Focus, 13.10.2006: Projekt in Deutschland gescheitert.

[http://www.focus.de/finanzen/banken/minikredite\\_aid\\_117360.html](http://www.focus.de/finanzen/banken/minikredite_aid_117360.html)



Insgesamt scheint Grameen trotz vereinzelt zweifelhafter Reaktionen aus Medienkreisen (siehe etwa den Beitrag von France24)<sup>102</sup> und trotz negativer Reaktionen einiger örtlicher Autoritäten oder religiöser Führer gegenüber der Grameen-Bank in Bangladesch, die Yunus bereits in seiner ersten Biographie geschildert hatte,<sup>103</sup> und trotz teils offensiv geführter Auseinandersetzungen um das geeignete Entwicklungshilfeparadigma bereit zu sein, umfangreich Daten zu veröffentlichen. Das betrifft auch Grameen America. Mangelnde Transparenz kann Grameen insofern nicht vorgeworfen werden. Letztlich profitiert das Unternehmen auch vom großen öffentlichen und zumeist wohlwollenden Interesse und setzt dafür die Veröffentlichung von Daten zum eigenen Projekt als Teil seiner Öffentlichkeitsarbeit ein. Dhaka gilt schließlich seit Jahrzehnten als *ikonische Pilgerstätte* unter Mikrofinanzierern (Hulme). Leider lässt sich aus den bereitgestellten Daten (auch in Bezug auf das Projekt in Queens) nicht erkennen, auf welchen Relationen diese beruhen. Die Kritik von Santos lässt sich hier als Frage erneut formulieren: Auf welchen Zeitpunkt sind die sehr hohen Rückzahlungsquoten in Queens begründet? Bei steigenden Volumina in der Kreditvergabe bedeutet dies durchaus einen erheblichen Unterschied. Inwieweit werden Kredite nur mit neuen Krediten getilgt und ggf. lediglich Schneeballsysteme entwickelt. Wie sind solche Systeme und die daraus resultierenden dauerhaften Abhängigkeiten zu bewerten, die ausdrücklich Teil des Kreditsystems sein müssen (Vergeltungs- oder Bewährungsprinzip anstelle von Sachsicherheiten)? Letztlich wäre auch die Frage nach den Auswahlkriterien der ersten Bewerbergruppe in New York zu stellen.

Grameen verfügt über sämtliche Merkmale, die Münkner<sup>104</sup> als allgemeine Bedingungen für die Verbreitung eines neuen Genossenschaftskonzepts bezeichnet: einen sog. Primär-Promotor, d. h. eine charismatische Führungsperson, die ein Konzept praktisch umsetzen und überzeugend verbreiten kann und in der Lage ist, Sekundärpromotoren zu mobilisieren, die ihrerseits das Konzept weitertragen und bei dessen praktischer Anwendung helfen, sowie ein Konzept, das im Praxis-test beweist, dass es zur Lösung aktueller drängender Probleme einer Zielgruppe beitragen kann, und eine Aufbauorganisation (Projekt, NRO, Zentrale, Verband), die den lokalen Gruppen beim Aufbau ihrer Organisation Hilfestellung gibt. Letztlich existieren auch rechtliche/administrative Rahmenbedingungen, die Richtlinien setzen und eine Entwicklung der Organisationen erlauben. Allerdings unterscheiden sich die Grameen-Ansätze in den USA sowie die geplanten in Deutschland vom genossenschaftlichen Raiffeisen-Prinzip (und auch der Variante in Bangladesch) grundlegend: Grameen in den USA und wohl auch zukünftig in Deutschland orientiert sich weniger an einem „Banking with the Poor“ Ansatz im Sinne einer Selbsthilfe von Betroffenen für Betroffene, sondern eher an einem „Banking for the Poor“ Ansatz, der von Nichtbetroffenen, in den USA insbesondere

---

<sup>102</sup> France24 International News 24/7: The crushing burden of microcredit.

<http://www.france24.com/en/20080404-bangladesh-burden-microcredit-caring-grameen-bank-mohammed-yunus&navi=ASIE-PACIFIQUE>

Der Vorwurf der Zwangsprostitution von Kreditnehmerinnen wird auch vom SWR übernommen, SWR 2 Wissen: Kehrseite einer Vision, <http://www.ardmediathek.de/ard/servlet/content/1858494>

<sup>103</sup> Yunus, M.: Banker to the Poor: Micro-Lending and the Battle against World Poverty (2004)/Yunus, M.: Creating a World without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism (2003)

<sup>104</sup> Münkner, Hans H.: Die Grameen Bank – ein imitierbares Modell? Vortrag im Rahmen des Interdisziplinären Seminars zu Ökologie und Zukunftssicherung (ISEM) der Universität Marburg am 03.12.2007 [http://web.uni-marburg.de/isem//WS07\\_08/docs/grameen.pdf](http://web.uni-marburg.de/isem//WS07_08/docs/grameen.pdf)

von Vertretern der Wirtschaft, initiiert wird. Insgesamt wird zunächst ein Produkt definiert und dieses am Markt getestet. Ein Produkt sucht seine Kunden.

Die verschiedenen im Bericht dargestellten wissenschaftlichen Forschungen zum Thema der Existenzgründung haben im Wesentlichen übereinstimmend gezeigt, dass viele Gründer in Deutschland kein oder kaum Fremdkapital im Bereich des Mikrokredits benötigen. Von den 4.162 Gründern des Datensatzes der Leipziger Gründer-Studie benötigten lediglich etwa 5 – 10 % Fremdkapital in Höhe eines Mikrokredits bis 2.500 Euro. Die übrigen finanzieren sich entweder selbst oder benötigen zum Teil erheblich mehr Kapital. Forschungsarbeiten zeigen, dass mit Kleinstkrediten von unter US\$ 3.000 (Grameen America) – das DMI geht von max. 10.000 Euro aus<sup>105</sup> – eine eigene nachhaltige Vollerwerbsgründung aufgebaut werden kann:<sup>106</sup> Dort, wo Gründungen kleinteilig erfolgen und deshalb ohne nennenswerten Finanzmittelbedarf auskommen, kann ein Mikrokredit greifen. Das bestätigen Studien, unter ihnen auch die in dieser Arbeit dargestellte der KfW-Bankengruppe.<sup>107</sup> Die Untersuchungen des IFM weisen in dieselbe Richtung, jedoch auch auf das Problem der Unterfinanzierung als wesentliche Ursache für das Scheitern von Gründungen, insbesondere in der Nachgründungsphase. Die Zusatzauswertungen der Leipziger Gründer-Studie bestätigen erneut diesen Sachverhalt. Dabei geraten Mikrofinanzierer in einen Zielkonflikt: Sind die Kredite zu hoch, besteht eine verringerte Rückzahlungsbereitschaft, wie die Erfahrungen aus Arkansas zeigen. Gleichzeitig belasten zu hohe Annuitäten die Existenzgründung. Sind die Kredite zu gering, droht eine Unterfinanzierung. Private Kreditinstitute werden sich aus Gründen der Sicherung von Rückzahlungen für kleine Anfangskredite entscheiden müssen, wie die Erfahrung aus Arkansas gezeigt hat und wie es auch in Bangladesch die Regel ist. Damit wird jedoch zugunsten einer Unterfinanzierung entschieden. Staatliche Hilfe hingegen, die nicht gewinnorientiert wirtschaften muss, wird leichter am eigentlichen Bedarf der Kreditnehmer auszurichten sein, wenngleich die Rückzahlungsquote dadurch sinken wird. Als Maßstab des Erfolgs aus entwicklungspolitischer Sicht ist die Rückzahlungsquote nicht ausreichend. Entscheidend aus dieser Sicht ist vielmehr die Nachhaltigkeit und wirtschaftliche Tragfähigkeit der Existenzgründung.

Insgesamt liefert die Forschung ein unterschiedlich gemischtes Bild darüber, ob Gründungen einer Selbstständigkeit einen nachhaltigen Weg aus der Arbeitslosigkeit bieten. Zu unterschiedlich sind die Darstellungen der einzelnen Studien. Während die IAB-Studie diesem Instrument überwiegend positive Auswirkungen bescheinigt, liefern sowohl die G.I.B.-Studie als auch die KfW- und die Leipziger Gründer-Studie Ergebnisse, die eher verhaltenen Optimismus rechtfertigen. Etwa die Hälfte aller Gründungen scheitert. Die besten Chancen weisen diejenigen auf, die mit genügend finanziellen Ressourcen während der Gründungs- und Nachgründungsphase an den Markt gehen. Dabei hat sich erwartungswidrig herausgestellt, dass Erfahrungen in der Branche eine eher geringere Rolle zu spielen scheinen. Möglicherweise hängt dieser Sachverhalt damit zusammen, dass Gründer gut einschätzen können, in welcher Branche sie für sich eine Perspektive sehen. Insgesamt wird die Bereitschaft zur Gründung einer selbstständigen Vollerwerbstätigkeit in entwickelten Ländern eine starke Koppelung an die Binnenkonjunktur aufweisen. Die Bereitschaft zur Gründung einer wirtschaftlich selbstständigen Existenz korreliert mit den Verhältnissen am Arbeitsmarkt:

<sup>105</sup> <http://www.mikrofinanz.net/index.php?page=methodik&sub=dmi-produktrahmen>

<sup>106</sup> vgl. zusätzlich auch: Kay, R.; Schlömer, N. (2009)

<sup>107</sup> KfW-Bankengruppe: WirtschaftsObserver online Nr. 26, August 2007

schaftlich selbstständigen Existenz korreliert mit den Verhältnissen am Arbeitsmarkt: Sobald diese sich für Arbeitnehmer verbessern, werden Selbstständigkeiten häufig wieder aufgegeben. Vergleichbares wird in Bezug auf Migranten zu erwarten sein: Sobald sich der Arbeitsmarkt in Deutschland auch für diese Gruppen stärker öffnet, bzw. die Bildungsexpansion auch diesen Teil der Gesellschaft erreicht, werden eigenständige wirtschaftliche Gründungen zurückgehen. Das zeigen die in diesem Bericht dargestellten Erfahrungen bis 2008. Allerdings ist im Bereich der Migration die Affinität zu einer abhängigen Beschäftigung insgesamt deutlich geringer ausgeprägt als in den Teilen der Mehrheitsgesellschaft.

Eine wesentliche Bedingung erfolgreicher Existenzgründungen, nämlich umfangreiche Kenntnisse in Bezug auf sämtliche Aspekte der Selbstständigkeit, werden von Kreditnehmern, die aus der Langzeitarbeitslosigkeit eigentlich nur einen Weg zurück in den Beruf suchen, nicht unbedingt erwartet werden können. Ob die Vermittlung dieser Kenntnisse überwiegend oder sogar ausschließlich von den anderen Kreditnehmern der Kredit-Gruppe geleistet werden kann, nur weil diese den gleichen Erfahrungshintergrund aufweisen, bleibt abzuwarten. Tatsächlich zeigt sich in der KfW-Studie wie auch in den Zusatzauswertungen der Leipziger Gründerstudie, dass Gründer (insbesondere solche aus der Arbeitslosigkeit) eher Informationen bei Personen ihres Vertrauens einholen (Peer Support) als bei professionellen Beratern oder öffentlichen Einrichtungen. Hier hat Spiegel darauf hingewiesen, dass das Rollenverständnis mancher Experten eine sinnvolle Zusammenarbeit in Frage stellt. Peer Support *auf gleicher Augenhöhe* (Spiegel) erscheint durchaus als eine sinnvolle Ergänzung wenn nicht sogar Alternative. Die in der KfW-Studie gefundene geringe Zahl der Nennungen von Hausbanken als Beratungsstelle für Gründer (nur etwa 10 % der Nennungen) zeigt die große Distanz zum konventionellen Bankensektor. Die Leipziger Gründer-Studie hatte nach Hinderungsgründen bezüglich der Existenzgründung gefragt. Schlechte Erfahrungen werden auch hier wieder den Banken gegenüber attestiert. Nach ihren Erfahrungen befragt, äußern 40,3 % der Gründer negative Erfahrungen (15,7 % neutral/44,1 % positiv) während lediglich 9,1 % das Steuerrecht als Problem bewerten. Wenn es um Beratung geht, wenden sich Gründer eher an Bekannte und Freunde. 86,8 % der Gründer berichten hier positive Erfahrungen und nur 3,2 % negative.

Grameen bietet keine schnelle und billige Vergabe von Kleinkrediten, denn weder lässt sich innerhalb weniger Tage eine geeignete Gruppe zusammenstellen noch wären der Aufwand der Bank und die Ausfallquoten so gering, dass niedrige Zinshöhen zu erwarten wären. Auch das bestätigen Vertreter des Grameen-Projekts in Deutschland. Hier ist eine Vielzahl der Mikrofinanzierer sicherlich im Vorteil, die zum Teil in wenigen Tagen ihre Kreditentscheidungen treffen bzw. private Kreditgeber den Kredit mit dem Kreditnehmer online aushandeln lassen. Es ist erheblich schneller und kostengünstiger, Individualkredite etwa über eine Internetplattform wie Smava<sup>108</sup>, Kiva<sup>109</sup>, Zopa<sup>110</sup> oder Betterplace<sup>111</sup> zu organisieren. Für die Betroffenen aus der Langzeitarbeitslosigkeit wäre auch der Start in eine Vollerwerbsgründung mit Hilfe der Bundesagentur für Arbeit deutlich weniger risikobehaftet und dessen Beratung ist umfassend und kostenlos bzw. stark gefördert. Die Förderdaten-

---

<sup>108</sup> <http://www.smava.de/>

<sup>109</sup> <http://www.kiva.org/>

<sup>110</sup> <http://us.zopa.com/>

<sup>111</sup> <http://de.betterplace.org/>

bank des BMWi umfasst mehr als 1.000 Förderprogramme von Bund, Ländern und Europäischer Union.<sup>112</sup>

Die Investitionsbank Berlin – um ein weiteres Beispiel zu nennen – bietet für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) der gewerblichen Wirtschaft sowie freie Berufe mit Betriebsstätte in Berlin aus dem 50 Mio. EUR umfassenden KMU-Fonds<sup>113</sup> Mikrokredite bis 10.000 EUR zu 5,88 % effektivem Jahreszins mit sechs Monaten tilgungsfreier Zeit bei 100%iger Auszahlung ohne Bearbeitungsgebühren oder Bereitstellungszinsen (Stand 16. Januar 2009).<sup>114</sup> Die Vergabep Praxis der Kredite ist ähnlich der von Kritikos für Grameen in Deutschland vorgeschlagenen: Sicherheiten sind in der Regel nicht erforderlich, die Vergabe ist wenig dokumentenorientiert und die Entscheidung findet schnell statt.<sup>115</sup> Der Erfolg staatlicher Förderung konnte anhand der Leipziger Gründer-Studie auch in dieser Arbeit erneut nachgewiesen werden. (Kap. 8.2.4.5).

Was also hat Grameen in Deutschland zu bieten? Die Beantwortung der Frage wird von der konkreten Ausgestaltung eines solchen Projekts in Berlin abhängen. Interessante Perspektiven schienen auch hier die Vorstellungen von Kritikos zu bieten. Die Etablierung des Bankensystems in Deutschland hat als Konsequenz eine starke Dokumentenorientierung zur Folge, die diejenigen von Krediten ausschließt, die nicht in der Lage sind, sich entsprechend zu präsentieren. Dass diese Gruppe unter Migranten besonders hoch sein wird, ist einsichtig. Ob diese allerdings die Risiken der gegenseitigen Haftung, die von der KfW vorgeschlagenen psychologischen Tests und Lebenslaufanalysen<sup>116</sup> sowie die alle vier Wochen erwarteten Kurzmitteilungen (DMI-Vorgabe) mit vorausgehenden Rollenspielen<sup>117</sup> akzeptieren und Kapital dann nicht doch eher im eigenen Familien- oder Bekanntenkreis akquirieren, ist eine andere Frage. In der Ausgestaltung der Mikrokredite in Deutschland zeichnet sich ein System von Hürden ab, das die der konventionellen Kreditvergabe sogar übertreffen könnte. Eventuell griffe das von Kritikos erwähnte Bürgensystem und in diesem Zusammenhang der als Zielgruppe benannte Kreativsektor. Ob jedoch ausgerechnet ein von Individualisten geprägter Personenkreis die geeignete Zielgruppe für Gruppenkredite mit gemeinsamer Haftung und langfristiger Bindung ist, bleibt abzuwarten.

---

<sup>112</sup> <http://www.foerderdatenbank.de/>

<sup>113</sup> [http://www.ibb.de/desktopdefault.aspx/tabid-80/218\\_read-2347/](http://www.ibb.de/desktopdefault.aspx/tabid-80/218_read-2347/)

<sup>114</sup>

[http://www.ibb.de/PortalData/1/Resources/content/download/foerderung/konditionsuebersicht\\_mikrokredit.pdf](http://www.ibb.de/PortalData/1/Resources/content/download/foerderung/konditionsuebersicht_mikrokredit.pdf)

<sup>115</sup> Abgefragt werden geplante Maßnahmen zur Umsatzerzielung sowie Erfolgsfaktoren wie Absichtserklärungen, erste Aufträge, eingegangene Kooperationen etc. Ca. eine Woche nach Eingang des Antrags setzt sich die IBB mit dem Antragsteller in Verbindung und vereinbart ggf. einen Gesprächstermin. Nach dem Gespräch erfolgt eine Kreditentscheidung in der Regel innerhalb von wenigen Geschäftstagen.

<http://www.ibb.de/desktopdefault.aspx/tabid-247/>

<sup>116</sup> Dr. Klaus Mark (KfW) BWG Dossiers Mikrokredite: Schnelle Hilfe für Existenzgründer und kleine Unternehmen? <http://www.bwg-ev.net/dossiers/mikrokredit.php>

<sup>117</sup> *„Die Gruppenbildung erfolgt nach dem Training, nachdem allen zukünftigen Gruppenmitgliedern die zentrale Bedeutung der Zusammensetzung der Gruppe klar geworden ist. Wenn sich die Mitglieder nicht bereits vorher zu einer Gruppe geformt haben, werden nach dem Training Rollenspiele zwischen allen anwesenden Personen abgehalten, so daß diese ein möglichst breites Spektrum an Informationen voneinander erhalten“*

Kritikos, A.: Kleinkredite mit anreizgesteuertem Solidareintritt in: Kredit und Kapital 32, 393 – 425 (1999)

Download: <http://www.gfa-kritikos.de/media/kreditkapital.pdf>

Aus den hier zitierten Studien ergibt sich, dass Gründungen keineswegs erst bei sehr umfangreichen Finanzierungen tragfähig sind, wie die Darstellungen von Taub implizit unterstellen. Zwar wurde in einer Reihe von Untersuchungen empirisch bestätigt, dass Gründungen mit größerem Kapital eine höhere Überlebenswahrscheinlichkeit aufweisen. Dennoch zeigen die Untersuchungen, dass auch kleinere Existenzgründungen durchaus tragfähig sein können, wenn während der kritischen Anfangsphase ausreichend Unterstützung in Form von Sachkapital zur Verfügung gestellt wird. Gründungen aus der Arbeitslosigkeit bieten zudem eine Möglichkeit, im Arbeitsprozess zu verbleiben, bis eine sich verbessernde konjunkturelle Lage die Rückkehr in die abhängige Beschäftigung ermöglicht. Dass dieses Instrument auch in dieser Weise genutzt wird, zeigt die G.I.B.-Studie.

Trotz der unerwartet hohen Nachfrage nach Förderungen der Existenzgründung, die der Existenzgründungszuschuss (ExGZ) ausgelöst hatte, darf nicht unberücksichtigt bleiben, dass einer Repräsentativumfrage des EUROBAROMETER zufolge Deutschland zu denjenigen Ländern gehört, in denen sich überproportional viele Menschen bei freier Wahl nicht vorstellen können, eine eigene Existenz aufzubauen (Kap 11.1 Abb. 26). Während in den USA mehr als 61 % der Befragten aussagten, bei freier Wahl eine selbstständige Existenz aufbauen zu wollen, gaben dies in Deutschland nur 41 % an. Da auch in Bezug auf den Beschäftigungsstatus ein signifikanter Zusammenhang zwischen dem der Eltern und dem der Kinder festzustellen ist (Kap. 11.1 Abb. 27), bedeutet für viele der Schritt in die Selbstständigkeit auch eine nicht unerhebliche Veränderung in ihrer Biographie.

## **Fazit**

Prinzipiell werden in Deutschland Mikrokredite für Existenzgründungen auch weiter an Bedeutung gewinnen, wenngleich der spezifische Mikrokredit nach dem Grameen-Prinzip mit großer Wahrscheinlichkeit einen eher überschaubaren Anteil am Markt einnehmen als ein *neues soziales Wirtschaftswunder* (Spiegel) begründen wird. Im Ergebnis wäre zwar Santos zuzustimmen, wonach Grameen keine „magic formula“ sei. Eine solche Erwartung würde aber auch eine Überfrachtung eines Entwicklungsinstruments bedeuten. Mikrokredite sind sicherlich kein Allheilmittel (und in Teilen sogar problematisch), es gibt jedoch durchaus auch in Deutschland Zielgruppen, denen das Grameen-Modell eine neue Perspektive erfolgreich eröffnen könnte.

## 10 Anhang: Bilanzen der Grameen Bank (Zeitreihe 1983 – 2007)

<b>Aktiva (Eigentum und Vermögen)</b>	<b>Property and Assets</b>	<b>1983</b>	<b>1984</b>	<b>1985</b>	<b>1986</b>	<b>1987</b>	<b>1988</b>
(Durchschnittlicher Taka / DollarUmrechnungskurs)	(Average Taka/Dollar conversion rate)	23,8	24,9	26,0	29,9	30,6	31,2
Kassenbestand	Cash in hand	2.109	620	45	383	8.259	10.569
Balance mit anderen Banken	Balance with other Banks	532.866	799.956	737.098	648.468	728.304	1.106.391
Investitionen	Investment	1.113.445	5.874.098	8.416.795	14.570.090	13.328.436	12.780.090
Darlehen und Vorschüsse	Loans and Advances	3.120.689	7.116.211	9.478.296	11.072.946	21.027.318	35.047.881
Anlagevermögen zu Anschaffungs oder Herstellungskosten abzüglich der kumulierten Abschreibungen	Fixed assets at cost less accumulated depreciation	58.533	19.337	373.068	1.073.030	2.084.104	3.691.023
Sonstige Aktiva	Other assets	165.079	1.117.643	2.027.688	2.743.999	4.044.947	6.161.817
<b>Insgesamt</b>	<b>Total</b>	<b>4.992.721</b>	<b>15.101.898</b>	<b>21.032.990</b>	<b>30.108.916</b>	<b>41.221.368</b>	<b>58.797.771</b>
<b>Capital and Liabilities</b>	<b>Passiva</b>						
Authorized	"Autorisierte" ("Authorized")	4.201.681	4.009.623	3.852.080	3.345.601	3.264.773	3.201.024
Paid Up	Einzahlungen (Paid Up)	756.303	1.009.423	1.155.624	1.186.567	1.374.567	1.822.119
General and Other reserves	Allgemeine und Sonstige Rücklagen	128.751	6.541	77.042	76.949	88.149	118.438
Revolving Funds	umlaufende Fonds						
Deposits and Other Funds	Depots und übrige Guthaben	777.713	1.536.996	3.074.915	4.850.819	7.342.545	10.482.682
Borrowings from banks and foreign institutions	Anleihen von Banken und ausländischen Institutionen	3.587.161	12.482.050	16.714.070	716.845.158	31.169.703	39.465.046
Other Liabilities	Sonstige Verbindlichkeiten	295	8.019	11.339	352.868	1.246.404	6.909.486
Profit and loss account	Gewinn und Verlust Rechnung						
<b>Total</b>	<b>Insgesamt</b>	<b>4.992.721</b>	<b>15.101.898</b>	<b>21.032.990</b>	<b>899.955.498</b>	<b>41.221.368</b>	<b>58.797.771</b>
Contigent Liabilities	Eventualverbindlichkeiten						
<b>Aktiva (Eigentum und Vermögen)</b>	<b>Property and Assets</b>	<b>1989</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>
(Durchschnittlicher Taka / DollarUmrechnungskurs)	(Average Taka/Dollar conversion rate)	32,1	32,9	35,7	38,2	39,1	40,0
Kassenbestand	Cash in hand	15.405	966	279	788	1.487	2.506
Balance mit anderen Banken	Balance with other Banks	1.528.192	1.825.304	1.880.062	3.977.529	8.685.191	8.221.369
Investitionen	Investment	19.974.207	32.737.576	40.659.918	34.108.344	44.579.075	80.046.485
Darlehen und Vorschüsse	Loans and Advances	49.571.650	64.318.666	71.501.295	115.961.668	223.903.187	276.323.642
Anlagevermögen zu Anschaffungs oder Herstellungskosten abzüglich der kumulierten Abschreibungen	Fixed assets at cost less accumulated depreciation	5.032.710	8.026.878	9.641.762	11.037.106	12.699.480	13.778.854
Sonstige Aktiva	Other assets	10.251.187	13.489.592	11.967.765	15.352.730	23.789.816	35.979.674
<b>Insgesamt</b>	<b>Total</b>	<b>86.373.351</b>	<b>120.398.982</b>	<b>135.653.592</b>	<b>180.438.165</b>	<b>313.658.236</b>	<b>414.352.530</b>
<b>Capital and Liabilities</b>	<b>Passiva</b>						
Authorized	"Autorisierte" ("Authorized")	3.111.388	3.037.667	7.006.726	6.553.080	6.387.328	12.500.000
Paid Up	Einzahlungen (Paid Up)	2.239.919	2.187.120	3.205.255	3.917.471	3.832.397	5.412.913
General and Other reserves	Allgemeine und Sonstige Rücklagen	18.046	264.277	210.671	560.944	1.274.156	1.759.053
Revolving Funds	umlaufende Fonds		27.079.103	35.820.344	62.476.891	72.247.852	77.231.700
Deposits and Other Funds	Depots und übrige Guthaben	15.940.170	28.411.839	38.705.911	57.046.298	80.485.719	103.314.043
Borrowings from banks and foreign institutions	Anleihen von Banken und ausländischen Institutionen	55.019.015	57.306.123	52.581.284	49.232.670	139.753.939	205.392.534
Other Liabilities	Sonstige Verbindlichkeiten	12.993.787	5.150.520	5.130.127	7.203.891	16.064.173	21.242.287
Profit and loss account	Gewinn und Verlust Rechnung						
<b>Total</b>	<b>Insgesamt</b>	<b>86.373.351</b>	<b>120.398.982</b>	<b>135.653.592</b>	<b>180.438.165</b>	<b>313.658.236</b>	<b>414.352.530</b>
Contigent Liabilities	Eventualverbindlichkeiten						

<b>Aktiva (Eigentum und Vermögen)</b>	<b>Property and Assets</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	
(Durchschnittlicher Taka / DollarUmrechnungskurs)	(Average Taka/Dollar conversion rate)	40,2	40,9	45,5	48,5	51,0	54,0	
Kassenbestand	Cash in hand	673	9.849	148.781	166.992	18.298	92.432	
Balance mit anderen Banken	Balance with other Banks	10.672.325	9.404.633	8.112.524	9.528.244	7.910.495	4.381.048	
Investitionen	Investment	90.906.953	148.348.392	101.215.898	37.252.403	93.869.357	96.831.536	
Darlehen und Vorschüsse	Loans and Advances	278.014.734	268.077.806	276.987.700	292.828.683	239.363.325	201.899.271	
Anlagevermögen zu Anschaffungs oder Herstellungskosten abzüglich der kumulierten Abschreibungen	Fixed assetsat cost less accumulated depreciation	14.711.155	16.682.965	16.541.300	18.126.780	19.340.554	17.829.118	
Sonstige Aktiva	Other assets	47.174.526	36.497.499	32.135.266	35.172.714	40.946.982	43.305.484	
<b>Insgesamt</b>	<b>Total</b>	<b>441.480.366</b>	<b>479.021.144</b>	<b>435.141.469</b>	<b>393.075.816</b>	<b>401.449.011</b>	<b>364.338.889</b>	
<b>Capital and Liabilities</b>	<b>Passiva</b>							
Authorized	"Autorisierte" ("Authorized")	12.437.811	12.236.907	11.001.100	10.309.278	9.803.922	9.259.259	
Paid Up	Einzahlungen (Paid Up)	5.647.077	5.676.676	5.409.835	5.321.334	5.187.559	4.991.063	
General and Other reserves	Allgemeine und Sonstige Rücklagen	2.191.184	2.679.781	2.743.297	39.345.447	34.587.337	32.665.818	
Revolving Funds	umlaufende Fonds	86.364.415	64.913	22.274.654				
Deposits and Other Funds	Depots und übrige Guthaben	118.587.183	127.572.377	127.708.518	111.431.993	117.914.073	122.441.655	
Borrowings from banks and foreign institutions	Anleihen von Banken und ausländischen Institutionen	211.506.129	320.453.435	248.473.910	223.412.554	228.237.840	196.841.239	
Other Liabilities	Sonstige Verbindlichkeiten	17.184.378	22.573.962	28.531.255	13.564.488	15.522.202	7.399.114	
Profit and loss account	Gewinn und Verlust Rechnung							
<b>Total</b>	<b>Insgesamt</b>	<b>441.480.366</b>	<b>479.021.144</b>	<b>435.141.469</b>	<b>393.075.816</b>	<b>401.449.011</b>	<b>364.338.889</b>	
Contigent Liabilities	Eventualverbindlichkeiten		1.365.606	2.329.078	10.179.760	4.142.953	1.081.633	
<b>Aktiva (Eigentum und Vermögen)</b>	<b>Property and Assets</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
(Durchschnittlicher Taka / DollarUmrechnungskurs)	(Average Taka/Dollar conversion rate)	57,0	57,9	58,5	60,3	65,8	69,9	68,6
Kassenbestand	Cash in hand	127.236	86.226	103.668	47.763	32.891	17.389	99.093
Balance mit anderen Banken	Balance with other Banks	7.166.161	7.528.311	9.915.216	13.177.672	14.864.783	12.857.159	13.547.042
Investitionen	Investment	90.232.926	69.462.779	91.280.150	119.810.743	151.804.483	282.420.483	356.540.508
Darlehen und Vorschüsse	Loans and Advances	192.600.288	196.597.452	287.830.780	345.653.585	439.227.225	488.412.203	547.165.254
Anlagevermögen zu Anschaffungs oder Herstellungskosten abzüglich der kumulierten Abschreibungen	Fixed assetsat cost less accumulated depreciation	16.579.303	15.906.713	15.584.661	15.030.468	14.520.524	14.951.750	16.241.875
Sonstige Aktiva	Other assets	40.328.428	36.376.773	59.670.599	64.282.546	57.830.420	50.770.592	71.269.223
<b>Insgesamt</b>	<b>Total</b>	<b>347.034.342</b>	<b>325.958.254</b>	<b>464.385.074</b>	<b>558.002.777</b>	<b>678.280.326</b>	<b>849.429.576</b>	<b>1.004.862.995</b>
<b>Capital and Liabilities</b>	<b>Passiva</b>							
Authorized	"Autorisierte" ("Authorized")	8.771.930	8.635.579	8.554.320	8.290.499	7.599.939	7.152.053	7.286.505
Paid Up	Einzahlungen (Paid Up)	4.775.677	4.766.635	4.979.109	5.272.757	4.833.561	4.548.705	4.634.217
General and Other reserves	Allgemeine und Sonstige Rücklagen	30.946.564	30.465.530	135.893.551	72.893.100	66.821.445	82.886.298	80.849.537
Revolving Funds	umlaufende Fonds							
Deposits and Other Funds	Depots und übrige Guthaben	135.037.630	169.674.422	251.766.477	372.698.958	526.084.350	681.600.664	810.853.326
Borrowings from banks and foreign institutions	Anleihen von Banken und ausländischen Institutionen	171.597.713	120.514.206	72.075.195	48.015.563	29.144.130	26.538.898	26.133.437
Other Liabilities	Sonstige Verbindlichkeiten	3.651.227	537.461	329.258	59.122.399	51.396.840	53.875.011	82.392.658
Profit and loss account	Gewinn und Verlust Rechnung	1.025.531						
<b>Total</b>	<b>Insgesamt</b>	<b>347.034.342</b>	<b>325.958.254</b>	<b>464.385.074</b>	<b>558.002.777</b>	<b>678.280.326</b>	<b>849.429.576</b>	<b>1.004.862.995</b>
Contigent Liabilities	Eventualverbindlichkeiten	841.731	590.482	457.273	342.249	252.963	193.705	83.344

**11. Zusatzauswertungen**

**11.1 Flash Eurobarometer 2007 Entrepreneurship (GALLUP) N = 20.674/I**

Quelle: Eurobarometer ZA 4726, Berechnungen: Gaeth (gewichtet - w4 COUNTRY WEIGHT)

Country COUNTRY \* q1 Q1. Suppose you could choose between different kinds of jobs, which one would you prefer:... Kreuztabelle

% von country COUNTRY

		q1 Q1. Suppose you could choose between different kinds of jobs, which one would you prefer:...				Gesamt
		Being an employee	or being self-employed	none of these	DK/NA	
country	BELGIUM	62,4%	30,3%	2,6%	4,7%	100,0%
COUNTRY	CZECH REPUBLIC	54,2%	29,6%	8,4%	7,8%	100,0%
	DENMARK	60,9%	35,7%	1,0%	2,3%	100,0%
	GERMANY	54,1%	41,1%	1,8%	3,1%	100,0%
	ESTONIA	48,6%	40,0%	6,8%	4,6%	100,0%
	GREECE	40,3%	55,8%	2,2%	1,8%	100,0%
	SPAIN	52,4%	40,2%	4,1%	3,3%	100,0%
	FRANCE	55,4%	41,1%	1,7%	1,8%	100,0%
	IRELAND	43,0%	55,8%	,4%	,8%	100,0%
	ITALY	38,7%	55,1%	2,2%	4,1%	100,0%
	CYPRUS REP	37,5%	54,1%	6,4%	2,0%	100,0%
	LATVIA	33,0%	50,0%	11,4%	5,6%	100,0%
	LITHUANIA	30,0%	57,7%	4,0%	8,3%	100,0%
	LUXEMBOURG	59,8%	35,0%	3,0%	2,2%	100,0%
	HUNGARY	45,9%	42,8%	6,8%	4,5%	100,0%
	MALTA	44,5%	44,7%	5,3%	5,5%	100,0%
	NETHERLANDS	59,0%	34,6%	2,9%	3,5%	100,0%
	AUSTRIA	58,8%	35,6%	1,2%	4,4%	100,0%
	POLAND	43,6%	50,9%	1,9%	3,6%	100,0%
	PORTUGAL	32,9%	56,7%	4,9%	5,5%	100,0%
	SLOVENIA	62,9%	31,7%	1,4%	4,0%	100,0%
	SLOVAKIA	56,9%	36,0%	1,4%	5,7%	100,0%
	FINLAND	54,9%	34,7%	3,0%	7,5%	100,0%
	SWEDEN	61,4%	34,9%	,6%	3,2%	100,0%
	UNITED KINGDOM	48,7%	49,4%	,6%	1,4%	100,0%
	NORWAY	61,2%	33,6%		5,2%	100,0%
	ISLAND	33,0%	56,4%	1,0%	9,6%	100,0%
	UNITED STATES	37,4%	61,1%	,5%	1,0%	100,0%
Gesamt		48,7%	44,3%	3,1%	4,0%	100,0%

**Abbildung 27 Eurobarometer 2007 (Selbstständigkeit) eigene Berechnungen**



**11.2 Flash Eurobarometer 2007 Entrepreneurship (GALLUP) N = 20.674/II**

Quelle: Eurobarometer ZA 4726, Berechnungen: Gaeth (ohne Gewichtung)

**Verarbeitete Fälle**

	Fälle					
	Gültig		Fehlend		Gesamt	
	N	Prozent	N	Prozent	N	Prozent
activity Respondent occupation scale * occup Occupation parents	18597	90,0%	2077	10,0%	20674	100,0%

**activity Respondent occupation scale \* occup Occupation parents Kreuztabelle**

			occup Occupation parents			Gesamt
			self-employed	self-empl & empl.	employees	
activity Respondent occupation scale	Self-employed	% von activity Respondent occupation scale Korrigierte Residuen	33,9% 14,3	9,6% 2,5	56,5% -14,4	100,0%
	Employees	% von activity Respondent occupation scale Korrigierte Residuen	17,0% -10,5	8,6% 1,7	74,4% 8,4	100,0%
	Manual workers	% von activity Respondent occupation scale Korrigierte Residuen	14,1% -7,4	8,2% ,1	77,7% 6,6	100,0%
	Not working	% von activity Respondent occupation scale Korrigierte Residuen	23,0% 5,4	7,4% -3,2	69,5% -3,0	100,0%
Gesamt		% von activity Respondent occupation scale	21,3%	8,1%	70,6%	100,0%

**Abbildung 28 Eurobarometer 2007 (Status: Eltern-Respondent) eigene Berechnungen**

## 12 Literatur

ACKERLY, B.A., (1995), "Testing the Tools of Development: Credit Programmes, Loan involvement and Women`s Empowerment", IDS Bulletin, Vol. 26, No. 3.

BEDAR, G. et al. (1987): The Importance of Savings for Fighting Against Poverty by Self-Help. Vol. II. Berlin: Deutsche Stiftung für Internationale Entwicklung - DSE.

BUCKLEY, G. (1997): Microfinance in Africa: Is it either the Problem or the Solution? In: World Development, Vol. 25, H. 7.

CHRISTEN, R. P. (1997): Banking Services for the Poor: Managing for Financial Success Washington.

CONLIN, M. (1999): Peer group micro-lending programs in Canada and the United States. In: Journal of Development Economics, Vol. 60, S. 249 – 269.

DEY, H. (1991): Institutional Innovation and Lending Without Collateral: The Case of Grameen Bank.

DICHTER, T. (2007): A Second Look at Microfinance. The Sequence of Growth and Credit in Economic History.

GLOSSER, A. (1994): The Creation of Banco Sol in Bolivia. In: Otero, M.; Rhyne E. (Hrsg.): The New World of Microenterprise Finance Building Healthy Financial Institutions for the Poor. West Hartford: Kumarian Press, S. 229 – 250.

FUGELSANG, A.; DALE C. (1988): Participation as Process: What We Can Learn from Grameen Bank. Bangladesh, Oslo: NORAD.

GOETZ, A. M. AND SEN GUPTA, R., 1996, "Who Takes the Credit? Gender, Power and Control over Loan Use in Rural Credit Programs in Bangladesh", World Development Vol. 24, No. 1.

HASHEMI, S. M. (1997): Building up Capacity for Banking with the Poor: The Grameen Bank in Bangladesh. In: Schneider, H. et al. (Hrsg): Microfinance for the Poor. Washington.

HINZ, T.; JUNGBAUER-GANS, M. (1999). "Starting a Business After Unemployment: Characteristics and Chances of Success", Entrepreneurship & Regional Development 11, 317 – 33.

HOLCOMBE, S., (1995): "Managing to Empower, The Grameen Bank's Experience of Poverty Alleviation", Dhaka, University Press.

HOLT, S. L.; RIBE H. (1991): Developing Financial Institutions for the Poor and Reducing Barriers to Access for Women. World Bank Discussion Paper 117. Washington, D. C.

HOSSAIN, M. (1988): Credit for Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh Research Report. International Food Policy Research Institute, Washington, D. C.

HULME, D.; MOSLEY, P. (1996): Finance Against Poverty. London und New York: Routledge.

HULME, D., ARUN, T. (2009): Microfinance. A Reader. Routledge Studies in Development Economics.

HUPPI, M.; FEDER, G. (1990): Role of Groups and Credit Cooperatives in Rural Lending. World Bank Research Observer (International) 5: 187 – 204, July 1990.

KABEER, N., (2001) "Conflicts over Credit: Re-Evaluating the Empowerment Potential of Loans to Women in Rural Bangladesh", World Development, Vol. 29, No. 1.

KAY, R.; SCHLÖMER, N. (2009): Können potenzielle Neugründer die so genannte Nachfolgerlücke bei Unternehmensübernahmen schließen? – Eine empirische Analyse; in: Institut für Mittelstandsforschung Bonn (Hrsg.): Jahrbuch zur Mittelstandsforschung 2008, Schriften zur Mittelstandsforschung Nr. 116 NF.

KHAN, M. R., (1999): "Microfinance, wage employment and housework: a gender analysis", Development in Practice, Vol. 9, No. 4.

KHANDKER, S. R.; KHALILY, B.; KHAN, Z. (1995): Grameen Bank. Performance and Sustainability. The World Bank.

KHANDKER, S. R. (1998): Income and Employment Effects of Microcredit Programs: Village level Evidence from Bangladesh. In: The Journal of Development Studies, Vol. 35, H. 2, S. 96 – 124.

KOHN, K. und H. SPENGLER (2007): KfW Gründungsmonitor 2007. Gründungen im Vollerwerb stark rückläufig – Aussicht auf Trendwende in 2007, KfW Bankengruppe, Frankfurt m Main.

KRAHNEN, J. P.; SCHMIDT R. H. (1994): Development Finance as Institution Building: A New Approach to Poverty-Oriented Banking.

KRITIKOS, A. (1999): Kleinkredite mit anreizgesteuertem Solidareintritt. Europa-Universität Viadrina Fakultät für Wirtschaftswissenschaften. In: Kredit und Kapital 32, 393 – 425.

KRITIKOS, A., CALIENDO, M., WIESSNER, F. (2006): Existenzgründungsförderung in Deutschland Zwischenergebnisse aus der Hartz-Evaluation  
GfA Discussion Paper No. 05 Download <http://gfa-kritikos.de/media/Discpaper-No5.pdf>

MODDY, C. J.; FITE, G. C. (1984): The Credit Union Movement:

MORDUCH, J. (1999): The role of subsidies in microfinance: evidence from the Grameen Bank. In: Journal of Development Economics, Vol. 60, S. 229 – 248.

MOSLEY, P. (1987): Metamorphosis from NGOs to Commercial Bank.

In: HULME, D.; MOSLEY, P. (Hrsg.): Finance Against Poverty Vol. 1, London und New York: Routledge, S. 1 – 31.

MÜLLER, J. O. (1987): Early Savings and Credit Cooperatives on the Basis of Self-Help to Combat Poverty and Dependence in Germany. Aus: Bedar, G. et al. (Hrsg.): The Importance of Savings for Fighting Against Poverty by Self-Help. Vol. II., Berlin: Deutsche Stiftung für Internationale Entwicklung - DSE, S. 68 – 96.

NITSCH, M. (2000): Auf dem Weg zum kommerziellen Mikrokredit. Die Veränderung eines entwicklungspolitischen Instruments.

NITSCH, M. (2002): Glaspaläste und Mikrofinanz. Beiträge zur Mikrofinanz.

OSMANI, L. N. K. (1998): "The Grameen Bank Experiment: Empowerment of Women through Credit", Women and Empowerment, edited by Haleh Afshar, University of York.

PEARL, D.; PHILLIPS, M. (2001): Grameen Bank, which pioneered loans for the poor, has hit a repayment snag. In: Wall Street Journal 27.11.2001.

PFEIFFER, F.; REIZE, F. (2000): "Business Start-ups by the Unemployed – an Econometric Analysis Based on Firm Data", Labour Economics 7, 629 – 663.

QUANINE, J. (1989): Women and Nutrition: The Grameen Bank Experience. Food and Nutrition Bulletin. 11 (4): 64 – 66.

RUTHERFORD, S. (1998): The Savings of the Poor: Improving Financial Services in Bangladesh. In: Journal of International Development, H. 1, S. 1 – 15.

SANTOS, C.A. (2002): Finance for the poor? Der Fall Grameen Bank in Bangladesh.

SCHNEIDER, H. (1997) (Hrsg): Microfinance for the Poor. Washington: Development Centre Seminars.

SEIBEL, H. D. (1998): Grameen Replicators: Do they reach the poor, and are they sustainable? University of Cologne, Development Research Center, Working Paper 1998-8.

SHARMA, M.; ZELLER, M. (1999): Placement and Outreach of Group based Credit Organizations: The Cases of ASA, BRAC, and PROSHIKA in Bangladesh. In: World Development, Vol. 27, H. 12, S. 2123 – 2136.

SOTO, H. de (2001): The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else.

STIGLITZ, J. E.: Peer Monitoring and Credit Market. In: The World Bank Economic Review, Vol. 4, H. 3, S. 351 – 356.

TAUB, R. P. (2004): Doing Development in Arkansas. Using Credit to Create Opportunity for Entrepreneurs Outside the Mainstream

TAUB, R. P. (keine Datumsangabe): Lost in Translation: The Grameen Bank in the United States, Univ. of Chicago Download <http://humdev.uchicago.edu/taubPublications/adaptionAcross.doc>

VON PISCHKE, J. D. (1991): Finance at the frontier: debt capacity and the role of credit in the private economy. Washington: World Bank.

WAHID, A. (Hrsg.) (1993): The Grameen Bank: Poverty Relief in Bangladesh. Boulder, CO, Westview. World Bank. 1975. Agricultural Credit: Sector Policy Paper. Washington, D. C.

YARON, J. (1992): Assessing Development Finance Institutions. A Public Interest Analysis. Washington: World Bank, Discussion Papers No. 174.

YUNUS, M. (1988): Grameen – eine Bank für die Armen der Welt.  
Bergisch Gladbach: Lübbe.

YUNUS, M. (1983): Group-based Savings and Credit for the Rural Poor: The Grameen Bank in Bangladesh.

ZEITINGER, P.; SCHMIDT, R. H. (1995): Formelle Banken für den informellen Sektor.

ZELLER, M. (1998): Determinants of Repayment Performance in Credit Groups: The Role of Program Design, Intragroup Risk Pooling, and Social Cohesion In: Economic Development and Cultural Change, 5. 599 – 620.