



Freie und Hansestadt Hamburg
Behörde für Wirtschaft und Arbeit

**Das FHH-Kleinstkreditprogramm
zur Förderung von
Existenzgründungen aus Erwerbslosigkeit**

Hamburg, Juni 2009

INHALTSVERZEICHNIS

1. EINLEITUNG	4
2. ZIELGRUPPE UND KONZEPTION DES PROGRAMMS	5
2.1 Zielgruppe und Förderbedingungen	5
2.2 Programmkonzeption und -organisation	6
3. FÖRDERUMFANG	11
3.1 Anträge und Bewilligungen	11
3.2 Auszahlungen und Rückflüsse	13
4. TEILNEHMERSTRUKTUR	16
4.1 Geschlecht	16
4.2 Transferbezug vor Gründung	18
4.3 Gründungsbereiche	20
4.4 Finanzielle Vorbelastungen bei Gründung	22
5. PROGRAMMERGEBNISSE: EINE ZWISCHENBILANZ	23
5.1 Gründungs- und Kreditausfallrisiko	23
5.2 Umfang der Zahlungsausfälle	24
5.3 Struktur der Zahlungsausfälle	26
5.4 Überlebensrate der Gründungen	31
6. ZUR ARBEIT DER KOOPERATIONSPARTNER	35
6.1 Erfahrungen der Lawaetz-Stiftung	35
6.2 Perspektive des TeleCoaching	41
7. FAZIT	44
IMPRESSUM	51

Abbildungsverzeichnis:

Abbildung 1: Anzahl beantragter und bewilligter Kredite 2002 - 2008	11
Abbildung 2: Bewilligtes und beantragtes Kreditvolumen 2002 - 2008 in €	12
Abbildung 3: Anzahl der ausgezahlten und der bewilligten Kredite 2002 - 2008	13
Abbildung 4: Kreditauszahlungen und -rückflüsse 2002 - 2008	14
Abbildung 5: Auszahlung pro Kreditfall (in Tsd. €)	15
Abbildung 6: Kreditanträge nach Geschlecht 2002 - 2008	16
Abbildung 7: Bewilligte Kredite nach Geschlecht 2002 - 2008	17
Abbildung 8: Kreditbewilligungsquoten 2002 - 2008	17
Abbildung 9: Transferbezug vor Gründung	18
Abbildung 10: Transferbezug vor Gründung nach Geschlecht	18
Abbildung 11: Branchenanteile in %, Gesamtzeitraum 2002 - 2008	20
Abbildung 12: Gründung nach Branchen und Geschlecht	21

Tabellenverzeichnis:

Tabelle 1: Ausgezahlte Kredite: Transferbezug vor Gründung	19
Tabelle 2: Anzahl der Gründungen pro Jahr je Branche	20
Tabelle 3: Entwicklung der Gründungen nach Branchen	21
Tabelle 4: Anzahl der ausgezahlten Kredite nach Jahr, Geschlecht und fin. Vorbelastung	22
Tabelle 5: Anzahl der endgültigen Kreditausfälle und Verfahrensstand	25
Tabelle 6: Kreditvergabe, Zins- und Tilgungszahlungen 2002 - 2008	26
Tabelle 7: Kreditausfälle (Anzahl) nach Art des Transferleistungsbezugs 2002 - 2008	28
Tabelle 8: Kreditausfälle (in Tsd. € und %) nach Branchen	28
Tabelle 9: Kreditausfallrisiko und finanzielle Vorbelastungen 2002 - 2008	29
Tabelle 10: Kreditnehmermerkmale und Kreditausfallrisiko	30

Anhang:

Förderrichtlinien der BWA	47
---------------------------	----

1. Einleitung

Der vorliegende 4. Bericht über das Hamburger Kreditprogramm zur Förderung von Existenzgründungen aus Erwerbslosigkeit orientiert sich in der Gliederung weitgehend an seinem Vorgänger aus dem Jahr 2006: Neben einem Programmüberblick (Kapitel 2) enthält er ausführliche Angaben zum Umfang der Förderung (Anträge, Bewilligungen, Auszahlungen und Rückflüsse; Kapitel 3) und zur Teilnehmer- und Branchenstruktur (Kapitel 4). Erstmals kann aufgrund der inzwischen erreichten Laufzeit des Programmes auch eine detailliertere Einschätzung der Programmergebnisse (Kreditausfallquoten, Überlebensrate der Gründungen etc.) vorgenommen werden (Kapitel 5). Abgerundet wird der Bericht durch Einblicke in die Arbeit zweier Kooperationspartner: Erfahrungen der Lawaetz-Stiftung über ihre Rolle in der Phase vor der Gründung sowie von Evers & Jung mit dem TeleCoaching als Unterstützung in der Phase nach der Gründung (Kapitel 6).

Das Programm verknüpft zwei wirtschaftspolitisch wichtige Ziele: Die Förderung von Unternehmensgründungen sowie die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit durch rasche Integration der Betroffenen ins Erwerbsleben. Diese Programmidee ist angesichts der absehbaren Wirtschafts- und Arbeitsmarktentwicklung heute so aktuell wie bei der Konzipierung des Programms vor sieben Jahren: Menschen, die zwar über kein Kapital, jedoch über ein ausreichendes unternehmerisches Potential verfügen, den Weg in die Selbständigkeit und damit einen Ausstieg aus dem Bezug von Transferleistungen zu ermöglichen. Der Focus liegt dabei auf Vollerwerbsgründungen mit einem finanziellen Mittelbedarf von maximal 25.000 €.¹

Zunächst als Modellprojekt gestartet, gehört das Programm inzwischen zum festen Bestandteil der Hamburger Wirtschaftspolitik. Mit nahezu sieben Jahren Laufzeit ist es zwar nicht das älteste, aber inzwischen wohl das größte und erfolgreichste regionale Mikrokreditprogramm in der Bundesrepublik. Damit leistet das Programm auch seinen Beitrag zur Festigung des überregionalen Rufs Hamburgs als ausgesprochen gründerfreundliche Metropole.

¹ Laut KfW-Gründungsmonitor 2008 fallen rund 86 % der Gründungen mit Finanzierungsbedarf in diese Gruppe.

2. Zielgruppe und Konzeption des Programms

2.1 Zielgruppe und Förderbedingungen

Zielgruppe des seit Juni 2002 laufenden Programms sind Erwerbslose oder von Erwerbslosigkeit bedrohte Personen, die aufgrund ihrer prekären Einkommens- und Vermögenssituation oder aufgrund anderer Umstände keinen Zugang zu Bankkrediten oder bestehenden Förderprogrammen haben, jedoch fachlich und persönlich die Voraussetzungen für eine selbständige Tätigkeit mitbringen. Politisches Ziel des "Programms zur Förderung der Gründung von Kleinstunternehmen" der Behörde für Wirtschaft und Arbeit, das ausschließlich mit Landesmitteln finanziert wird, ist die Förderung der Eigeninitiative im sogenannten niedrigschwelligen Bereich, das Entwickeln unternehmerischer Potentiale und die Lösung der Zielgruppe aus dem öffentlichen Transferbezug.

Gefördert werden gewerbliche oder freiberufliche Kleinstunternehmen mit einem Investitions- und/oder Betriebsmitteldarlehen von bis zu 12.500 € pro Darlehensnehmer und maximal 25.000 € pro Unternehmen. Der Gesamtkapitalbedarf der Unternehmensgründung soll dabei 25.000 € pro Gründer nicht übersteigen. Die Kredite sind nach einer tilgungsfreien Zeit von längsten 12 Monaten innerhalb von höchstens 5 Jahren zurückzubezahlen. Die Darlehensobergrenze von 12.500 € pro Gründer soll sicherstellen, dass das Programm auf Kleinstgründungen ausgerichtet bleibt und nicht in Konkurrenz zum Bankensektor oder anderen öffentlichen Förderprogrammen tritt.

Der Darlehenszins setzt sich zusammen aus dem zum Zeitpunkt der Kreditzusage geltenden Basiszinssatz der Deutschen Bundesbank zuzüglich eines Aufschlags von 5 %. Es handelt sich dabei um einen festen Zinssatz, der für die gesamte Dauer des bewilligten Darlehens gilt. Von den Gründern zu erfüllende Voraussetzungen für eine Förderung im Rahmen des Programms (siehe dazu auch die Förderrichtlinien im Anhang) sind u. a., dass

- die Unternehmensgründung in Hamburg erfolgt,
- der erste Wohnsitz des Gründers in Hamburg liegt,

- der Gründer erwerbslos oder von Erwerbslosigkeit bedroht ist,
- die Antragstellung vor Beginn des Vorhabens erfolgt und
- ein schriftlicher Antrag in banküblicher Form (mit Business-Plan, Selbstauskunft etc.; vgl. auch Checkliste im Anhang) vorgelegt wird.

Der gelegentlich und insbesondere im Vergleich zu anderen öffentlichen Förderprogrammen als relativ hoch empfundene Zinssatz wurde u. a. mit Blick auf folgende Überlegungen festgelegt:

- Zum einen soll der subsidiäre Charakter des Programms gewährleistet werden, d. h. Gründern, die auch über andere Finanzierungsmöglichkeiten verfügen, sollen möglichst keine Anreize geboten werden, das Programm zu beanspruchen.
- Zum anderen ist für die Zielgruppe (Kleinstgründer) der Zinssatz letztlich nicht entscheidend, sondern dass das für ihr Vorhaben erforderliche relativ bescheidene Startkapital zur Verfügung gestellt wird. Die Gründungswilligen scheitern an der Kreditrationierung der Banken bzw. an der generell fehlenden Möglichkeit, Fremdkapital zu erhalten, nicht jedoch am Zinssatz, der für den Erfolg der Gründung angesichts der geringen Kreditsummen (und damit der in Relation zum erforderlichen Unternehmenslohn geringen Zinsbelastung) zweitrangig ist.
- Schließlich sprechen auch ordnungspolitische und fiskalische Gründe für einen möglichst hohen Zinssatz: Das Programm soll keinen Subventionscharakter haben, sondern mit einer möglichst risikogerechten Verzinsung die zu erwartenden nicht unerheblichen Forderungsausfälle ausgleichen.

2.2 Programmkonzeption und -organisation

Das Programm zur Förderung der Gründung von Kleinstunternehmen zeichnet sich insbesondere durch zwei konstituierende Merkmale aus: Zum einen durch den Verzicht auf das Hausbankprinzip, zum anderen durch eine enge Verzahnung des Programms mit externer Gründungsberatung.

Die Darlehen im Rahmen des Kleinstkreditprogramms der FHH müssen weder über eine Bank beantragt werden noch werden sie von einer Bank ausgezahlt. Dieser Verzicht auf das Hausbankprinzip sowie auf ein gänzlich oder teilweises Outsourcing der Kreditentscheidung selbst (die Entscheidung über die Kreditanträge erfolgt in der Behörde für Wirtschaft und Arbeit nach dem Vier-Augen-Prinzip) sowie der Kreditverwaltung ermöglicht nicht nur rasche und unbürokratische Entscheidungsprozesse (in der Regel erhält der Kreditantragsteller spätestens 10 bis 15 Arbeitstage nach dem Eingang seines Antrags bei der Behörde für Wirtschaft und Arbeit eine verbindliche Antwort), sondern ermöglicht den Gründungswilligen aus der Zielgruppe generell erst den Zugang zum benötigten Gründungskapital.

Zu den Ursachen, die die Hausbankschwelle für die Gründerinnen und Gründer aus der Zielgruppe des Programms praktisch unüberwindbar machen, gehören:

- zum einen durchaus nachvollziehbare bankbetriebswirtschaftliche Gründe (relativ geringer Kapital- bzw. Kreditbedarf mit entsprechend niedrigen Ertragschancen, denen relativ hohe und vom Kreditvolumen unabhängige fixe Kosten einer Kreditvergabeprüfung sowie der Kreditverwaltung gegenüber stehen),
- zum anderen finden sich in der Zielgruppe schon aufgrund der zum Teil längeren Erwerbslosigkeit gehäuft Risikofaktoren, die einer Kreditvergabe entgegenstehen (unkonventionelle Biografien, mangelndes Eigenkapital, fehlende Sicherheiten, Vorbelastung mit Verbindlichkeiten, Auffälligkeiten im Zahlungsverhalten bis hin zu negativen Schufa-Eintragungen). Diese Risiken können von einem Kreditinstitut (zumindest zu üblichen Zinssätzen) nicht getragen werden, während für die FHH im Einzelfall die Übernahme solcher Risiken durchaus rentabel sein kann, da ihre Erträge nicht nur aus einer marktüblichen Verzinsung bestehen, sondern im Einzelfall auch eine Einsparung von Sozialleistungen (insbesondere kommunaler Anteil an den Kosten der Unterkunft bei SGB-II-Empfängern) bedeuten.
- Hinzu kommt, dass Banken mittels Screening bzw. Scoring Gründungsvorhaben und Gründer z. B. in bestimmten Branchen oder bestimmten Stadtteilen mittlerweile zunehmend pauschal und ohne Einzelfallprüfung ablehnen.

Zweites wichtiges Merkmal des Programms ist seine enge Verzahnung mit qualifizierter Existenzgründungsberatung sowohl vor Gründung (und Kreditantragstellung) als auch nach Gründung in der Form eines begleitenden Coachings. Angesichts der o. a.

zusätzlichen Risikofaktoren und der besonderen Bedingungen von Existenzgründungen aus Erwerbslosigkeit ist gerade für diese Zielgruppe die finanzielle Förderung zwar eine notwendige, aber allein häufig nicht hinreichende Voraussetzung für den Gründungserfolg. Die Behörde für Wirtschaft und Arbeit war daher von Anfang an bemüht, die in Hamburg im Bereich der Gründungsberatung tätigen Verbände und Kammern sowie die entsprechenden Beratungsstellen für Existenzgründer eng in das Kreditprogramm einzubinden.

Die in der Pilotphase des FHH-Kleinstkreditprogramms (bis Frühjahr 2003) gesammelten Erfahrungen zeigten allerdings deutlich, dass die Vielzahl der mit dem Programm informell verzahnten Beratungseinrichtungen sich hinsichtlich Beratungsansatz und -anspruch sowie hinsichtlich Qualität und Intensität der Beratung erheblich unterschieden. Hinzu kamen teilweise signifikante Unterschiede innerhalb der gleichen Institution, insbesondere wenn diese für ihre Beratungsaktivitäten auf eine Vielzahl von freiem Mitarbeitern zurückgriff.

Diese Problematik verdeutlichte die Notwendigkeit, dem Programm im Beratungsbereich einen festen Kooperationspartner vorzuschalten, der qualifizierte Beratung vor Gründung bietet und garantiert, dass die Antragsteller und ihre Gründungsvorhaben sowie die von ihnen eingereichten Kreditunterlagen bestimmten vereinbarten Mindeststandards entsprechen, um

- zum einen eine effiziente Programmabwicklung zu gewährleisten und die administrativen Belastungen, die eine Flut unplausibler und/oder inhaltlich wie formal unvollständiger und damit letztlich chancenloser Darlehensanträge nach sich zog, wirksam zu begrenzen und
- zum anderen die Chancengleichheit für die Antragsteller zu gewährleisten sowie dem Entstehen falscher Erwartungen bei den Gründungswilligen vorzubeugen.

Seit Mai 2003 wird daher die zuvor den Gründungswilligen nur dringend empfohlene Inanspruchnahme einer geeigneten Existenzgründungsberatung vor Antragstellung ergänzt durch eine obligatorische Vorprüfung der Gründungsvorhaben durch eine qualifizierte Beratungseinrichtung, mit der die Behörde für Wirtschaft und Arbeit ein festes Kooperationsverhältnis eingegangen ist. Verbunden ist diese Vorprüfung bei grundsätzlich als entwicklungsfähig, aber noch nicht als entscheidungsreif eingestuftem Vorhaben mit dem Angebot einer weiteren individuellen Beratung und Begleitung

des Gründungswilligen. Entsprechende Beratungsleistungen für Gründungswillige, die das Kreditprogramm in Anspruch nehmen wollen, erbringt seitdem aufgrund einer Ausschreibung die Johann Daniel Lawaetz-Stiftung, die im Auftrag der Freien und Hansestadt

- als eine zentrale Anlaufstelle insbesondere für Gründungswillige in besonderen Lebenslagen (Erwerbslosigkeit, SGB-II-Bezug, Migranten, negative Schufa-Merkmale etc.) fungiert, und zwar unabhängig von der Frage, ob das FHH-Kleinstkreditprogramm in Anspruch genommen werden kann oder soll;
- dieser Gruppe neben Seminaren zur Grundinformation über Gründungsthemen insbesondere intensive und kritische Individualberatung bietet, um ein Gründungsvorhaben entscheidungsreif zu machen;
- Hilfestellung bei der Antragstellung im Rahmen des FHH-Kleinstkreditprogramms leistet und Gründungsvorhaben entsprechender Qualität auch bei der Erschließung einer klassischen Finanzierung (Hausbank/KfW etc.) unterstützt. Die Stiftung hilft jedoch nicht nur bei der Erstellung formal und inhaltlicher vollständiger und fehlerfreier Kreditunterlagen, sondern liefert zudem potentiellen Kreditgebern wie auch den Antragstellern selbst eine klare Bewertung der Chancen und Risiken der Vorhaben sowie eine Einschätzung der Gründerpersönlichkeit, einschließlich ihrer fachlichen und kaufmännischen Fähigkeiten.

Das Beratungsangebot in der Vor- und Nachgründungsphase wird seit Sommer 2004 für die Kreditnehmer im Rahmen des FHH-Kleinstkreditprogramms noch durch ein weiteres Angebot, das sich explizit auf die Nachgründungsphase bezieht, ergänzt. Um die Nachhaltigkeit der Gründungen zu fördern und um Fehlentwicklungen einzelner Vorhaben rechtzeitig zu erkennen und gegensteuern zu können, erfolgt seit Sommer 2004 im Rahmen des Projekts „TeleCoaching“ eine quartalsweise telefonische Kontaktaufnahme mit den Kreditnehmern. Erfahrene Berater besprechen dabei mit den Unternehmern den aktuellen Stand der Gründung und geben konkrete Empfehlungen zur Lösung anstehender Probleme. Im Mittelpunkt steht nicht die Kontrolle des Kreditnehmers, sondern die „Hilfe zur Selbsthilfe“ in der oft nicht einfachen Startphase einer Existenzgründung, in der der frischgebackene Unternehmer erstmals mit einer Vielzahl vor allem kaufmännischer Fragen konfrontiert ist und häufig sein ursprüngliches Gründungskonzept nachjustieren muss.

Die Ergebnisse des TeleCoaching werden in einer Datenbank, auf die die BWA ebenso wie die Lawaetz-Stiftung einen geschützten Zugriff haben, dokumentiert. Hierdurch wird eine effiziente Betreuung der Kreditnehmer durch die drei beteiligten Akteure ermöglicht.

In Bezug auf das einzelne Gründungsvorhaben werden mit dem TeleCoaching vor allem folgende Ziele verfolgt:

- Für den Gründer: Einrichtung eines einfachen betriebswirtschaftlichen Steuerungs- und Kontrollinstruments, das die laufende Reflektion der Unternehmensentwicklung erleichtert und den Gründer bei einer realistischen Lageeinschätzung unterstützt.
- Für Gründer und Kreditgeber: Vergegenwärtigung und Abbau ggf. vorhandener kaufmännischer Defizite und frühzeitige Identifizierung von Krisenanzeichen sowie rechtzeitige Einleitung von Gegenmaßnahmen. Gegebenenfalls auch rechtzeitige, schadensminimierende Aufgabe des Gründungsvorhabens.

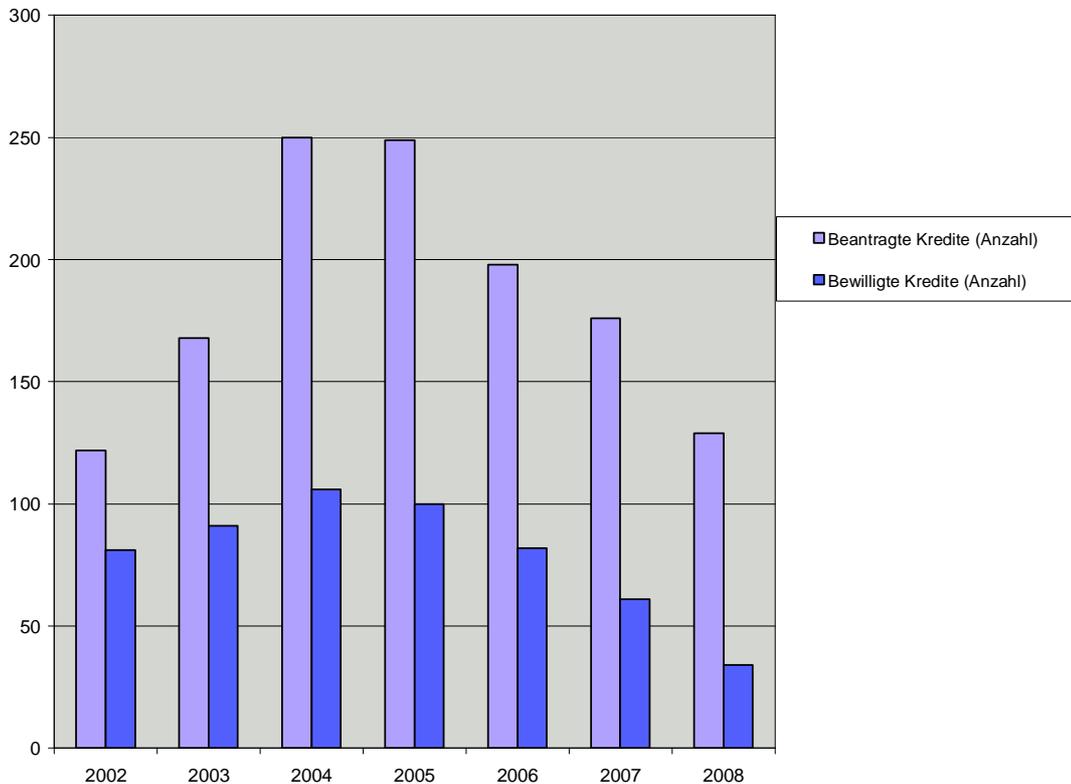
Das TeleCoaching wird im Auftrag der Behörde für Wirtschaft und Arbeit durch das Beratungsunternehmen Evers & Jung durchgeführt. Mit dem Angebot des TeleCoaching hat die Behörde für Wirtschaft und Arbeit auf die Tatsache reagiert, dass viele Gründer die herkömmlichen Angebote zu einer betriebsbegleitenden Beratung nicht oder nicht in ausreichendem Maße in Anspruch nehmen. Ursache dafür ist u. a., dass die meisten Gründer zu sehr in dem für sie meist völlig neuen Alltagsgeschäft verfangen sind, um externe Unterstützung einzuholen. Dies gilt auch und gerade für diejenigen, die mit ernststen Problemen zu kämpfen haben.

3. Förderumfang

3.1 Anträge und Bewilligungen

Insgesamt wurden zwischen Juni 2002 (dem Start des Programms) und Ende Dezember 2008 1292 schriftliche Kreditanträge von der Behörde für Wirtschaft und Arbeit abschließend entschieden. In 555 Fällen kam es dabei bis Ende 2008 zu einer Bewilligung eines Existenzgründungskredits, 737 Anträge wurden abgelehnt (vgl. Abbildung 1). Die durchschnittliche Kreditbewilligung lag bei rund 8.400 € pro Förderfall, insgesamt wurde bislang ein Kreditvolumen von rund 13,7 Mio. € beantragt und eine Summe von ca. 5 Mio. € bewilligt (vgl. Abbildung 2).

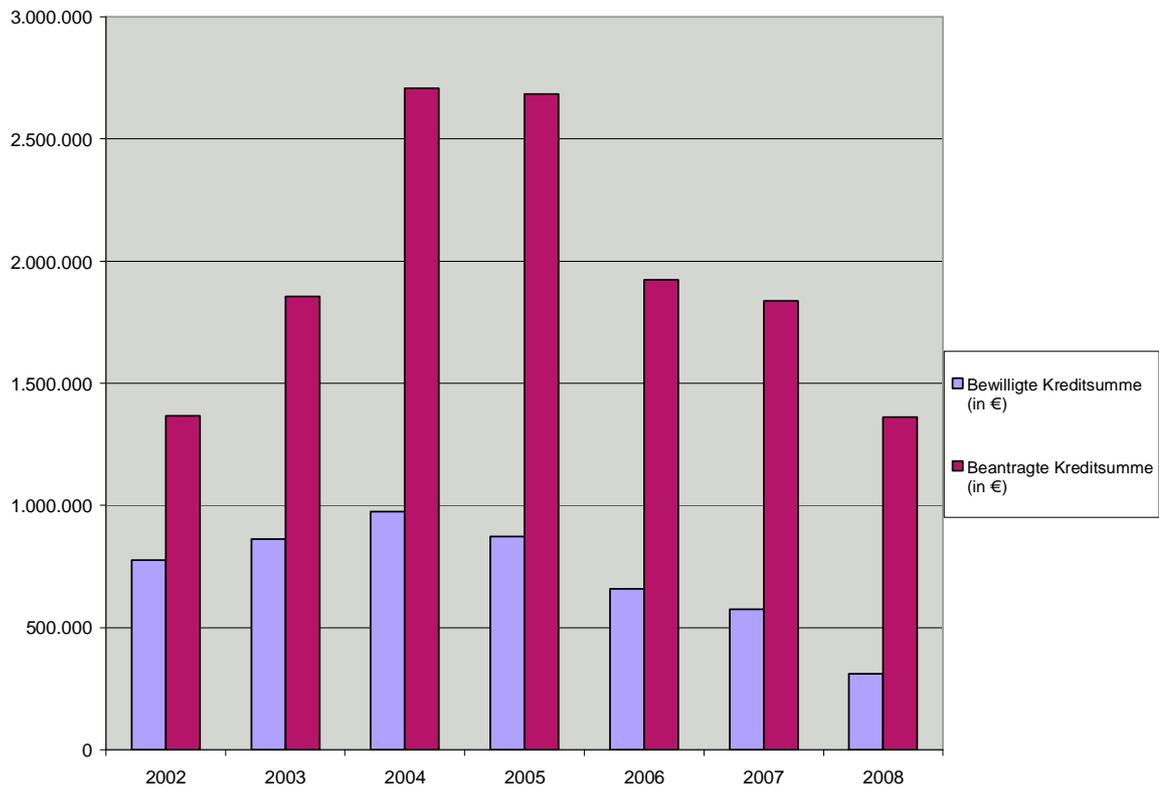
Abbildung 1: Anzahl beantragter und bewilligter Kredite 2002 - 2008



Der Höhepunkt der Kreditnachfrage lag dabei mit jeweils ca. 2,7 Mio. € in den Jahren 2004 und 2005 - eine Entwicklung, die maßgeblich vom Inkrafttreten des SGB II zum 01.01.2005 geprägt war. Parallel zur gewachsenen Anzahl der bei der BWA eingereichten Kreditanträge war seit 2004 jedoch eine deutliche Abnahme der durchschnittlichen Qualität der Gründungsvorhaben zu verzeichnen. Der Anteil der stark risikobehafteten Gründungsprojekte hat sich tendenziell von Jahr zu Jahr erhöht.

Dies spiegelt sich deutlich in der im Zeitablauf stark rückläufigen Bewilligungsquote: Der Anteil der genehmigten Kreditanträge an allen eingereichten Kreditanträgen (Bewilligungsquote), der im Jahresdurchschnitt 2002 und 2003 noch bei rund 60 % lag, sank in den Jahren 2004-2006 auf gut 40 % und hat sich im Jahr 2008 weiter auf 26,4 % vermindert.

Abbildung 2: Bewilligtes und beantragtes Kreditvolumen 2002 - 2008 in €



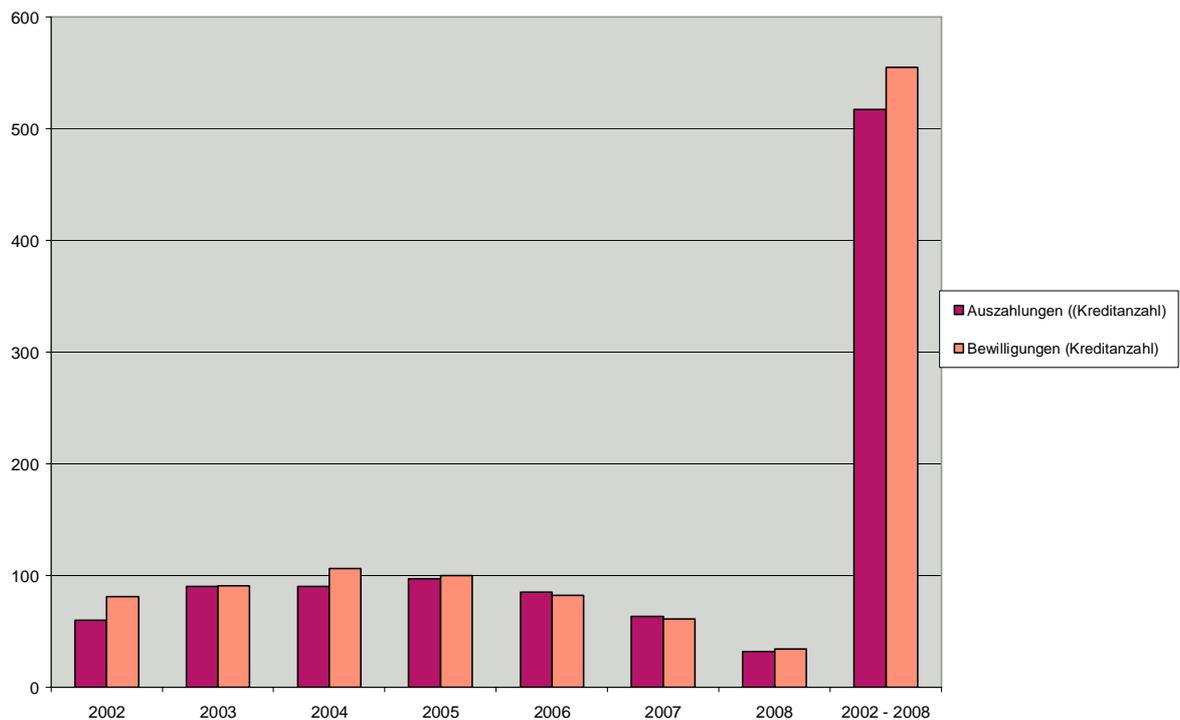
Die sinkende Bewilligungsquote ist dabei keineswegs Ausdruck einer veränderten Bewilligungspraxis. Mit im Zeitablauf verschärften Anforderungen an die Gründungswilligen ist die Entwicklung nicht zu erklären: Die Quote der Zahlungsstörungen und der voraussichtlichen Kreditausfälle in den einzelnen Gründerjahrgängen erscheint bislang recht stabil.

Die rückläufige Bewilligungsquote spiegelt vielmehr primär den im Zeitablauf gewachsenen Anteil der Gründungsvorhaben mit extrem hohem Gründungs- und/oder Kreditausfallrisiko wider. Der Anteil der Antragsteller mit eindeutig unzureichender unternehmerischer und/oder fachlicher Qualifikation oder mit anderen Merkmalen, die einer Kreditvergabe entgegenstanden (z. B. unzureichende Bonität), ist mit zunehmender Programmlaufzeit stetig gewachsen.

3.2 Auszahlungen und Rückflüsse

Die Anzahl der ausgezahlten Kredite (vgl. Abbildung 3) im Gesamtzeitraum 2002 – 2008 lag mit 517 Fällen niedriger als die der bewilligten Vorhaben (555 Fälle). Grund hierfür ist, dass bei einer ganzen Reihe bewilligter Vorhaben die Auszahlungsvoraussetzungen aus Sicht des Gründers und/oder der BWA nach der Kreditzusage dauerhaft entfallen waren. So erhielten einige Gründer doch noch eine Bankfinanzierung oder konnten ihren Kapitalbedarf aus anderen Quellen decken (z. B. Familiendarlehen oder Unterstützung durch team.arbeit.hamburg in Form sonstiger weiterer Leistungen), oder die Antragsteller verzichteten gezwungenermaßen (z. B. aufgrund einer Erkrankung) oder freiwillig (z. B. wegen des Angebots einer attraktiven unselbständigen Tätigkeit) auf den geplanten Start in die Selbständigkeit.

Abbildung 3: Anzahl der ausgezahlten und der bewilligten Kredite 2002 - 2008

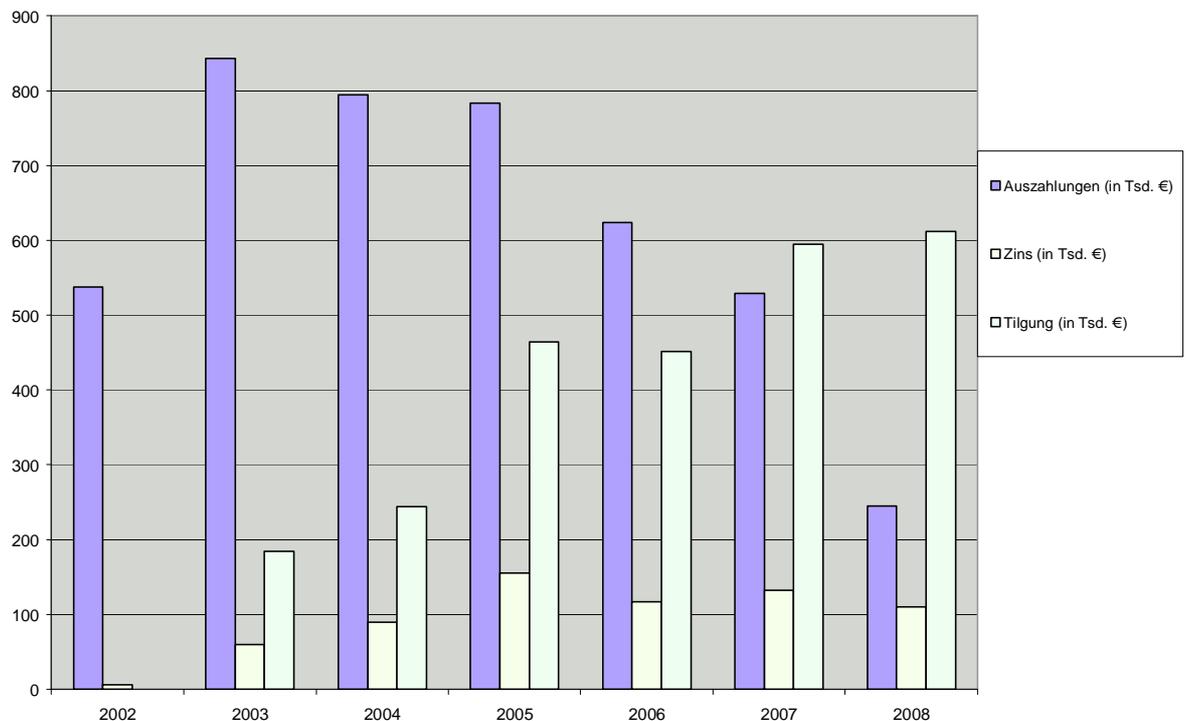


Noch deutlicher als der Unterschied zwischen der Anzahl der bewilligten und der ausgezahlten Kredite fällt die Differenz zwischen bewilligtem und ausgezahltem Kreditvolumen aus: Während zwischen 2002 und Ende 2008 ein Kreditvolumen von ca. 5,03 Mio. € zugesagt wurde, kamen nur knapp 4,36 Mio. € zur Auszahlung. Ausschlaggebend hierfür war neben den o. a. Gründen ein dritter Faktor: Die BWA macht in hierfür geeigneten Fällen von der Möglichkeit Gebrauch, den Gründerkredit in zwei Raten auszuzahlen (sog. Step Lending). Nach den bisherigen Erfahrungen wird in re-

lativ vielen Fällen diese zweite Rate vom Gründer nicht abgerufen. In Einzelfällen musste die BWA die Auszahlung der 2. Rate auch ablehnen, weil das Gründungsvorhaben bereits eindeutig gescheitert war und/oder bereits nach Auszahlung der ersten Rate gravierende Zahlungsstörungen oder eine mangelnde Kooperationsbereitschaft des Kreditnehmers festzustellen waren.

Den Kreditauszahlungen von 4,36 Mio. € im Zeitraum 2002 - 2008 stehen mit wachsender Programmlaufzeit auch entsprechend zunehmende Rückflüsse gegenüber (vgl. Abbildung 4). Der kassenwirksame Schuldendienst lag 2005 noch bei rund 619.000 € (davon 155.000 € Zinsen und 464.000 € Tilgung) und hatte damit eine Größenordnung von knapp 80 % der im gleichen Jahr ausgezahlten Kreditsumme.

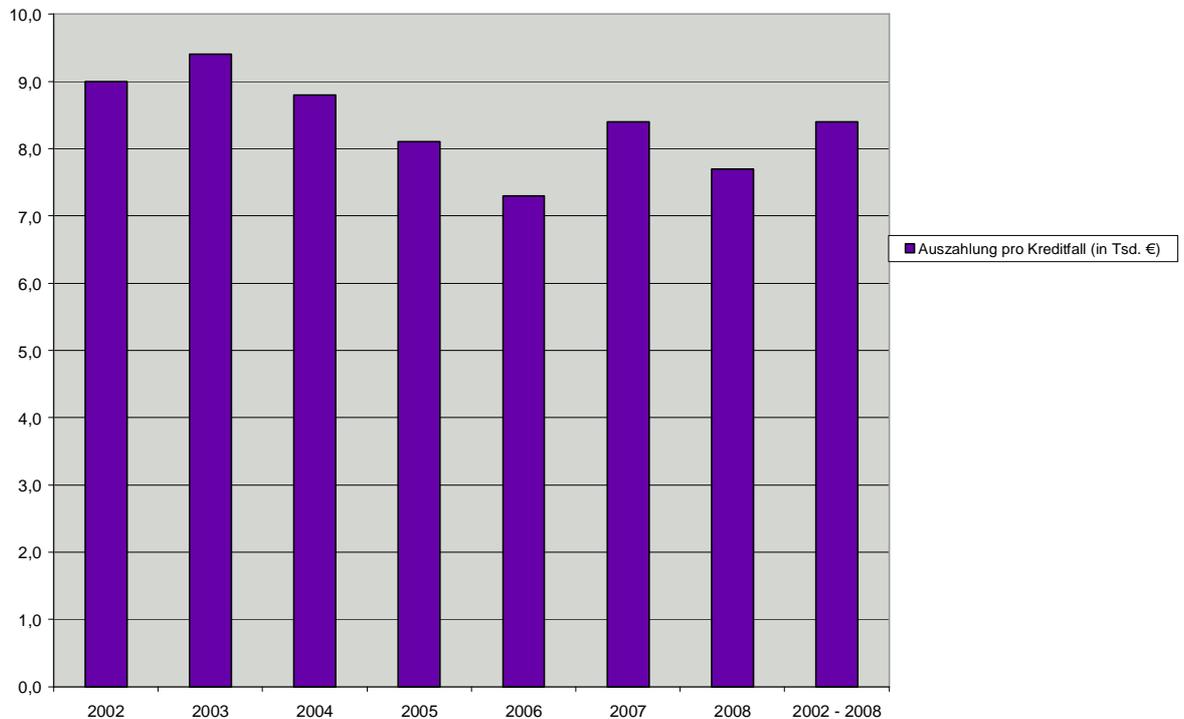
Abbildung 4: Kreditauszahlungen und -rückflüsse 2002 - 2008



Im Jahr 2006 lag diese Quote bereits bei rund 92 %, 2007 und 2008 übertrafen die Rückflüsse von jeweils gut 720.000 € dann die Summe der neu ausgezahlten Kredite deutlich. Maßgeblich dafür war der Rückgang des Neugeschäfts in den Jahren 2007 und insbesondere 2008, der zum einen die deutliche Verbesserung der Situation am Hamburger Arbeitsmarkt widerspiegelte, und der zum anderen darauf zurückzuführen war, dass team.arbeit.hamburg bei Gründungen aus SGB-II-Bezug heraus insbesondere Vorhaben mit geringerem Kapitalbedarf mit zinslosen Darlehen und Zuschüssen förderte und damit das FHH-Kleinstkreditprogramm merklich entlastete.

Tendenziell rückläufig war nicht nur die Anzahl der Förderfälle, sondern auch die durchschnittliche Auszahlung pro Kreditfall. Während 2002/2003 die durchschnittliche Kreditsumme noch bei mehr als 9.000 € lag sank sie bis 2006 auf ca. 7.300 €. (vgl. Abbildung 5).

Abbildung 5: Auszahlung pro Kreditfall (in Tsd. €)



Eine eindeutig dominierende Ursache für diesen Trend ist nicht erkennbar. Einen dämpfenden Einfluss auf den durchschnittlichen Kapitalbedarf hatten u. a. die gründungsvorbereitende Beratung, die die Gründer auf risikoverringende Einsparpotentiale hinwies, eine striktere Überprüfung der Kapitalbedarfsplanung durch die BWA sowie der Wandel in der Kreditnehmerstruktur und der Branchenstruktur der Projekte.

Der leichte Wiederanstieg der durchschnittlichen Kreditsumme in den Jahren 2007/2008 ist einmal auf die Aktivitäten von team.arbeit.hamburg zurückzuführen, die das FHH-Kleinstkreditprogramm von Fällen mit niedrigen Förderbeträgen entlastete. Hinzu kam ein Wandel in der Branchenstruktur der geförderten Projekte: Gegenüber der Periode 2002 - 2006 (ca. 5,7 %) verdoppelte sich der Anteil der Gründungen im Gastronomiebereich 2007/2008 nahezu auf ca. 10,5 %. Vorhaben im Gastronomiebereich schöpfen in der Regel den bestehenden Kreditrahmen weitgehend aus: Die durchschnittliche Kreditsumme liegt hier bei rund 11.500 €, während die übrigen Gründungsbereiche auf lediglich 8.200 € kommen (jeweils Durchschnittszahlen für den Gesamtzeitraum 2002 - 2008).

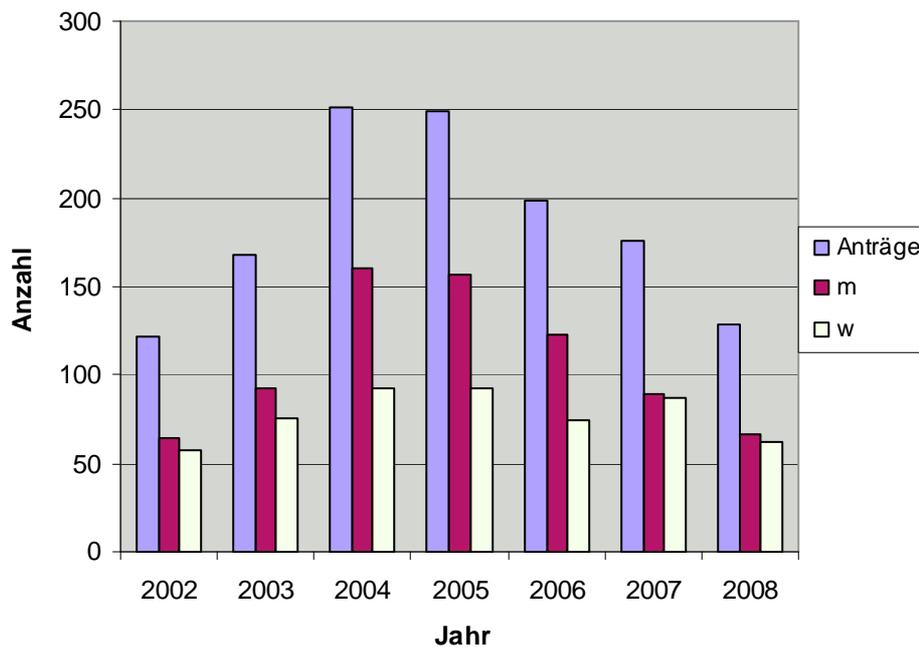
4. Teilnehmerstruktur

4.1 Geschlecht

Insgesamt wurden im Programmzeitraum 2002 – 2008 58,1 % der Kreditanträge von Männern und 41,9 % von Frauen gestellt (siehe hierzu Abbildung 6). Hinter diesen Durchschnittswerten verbergen sich allerdings erhebliche Schwankungen im Zeitablauf: So war z. B. die in den Jahren 2004/2005 sprunghaft gestiegene Zahl der Kreditanträge im Wesentlichen auf zusätzliche Anträge von Männern zurückzuführen.

Dementsprechend sank der in der Anlaufphase des Programms hohe Anteil weiblicher Antragsteller in dieser Periode deutlich auf ca. 37 %. In den Jahren 2007 und 2008 war dann wieder eine Normalisierung der Antragsstruktur zu verzeichnen: Die Anzahl der Anträge von weiblichen und männlichen Gründungswilligen glichen sich wieder an, der Frauenanteil stieg auf knapp 49 %.

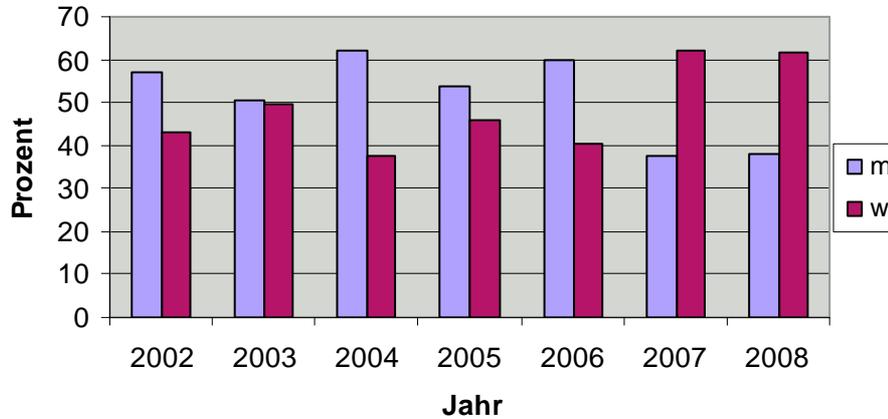
Abbildung 6: Kreditanträge nach Geschlecht 2002 - 2008



Bei den Kreditbewilligungen lag der Anteil der Gründerinnen im Gesamtzeitraum 2002 - 2008 signifikant über dem Frauenanteil bei den Antragstellungen: Insgesamt entfielen 53,5 % aller bewilligten Vorhaben auf Männern und 46,5 % auf Frauen (siehe hierzu Abbildung 7). In den Jahren 2007 und 2008 stellten Frauen mit jeweils ca. 62 % sogar die deutliche Mehrheit der neuen Kreditkunden. Der Anteil der Frauen im Kleinstkreditprogramm der FHH liegt damit nicht nur deutlich über der Frauenquote in

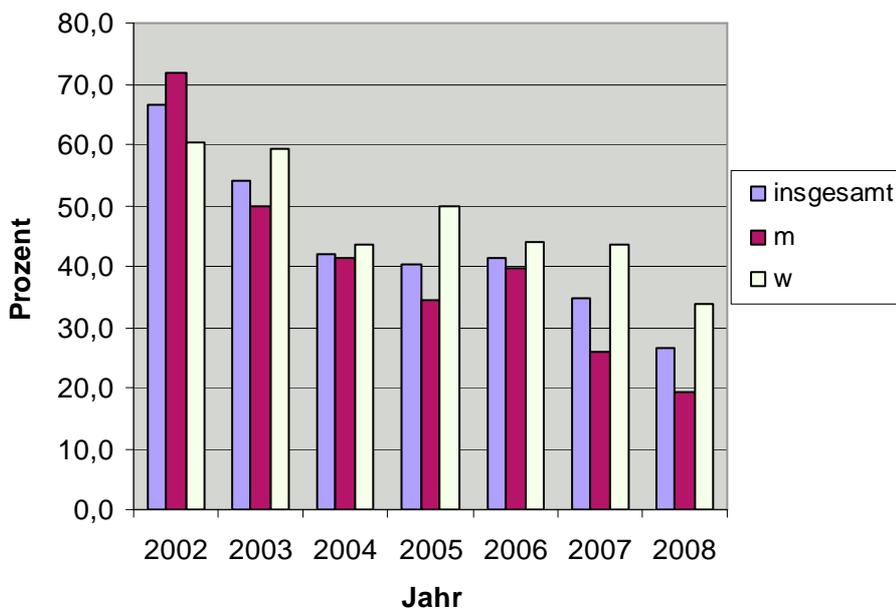
anderen Förderprogrammen, sondern auch deutlich über dem bundesweiten Frauenanteil an allen Existenzgründungen.

Abbildung 7: Bewilligte Kredite nach Geschlecht 2002 - 2008



Besonders ausgeprägt zeigen sich die geschlechtsspezifischen Unterschiede in der Qualität der Gründungsvorhaben bei einem Blick auf die geschlechtsspezifischen Bewilligungsquoten (Anteil der bewilligten an allen beantragten Krediten) der einzelnen Jahre. Während diese Quote bei den Männern von 71,9 % im Jahr 2002 auf 19,4 % im Jahr 2008 sinkt fällt der Anteil bei den Frauen im gleichen Zeitraum nur von 60 % auf ca. 37 % (vgl. Abbildung 8).

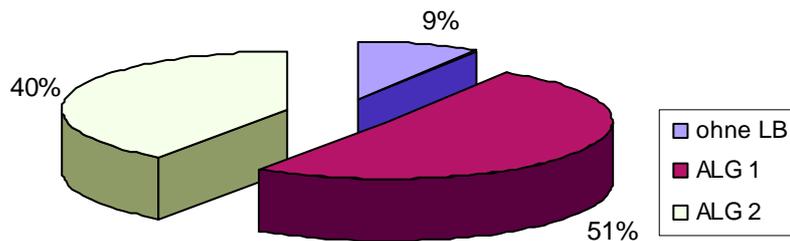
Abbildung 8: Kreditbewilligungsquoten 2002 - 2008



4.2 Transferbezug vor Gründung

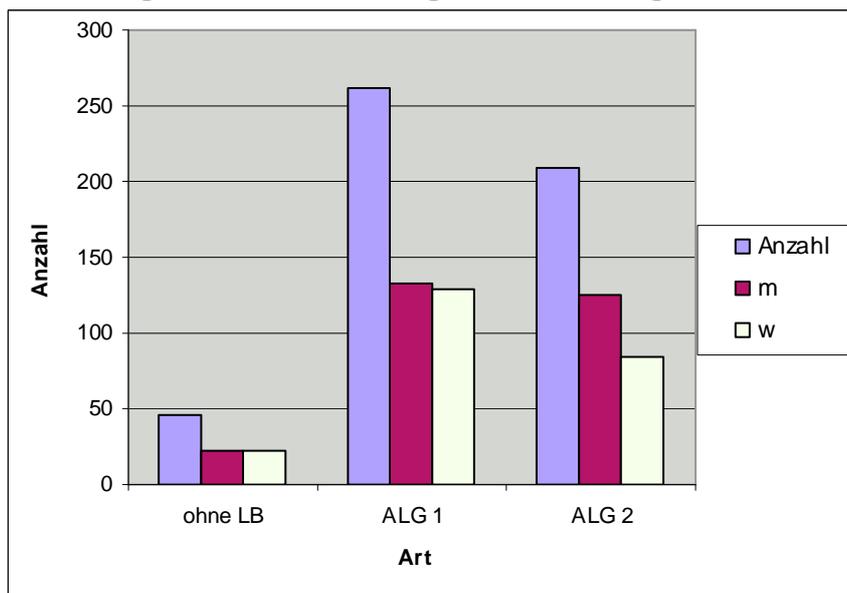
Im Gesamtzeitraum 2002 bis 2008 erhielten rund 51 % der im Programm geförderten Gründer und Gründerinnen Arbeitslosengeld I, 40 % erhielten Arbeitslosengeld II² und 9 % bekamen keine öffentlichen Transferleistungen (vgl. Abbildung 9).

Abbildung 9: Transferbezug vor Gründung



Dabei waren Frauen und Männer in den Gruppen „kein Leistungsbezug“ und „Arbeitslosengeld I“ jeweils in etwa gleich stark vertreten, bei den Kreditnehmern, die vor Gründung Arbeitslosengeld II bezogen hatten, waren die Männer dagegen stark überrepräsentiert (vgl. Abbildung 10).

Abbildung 10: Transferbezug vor Gründung nach Geschlecht



² Vor 2005: Arbeitslosen- oder Sozialhilfe.

Das Merkmal "Art des Transferbezug vor Gründung" gehört zu den Größen, die im Zeitablauf des Programms signifikante Änderungen aufwiesen. In dieser Strukturverschiebung zeigt sich bereits ab 2003 deutlich die Einführung und aggressive Vermarktung der Ich-AG durch die Bundesagentur für Arbeit sowie ab 2004/2005 die Änderungen im Leistungsrecht durch die Umsetzung von "Hartz IV" zum 01.01.2005 und die damit verbundene „Torschlusspanik“ insbesondere bei der Gruppe der Arbeitslosenhilfeempfänger.

Bei der Struktur der Antragsteller brachte „Hartz IV“ dabei eine dauerhafte Verschiebung: Während in den ersten Jahren des Programms noch deutlich weniger als die Hälfte der Antragsteller Sozial- oder Arbeitslosenhilfe bezogen hatten, liegt der Anteil der ALG-II-Empfänger an allen Antragstellern seit 2005 recht stabil bei ca. 60 %.

Dieser Wandel in der Struktur der Antragsteller in Hinblick auf das Merkmal "Art des Transferleistungsbezugs" schlug sich in der der Struktur der Kreditnehmer (vgl. Tabelle 1) allerdings nicht auf Dauer nieder. Die Bewilligungsquote von ALG-II-Beziehern lag im Durchschnitt der Periode 2005 - 2008 mit 27,5 % nur halb so hoch wie die von Antragstellern in ALG-I-Bezug (55,3 %). Im Jahr 2008 wurde ein absoluter Tiefstand erreicht: Lediglich 7 von 78 Kreditanträgen (9 %), die von ALG-II-Empfängern stammten, waren genehmigungsfähig. Dementsprechend stieg der Anteil der neuen Kreditnehmer, die vor ihrer Gründung Arbeitslosengeld I bezogen, im Jahr 2008 auf fast 72 %.

Tabelle 1: Ausgezählte Kredite: Transferbezug vor Gründung

	Anzahl	davon			in Prozent		
		ohne	ALG 1	Alg 2	ohne	ALG 1	Alg 2
2002	60	8	38	14	13,3	63,3	23,3
2003	90	8	50	32	8,9	55,6	35,5
2004	90	8	43	39	8,9	47,8	43,3
2005	97	11	36	50	11,3	37,1	51,5
2006	85	6	38	41	7,1	44,7	48,2
2007	63	3	34	26	4,8	54,0	41,2
2008	32	2	23	7	6,2	71,9	21,9
Summe/ Durchschnitt	517	46	262	209	8,9	50,7	40,4

Mit dem gewachsenen Anteil von Anträgen aus ALG-II-Bezug verbunden war in den letzten Jahren damit ein starkes Absinken der durchschnittlichen Qualität der entsprechenden Gründungsvorhaben. In den meisten Fällen schloss schon offenkundig fehlende fachliche/kaufmännische Qualifikation und/oder die mangelnde Bonität des Antragstellers (Überschuldung, negative Schufa-Merkmale etc.) eine Kreditvergabe

und die Aufnahme einer erfolversprechenden selbständigen Tätigkeit des Gründers aus.

4.3 Gründungsbereiche

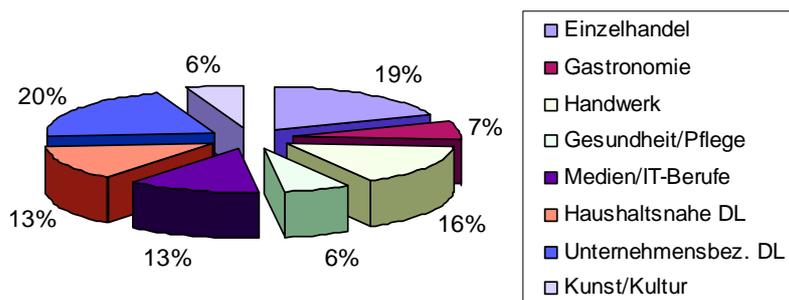
Die bisher geförderten 517 Vorhaben verteilen sich auf ein sehr breites Spektrum, das von einfachen Dienstleistungen (Hausmeisterservice, Buchhaltung etc.) über Kleinstgründungen im Handels-, Gastronomie- und Handwerksbereich bis hin zu hochwertigen und hochspezialisierten Gründungen im Bereich haushalts- und unternehmensbezogener Dienstleistungen (Architektur- und Ingenieurbüros, Rechtsanwaltskanzleien, Softwareentwicklung, Unternehmensberatung, Zeitarbeitsvermittlung, Bildungsanbieter, Eventgestaltung, Design oder künstlerische Tätigkeiten) reicht.

Tabelle 2: Anzahl der Gründungen pro Jahr je Branche

Branche	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Summe	%	davon	
										m	w
1 Einzelhandel	12	18	14	19	18	9	9	99	19,1	57	42
2 Gastronomie	4	6	5	3	6	7	3	34	6,6	16	18
3 Handwerk	3	13	9	17	21	19	0	82	15,9	51	31
4 Gesundheit/Pflege	5	2	10	7	7	0	2	33	6,4	12	21
5 Medien/IT-Berufe	13	15	6	10	12	7	3	66	12,8	47	19
6 Haushaltsnahe DL	4	18	15	9	8	11	4	69	13,3	27	42
7 Unternehmensbez. DL	16	16	22	27	9	9	6	105	20,3	58	47
8 Kunst/Kultur	3	2	9	5	4	1	5	29	5,6	13	16
Insgesamt	60	90	90	97	85	63	32	517	100,0	281	236

Tabelle 2 und Abbildung 11 zeigen, in welchen Bereichen die Gründungen erfolgt sind. Die Branchenstruktur war dabei im Zeitablauf recht stabil. Vergleicht man die Gründungen in den ersten drei Jahren des Erhebungszeitraums mit denjenigen der Folgejahre, so ergeben sich nur geringe Strukturverschiebungen (siehe Tabelle 3).

Abbildung 11: Branchenanteile in %, Gesamtzeitraum 2002 - 2008



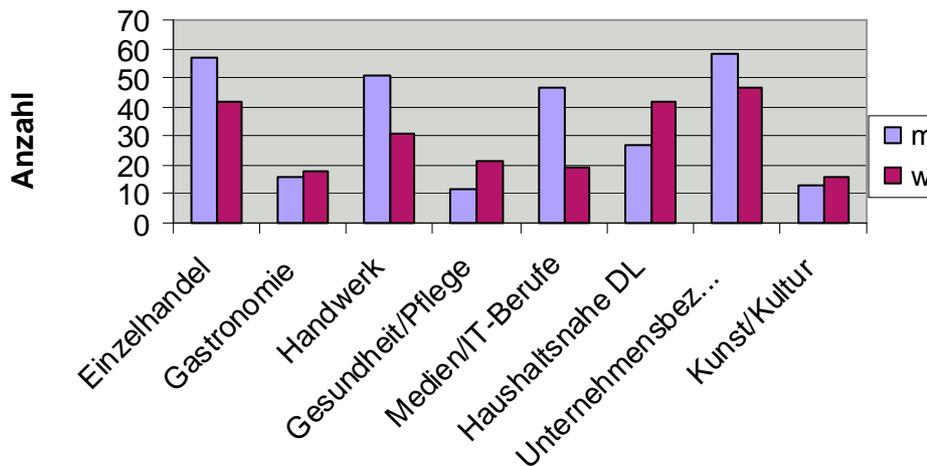
Lediglich der Anteil der Gründungen im Handwerk stieg relativ deutlich von ca. 10 % in der Periode 2002 – 2004 auf gut 20 % im Durchschnitt der Jahre 2005 – 2008. Der Schwerpunkt der Handwerksgründungen lag dabei auf wenig kapitalintensiven Branchen wie dem Friseurhandwerk und insbesondere zulassungsfreien Gewerken wie Schneiderei, Fliesen- und Estrichlegerei etc. Gründungen in den Bereichen haushaltsnahe und unternehmensbezogene Dienstleistungen waren in den vergangenen Jahren dagegen leicht rückläufig.

Tabelle 3: Entwicklung der Gründungen nach Branchen

Branche	2002-2004	%	2005-2008	%	insgesamt	%
Einzelhandel	44	18,3	55	19,8	99	19,1
Gastronomie	15	6,3	19	6,9	34	6,6
Handwerk	25	10,4	57	20,5	82	15,9
Gesundheit/Pflege	17	7,1	16	5,8	33	6,4
Medien/IT-Berufe	34	14,2	32	11,6	66	12,8
Haushaltsnahe DL	37	15,4	32	11,6	69	13,3
Unternehmensbez. DL	54	22,5	51	18,4	105	20,3
Kunst/Kultur	14	5,8	15	5,4	29	5,6
Insgesamt	240	100	277	100	517	100

Wenig überraschend sind die Ergebnisse einer geschlechtsspezifischen Aufgliederung der Gründungsbereiche: Während in den Bereichen Kunst/Kultur sowie haushaltsnahe Dienstleistungen und Gesundheit/Pflege Gründerinnen eindeutig die Mehrheit stellen, werden die Bereiche Handwerk und Medien/IT von Männern dominiert (vgl. Abbildung 12).

Abbildung 12: Gründung nach Branchen und Geschlecht



Die Mehrzahl der geförderten Gründungen ist auf absehbare Zeit als Ein-Personen-Unternehmen mit überschaubarem Umsatzwachstum einzuschätzen. Eine Reihe der geförderten Projekte verfügt aber auch über ein nennenswertes Wachstumspotenzial

und könnte sich nach überstandener Startphase durchaus zu dynamisch wachsenden Unternehmen weiterentwickeln. Eine systematische Untersuchung über die Anzahl der in den geförderten Unternehmen entstandenen sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätzen liegt derzeit jedoch nicht vor.

4.4 Finanzielle Vorbelastungen bei Gründung

Ein erheblicher Teil der im Rahmen des Programms geförderten Gründungen war durch bereits bestehende finanzielle Verbindlichkeiten des Gründers vorbelastet. Als Vorbelastung wurden dabei alle bestehenden Zins- und Tilgungsverpflichtungen gegenüber Dritten gewertet, soweit es sich dabei nicht um BaföG-Darlehen oder andere geringfügige bzw. angemessene Restverbindlichkeiten handelte, die direkt dem Gründungsvorhaben zugute kamen (im Wesentlichen Kfz-Finanzierungen, sofern ein Kfz für das Vorhaben erforderlich war).

Insgesamt waren gut 42 % aller Gründer finanziell vorbelastet, die Quote lag bei den Männern mit fast 50 % deutlich höher als bei den weiblichen Gründern, bei denen nur ungefähr jede Dritte bei Gründung ein negatives Finanzvermögen aufwies (vgl. Tabelle 4).

Tabelle 4: Anzahl der ausgezahlten Kredite nach Jahr, Geschlecht und fin. Vorbelastung

Jahr		Kreditanzahl	davon mit fin. Vorbelast.	in %
2002	insges.	60	22	36,7
	m	31	13	41,9
	w	29	9	31,0
2003	insges.	90	36	40,0
	m	56	27	48,2
	w	34	9	26,5
2004	insges.	90	46	51,1
	m	56	32	57,1
	w	34	14	41,2
2005	insges.	97	47	48,5
	m	52	27	51,9
	w	45	20	44,4
2006	insges.	85	34	40,0
	m	50	23	46,0
	w	35	11	31,4
2007	insges.	63	20	31,7
	m	21	9	42,9
	w	42	11	26,2
2008	insges.	32	14	43,8
	m	15	5	33,3
	w	17	9	52,9
2002 - 2008	insges.	517	219	42,4
	m	281	136	48,4
	w	236	83	35,2

5. Programmergebnisse: Eine Zwischenbilanz

5.1 Gründungs- und Kreditausfallrisiko

Das Gründungs- und das Zahlungsausfallrisiko in der Zielgruppe des Programms ist grundsätzlich als überdurchschnittlich einzuschätzen. Die Gründungen erfolgen zum Teil aus mehrjähriger Erwerbslosigkeit heraus, die Gründer verfügen in der Regel über kein Eigenkapital und kaum kaufmännische Erfahrung und versuchen den Start in die Selbständigkeit teilweise mit einer erheblichen Vorbelastung durch Altschulden. Entsprechend diesem überdurchschnittlichen Gründungs- und Kreditausfallrisiko in der Zielgruppe klassifiziert die Behörde für Wirtschaft und Arbeit die eingehenden Kreditanträge (in der Regel nach einem ergänzenden persönlichen Gespräch mit dem Gründungswilligen) grob in vier Risikokategorien:

- gering (0 % bis 10 %),
- mittel (10 % bis 30 %).
- hoch (30 % bis 50 %) und
- extrem hoch (über 50 %).

Die Bewertung erfolgt für Gründungs- und Kreditausfallrisiko jeweils getrennt. Diese Klassifizierung basiert auf der Einschätzung, ob der Gründer, bezogen auf einen Zeitraum von circa zwei Jahren, in der Lage sein dürfte, einen für ihn ausreichenden Unternehmerlohn zu erwirtschaften sowie zusätzlich die zur Bedienung des gewährten Kredites anfallenden Zins- und Tilgungszahlungen zu erbringen.

Gründungsvorhaben in den beiden untersten Risikokategorien (bis 30 % Kreditausfallrisiko) werden in der Regel gefördert, in der Risikoklasse 3 (zwischen 30 und 50 % Risiko) werden zusätzliche Kriterien für die Entscheidung über die Bewilligung einer Zuwendung herangezogen. Das Programm trägt mit einer solchen einzelfallbezogenen Risikobewertung der Tatsache Rechnung, dass es als Schnittstelle bzw. als Scharnier zwischen reiner Wirtschaftsförderung einerseits und Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik andererseits konzipiert ist. So wird beispielsweise ein im Hinblick auf das Zahlungsausfallrisiko riskantes Gründungsvorhaben eines jungen Antragstellers, der mit hoher Wahrscheinlichkeit auch in ein sozialversicherungspflichtiges Arbeitsverhältnis vermittelt werden könnte, anders zu bewerten sein als ein ebenso risikoreiches Projekt eines älteren Arbeitslosen, für den die Gründung voraussichtlich die einzige und letzte Chance ist, wieder im Erwerbsleben Fuß zu fassen.

Projekte, bei denen das Gründungsrisiko auf über 50 % veranschlagt wird, sind allerdings grundsätzlich nicht förderfähig. Für Gründungsvorhaben mit extrem hohem Kreditausfallrisiko kommt in Hamburg, sofern der oder die Gründungswillige SGB-II-Leistungen bezieht, in der Regel nur eine Förderung durch team.arbeit.hamburg (t.a.h) in Frage. Die BWA empfiehlt geeignete Einzelfälle an die zuständigen Jobcenter, insbesondere dann, wenn sie zu der Auffassung gelangt, dass eine Förderung durch die t.a.h aufgrund der dort möglichen intensiven Einzelbetreuung oder der günstigeren finanziellen Konditionen (zinslose Darlehen oder nicht rückzahlbare Zuschüsse) das Gründungsrisiko deutlich senken kann.

Team.arbeit.hamburg kann zum einen bei rein betriebswirtschaftlicher Betrachtung deutlich höher ins Risiko gehen als dies bei einem Kreditprogramm mit marktüblicher Verzinsung möglich ist: Da im Erfolgsfall SGB-II-Leistungen entfallen, die pro Jahr gerechnet, durchaus 100 % oder mehr der durchschnittlichen Gründungsförderung erreichen, erlaubt die Höhe dieser „Risikoprämie“ auch das Eingehen weitaus höherer Gründungsrisiken. Zum anderen kann team.arbeit.hamburg auch dem Merkmal Bonität im Einzelfall weniger Aufmerksamkeit schenken als dies im Rahmen des FHH-Kleinstkreditprogramms üblich und erforderlich ist: Sie verfügt aufgrund des trotz der (geförderten) Selbständigkeit zumeist anhaltenden (wenn auch häufig reduzierten) Leistungsbezugs des Kunden bei unkooperativem Verhalten über weitaus bessere Kontroll- und Sanktionsmechanismen, was auch den förderfähigen Personenkreis wesentlich erweitert.

5.2 Umfang der Zahlungsausfälle

Projekte mit geringen Risiken (kleiner 10 %) stellen im Programm die Ausnahme dar. Solche Gründer haben in der Regel relativ gute Chancen auf eine Bankfinanzierung und werden bereits in der Vorgründungsberatung durch die Lawaetz-Stiftung häufig an Banken weiter verwiesen. Deshalb befinden sich im Programm praktisch nur Projekte mit einem veranschlagten Gründungsrisiko zwischen 10 und 50 %. Angesichts dieser Risikostruktur wurde für das Programm von vornherein mit nicht unerheblichen Zahlungsstörungen und letztlich auch Zahlungsausfällen gerechnet.

Ziel des Programms ist es vor diesem Hintergrund, über die Zinseinnahmen zumindest die dauerhaften Kreditausfälle zu kompensieren. Rund sechseinhalb Jahre nach Programmbeginn kann eine Bilanz gezogen werden, in wieweit dieses Programmziel erreicht wird.

Bezogen auf die letzten verfügbaren Daten (Kenntnisstand 1. Quartal 2009, Abbuchung von Zins und Tilgung bis zum letzten Quartal 2008) sind bislang 132 der 517 vergebenen Kredite vollständig getilgt, 299 befinden sich in der Tilgungsphase und bei 86 der 517 vergebenen Kredite muss von einem teilweisen oder völligen Ausfall des Darlehens ausgegangen werden (vgl. Tabelle 5). Bei diesen 86 Darlehensnehmern handelt es sich um Kunden, die zwischenzeitlich bereits eidesstattliche Versicherungen ablegen mussten, gegen die mittlerweile Leistungsklage erhoben wurde, die sich im Insolvenzverfahren befinden oder gegen die Vollstreckungsmaßnahmen veranlasst werden mussten.

Tabelle 5: Anzahl der endgültigen Kreditausfälle und Verfahrensstand

Merkmal	Frauen	Männer	Summe
EV abgegeben	8	28	36
Insolvenzverfahren	4	3	7
Niederschlagung oder Vergleich	1	2	3
In Vollstreckung	2	9	11
Gesamtrückforderung/Leistungsklage eingereicht	4	5	9
Unbekannt verzogen	1	6	7
ungeregelte Fälle mit hohem Ausfallrisiko/Sonstiges	4	9	13
Summe	24	62	86

Damit erwiesen sich rund 16,7 % aller Kreditnehmer als eindeutige „Abschreibungsfälle“. Die Kreditausfälle in dieser Gruppe summieren sich auf knapp 691.000 € und erreichen damit 15,8 % des insgesamt ausgezahlten Darlehensvolumens. Dem gegenüber stehen rund 670.000 € Zinseinnahmen des Programms (vgl. Tabelle 6). Berücksichtigt man, dass durch Vollstreckungsmaßnahmen o. ä. auch aus dem Bestand der als (weitgehend) uneinbringlich eingestuften Forderungen erfahrungsgemäß noch (allerdings eher geringe) Rückflüsse zu erwarten sind, kann das finanzielle Programmziel (Zinseinnahmen mindestens in Höhe der Kreditausfälle) durchaus als erreicht gelten.

Tabelle 6: Kreditvergabe, Zins- und Tilgungszahlungen 2002 - 2008

Jahr	Auszahlungen (in Tsd. €)	Zins (in Tsd. €)	Tilgung (in Tsd. €)
2002	538	6	0
2003	843	60	184
2004	794	90	244
2005	783	155	464
2006	624	117	451
2007	529	132	595
2008	245	110	612
2002 - 2008	4.356	670	2550

Die noch zu erwartenden Zinszahlungen aus dem „gesunden“ Kreditaltbestand dürften das Bild nicht wesentlich verändern. Aus den noch laufenden Krediten mit einer Restschuld von ca. 1,1 Mio. € sind zwar noch Zinseinnahmen von ca. 150.000 € zu erwarten. Allerdings hat eine Einzelfallbetrachtung im 1. Quartal 2009 ergeben, dass von diesen 299 in der Tilgungsphase befindlichen Kreditkunden derzeit 21 mit erheblichen Zahlungsproblemen belastet sind, so dass zumindest ein Teil dieser Fälle nach den bisherigen Erfahrungen als relativ stark ausfallgefährdet gelten muss.

5.3 Struktur der Zahlungsausfälle

Auch wenn die selbst gesetzten finanziellen Programmziele im Großen und Ganzen bislang erreicht wurden, bleibt die für die künftige Programmpolitik interessante Frage, ob die notleidenden Kredite bzw. die entsprechenden Darlehensnehmer gehäuft besondere Merkmale aufwiesen. Mehr als sechs Jahre Programmlaufzeit und eine zur Verfügung stehenden Grundgesamtheit von 517 ausgezahlten Krediten lassen hierzu inzwischen zumindest Tendenzaussagen zu, die über rein subjektive oder anekdotische Einschätzungen hinausgehen.

Geschlechtsspezifisches Ausfallrisiko

Bereits bei der letzten Auswertung der Programmdaten im Frühjahr 2006 wurde darauf hingewiesen, dass rund drei Viertel aller Zahlungsstörungen der Jahre 2002 - 2005 auf männliche Kreditnehmer entfielen - obgleich Männer lediglich rund 55 % der Kreditkunden stellten. Das gleiche Muster zeigt sich nunmehr drei Jahre später in Hinblick auf den Bestand der voraussichtlich uneinbringlichen Forderungen: Derzeit entfallen rund 72 % aller uneinbringlichen Kredite und rund 76 % des uneinbringlichen Kreditvolumens (523.300 von 691.100 €) auf Männer, die lediglich gut 54 % aller Kreditkunden stellen.

Gemessen an der Fallzahl sind damit 10,2 % der an Frauen und 22,1 % der an Männern vergebenen Kredite als (teilweise) uneinbringlich einzustufen. Bezogen auf das ursprünglich ausgezahlte Kreditvolumen ergibt sich ein noch deutlicherer Unterschied: Die Kreditausfallrate für den Gesamtzeitraum 2002 – 2008 beträgt bei Frauen 8,8 % (167.800 von 1.905.300 €) und bei den Männern 21,3 % (523.300 von 2.457.400 €).

Die bisherigen Erfahrungen mit dem FHH-Kleinstkreditprogramm bestätigen damit den Eindruck, dass Frauen eine Gründung im Durchschnitt umsichtiger, vorsichtiger und besser vorbereitet angehen und insbesondere in Vertragsbeziehungen zuverlässiger sind. Diese deutlichen Unterschiede beim geschlechtsspezifischen Kreditausfallrisiko erscheinen weitgehend organisch, d. h. sie lassen sich nach den Erfahrungen des FHH-Kleinstkreditprogramms allenfalls in geringem Umfang durch dritte risikorelevante Faktoren erklären, bei denen die Gruppen der männlichen und weiblichen Kreditnehmer teilweise deutliche Strukturunterschiede aufweisen (z. B. Bildungsgrad, finanzielle Situation bei Gründung u. a. m.).

Transferleistungen und Ausfallrisiko

Maßgeblichen Einfluss auf die Rückzahlungswahrscheinlichkeit hat auch die Art des (Sozial-) Leistungsbezugs vor Gründung. Das Kreditausfallrisiko bei Beziehern von Arbeitslosengeld I liegt mit 12,6 % deutlich niedriger als das Risiko von Arbeitslosengeld-II-Empfängern mit 21,5 %. Dieses Ergebnis erscheint zunächst wenig überraschend, da ALG-II-Empfänger (vor 2005: Arbeitslosenhilfe- und Sozialhilfeempfänger) häufig bereits eine längere Phase der Erwerbslosigkeit hinter sich haben und insofern im Durchschnitt über weniger Berufserfahrungen und Branchenkontakte verfügen, tendenziell fachlich und kaufmännisch schlechter qualifiziert sind sowie häufiger mit ungünstigeren finanziellen Rahmenbedingungen starten als Bezieher von ALG I.

Im Rahmen des FHH Programms sind bei den ALG-I-Empfängern Frauen leicht über- und bei den ALG-II-Beziehern deutlich unterrepräsentiert. Der naheliegende Schluss, dass dies ein wesentlicher Grund für das erhöhte Kreditausfallrisiko von Gründungen aus ALG-II-Bezug sei, bestätigte sich jedoch nicht: Während bei Frauen das Ausfallrisiko nur geringfügig von der Art des Transferbezugs vor Gründung abhing, stieg das Kreditausfallrisiko bei Männern von 15,8 % (ALG I) auf 28 % (ALG II) unerwartet deutlich (vgl. Tabelle 7).

Tabelle 7: Kreditausfälle (Anzahl) nach Art des Transferleistungsbezugs 2002 - 2008

	Kein Leistungsbezug			ALG I			ALG II		
	insg.	Männer	Frauen	insg.	Männer	Frauen	insg.	Männer	Frauen
Anzahl Kredite	46	23	23	262	133	129	209	125	84
Anzahl Kreditausfälle	8	6	2	33	21	12	45	35	10
Anteil der Ausfälle in %	17,4	26,1	8,7	12,6	15,8	9,3	21,5	28,0	11,9

Branchenstruktur und Ausfallrisiko

Bei den Branchen zeigte sich im Rahmen des FHH-Kleinstkreditprogramms zunächst das erwartete Bild: Gastronomie und Einzelhandel erwiesen sich als die Branchen mit dem deutlich höchsten Ausfallrisiko. Während in der Hochrisikobranche Gastronomie rund 28,4 % der ausgezahlten Kreditsumme als uneinbringlich eingestuft werden müssen, liegt die Kreditausfallquote im Einzelhandel bei knapp 23 % (vgl. Tabelle 8).

Überraschend hoch lagen die Ausfälle in den (allerdings sehr heterogenen) Bereichen unternehmensbezogene Dienste (19,4 %) und Handwerk (15,7 %). Während die Gründer im Bereich der unternehmensorientierten Dienstleistungen wohl in vielen Fällen generell die Probleme eines ausreichend raschen Marktzutritts unterschätzten, konzentrierten sich die Ausfälle im Handwerk auf Bauhilfstätigkeiten wie Estrich - und Verputzarbeiten, d. h. auf Bereiche, die grundsätzlich mit hohem Gründungsrisiko und extremen Wettbewerbsdruck behaftet sind.

Tabelle 8: Kreditausfälle (in Tsd. € und %) nach Branchen

Branche	(1) Auszahlungen (in Tsd. €)	(2) Kreditaus- fälle (in Tsd. €)	(3) Ursprungsbetrag der ausgefallenen Kredite (in Tsd. €)	(2) in % von (1)	(2) in % von (3)
Einzelhandel	887	201	227	22,7	88,5
Gastronomie	391	111	115	28,4	96,5
Handwerk	715	112	142	15,7	78,9
Gesundheit/Pflege	264	18	18	6,8	100,0
Medien/IT	489	25	25	5,1	100,0
Haushaltsnahe Dienste	611	58	69	9,5	84,1
Unternehmensbezogene Dienste	772	150	171	19,4	87,7
Kunst/Kultur	234	16	21	6,8	76,2
Summe/Durchschnittswert	4363	691	788	15,8	87,7

Die niedrigsten Ausfallquoten waren in den Bereichen zu verzeichnen, in denen die Gründer im Durchschnitt ein deutlich überdurchschnittliches Qualifikationsniveau zu verzeichnen hatten: Medien/IT, Gesundheit/Pflege oder Kunst und Kultur.

Zur Erklärung der geschlechtsspezifischen Ausfallraten vermag auch die Branchenstruktur bzw. die Verteilung der männlichen und weiblichen Kreditnehmer auf die Branchen (vgl. Abbildung 12) kaum einen Beitrag zu leisten. Zum einen waren Frauen in den Hochrisikobranchen (mit Ausnahme des Bauhandwerks) keineswegs unterdurchschnittlich vertreten, zum anderen lagen auch ihre branchenspezifischen Ausfallquoten jeweils deutlich unter denen der männlichen Kreditnehmer. Eine Ausnahme bildete der Höchstrisikobereich Gastronomie: Hier waren Frauen nicht nur für die Mehrzahl der Gründungen verantwortlich (18 von insgesamt 34), auch die Kreditausfallquote lag hier mit 33 % (6 uneinbringliche Kredite) bei den Frauen über der der Männer (25 % oder 4 von 16 vergebenen Darlehen).

Finanzielle Vorbelastungen und Ausfallrisiko

Der wesentlichste einzelne Einflussfaktor, der die Höhe des Kreditausfallrisikos beeinflusst, ist nach den bisherigen Programmerkahrungen die finanzielle Vorbelastung der Kreditnehmer. Die 298 Gründer, die ihr Vorhaben schuldenfrei angingen, wiesen eine Kreditausfallrate von lediglich 11,1 % auf. In den 219 Fällen, in denen bereits vor Gründung bestimmte Verbindlichkeiten bestanden, erhöhte sich das Ausfallrisiko dramatisch auf 24,2 % (vgl. Tabelle 9).

Tabelle 9: Kreditausfallrisiko und finanzielle Vorbelastungen 2002 - 2008

Insgesamt	Anzahl Kredite	Anzahl Kreditausfälle	Anteil Ausfälle in %
Keine fin. Vorbelastung	298	33	11,1
Finanz. Vorbelastung	219	53	24,2
Männer			
Keine fin. Vorbelastung	145	22	15,2
Finanz. Vorbelastung	136	40	29,4
Frauen			
Keine fin. Vorbelastung	153	11	7,2
Finanz. Vorbelastung	83	13	15,7

Dieser stark das Risiko erhöhende Effekt zeigt sich im Übrigen bei Männern und Frauen fast gleichermaßen: Bei Männern erhöhten finanzielle Vorbelastungen das Kreditausfallrisiko von 15,2 % auf 29,4 %, bei Frauen war ein Anstieg von 7,2 % auf 15,7 % zu verzeichnen.

Risikogruppen und Zeitpunkt der Zahlungsausfälle

Kombiniert man die o. a. verschiedenen Merkmale, so lassen sich Gruppen mit deutlich unterschiedlichen Ausfallrisiken bilden:

- Der ideale Kreditnehmer ist weiblich, bezieht Arbeitslosengeld I und geht ohne finanzielle Vorbelastungen in die Selbständigkeit: In diese Gruppe fallen 91 vergebene Kredite, von denen lediglich 4 (das entspricht 4,4 %) als uneinbringlich abgeschrieben werden mussten (vgl. Tabelle 10). Bezogen auf die in dieser Gruppe ausgezahlte Darlehenssumme von 685.000 € belaufen sich die Kreditausfälle mit 16.400 € (von ursprünglich 29.000 €) sogar auf lediglich 2,4 %.
- Eine Hochrisikogruppe sind dagegen Männer, die bereits vor der Gründung Verbindlichkeiten gegenüber Dritten aufwiesen. Auf diese Gruppe entfielen 136 Kreditvergaben und rund 40 Kreditausfälle (siehe Tabelle 9). Da diese Gruppe zudem überdurchschnittlich hohe Kredite erhielt und auch die uneinbringliche Restschuld in Relation zur ausgezahlten Kreditsumme überdurchschnittlich hoch war, entfiel auf diese 136 Kreditnehmer rund die Hälfte der uneinbringlichen Forderungen.

Tabelle 10: Kreditnehmermerkmale und Kreditausfallrisiko

Merkmal	Kreditanzahl	davon: ausgefallen	Ausfallquote in %
Fin. Vorbelastung	219	53	24,2
F. Vorbelastung +ALG II	83	27	32,5
F. Vorb. +ALG II+männlich	60	22	36,7
F. Vorb. +ALG II+weiblich	23	5	21,7
ohne Vorb. +ALG I+weibl.	91	4	4,4
ohne Vorb. +ALG I+männl.	80	9	11,3
F. Vorb. +ALG II+männl.+Einzelh./Gastro.	18	9	50,0

Der Zeitpunkt, zu dem die Bedienung der als uneinbringlich eingestuften Kredite eingestellt wurde, lag in der Regel relativ dicht am Gründungsdatum. Dementsprechend hoch war mit 87,7 % der durchschnittliche Anteil der Kreditausfälle an der ausgezahlten Kreditsumme. Männer blieben im Durchschnitt 88,6 % des Darlehens schuldig, bei Frauen betrug diese Quote 84,9 %. Auch die branchenspezifischen Verlustquoten variieren stark: Während im Handwerk lediglich 78,9 % des Darlehens verloren gingen, waren es z. B. in der Gastronomie 96,5 % (vgl. Tabelle 8). Erfolgreiche Gastronomen leisteten damit maximal eine Tilgungsrate, scheiterten generell somit sehr rasch, während Gründer im Handwerk häufig ein Jahr oder länger tilgten, bevor sie ihre Zahlungen einstellten. Die meisten Zahlungseinstellungen in Zusammenhang mit als uneinbringlich klassifizierten Krediten ereigneten sich in den ersten 24 Monate nach Kreditvergabe, häufig direkt nach Ablauf der tilgungsfreien Zeit (in der Regel 6 - 12 Monate).

5.4 Überlebensrate der Gründungen

Gründungen gelten als wichtiger Motor für Wachstum und Beschäftigung - wobei in der öffentlichen Debatte die auf mittlere Sicht durchschnittlich geringen Überlebenschancen junger Betriebe häufig wenig Beachtung finden. Auch die in den letzten Jahren in der Bundesrepublik intensivierete Gründungsforschung liefert hier nach wie vor wenig verlässliche Daten. Eine amtliche Gründungsstatistik fehlt, und die inzwischen zahlreichen Untersuchungen, die meist auf Befragungen mit relativ unbefriedigenden Rücklaufquoten basieren, liefern je nach Fragestellung und Auftraggeber, untersuchter Grundgesamtheit und betrachtetem Zeitraum sowie der regionalen Abgrenzung der Studien sehr unterschiedliche Ergebnisse.

So wird beispielsweise die Überlebensrate von Gründungen im Handwerk (Meisterbetriebe) nach fünf Jahren häufig mit über 60 % veranschlagt, während Betriebe im zulassungsfreien Handwerk bzw. im handwerksähnlichen Gewerbe auf eine Überlebensrate von weniger als 40 % kommen³. Dies ist wenig überraschend, da die Gründer im Handwerk in der Regel für ihre unternehmerische Tätigkeit besser qualifiziert sein dürften und zugleich durch den Meisterzwang teilweise einen gewissen Konkurrenzschutz genießen. Ebenso wenig überrascht, dass Unternehmen im Dienstleistungssektor eine signifikant niedrigere Überlebensrate (bzw. eine niedrigere durchschnittliche Lebensdauer) aufweisen als Unternehmen im produzierenden Gewerbe.

Angesichts solch unklarer Vergleichsmaßstäbe und einer generell schwankenden empirischen Datenbasis im Bereich des Gründungsgeschehens stellte sich auch im Rahmen des FHH-Kleinstkreditprogramms die Frage, wie die zu registrierenden Überlebensquoten der Gründer zu interpretieren sind bzw. ob und ggf. welche Zielgrößen hier vorzugeben oder anzustreben wären. Ist eine Überlebensrate von 90 % nach dem ersten Jahr oder eine Überlebensrate von z. B. 40 % bei den Unternehmen, die bereits fünf Jahre existieren, unter Berücksichtigung der Zielgruppe ein eher gutes oder ein eher schlechtes Ergebnis? ⁴

³ Vgl. z. B. Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.): Determinanten des Strukturwandels im Handwerk, RWI: Materialien, Heft 14.

⁴ Darüber hinaus stellt sich die noch grundlegendere Frage, inwieweit die Überlebensrate der geförderten Betriebe überhaupt geeignet ist, zur Beurteilung des Programmerfolgs herangezogen zu werden. Während eine sehr niedrige Überlebensrate sicherlich als Misserfolg interpretiert werden kann, gilt der Umkehrschluss „Je höher die Überlebensquote, desto höher der Programmerfolg“ nur bedingt, weil eine Maximierung der Überlebensquote gleichzeitig eine Risikominimierungsstrategie erfordern würde, die große Teile der Zielgruppe von vornherein vom Programm ausschliesse.

Eine eindeutige und einfache Antwort auf diese Frage existiert nicht, klar ist jedoch: Der Erfolg des Kleinstkreditprogramms bemisst sich letztlich nicht nur am Umfang der Zahlungsstörungen oder der Kreditausfallrate (bzw. am Erreichen der gesetzten fiskalischen Ziele), sondern vor allem daran, in welchem Umfang es gelingt, die Existenzgründer dauerhaft aus dem öffentlichen Transferbezug zu lösen. Das setzt eine erfolgreiche Gründung und eine nachhaltige Etablierung des Unternehmens am Markt voraus. Der Umfang der Zahlungsstörungen ist in dieser Hinsicht allenfalls ein wichtiger Indikator für die Performance des Programms, da das Zahlungsverhalten der Gründer in der Regel eng mit ihrem wirtschaftlichen Erfolg korrespondiert.

In Ermangelung eines eindeutigen, empirisch oder theoretisch ableitbaren Maßstabes zur Beurteilung der Überlebensraten der geförderten Gründungskohorten hat sich die BWA zu einem pragmatischen Ansatz entschlossen. Die in der Gründungsdiskussion häufig verwendete Faustregel lautet: In der Regel scheidet jeder zweite neu gegründete Betrieb im Laufe seiner ersten fünf Lebensjahre wieder aus dem Markt aus. Dementsprechend strebt die BWA in ihrem Programm als selbst gesetzte Zielmarke eine Überlebensrate der von ihr geförderten Gründer in eben dieser Größenordnung an (wobei dieser Fünfjahreszeitraum in etwa der durchschnittlichen Kreditlaufzeit entspricht)⁵.

Aufgrund des erheblichen Aufwands, der mit einer lückenlosen Nachverfolgung des wirtschaftlichen Schicksals der einzelnen Gründerjahrgänge verbunden ist, konnten für den vorliegenden Bericht lediglich die Überlebensraten von zwei Gründungsjahrgängen ermittelt werden. Ausgewählt wurden dabei

- die älteste Gründerkohorte des Programms (Kreditvergabe zwischen dem Programmstart im Juli 2002 und Dezember 2002) mit 60 geförderten Gründungen und
- der Gründungsjahrgang 2007 mit 63 vergebenen Krediten. Dieser Jahrgang, der zum Zeitpunkt der Recherche ca. 16 - 28 Monate selbständig war, wurde ausgewählt, da nach den bisherigen Programmerkahrungen gerade das zweite Jahr der Selbständigkeit besonders entscheidend für das weitere Gründungsschicksal erscheint und hier auch Vergleichsmöglichkeiten in Form der Befragungsergebnisse des KfW-Gründungsmonitors 2008 bestanden. Danach hatten von der befragten Gruppe, die mindestens 24 (und höchstens 36) Monate vor dem Befragungszeitpunkt gegründet hatten, gut 32 % der Gründer ihre Selbständigkeit inzwischen

⁵ Vgl. Behörde für Wirtschaft und Arbeit: Das FHH-Kleinstkreditprogramm zur Förderung von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit, Hamburg, Juni 2006, S. 25.

wieder beendet. Bei Gründungen aus Arbeitslosigkeit lag die Abbruchrate mit 41 % noch bedeutend höher.⁶

In Hinblick auf den ältesten Gründungsjahrgang 2002 ergab sich dabei folgendes Bild: Sechs bis sechseinhalb Jahre nach Gründung waren noch 31 (oder knapp 52 %) der ursprünglich 60 geförderten Gründer selbständig, 27 Gründungen waren gescheitert bzw. wieder aufgegeben worden, in zwei Fällen ließ sich der aktuelle Status nicht mehr ermitteln (wobei in beiden Fällen der gewährte Kredit planmäßig getilgt worden war). Der erfolgreichste Gründer des Jahres 2002 führt inzwischen ein kleines mittelständiges Unternehmen mit rund einem Dutzend sozialversicherungspflichtigen Beschäftigten.

Finanzielle Vorbelastungen und Nachhaltigkeit der Gründungen waren erstaunlicherweise nicht korreliert: 12 der 31 überlebenden Gründungen des Jahres 2002 waren mit Vorverbindlichkeiten gestartet, bei den übrigen (gescheiterten) 29 Gründungen waren 10 mit Verbindlichkeiten vorbelastet gewesen. Dagegen gab es erhebliche Unterschiede bei den geschlechtsspezifischen Überlebensraten: Während rund 69 % (20 von 29) der weiblichen Gründer nach 6 Jahren noch selbständig waren, lag die Überlebensquote bei den Männern mit 35,5 % (11 von 31 Gründungen) nur gut halb so hoch.

Von den Mitgliedern der Gründungskohorte 2007 waren im Frühjahr 2009 noch ca. 78 % (49 von 63) selbständig. Dies ist gemessen an den Zahlen des KfW-Gründungsmonitors (Überlebensrate der Gründungen aus Arbeitslosigkeit von 59 %) ein durchaus gutes Ergebnis.

Im Gegensatz zum Jahrgang 2002 zeigte sich bei den Gründern des Jahres 2007 auch ein deutlicher Zusammenhang zwischen Gründungsrisiko und finanzieller Vorbelastung: Die Überlebensquote bei bereits vor Gründung verschuldeten Kreditnehmern lag bei lediglich 52 % (11 von 21 Fällen), während in der Gruppe der schuldenfrei gestarteten Gründer eine Überlebensquote von über 90 % (38 von 42) zu verzeichnen war. Auch in dieser Gruppe lag im Übrigen die Überlebensrate der Frauen mit 81 % (34 von 42 Gründungen) deutlich über der der Männer mit 71 % (15 von 21 Gründungen).

⁶ KfW-Gründungsmonitor 2008, Kurzfassung, S. 7.

Generell zeichnet sich in Hinblick auf die Überlebensraten der vom Programm geförderten Gründungen damit grob folgendes Muster ab⁷: Während die Überlebensrate 12 Monate nach Gründung noch bei ca. 95 % liegt, sinkt sie im zweiten Jahr auf rund 75 bis 80 %. Nach drei Jahren sind noch ca. 65 % der Gründer selbständig, die sich dann in der großen Mehrzahl stabilisiert haben, so dass in den Jahren vier bis sechs nach Gründung die Überlebensquote nur noch langsam auf rund 50 % absinkt.

⁷ Vgl. dazu auch den letzten Bericht über das Programm: Behörde für Wirtschaft und Arbeit: Das FHH-Kleinstkreditprogramm zur Förderung von Existenzgründungen aus Arbeitslosigkeit, Hamburg, Juni 2006, S. 23f.

6. ZUR ARBEIT DER KOOPERATIONSPARTNER⁸

6.1 Erfahrungen der Lawaetz-Stiftung

Rückblick

Bedingt durch Veränderungen am Arbeitsmarkt und damit einhergehende Arbeitslosigkeit, den technologischen Wandel (Computer/Internet) sowie verbesserte Förderbedingungen für Existenzgründungen war seit Mitte der 90-er Jahre ein deutlicher Trend zu Klein- und Kleinstgründungen zu verzeichnen. Dieser führte in vielen Bereichen zu deutlich geringeren Investitionsvolumina und Finanzierungsbedarfen als vorher. Die klassischen, bankfinanzierten Förderprogramme für Gründer und junge Unternehmen konnten dieser Nachfrage nicht gerecht werden – ein Problem, das bis heute nicht nachhaltig gelöst werden konnte. Bankbetriebswirtschaftlich ist – anders als im Privatkundengeschäft – die Vergabe kleiner Darlehen im Rahmen von Existenzgründungen für Banken in der Regel nicht attraktiv. Daran haben auch Instrumente wie z. B. das KfW-Startgeld oder zwischenzeitlich das KfW-Mikrodarlehen nichts Grundlegendes geändert.

Vor diesem Hintergrund hat sich das Hamburger Kleinstkreditprogramm von Anfang an einer sehr guten Nachfrage erfreut. Wir haben seit Programmstart 2002 mehr als 1.500 Kreditanträge entgegen genommen und bearbeitet, die tatsächlichen Anfragen nach diesem Programm lagen deutlich höher. Die Nachfragesituation hat dabei quantitativ und qualitativ immer das jeweilige Gründungsgeschehen zeitnah abgebildet: Vom Gründungsboom in der Wirtschaftskrise 2001-2003 über die Ich-AG-Welle in den Jahren 2003-2005, die Einführung der Hartz IV-Gesetze ab 2005 mit einem massivem Gründungsansturm aus dem Arbeitslosengeld II-Bezug bis hin zu einer wieder veränderten Nachfrage in der aktuellen Finanzkrise. Der Boom von Klein- und Kleinstgründungen hat dabei angehalten, der Trend dürfte aufgrund der zu erwartenden Entwicklungen am Arbeitsmarkt unumkehrbar sein.

Unsere Aufgabe – unsere Rolle

Unsere Aufgabe im Rahmen der aus unserer Sicht seit Jahren erfolgreich praktizierten dreistufigen Arbeitsteilung (BWA - Lawaetz-Stiftung - Evers & Jung) ist die Information, Beratung und zeitnahe Antragsbearbeitung im Vorwege der Antragstellung bis hin zur Kreditentscheidung durch die BWA. Anträge werden vorab auf Vollstän-

⁸ Dieses Kapitel basiert auf Beiträgen von Jens Fahsel (Abschnitt 6.1) und Annette Noll (Abschnitt 6.2), denen für ihre Mitarbeit herzlich gedankt wird.

digkeit und Plausibilität geprüft; nur vollständige und entscheidungsreife Anträge werden weitergeleitet.

Wir sehen uns dabei in einer Beratungs-, Vermittlungs- und Steuerungsfunktion zwischen interessierten Kreditnehmern / -nehmerinnen auf der einen und dem Geldgeber auf der anderen Seite: der Kreditnehmer bekommt vor der Entscheidung ein erstes Feedback zu seinen Antragsunterlagen und seinem Vorhaben und, sofern dies erforderlich erscheint, die Möglichkeit, Unterlagen nachzubessern oder Informationen nachzureichen. Ziel ist dabei, entweder die Förderchancen für aussichtsreiche Gründungen zu erhöhen oder Antragsteller zu einer Rücknahme solcher Anträge zu bewegen, die definitiv aus formalen oder inhaltlichen Gründen nicht förderfähig sind.

Die Beratung zum Kreditprogramm sowie die Antragsbearbeitung werden bei uns als eigenständiges Produkt angesehen und behandelt. Die Bearbeitung der Anträge ist in keiner Weise davon abhängig, ob die Antragsteller/innen im Vorwege von der Lawaetz-Stiftung beraten wurden oder nicht. Der Zugang von Interessenten ist sehr vielfältig: viele Interessenten werden durch eigene Recherchen oder über Empfehlungen auf das Hamburger Kleinstkreditprogramm aufmerksam. Eine zentrale Rolle spielt zudem der Zugang über Kooperationspartner aus dem Hamburger Gründungsnetzwerk oder Einrichtungen, die in der Gründungsberatung tätig sind. Banken, Steuer- und Unternehmensberater wirken ebenfalls als Multiplikatoren für das Programm. Auch viele Beratungskunden der Lawaetz-Stiftung nehmen das Programm in Anspruch.

Unsere Abläufe

Eine zentrale Rolle bei der Information und Beratung zum Programm spielt unsere Telefonhotline, die sich bewährt hat und stark in Anspruch genommen wird. Hier erhalten Interessierte werktäglich von 9.00 bis 15.00 Uhr unter anderem auch Auskünfte zum Kreditprogramm und können im Vorwege der Antragstellung abklären, ob eine Antragstellung für sie in Betracht kommt bzw. die weitere Vorgehensweise besprechen. Bei komplexeren Fragestellungen besteht auch die Möglichkeit, zeitnah einen halbstündigen Kurzberatungstermin zu erhalten, um in einem direkten, persönlichen Gespräch die Rahmenbedingungen für eine Antragsstellung zu klären.

Selbstverständlich können Gründungsinteressierte auch alle Informations- und Seminarangebote sowie individuellen Beratungsangebote der Lawaetz-Stiftung nutzen, sofern sie Hilfestellung bei der Gründungsvorbereitung benötigen. Wir kooperieren hier

auch eng mit dem Hamburger Gründungsnetzwerk, das eine breite Auswahl an Informations-, Seminar- und Beratungsangeboten für Existenzgründer vorhält.

Bei Interesse am Programm erhalten Kunden Informationsmaterialien und Antragsunterlagen zugesandt oder können sich im Internet unter www.gruendung-lawaetz.de informieren. Alle Programminformationen und Antragsunterlagen stehen auch als Download rund um die Uhr zur Verfügung. Das Internetangebot wird in den letzten Jahren zunehmend in Anspruch genommen.

Unmittelbar nach Antragsstellung / Antragseingang erfolgt eine erste Vollständigkeitsprüfung der Antragsunterlagen. Der Antragsteller erhält eine schriftliche Eingangsbestätigung, ggf. mit dem Verweis auf fehlende Unterlagen. Die Anträge werden weiter bearbeitet, sobald vollständige Kreditantragsunterlagen vorliegen. Wir führen dann in der Regel innerhalb von ein bis zwei Wochen ein ausführliches Kreditgespräch, um den Antragsteller persönlich kennenzulernen, die Antragsunterlagen durchzusprechen und offene Fragen zu klären. Es besteht danach immer noch die Möglichkeit, ergänzende Unterlagen oder Informationen nachzureichen oder ggf. das Konzept zu überarbeiten. Danach reichen wir die Anträge umgehend mit einer kurzen Stellungnahme an die BWA zur Entscheidung weiter. Die Entscheidung für oder gegen eine Förderung liegt ausschließlich im Ermessen der BWA.

Erfahrungen aus der Gründungspraxis / Antragsbearbeitung

Von der Förderphilosophie her richtet sich das Programm an potentielle Gründer und Gründerinnen, die persönlich, fachlich und unternehmerisch überzeugen, gut vorbereitet sind und ein erfolgversprechendes Konzept vorweisen, die aber eine erforderliche Gründungsfinanzierung anderweitig nicht realisieren können. Die Betrachtungsweise orientiert sich dabei durchaus auch an banküblichen Maßstäben, es fließen Kriterien wie Gründungsrisiko, Ausfallrisiko und Bonität in die Entscheidungsfindung ein. Darüber hinaus finden aber auch soziale Gesichtspunkte Berücksichtigung.

Die Bandbreite der uns erreichenden Anfragen und Anträge ist äußerst heterogen, von hervorragend vorbereitet und aufgestellt bis hin zu gar nicht vorbereitet („aber brauche dringend Geld, und das möglichst schnell...“) ist alles vertreten. Auch Personen, die schon gegründet haben oder einige Wochen hauptberuflich am Markt sind und verspätet einen Finanzierungsbedarf feststellen bzw. erst im Nachhinein von diesem Programm erfahren, fragen häufiger an.

Die Nachfrage spiegelt das aktuelle Gründungsspektrum von Gründung aus völliger Überzeugung bis hin zu Gründung aus reiner Not heraus deutlich wider. Antragsteller/innen gründen in der Regel aus Erwerbslosigkeit oder sind von Erwerbslosigkeit bedroht. Aber auch Gründungen aus der Elternzeit heraus oder im Anschluss an ein Studium haben tendenziell an Bedeutung gewonnen.

Von der Gründungsidee sind fast alle Branchen vertreten. Klassisch richtet sich das Programm an wenig kapitalintensive Branchen, also primär an personen- oder unternehmensbezogene Dienstleistungen oder sehr kleine Vorhaben in Handel, Handwerk oder Gastronomie. Es erreichen uns aber auch Finanzierungsanfragen – insbesondere im standortgebundenen Gewerbe – deren betriebswirtschaftlich erforderlicher Kapitalbedarf bei realistischer Betrachtungsweise die formale Obergrenze des Programms (25 T€ bei Einzelgründungen; 50 T€ bei Mehrpersonengründungen) deutlich überschreiten dürfte. Hier besteht dann meist die Gefahr der Unterfinanzierung und die Inanspruchnahme anderer Programme (z.B. des KfW-Startgeldes) erscheint ggf. sinnvoller.

Was macht einen „guten“ Kreditantrag aus?

Wichtig ist, dass es sich bei der Kreditbearbeitung nicht um eine klassische Gründungsberatung handelt. Wenn Gründer sich für eine Antragstellung entscheiden, gehen wir davon aus, dass das Gründungsvorhaben im Vorfeld vorbereitet und durchdacht wurde, sich der Antragsteller ggf. beraten lassen hat und die Kreditbeantragung eine durchdachte und logische Entscheidung ist.

In der Praxis ist es leider häufig umgekehrt, die Finanzierung wird in den Vordergrund gestellt, die Gründung ist aber wenig vorbereitet und durchdacht und soll jetzt überstürzt vollzogen werden. Der Druck auf die Gründer hat sich dabei in den letzten Jahren durch formale Fristen (z. B. die 90 Tagesfrist beim Gründungszuschuss) oder Auflagen der Arbeitsagentur (SGB III) und team.arbeit.hamburg (SGB II) erhöht und spiegelt sich dann auch bei der Antragstellung wider.

Die Person des Gründers / der Gründerin spielt aus unserer Sicht die wesentliche, wenn nicht sogar entscheidende, Rolle bei der Förderempfehlung. Es geht hier weniger um klassische Sicherheiten, als viel mehr um Glaubwürdigkeit, Vertrauenswürdigkeit, Authentizität und Plausibilität. Was motiviert die Person, wie ernsthaft wurde das Vorhaben vorbereitet, wie sehen die Rahmenbedingungen aus? Kurz gesagt, traut man dieser Person - ganzheitlich betrachtet - eine erfolgreiche Gründung in der

jeweiligen Branche zu? Diese Einschätzung ist nie frei von subjektiven Einflüssen. Wir stützen uns dabei insbesondere auf unsere mehr als 20-jährige Erfahrung in der Beratung von Gründern und Gründerinnen aus der Erwerbslosigkeit.

Als sehr hilfreich erweisen sich auch die nunmehr mehrjährigen Erfahrungen im Kreditprogramm und aus dem begleitenden Telecoaching, die Aufschluss darüber geben, welche Vorhaben erfahrungsgemäß unproblematisch sind oder alternativ oft scheitern. Nichts desto trotz entwickelt sich jede Gründung anders: Wir haben es erlebt, dass sehr gut vorbereitete und erfolgversprechende Vorhaben dann doch aufgegeben wurden und umgekehrt sehr unkonventionell geplante Gründungen sich als sehr erfolgreich herausstellten.

Ein gut vorbereitetes Unternehmenskonzept und eine plausible Kalkulation sind weitere Entscheidungskriterien. Hierbei handelt es sich um Prognosen, wobei es weniger darum geht, wie professionell gestaltet oder umfangreich ein Konzept ist, sondern, ob das Geschäftsmodell plausibel und nachvollziehbar ist, ob sich das Vorhaben rechnet, ob aus dem Vorhaben private Kosten, Steuern und Kapitaldienst gedeckt werden können und ob perspektivisch eine Unabhängigkeit von Transferleistungen erreicht werden kann.

Wir erhalten immer wieder Konzepte, die - wenig personalisiert - einfach aus dem Internet geladen wurden oder in einer Art und Weise „getunt“ wurden, so dass sie mit der Lebensrealität der Gründer nur noch wenig zu tun haben. Unsere Erfahrung zeigt auch hier, dass plausible, authentische, nach Möglichkeit vom Gründer selbst aktiv miterarbeitete Konzepte, die Erfolgswahrscheinlichkeit sowohl der Gründung als auch der Finanzierung eher erhöhen.

Darüber hinaus spielt natürlich auch die Bonität des Antragstellers eine Rolle. War das bisherige Zahlungsverhalten in Ordnung? Wurden bisherige Kredite zurückgezahlt? Liegt keine Überschuldung vor? Es wird immer Situationen im Leben geben, die ggf. auch zu (erklärbaren) Zahlungsstörungen führen können. Hierüber kann man bei der Antragstellung offen reden, auch das unterscheidet dieses Programm von einem Bankkredit.

Was ist regelmäßig wenig erfolgversprechend?

Wir geben in der Regel vor oder unmittelbar nach Antragstellung eine sofortige Rückmeldung, wenn Anträge unter formalen Gesichtspunkten nicht für eine Förderung in

Betracht kommen. Das gilt zum einen für die Förderausschlüsse laut Richtlinie (z. B. keine Förderung von reinen Export- oder Importgeschäften) und zum anderen für eine Reihe in unserer Beratungspraxis leider relativ häufig vorkommende Konstellationen, die erfahrungsgemäß bei der Antragstellung nicht gerade erfolgsfördernd wirken. Dazu gehören beispielsweise:

- keine erkennbaren, ernsthaften Vorbereitungsaktivitäten
- wenig plausibles Geschäftsmodell / Geschäftskonzept
- überstürzte Gründungsentscheidungen, die eher aus einer Drucksituation heraus erfolgt, ohne erkennbare eigenständige Gründungsmotivation
- Fristversäumnisse bei der Antragstellung
- keinerlei Eigenmittel oder sogar Schulden bei Gründungen im standortgebundenen Gewerbe
- unregelte Vorverbindlichkeiten; Titulierungen etc.
- hohe Privatverbindlichkeiten (im Sinne einer Überschuldung)

Generelle Ausschlusskriterien sind gravierende Bonitätseinschränkungen, wie z. B. eidesstattliche Versicherungen, Haftbefehle oder laufende Insolvenzverfahren.

Ist-Situation und Ausblick

Nach Jahren mit einem hohen Niveau an Antragseingängen waren 2007 eine Stagnation und 2008 ein deutlicher Rückgang der Antragseingänge zu verzeichnen. Aufgrund der vergleichsweise positiven Arbeitsmarktsituation haben sich 2008 viele potentiell Gründungsinteressierte wieder verstärkt auf Anstellungsverhältnisse orientiert. Ein spürbarer Rückgang der Nachfrage war insbesondere bei gut qualifizierten Personen zu verzeichnen. Stark zugenommen hat die Zahl der Antragsteller aus dem ALG II-Bezug.

Die Qualität der eingereichten Anträge hat in den letzten beiden Jahren zum Teil erheblich abgenommen. Die Zahl derjenigen, die aus einer Notsituation heraus kurzfristig gründen wollten, ist tendenziell gestiegen ist. Zudem stieg die Zahl derjenigen, die einen zweiten oder dritten Versuch wagten und daher auch häufig aus einer Verschuldungssituation heraus handelten.

Nach unserer Einschätzung sind Anträge aber häufig auch nicht gestellt worden, weil sie nicht richtliniengemäß waren (Branchenausschlüsse, Kredithöhe, Wohnort, Gründungsort, Datum der Gründung vor Antragstellung) oder der Kapitalbedarf anderwei-

tig gedeckt werden konnte. Der hohe Zinssatz von zeitweise deutlich über 9 % (bis September 2008) erschien zudem vielen Interessenten als zu hoch.

Als Trend war außerdem festzustellen, dass eine zunehmende Anzahl von Gründern und Gründerinnen aus ALG II-Bezug für ihren Start nur einen geringen Kapitalbedarf hatten und bei team.arbeit.hamburg eine Finanzierung über ein so genanntes SWL-Darlehen (für Kreditbeträge bis zu 3.000 €) beantragten (dieser Betrag wurde 2009 auf bis zu 10.000 € erhöht).

Gegen Ende des Jahres 2008 konnten wir eine deutliche Zunahme von Beratungs- und Kreditanfragen, insbesondere auch von kurzfristig arbeitslos gewordenen Personen, feststellen, was der schlechteren Wirtschaftslage geschuldet sein dürfte. Dieser Trend setzt sich im Jahr 2009 nach bisheriger Beobachtung verstärkt fort. Gleichzeitig hat die aktuelle Finanzkrise die Finanzierungsproblematik von kleinen Unternehmen noch einmal verschärft, der Finanzierungszugang über Banken ist noch schwieriger geworden. Vor diesem Hintergrund sind wir davon überzeugt, dass die Nachfrage nach dem Kleinstkreditprogramm wieder deutlich zunehmen wird, zumal sich die Attraktivität des Programms nach Anpassung der Förderrichtlinie im September 2008 mit einem aktuellen Zinssatz von 6,62 % wieder deutlich erhöht hat.

Aus unserer Sicht hat sich das Programm in Hamburg als ein sinnvoller Baustein der Gründungsfinanzierung bewährt und darüber hinaus auch im bundesweiten Vergleich durchaus Vorzeigecharakter. Es hat eine Vielzahl von Gründungen ermöglicht, die sonst kaum realisierbar gewesen wären.

6.2 Perspektive des TeleCoaching

Seit Sommer 2004 führen wir, die Unternehmensberatung EVERS & JUNG, das Projekt TeleCoaching im Auftrag der Behörde für Wirtschaft und Arbeit im Rahmen des FHH-Kleinstkreditprogramms durch. Dieses Beratungsangebot bezieht sich explizit auf die Nachgründungsphase der Kreditnehmer, um die Nachhaltigkeit der Gründungen zu fördern und um Fehlentwicklungen in einzelnen Vorhaben rechtzeitig erkennen und gegensteuern zu können. Die Beratung erfolgt quartalsweise im telefonischen Kontakt, bei aktuellen Fragen können sich die Selbständigen zudem jederzeit melden.

Im Rahmen des TeleCoaching erhalten die Kreditnehmer unter anderem eine Kalkulationsvorlage zur Unternehmenssteuerung auf Excel-Basis. Mit dieser Grundlage ist zugleich eine einfache und transparente elektronische Übermittlung von Unternehmensdaten für das ausführliche telefonische Coaching möglich. Im Zentrum der Telefonberatung stehen vor allem die gemeinsame Analyse übermittelter Zahlen und Fakten und der allgemeinen Situation des gegründeten Unternehmens sowie die Bewertung der bisherigen Zielerreichung bzw. die Identifizierung von Schwachstellen und die Ausarbeitung von Problemlösungsstrategien.

Die Ergebnisse des TeleCoaching dokumentieren wir in einer Datenbank, auf die sowohl die BWA als auch die Lawaetz-Stiftung einen geschützten Zugriff haben. Hierdurch wird eine effiziente Betreuung der Kreditnehmer durch die drei beteiligten Akteure bei jeweils gleichem Wissensstand ermöglicht. In Bezug auf das einzelne Gründungsvorhaben werden mit dem TeleCoaching vor allem folgende Ziele verfolgt:

- Für den Gründer: Die Einrichtung eines einfachen betriebswirtschaftlichen Steuerungs- und Kontrollinstruments erleichtert die laufende Reflektion der Unternehmensentwicklung und unterstützt den Gründer bei einer realistischen Lageeinschätzung. Damit wird die rechtzeitige Einleitung der für den Erfolg notwendigen Schritte erleichtert.
- Für Gründer und Kreditgeber: Durch Verdeutlichung und Abbau kaufmännischer Defizite, frühzeitige Identifizierung von Krisenanzeichen sowie rechtzeitige Einleitung von Gegenmaßnahmen werden Unternehmen stabilisiert. Gegebenenfalls kann mit diesem Instrument bei fundamentalen Fehlentwicklungen im Unternehmen die rechtzeitige, für alle Beteiligten schadensminimierende Aufgabe des Gründungsvorhabens angestoßen werden.

Das TeleCoaching wird in Kooperation mit der Lawaetz-Stiftung durchgeführt. Die Beratung bleibt auf das TeleCoaching beschränkt, sofern die Unternehmensentwicklung planmäßig erfolgt oder Ursachen von Fehlentwicklungen durch telefonische Beratung beseitigt werden können. Persönliche Beratung durch die Lawaetz-Stiftung wird hinzugezogen, sofern massive Fehlentwicklungen oder durch telefonische Intervention nicht zu lösende Probleme vorliegen. Ein entsprechender Übergabeprozess ist eingeführt und gut abgestimmt.

Mit dem Angebot des TeleCoaching hat die Behörde für Wirtschaft und Arbeit auf die Tatsache reagiert, dass viele Gründer die herkömmlichen Angebote zu einer be-

triebsbegleitenden Beratung nicht oder nicht in ausreichendem Maße in Anspruch nehmen. Ursache dafür ist u. a., dass die meisten Gründer zu sehr in dem für sie meist völlig neuen Alltagsgeschäft verfangen sind, um externe Unterstützung einzuholen. Dies gilt auch und gerade für diejenigen, die mit ernststen Problemen zu kämpfen haben.

Gerade bereits überforderte Gründer neigen nach aktuellem Stand vielfach dazu, sich abzuschotten und ein Beratungsangebot nur als zeitaufwendiges Zusatzproblem wahrzunehmen. Die bisherigen Erfahrungen mit dem TeleCoaching (Motto: Wenn der Gründer nicht zur Beratung kommt, muss die Beratung eben zum Gründer kommen) zeigen, dass das Angebot von der Zielgruppe sehr gut angenommen wird und einen Beitrag zur Senkung von Gründungsrisiko sowie Kreditausfallrate in der Zielgruppe des Programms leisten kann und damit das Programm effizienter macht.

Im Rahmen des TeleCoachings werden seit einiger Zeit flankierend zur telefonischen Beratung Seminare zu den Themen Liquiditätsplanung (seit 2006) und Vertrieb (seit 2008) durchgeführt. Das Vertriebsseminar besteht aus mehreren Modulen: aus einem Basisseminar sowie aus weiteren Vertiefungsangeboten. Die Teilnehmer werden für individuell auf ihr Unternehmen zugeschnittene Akquisitionsschritte geschult und trainiert, zum Teil mit realen potentiellen Kunden.

Die Schulung zur Liquiditätsplanung verdeutlicht den TeleCoaching-Teilnehmern anhand von realistischen Übungsaufgaben die Einfachheit der Benutzung des Excel-Tools, das vorausschauendes Denken und damit strategische Entscheidungen erleichtert. Nach den vorliegenden Erfahrungen und den Auswertungen der Veranstaltungs-Feedbackbögen setzen tatsächlich alle Seminarteilnehmer das Instrument Liquiditätsplanung dann auch im Alltag ein.

Wegen des oft geäußerten Bedarfs, sich über die als Gründer und Gründerinnen gemachten Erfahrungen auszutauschen, wird seit 2008 ein Netzwerktreffen in Form eines Stammtisches für die Kreditnehmer angeboten. Hierzu erhalten die Teilnehmer zu verschiedenen aktuellen und für Gründer relevanten Themenbereichen, wie z. B. Zeitmanagement oder Ziele/Visionen Input-Referate und haben im Anschluss die Gelegenheit zum lockeren Austausch und zur Netzwerkbildung.

Von fast allen Kreditnehmern wird das „training-on-the-job“-Angebot TeleCoaching dankbar angenommen. Sie berichten in der Regel offen über ihre unternehmerische

Situation und sind bereit, kaufmännische Schwächen zu erkennen und im gemeinsamen Coaching-Prozess zu bearbeiten und zu überwinden. Der Schritt in die Selbstständigkeit konfrontiert den überwiegenden Teil der Gründerinnen und Gründer mit Aufgaben, die für sie im Vorwege nicht planbar waren. Gemeinsam mit den Teilnehmern des TeleCoachings entwickeln wir Lösungswege, die die vorübergehend verlorengegangene Struktur ins Unternehmen zurückholt.

Durch die automatische Einbindung der Kreditnehmer in ein Beratungsangebot im Anschluss an die Gründung ist der BWA sicherlich ein großer Schritt hinsichtlich der Verbesserung der Nachhaltigkeit von Kleinstgründungen gelungen. Die offene und kooperative Haltung der Teilnehmer am TeleCoaching spiegelt unseres Erachtens eine Facette des Gesamterfolges des Kleinstkreditprogramms der FHH wider. In seiner Einzigartigkeit in Hamburg und Deutschland ist es aus der Hamburger Förderlandschaft nicht mehr wegzudenken.

7. Fazit

Nach fast sieben Jahren Laufzeit und mehr als 500 Förderfällen lässt sich folgendes Resümee der bisherigen Erfahrungen mit dem Hamburger Kreditprogramm für Kleinstgründungen aus Erwerbslosigkeit ziehen:

- Angesichts der Startbedingungen für die Zielgruppe des Programms bewegen und bewegen sich die geförderten Gründungsvorhaben im Durchschnitt in Risikobereichen, die bankmäßig nicht darstellbar sind. Das Programm bildet insofern eine Schnittstelle zwischen öffentlicher Wirtschaftsförderung/Arbeitsmarktpolitik/Sozialpolitik und hat vor diesem Hintergrund weder die Zielsetzung, die Anzahl der geförderten Gründer zu maximieren (damit würden zugleich die Zahlungsstörungen und die Höhe der Förderungsanfänge maximiert und die Überlebensquote der geförderten Unternehmen minimiert) noch das Ziel einer Minimierung des Kreditrisikos, mit dem zwangsläufig auch eine Minimierung der geförderten Gründungen einherginge.
- Eine solche Steuerung entsprechend einzelner Zielgrößen (z. B. Senkung der Kreditausfallquote auf weniger als 10 %) ist grundsätzlich jedoch durchaus möglich. Nach den bislang im Rahmen des FHH-Kleinstkreditprogramms gesammelten Erfahrungen sind einige wenige Charakteristika des Gründungsvorhabens (z. B. Branche, bisheriger Lebenslauf bzw. Erwerbsbiografie des Gründers oder seine fi-

nanzielle Vorgeschichte) sehr eng mit dem Gründungsrisiko bzw. mit der Wahrscheinlichkeit von Zahlungsstörungen korreliert. So wäre es bei Verzicht auf die 20 bis 30 % der grundsätzlich als besonders risikobehaftet eingeschätzten Gründungsvorhaben durchaus möglich gewesen, die Mehrzahl der bislang verzeichneten Zahlungsstörungen zu vermeiden. Allerdings wäre dann auch einer Reihe von sich inzwischen positiv entwickelnden *Hochrisikofällen* von vornherein die Chance auf eine Wiedereingliederung ins Erwerbsleben versperrt geblieben.

- Das selbstgesteckte fiskalische Programmziel, mit den Zinseinnahmen des Kreditprogramms zumindest die Kreditausfälle abzudecken, konnte bislang im Großen und Ganzen erreicht werden. Eine bewusste Minimierung des Kreditrisikos über dieses fiskalische Ziel hinaus würde jedoch Charakter und wirtschaftspolitischer Zielsetzung des Programms widersprechen. Zur Philosophie der Förderrichtlinien gehört eben auch, innerhalb der in einem Kreditprogramm noch vernünftigen bzw. vertretbaren Risikomargen im Einzelfall trotz klar erkennbarer zusätzlicher Risikofaktoren auch einmal nach dem Motto zu entscheiden: Im Zweifel zugunsten des Antragstellers. Erst damit wird das Programm zu einer wirksamen Ergänzung des bestehenden arbeitsmarkt- und wirtschaftspolitischen Instrumentariums.
- Der wirtschaftspolitische Grundgedanke, der der Konzipierung des Programms 2002 zugrunde lag, erscheint 2009 unverändert aktuell: Für viele Erwerbslose ist aufgrund der allgemeinen Arbeitsmarktlage, ihres Alters oder anderer persönlicher Merkmale der Aufbau einer selbständigen Tätigkeit nach wie vor die einzige Chance, der Langzeitarbeitslosigkeit zu entgehen. Vielfach hat aber gerade dieser Personenkreis u. a. aufgrund seiner bereits prekären Einkommens- und Vermögenssituation weder das nötige Eigenkapital noch einen Zugang zu Bankkrediten oder bestehenden öffentlichen Förderprogrammen. Hier war das Programm in den vergangenen Jahren in der Lage, eine Förderlücke zu schließen und zahlreichen Menschen einen beruflichen Neustart zu ermöglichen.
- Nach wie vor gilt jedoch auch: Erwerbslosigkeit und die fehlende Möglichkeit, ein Gründungsvorhaben anderweitig zu finanzieren, sind lediglich notwendige, jedoch keinesfalls hinreichende Bedingungen für eine Förderung im Rahmen des Kleinstkreditprogramms. Hinzukommen muss im Einzelfall eine ausreichend Erfolg versprechende Gründungsidee sowie das unternehmerische Potential, diese auch umzusetzen. Die genannten Voraussetzungen verdeutlichen, dass das Förderprogramm generell nur für einen geringen Teil aller Erwerbslosen in Hamburg in Fra-

ge kommt. Das FHH-Kleinstkreditprogramm war dementsprechend von Anfang an konzipiert als ein ergänzendes arbeitsmarktpolitisches Instrument, das individuelle Hilfe bietet für eine Zielgruppe, die von den bislang vorhandenen Angeboten nicht erreicht wurde oder der diese Angebote keine beruflichen Perspektiven eröffnen konnten.

- Die Erfahrungen mit dem Programm zeigen, dass es zum einen in Hamburg in der Tat ein entsprechendes Potential an Kleinstgründern gab und gibt, und dass es zum anderen mit dem Programm gelungen ist, diese Zielgruppe gut zu erreichen. Letzteres ist nicht zuletzt den verschiedenen im Hamburger Gründungsnetzwerk zusammen arbeitenden Institutionen zu verdanken, die das Kleinstkreditprogramm flächendeckend an potentielle Kunden kommunizieren.
- Das Programm bleibt auch bei einer Steuerung, die bewusst erhöhte Risiken eingeht, ein ausgesprochen kostengünstiges Instrument der Arbeitsmarktpolitik. Zudem ist es ein sehr effektives Instrument: Der *Integrationserfolg* des Kreditprogramms liegt bei einer Überlebensrate der geförderten Unternehmen von rund 75 bis 80 % nach zwei Jahren und ca. 50 % nach sechs Jahren deutlich höher als bei herkömmlichen Beschäftigungsmaßnahmen, die in der Regel weitaus niedrigere Integrationsquoten in den ersten Arbeitsmarkt aufweisen.
- Zunächst als Modellprojekt gestartet gehört das Programm inzwischen zum festen Bestandteil der Hamburger Wirtschaftspolitik. Das Programm ist zwar nicht das erste, aber inzwischen das wohl größte und erfolgreichste regionale Mikrokreditprogramm in der Bundesrepublik und leistet damit seinen Beitrag zur Festigung des überregionalen Rufs Hamburgs als ausgesprochen gründerfreundliche Metropole.



Freie und Hansestadt Hamburg

Behörde für Wirtschaft und Arbeit

Richtlinien der Behörde für Wirtschaft und Arbeit zur Förderung der Gründung von Kleinunternehmen durch Erwerbslose

1. **Zuwendungszweck, Rechtsgrundlage**

Die Freie und Hansestadt Hamburg gewährt auf der Grundlage dieser Richtlinien gemäß § 44 Landeshaushaltsordnung und der hierzu erlassenen Verwaltungsvorschriften Zuwendungen an Erwerbslose oder von Erwerbslosigkeit Bedrohte.

Die Förderung wird aufgrund eines schriftlichen Antrages gewährt.

Ein Anspruch der Antragstellerin oder des Antragstellers auf Gewährung der Zuwendung besteht nicht. Vielmehr entscheidet die Bewilligungsbehörde aufgrund ihres pflichtgemäßen Ermessens im Rahmen der verfügbaren Haushaltsmittel.

2. **Gegenstand der Förderung**

Gefördert wird die Gründung von gewerblichen und freiberuflichen Kleinunternehmen durch die Gewährung von Investitions- und Betriebsmitteldarlehen sowie durch die Bereitstellung von Beratungsleistungen.

Mobile Verkaufsstände, Tätigkeiten im Rahmen von Strukturvertrieben, Vermögensberatung oder die Vermittlung von Finanzdienstleistungen sowie von Telekommunikationsdiensten, Handel mit gebrauchten Kfz, Kfz-Teilen oder Schrott, Export- und Importgeschäfte sowie vergleichbare Bereiche sind grundsätzlich nicht förderfähig. Nicht förderfähig sind auch Gründungen oder Betriebsübernahmen, die sich wesentlich auf Rechtsgeschäfte zwischen engen Verwandten oder in einem gemeinsamen Haushalt lebenden Personen stützen.

3. **Antragsberechtigte**

Antragsberechtigt sind natürliche Personen, die in Hamburg seit mindestens drei Monaten mit Hauptwohnsitz gemeldet sind. Der Antragsteller oder die Antragstellerin muss erwerbslos oder von Erwerbslosigkeit bedroht sein und darf unmittelbar vor Antragstellung (d. h. in der Regel in dem der Antragstellung vorangehenden Dreimonatszeitraum) keiner selbständigen Tätigkeit nachgegangen sein.

4. **Zuwendungsvoraussetzungen**

Der Antragsteller oder die Antragstellerin muss über ausreichendes fachliches und kaufmännisches Wissen verfügen, ein tragfähiges Unternehmenskonzept (einschließ-

lich Investitions- und Finanzierungsplan) vorweisen und persönlich hinreichend Gewähr für die Einhaltung der eingegangenen vertraglichen Verpflichtungen sowie für eine erfolgreiche Arbeit des zu gründenden Unternehmens bieten.

Das zu gründende Unternehmen muss seinen Sitz in Hamburg haben.

Zuwendungen können in der Regel nur gewährt werden, wenn der Antragsteller oder die Antragstellerin in den letzten zwei Jahren vor der Antragstellung keine Gründungsförderung nach dem SGB II, dem SGB III oder nach diesen Richtlinien in Anspruch genommen hat.

5. Art und Umfang der Zuwendung

Zuwendungsart

Gewährt werden als Projektförderung Investitions- und Betriebsmitteldarlehen von bis zu 12.500 € pro Person und bis zu 25.000 € pro Unternehmen, wenn zwei Personen ein gemeinsames Unternehmen gründen. Voraussetzung für die Gewährung einer Zuwendung bei Gemeinschaftsgründungen ist, dass die Personen weder verwandt sind noch einen gemeinsamen Haushalt führen. Zudem müssen beide im Haupterwerb im zu gründenden Unternehmen tätig werden.

Der Gesamtkapitalbedarf des zu gründenden Unternehmens soll 25.000 € je Person bzw. 50.000 € je Unternehmen nicht überschreiten. Bei Projekten mit überdurchschnittlich hohem Gründungsrisiko kann ein angemessener Eigenkapitalanteil zur Voraussetzung einer Förderung gemacht werden.

Eine Zuwendung erfolgt nur insoweit, als die vorhandenen Eigenmittel den Gesamtkapitalbedarf nicht decken.

Finanzierungsart

Die Zuwendung erfolgt als Festbetragsfinanzierung.

Form der Zuwendung

Betrag: Darlehen von höchstens 12.500 € je Person und höchstens 25.000 € pro Unternehmen (bei zwei antragsberechtigten Personen).

Tilgung: Das Darlehen ist nach maximal zwölf tilgungsfreien Monaten innerhalb von höchstens fünf Jahren in gleichen Quartalsraten (Annuitätendarlehen) zurückzuzahlen.

Zinssatz: Der Nominalzinssatz richtet sich nach dem zum Zeitpunkt der Zusage der Zuwendung geltenden Basiszinssatz nach § 247 BGB, erhöht um einen festen Zuschlag von fünf Prozentpunkten. Der Nominalzins gilt für die gesamte vereinbarte Laufzeit des Darlehens, auch für die tilgungsfreie Zeit.

Besicherung: Sicherungsübereignung bzw. Abtretung von Sach- oder Finanzvermögen (soweit vorhanden und geeignet).

6. Sonstige Zuwendungsbestimmungen

Die Antragstellung muss vor Beginn des Vorhabens erfolgen.

Die Gewährung des Darlehens kann im Einzelfall davon abhängig gemacht werden, dass der Antragsteller oder die Antragstellerin sich verpflichtet, eine geeignete betriebswirtschaftliche Beratung in Anspruch zu nehmen und dies nachzuweisen.

Der Darlehensnehmer oder die Darlehensnehmerin ist verpflichtet, bei Maßnahmen der Erfolgskontrolle durch die Behörde für Wirtschaft und Arbeit oder durch sie beauftragte Dritte mitzuwirken.

7. Verfahren

Antragsverfahren

Anträge auf Gewährung der Förderung können bei der Johann Daniel La-waetz-Stiftung, Neumühlen 16-20, 22763 Hamburg, eingereicht werden. Nach einer Vorprüfung (u. a. auf Vollständigkeit und Plausibilität) werden die Anträge von dort an die Behörde für Wirtschaft und Arbeit, Abteilung Arbeitsmarkt-politik, Alter Steinweg 4, 20459 Hamburg zur Entscheidung weiter geleitet.

Der Antrag muss folgende Unterlagen enthalten:

- (1) Unternehmenskonzept;
- (2) Investitions- und Finanzierungsplan einschließlich Liquiditätsplanung;
- (3) Lebenslauf des Gründers / der Gründerin;
- (4) Selbstauskunft des Gründers / der Gründerin;
- (5) sofern erforderlich: Konzession oder behördliche Genehmigung;
- (6) Schufa-Auskunft des Gründers / der Gründerin;
- (7) Kopie des Personalausweises;
- (8) Kopie des Leistungsbescheides ALG I oder ALG II.

Die Prüfung der Förderungswürdigkeit erfolgt durch die Behörde für Wirtschaft und Arbeit, die im Bedarfsfall weitere Unterlagen vom Antragsteller anfordern kann (z. B. steuerliche Unbedenklichkeitsbescheinigung).

Bewilligungsverfahren

Über die Förderanträge entscheidet die Behörde für Wirtschaft und Arbeit nach pflichtgemäßem Ermessen.

Die Darlehen werden auf der Grundlage eines schriftlichen Vertrages bewilligt. Der Vertrag legt u. a. Verwendungszweck des Darlehens und die Fristen fest, innerhalb derer eine zweckgemäße Verwendung des Darlehens durch den Darlehensnehmer nachzuweisen ist.

Anforderungs- und Auszahlungsverfahren

Das bewilligte Darlehen wird in der Regel in einer Summe von der Behörde für Wirtschaft und Arbeit ausgezahlt. Die Auszahlung erfolgt per Überweisung frühestens vier Wochen vor dem Termin, zu dem es entsprechend dem Investitions- und Finanzierungsplan vom Darlehensnehmer für den Zuwendungszweck benötigt wird.

Verwendungsnachweisverfahren

Die Gewährung des Darlehens wird davon abhängig gemacht, dass der Darlehensnehmer oder die Darlehensnehmerin sich verpflichtet, spätestens sechs Monate nach der Auszahlung des Darlehens einen Nachweis über die Verwendung des Darlehens an die Behörde für Wirtschaft und Arbeit zu liefern.

Dieser Verwendungsnachweis besteht aus einem Sachbericht und einer Dokumentation der Einnahmen und Ausgaben.

Zu beachtende Vorschriften

Die im Rahmen dieser Richtlinie gewährte Förderung ist eine Subvention im Sinne des Subventiongesetzes des Bundes vom 29. Juli 1976.

Eine missbräuchliche Inanspruchnahme ist gemäß § 264 des Strafgesetzbuches in Verbindung mit § 2 des Subventiongesetzes des Bundes und § 1 des Hamburgischen Subventiongesetzes vom 30. November 1976 strafbar.

Für die Bewilligung, Auszahlung und Abrechnung der Darlehen sowie für den Nachweis und die Prüfung der Verwendung und die ggfls. erforderliche Aufhebung der Darlehensverträge und die Rückforderung der gewährten Darlehen gelten sinngemäß die allgemeinen Nebenbestimmungen für Zuwendungen zur Projektförderung und das Hamburgische Verwaltungsverfahrensgesetz, soweit nicht in dieser Förderrichtlinie Abweichungen zugelassen worden sind.

8. Inkrafttreten

Die Förderrichtlinien treten am 01. 09. 2008 in Kraft und sind bis zum 31.12.2010 befristet. Sie ersetzen die seit dem 01.04.2006 geltenden Richtlinien der Behörde für Wirtschaft und Arbeit zur Förderung der Gründung von Kleinstunternehmen durch Erwerbslose.

Impressum

Herausgeber:

Freie und Hansestadt Hamburg
Behörde für Wirtschaft und Arbeit
Alter Steinweg 4
20459 Hamburg

Bearbeitung: Rainer Erbe, Alois Walter

Nachfragen richten Sie bitte an die

Pressestelle der Behörde für Wirtschaft und Arbeit, Tel. 428 41 - 1627

Der Bericht wurde im April 2009 abgeschlossen.

Die Behörde für Wirtschaft und Arbeit im Internet:

www.bwa.hamburg.de

e-mail: poststelle@bwa.hamburg.de

Anmerkung zur Verteilung:

Diese Druckschrift wird im Rahmen der Öffentlichkeitsarbeit des Senats der Freien und Hansestadt Hamburg herausgegeben. Sie darf weder von Parteien noch von Wahlwerbern oder Wahlhelfern während eines Wahlkampfes zum Zweck der Wahlwerbung verwendet werden. Dies gilt für Bürgerschafts-, Bundestags- und Europawahlen sowie die Wahlen zur Bezirksversammlung. Missbräuchlich ist insbesondere die Verteilung auf Wahlveranstaltungen, an Informationsständen der Parteien sowie das Einlegen, Aufdrucken oder Aufkleben parteipolitischer Informationen oder Werbemittel. Untersagt ist gleichfalls die Weitergabe an Dritte zum Zwecke der Wahlwerbung. Auch ohne zeitlichen Bezug zu einer bevorstehenden Wahl darf die Druckschrift nicht in einer Weise verwendet werden, die als Parteinahme der Landesregierung zugunsten einzelner politischer Gruppen verstanden werden könnte. Die genannten Beschränkungen gelten unabhängig davon, wann, auf welchem Weg und in welcher Anzahl diese Druckschrift dem Empfänger zugegangen ist. Den Parteien ist es jedoch gestattet, die Druckschrift zur Unterrichtung ihrer eigenen Mitglieder zu verwenden.