

# Scout Bericht Frankreich

im Rahmen von COPIE II

COPIE-Workshop  
Offenbach, den 07.-08.09.2010

Mit Texten von Ralf Stolarski, MONEX; Brigitte Maas, Goldrausch; Sonja Reinhardt, GLS-Bank;  
Elisabeth Neumann, KIZ Finanzkontor; Christophe Guene, DMI

## Die besuchten Mikrofinanzierer

- ADIE
- France Initiative / CLE
- Cigales
- Caisse Solidaire Nord

## Erkenntnisse für Deutschland

<b>Anzahl Kunden</b>	1990: 34 2009: 14.500
<b>Arbeitsplätze geschaffen</b>	66.000
<b>Zinssatz</b>	9,1%
<b>Rückzahlungsrate</b>	92% nach 2 Jahren noch 65 % am Markt
<b>Kosten pro Kredit</b>	1.665 Euro je Kredit
<b>Vergabemethode</b>	Businessplan, Ehrenbürgschaften
<b>Schlagwörter</b>	Kreditvergabe an Gründer/innen, insbes. Arbeitslose, Migranten, Jugendliche

- ADIE nutzt sehr stark öffentliche Fördergelder
- ADIE organisiert 1.530 Tutoren, die v.a. in rechtlichen Fragestellungen geschult werden
- Private Sponsoren werden für unterschiedliche Zwecke einbezogen
- Ehrenbürgschaften ohne klare Haftungsübernahme
- Kreditanalyse aufgrund höherer Risikoportfolien wieder ausgeweitet
- Kunden werden mit Business Development Services begleitet – kostenfrei!
- Betreuung durch dezentrales Mentorenprogramm

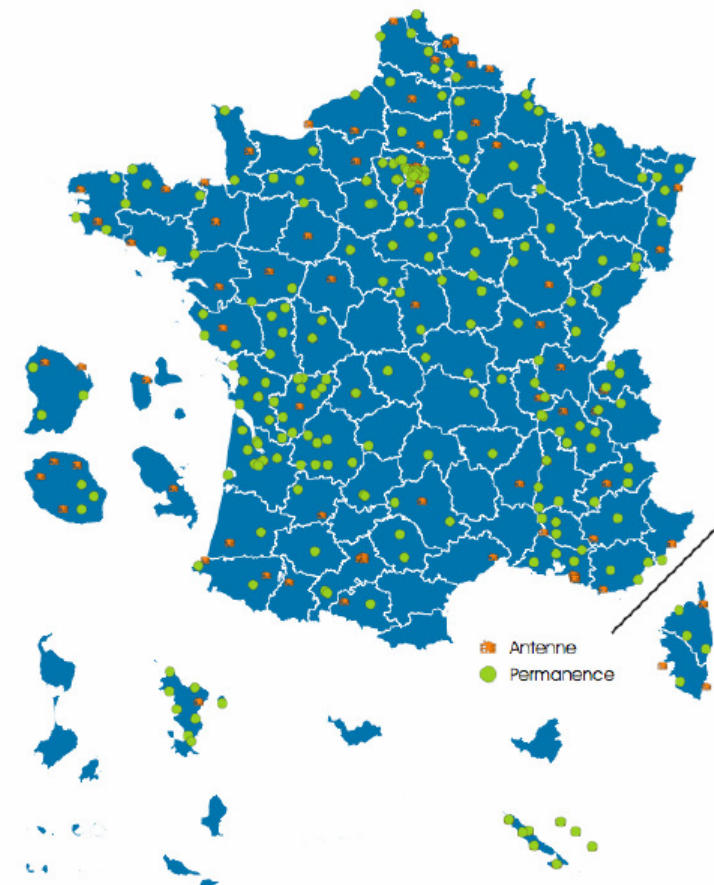
- ADIE arbeitet sehr experimentell – Gruppenkredite, ...
- ADIE legt großen Wert darauf, zu den Kunden hinzugehen und nicht zu warten, dass die Kunden zu ihnen kommen
- ADIE eröffnet Filialen in den armen Vororten – Präsenz ist wichtig
- „Habe ein Büro vor Ort – mache dich bekannt - zeige, dass du stetig für die Kunden da bist“
- Wenn ADIE eine Filiale neu eröffnet, dann machen sie sich erst einmal in der Gegend bekannt (Netzwerken), bevor sie über Kredite sprechen



## Regional network and human resources

- A national coverage (métropole and Dom-Tom)
- **19** regional head offices
- **130** offices, particularly in poor suburbs
- **481** employees and **1 530** volunteers

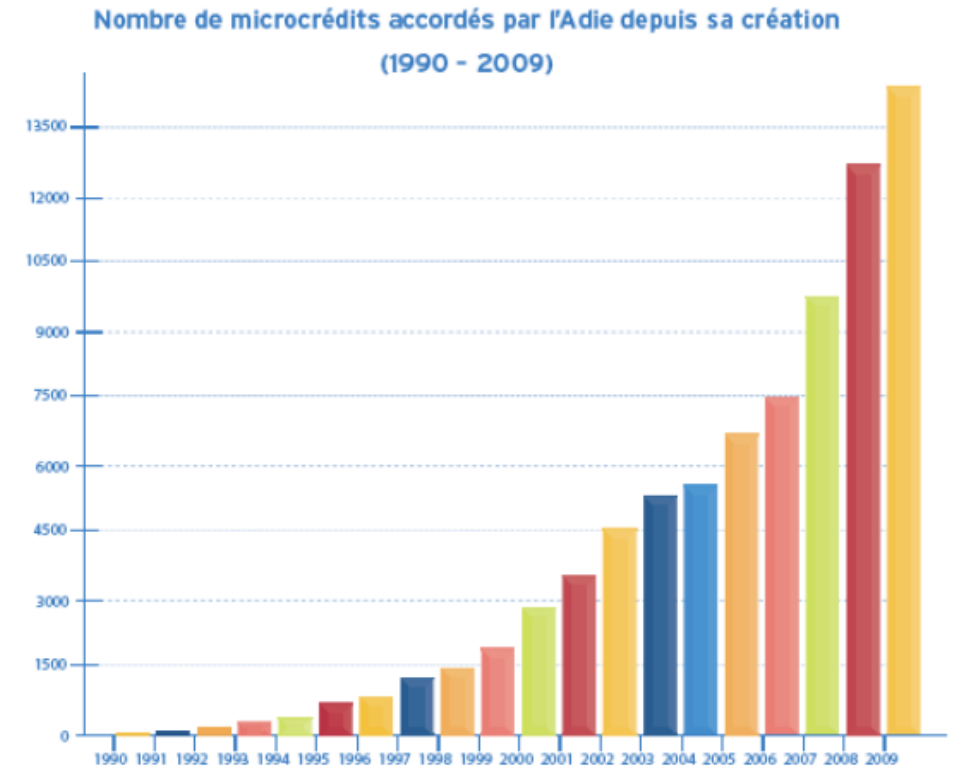
Antennes et Permanences ADIE





## A strong and growing demand

- Some **50.000** persons contact Adie each year
- **34** loans in **1990**  
+**14.500** in **2009** !
- Strong demand in poor **suburbs** where business creation is very popular
- An estimated potential of **100.000 loans per year**



<b>Anzahl Kunden 2009</b>	14.200
<b>Arbeitsplätze geschaffen</b>	15.000 neue Firmen mit 33.450 Arbeitsplätzen Überlebensrate nach 3 Jahren: 87%
<b>Zinssatz</b>	0 % ( sog. Ehrenkredit ) Laufzeit: 2-3 Jahre, Volumen: 3.000-30.000, durchschn. 7.800,-, Hebel für Bankkredit: 7,8
<b>Rückzahlungsrate</b>	97%
<b>Vergabemethode</b>	Businessplan, Kreditgespräch
<b>Mitarbeiter</b>	700, davon 500 angestellt 15.000 ehrenamtliche Tutoren
<b>Schlagwörter</b>	Kreditvergabe über sog. „ Plattformen“ Bottom-up Approach: convincing through action - Ehre, Lokalökonomie, Kooperationen, Mentoring, Vertrauen, Hilfe auf Augenhöhe



- FI ist über die Plattformen lokal/regional ausgerichtet und nutzt das vorhandene örtliche Wir-Gefühl als Energiebasis.
- Die Plattformen sind unabhängig und rechtlich selbständig.
- Plattformen genießen eine hohe Akzeptanz, vor allem auch in der regionalen Finanzwirtschaft, bei Unternehmen und in der Gesellschaft.
- Die Dachorganisation gibt Input durch zentrale Leistungen und Erfahrungsaustausch.
- Die Dachorganisation gibt Rahmen für ergänzende nationale Lobbyarbeit in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft

- FI nutzt zu 50 % Kapital der Kommunen, Kommunalverbände und Regionalregierungen und reichert diese mit lokalem Geld aus Banken, Unternehmen usw. an und kombiniert / ergänzt das wiederum mit europäischen Fördermitteln.
- Großunternehmen in Frankreich stellen im Rahmen von Sozialplänen Finanzmittel für Mikrofinanzierung bereit.
- 15.000 Personen aus dem Lokalbereich wirken im Ehrenamt. Viel geht hier auch über „Senioren–Power“.
- Sämtliche Dienstleistungen / Beratung / Coaching sind kostenfrei.

- Beim Ehrenkredit existieren noch Rückbürgschaften der öffentlichen Hand. 70 % bei Neugründungen, 50 % bei Übernahmen. Möglicherweise auch von der Caisse des Dépôts, der französischen Staatsbank.
- Alle Organisationen in der Sozial-, Solidar – und Lokalökonomie sind untereinander hervorragend vernetzt, sorgen auf diese Weise für Komplementärfinanzierungen und wechselseitigen Austausch und nicht für eine „ruinöse“ Wettbewerbssituation.
- Vertrauensvolles Verhältnis zu den regionalen Banken. Mikrofinanz als Hebel für größeren Kredit – ein System, in dem auch Arbeitslose Zugang zu höheren Krediten bekommen)
- Sämtliche Ressourcen einer Region sollen gebündelt werden
- Produkt funktioniert in Kombination mit Beratung

<b>Anzahl Kunden 2009</b>	49 Clubs (nur Nord) haben gemeinsam 97.730 Euro in 25 Unternehmen investiert. Sparbeitrag: ca. 15 €/Pers.
<b>Arbeitsplätze geschaffen</b>	2009: 15 Neugründer, 9 bestehende Unternehmen, 1 Unternehmensübernahme. 25 Unternehmen verfügen über 60 Arbeitsplätze
<b>Zinssatz</b>	Eigenkapital! Rendite für Clubs nach 5 Jahren: im Durchschnitt 33%, entspricht 6,6% Zins
<b>Vergabemethode</b>	businessplangestützte Prüfung, Sparer entscheiden gemeinsam über Vergabe.
<b>Gesamtbetrag vergebener Kredite</b>	200 Beteiligungen mit insgesamt 600.000,- € seit 1989
<b>Schlagwörter</b>	Solidarökonomie, Sparclubs, Beteiligung, Ehrenkredite, Mentoring, Steuerliche Anreize für gesellschaftlich nützliche Geldanlagen

- Solidarökonomie hoch angesehen.
- Ehrenamtliches Engagement ist relativ groß.
- Steuerrecht hilfreich: Einlagen bis zu 5.500 Euro und einer Anlagedauer von 5 Jahre zu 25% abschreiben.
- Verknüpfung von Finanzierung und Begleitung – dreimonatliches Controlling der wirtschaftlichen Entwicklung durch einen Mentor.
- Die regionale Dachorganisation in Nord – Pas de Calais erhält eine Förderung von relativ vielen Stellen, um den Kapazitätsaufbau von lokalen Sparclubs voranzutreiben, da in fehlenden Strukturen zum Aufbau von Clubs die größte Hürde für eine dynamische Steigerung ihrer Anzahl gesehen wird.

<b>Anzahl Kunden seit 1997</b>	1.000 in der <b>Region</b> seit 1997 19 Mio. Euro vergeben
<b>Arbeitsplätze geschaffen</b>	1.200 in der <b>Region</b>
<b>Zinssatz</b>	7%, wollenrunter auf 5-6%
<b>Rückzahlungsrate</b>	Im neuen Portfolio gibt es noch keine Ausfälle – sie haben erst 2007 wieder angefangen
<b>Schlagwörter</b>	Lokalökonomie, Territorialkonzept, Große Kredite bis TE 100

- CSN ist vollständig lokal / regional ausgerichtet und nutzt das vorhandene örtliche Wir – Gefühl als Energiebasis.
- CSN hat Elemente einer Bank und einer MFI vereinigt.
- CSN ist regional verankert und genießt eine hohe Akzeptanz, vor allem auch in der regionalen Finanzwirtschaft, bei Unternehmen und in der Gesellschaft ist momentan in der Kreditvergabe aber eher zurückhaltend, prüft sehr genau und richtet sich auf bestehende Unternehmen, landwirtschaftliche Betriebe und Vereine aus.
- CSN nutzt lokale Spareinlagen und Anlagen von Großanteileseignern aus der Sozial – und Solidarökonomie und aus dem landwirtschaftlichen Bankensektor.

- Die Entwicklung eines MF - Produkts zur Vorfinanzierung von öffentlichen Zuschüssen würde sich anbieten.
- CSN hat durch die eigene Krise die Unterstützung durch Beratung / Coaching und ein Tutorenkonzept für deren KreditnehmerInnen erkannt.
- CSN verlangt für die Erarbeitung der Finanzierungsdossiers eine Bearbeitungsgebühr von 1 % des Kreditbetrags.



- **Bankensystem in das Mikrofinanzsystem integriert:** Mikrofinanz ist in Frankreich sehr viel stärker BESTANDTEIL des Bankensystems. Dabei wird Mikrofinanzierung von Nicht-Bank-Organisationen promotet und betrieben, die Banken sind aber in das MF-System klar einbezogen. Mikrofinanzierung ist also NICHT eine Alternative zur Banken-Finanzierung.
- **Komplementarität unter Mikrofinanzierern:** Mit Ausnahme von ADIE stellen sich die meisten Mikrofinanzierer komplementär zueinander auf anstatt sich direkt zu konkurrenzieren.
- **ADIE haftet nicht selbst für Kreditausfälle**
- **Alle MFIs koppeln Finanzierung mit Kreditbegleitung / Mentoring.** Die Beratung/Begleitung ist immer kostenfrei

- **Keine geographischen Abgrenzungen von MFIs**
- Die Differenzierung zwischen den Mikrofinanz-Anbietern ist so weit gediehen, dass sich Mikrofinanzierer nicht auf Basis von Standorten und geographischer Abgrenzungen unterscheiden lassen.
- Eine Stadt wie Lille weist somit ein multiples Angebot von 5 oder 6 mikrofinanzartigen Angeboten auf
- Die Differenzierung findet auf anderen Ebenen statt: Kredithöhen, Zielgruppen, Zugangsformen, etc.

- **Kein ökonomischer Zielgruppenfokus:** Keiner der Mikrofinanzierer hat z.B. einen Branchenfokus. Zielgruppen folgen sozialen Kategorien („arbeitslos“)
- **Zinssubventionen funktionieren:** Anders als in Deutschland wird teilweise mit zinslosen Darlehen gearbeitet. „Ehrenkredit“: Keine Sicherheiten. Die alternative Sicherheit ist die „Ehre“.
- **Zinslosigkeit und Ehrenamt als Abgrenzung zum Markt:** Keine Konkurrenz zu Banken in dem Segment
- **Mehr Vertrauen in Gründungen aus der Arbeitslosigkeit:** Auch Gründer aus der Arbeitslosigkeit werden mit größeren Mikrokrediten finanziert.

- **Förderprogramme:** Mehrjährige Förderprogramme oder Förderpartnerschaften mit der öffentlichen Hand. EU Gelder wichtig: EFRE, ESF. France Initiative hat sich so z.B. im Laufe der Zeit einen Kapitalfonds von über 100 Millionen Euro anlegen können.
- **PPP:** Die meisten Mikro- und Solidarfinanzierer Frankreichs benutzen eine Palette von öffentlichen Unterstützungen und Programmen, gemischt mit privaten Finanzierungen.
- **Kein institutional-building:** Wie in Deutschland werden nicht die Institutionen als solche finanziert.

- **Solidarökonomie stärker ausgeprägt:** Alle MF-Systeme arbeiten mit Schenkungen, mit ehrenamtlichem Engagement und mit Mentoren (in der Kreditbetreuung). Bezeichnender Weise ist "Mikrofinanzierung" in Frankreich nicht das gebräuchlichste Vokabular im Sektor, verglichen mit "Solidarfinanz".
- Das Selbstverständnis reduziert sich da nicht auf "Zugang zu Kredit", sondern um eine Erweiterung oder Ergänzung der öffentlichen Solidarität (Arbeitslosengeld, Sozialhilfe, etc).
- **Die Öffentliche Hand tritt nicht als Konkurrentin auf:** Der französische Staat tritt nicht als Direktanbieter im Mikrofinanzbereich an.
- **Steueranreize:** Schenkungen sind in FR steuerlich begünstigt.

- **Personalschlüssel 1:30:** Für 30 Kredite pro Jahr wird ein Mitarbeiter benötigt. Damit ist der Personalschlüssel im Vergleich zu Deutschland sehr hoch.
- **Prozesskosten liegen deutlich über 800,- € pro Kredit**  
(z.B. Adie: 1665 € / Kredit)
- **Kein standardisiertes Schulungsprogramm:** Alle Mikrofinanzierer legen großen Wert auf eine Ausbildung und Einarbeitung ihrer Mitarbeiter. Mit Ausnahme ADIE gibt es aber kein standardisiertes Schulungsprogramm.
- **Frauen aktiv:** Der Mikrofinanzsektor wird vor allem von Frauen vorangetrieben.

- **Dachmarke „Finansol“ als Qualitätslabel für Solidarität !**  
Ein Grossteil der Öffentlichkeitsarbeit wird durch das gemeinsame Qualitätslabel der Solidarfinanz geleistet: Finansol ("Finance et Solidarité"). Das Logo taucht auf den Webseiten und den Flyers der verschiedenen Solidarfinanzierer auf und zeigt Sparer, Investoren und öffentlichen Geldgebern, dass sie es mit Finanzierern oder Finanzprodukten zu tun haben, die in der einen oder anderen Form sozialen Mehrwert produziert. Diese erhöhte Sichtbarkeit hat etliche Kooperationen zwischen Banken und Solidar- bzw. Mikrofinanzierern hervor gerufen, in Form von ethischen Anlagefonds oder ähnlichen Sparprodukten, deren Return völlig oder zum Teil, auch mit steuerlichen Anreizen, an die Mikrofinanzierer gegeben wird.

- **Persönliche Treiber:** Alle MF sind durch starke „Promotoren“ vorangebracht worden, die mit hohem persönlichen Engagement und viel „Herzblut“ die Sache vorangebracht haben.
- **„Non Profit“, „Transparenz“ und Öffentlichkeitsarbeit“ sind Wesensmerkmal der Mikrofinanz:** Das MF-System arbeitet mit zahlreichen Partnern, die aus ethischen Motiven heraus das System und die Menschen fördern. Spendengeld und ehrenamtliches Engagement werden einbezogen. MFIs schaffen Transparenz über alle Zahlen und haben alle eine ausdifferenzierte Öffentlichkeitsarbeit.
- **Netzwerk statt „Einzelkämpfer“:** MFIs sind immer netzwerkorientiert. Schon die MFI-Namen weisen darauf hin.



- **Krisen sind normal:** Alle Mikrofinanzorganisationen haben seit ihrem Bestehen Krisen zu bestehen gehabt. Sie sind permanent ihren Bestand am Markt und in den Förder-Netzwerken zu behaupten.