



Mikrokredite für Frauen

Erkenntnisse aus Europa und Handlungsempfehlungen für
Deutschland

DMI Deutsches Mikrofinanz Institut e.V.
Ihre Ansprechpartnerin: Stefanie Lämmermann
Schönhauser Allee 83, 10439 Berlin
stefanie.laemmermann@mikrofinanz.net
Tel: 030 43659451



Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung.....	3
2	Unternehmerinnen in Deutschland	3
2.1	Mikro-Unternehmerinnen	3
2.2	Begrenzte Kapitalausstattung	3
2.3	Gründerinnen mit Migrationshintergrund	4
3	Mikrokredite als nützliches Instrument für Gründerinnen	4
4	Know-how aus Europa	6
4.1	Organisationen, die ein spezifisches Mikrokredit-Programm für Frauen anbieten	6
4.1.1	WEETU (Großbritannien)	6
4.1.2	Banco Mundial de la Mujer (WWB - Spanien)	7
4.2	Mikrofinanzinstitutionen, die ausschließlich Kredite an Frauen vergeben	7
	Integra (Rumänien)	7
4.3	Mikrofinanzinstitutionen, die einen neutralen Ansatz verfolgen („One size fits all“)	7
	Adie (Frankreich)	7
5	Ausweitung der Mikrofinanzvergabe für Frauen in Deutschland.....	8
6	Ergebnisse und Handlungsempfehlungen für Deutschland	10
	Bibliographie	12



1 Einleitung

In Deutschland ist die Zahl der Unternehmer und Selbstständigen in den letzten 20 Jahren fast kontinuierlich angestiegen. Dabei hat sich vor allem der Anteil der Unternehmerinnen stetig erhöht. Laut *ifm Bonn* waren im Jahr 2010 unter den 4,3 Mio. Selbstständigen in Deutschland etwa 1,3 Millionen Frauen. Nach einer internen Auswertung der *DHIK* ist der Anteil von Frauen an den Unternehmensgründungen im Jahr 2011 sogar auf 40 % gestiegen (Hecker, 2012). Frauen machen in Deutschland also inzwischen ein Drittel oder mehr aller Selbstständigen aus. Dies entspricht etwa dem Durchschnitt in anderen industrialisierten Ländern (Europa, USA) und deutet auf eine zunehmende Attraktivität des Unternehmertums und der Selbstständigkeit für deutsche Frauen als Erwerbsform hin. Viele Frauen nutzen die hohe Flexibilität, die die Selbstständigkeit bieten kann dazu, Familie und Beruf besser zu vereinbaren.

2 Unternehmerinnen in Deutschland

2.1 Mikro-Unternehmerinnen

Die Zahl der Unternehmerinnen steigt, doch gründen und führen Unternehmerinnen im Schnitt noch immer kleinere und umsatzschwächere Einheiten als ihre männlichen Kollegen. Frauen haben häufiger Unternehmen mit unter fünf bzw. zwischen fünf und zehn Beschäftigten. Sie sind also häufiger Mikro-Unternehmer als Männer (EU-Definition eines Mikro-Unternehmens = Unternehmen mit unter 10 Beschäftigten) (KfW, 2011). Überdurchschnittlich viele Frauen arbeiten zudem in „Teilzeit-Selbstständigkeit“, also Selbstständigkeit, die ergänzend zur Haus- oder Erwerbsarbeit durchgeführt wird (Agentur für Gleichstellung im ESF, 2010).

Warum gründen Frauen eher Kleinunternehmen und warum wachsen diese in den ersten Jahren weniger stark als die der Männer? Studien nennen als einen möglichen Grund die geringere Humankapitalausstattung der von Frauen gegründeten Unternehmen: Unternehmerinnen haben seltener einen Hochschulabschluss und weniger Berufserfahrung in der Branche, in der Selbstständigkeit oder in leitenden Positionen als ihre männlichen Kollegen. Überdurchschnittlich häufig sind sie zudem in Dienstleistungsbetrieben (v.a. Gastgewerbe) und im Handel tätig. In diesen Branchen ist der Wettbewerbsdruck hoch und die Wachstumschancen sind tendenziell begrenzt (KfW, 2011).

Laut zahlreicher Studien unterscheiden sich auch die Motivationen der Unternehmerinnen häufig von denen ihrer männlichen Kollegen: weniger als um Wachstum, Profit und Prestige geht es den Frauen tendenziell eher um Selbstverwirklichung. Sie legen zudem größeren Wert auf den sozialen Mehrwert ihres Unternehmens (ibid).

2.2 Begrenzte Kapitalausstattung

Frauen haben weniger Humankapital, das sie in ihr Unternehmen investieren können, aber auch weniger Finanzquellen. In Deutschland haben 80 Prozent aller Gründungspersonen (Frauen und Männer) einen Finanzmittelbedarf von unter 25.000 Euro (KfW, 2012). Banken sind in der Regel aber auf höhere Kreditvolumen ausgerichtet. Dies ist ein Grund dafür, weshalb im Allgemeinen viele Gründerinnen und Gründer Probleme haben, ihren Kapitalbedarf durch Bankkredite zu decken.



Für Frauen gestaltet sich der Zugang zu einer externen Finanzierung durch Banken noch schwieriger, da sie über wenig Eigenkapital und weniger Sicherheiten verfügen, die sie für einen Bankkredit vorweisen müssen. Frauen verdienen aufgrund von familienbedingten Unterbrechungen, Teilzeitbeschäftigungen oder prekären Beschäftigungsverhältnissen vor der Gründung im Schnitt weniger. Sie gründen auch häufiger aus der Arbeitslosigkeit bzw. Nichterwerbstätigkeit heraus (BGA, 2007). Da sie öfter Nichtleistungsbezieherinnen sind, haben viele Frauen aber auch auf Förderinstrumente der Bundesagentur für Arbeit keinen Zugriff (Agentur für Gleichstellung im ESF, 2010). Studien zeigen aber auch, dass Frauen oft zurückhaltender beim Beantragen von externer Finanzierung sind.

Der Einsatz von Kapital und Investitionen zum richtigen Zeitpunkt ist ein Wachstumshemmnis für viele von Frauen geführter Unternehmen (KfW, 2011).

2.3 Gründerinnen mit Migrationshintergrund

Migrantinnen verzichten sogar noch öfter auf eine externe Finanzierung als deutsche Frauen. Sie haben im Allgemeinen noch weniger Eigenkapital und Sicherheiten, da die Erwerbslosigkeit unter Migrantinnen noch höher ist als unter den gebürtigen deutschen Frauen. Aber auch „Selbst-Ausgrenzung“ spielt eine Rolle: die Hürde, eine Bank oder eine öffentliche Förderinstitution aufzusuchen, ist für viele Migrantinnen hoch. Viele Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund greifen daher auf Kredite aus dem Familien- und Freundeskreis zurück.

Jede sechste bis siebte unternehmerisch selbstständige Frau in Deutschland besitzt einen Migrationshintergrund (BGA, 2008). Wie dies bei deutschen Frauen auch der Fall ist, gründen sie vor allem Mikrounternehmen bzw. arbeiten als Solo-Selbstständige; rund zwei Drittel von ihnen haben keine weiteren Beschäftigten (ibid).

3 Mikrokredite als nützliches Instrument für Gründerinnen

In vielen Teilen der Welt haben sich Mikrokredite als nützliches Instrument für Frauen erwiesen, um Kleinunternehmen zu gründen und zu festigen. In Entwicklungsländern, wo das Konzept „Mikrokredit“ unter dem Stichwort „Hilfe zur Selbsthilfe“ ursprünglich entstand und als Instrument zur Armutsbekämpfung dient, sind Frauen Hauptzielgruppe. In industrialisierten Ländern finden Mikrokredite seit dem Jahr 2000 verstärkt Anwendung. Hier dienen sie vor allem als Mittel zur sozialen und wirtschaftlichen Eingliederung von einkommensschwachen Bevölkerungsgruppen.

Mikrokredite unterscheiden sich in zentralen Punkten von Darlehen, die von Banken oder anderen Geldhäusern angeboten werden. Zieht man die unter Kapitel 2 genannten Charakteristika von weiblichen Unternehmen in Betracht, erscheinen Mikrokredite für potentielle Unternehmerinnen besonders attraktiv:

- Es werden Kreditsummen unter 25.000 € angeboten. Kredite können sogar bei so geringen Beträgen wie 5.000 € oder weniger liegen.
- Innovative Kreditvergabe-Methoden wie Stufenkredite oder Gruppenkredite ermöglichen ein erstes „Herantasten“ an den Umgang mit externem Geld.
- Die Persönlichkeit des Unternehmers oder der Unternehmerin steht bei der Kreditentscheidung im Vordergrund. Die Kreditentscheidung erfolgt auf der Basis von intensiven Einzelgesprächen.
- Alternative Sicherheiten, wie beispielsweise Bürgschaften oder Referenzen, werden angenommen.
- Die Rückzahlung kann im Allgemeinen flexibel gestaltet werden (z.B. Höhe der monatlichen Tilgung, Tilgungsaufschub).



- Im Gegensatz zu öffentlichen Förderprogrammen muss sich eine Kreditnehmerin oder ein Kreditnehmer nicht an eine Bank-Filiale wenden, um den Kredit aufzunehmen, sondern kann diesen direkt bei der Mikrofinanz-Organisation beantragen.
- Mikrokredit-Organisationen arbeiten häufig auf lokaler Ebene und sind eng mit anderen Betreuungs- und Beratungseinrichtungen vor Ort verknüpft.
- Ein Kreditbetreuer steht während der gesamten Laufzeit in engem Kontakt mit dem Kreditnehmer / der Kreditnehmerin.
- Zusätzliches Coaching, Mentoring und Networking nehmen einen wichtigen Stellenwert ein.

In Deutschland werden seit 2004 Mikrokredite von Organisationen vergeben, die in der Dachorganisation *Deutsches Mikrofinanz Institut e.V. (DMI)* zusammengeschlossen sind. Seit Januar 2010 gibt es zudem einen großen Fonds, den Mikrokreditfonds Deutschland, der aus EU-Mitteln (Europäischer Sozialfonds) sowie Mitteln des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS) und des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWi) finanziert wird. Dieser Fonds erleichtert die Vergabe von stufenweisen Kleinkrediten (Erstkredit max. 10.000 Euro, Zweitkredit max. 20.000 Euro) an Gründerinnen und Gründer sowie bestehende Unternehmen. Während die Kreditvergabe an sich über die GLS Bank abgewickelt wird, bieten sogenannte Mikrofinanzinstitutionen (MFI) eine persönliche Betreuung der Kreditnehmer/innen über die gesamte Kreditlaufzeit - vom Erstkontakt bis zur vollständigen Rückzahlung des Kredits - an.

Inzwischen gibt es in ganz Deutschland 60 akkreditierte MFI. Bis Ende Mai 2012 wurden im Rahmen des Mikrokreditfonds Deutschland fast 8.700 Mikrokredite vergeben. Davon gingen 32 % an Frauen. Dies entspricht zwar dem Anteil der Frauen unter den Unternehmern in Deutschland; aufgrund der oben genannten Charakteristika von Mikrokrediten, die Gründerinnen besonders ansprechen dürften, würde man aber davon ausgehen, dass der Anteil von Frauen im Portfolio der MFI noch höher wäre. Zudem entsprechen auch die von den Mikrokrediten finanzierten Branchen genau denjenigen, in denen Frauen am häufigsten vertreten sind: Dienstleistung, Einzelhandel und Gastronomie (sowie Handwerk). Einige Modell-Projekte, wie beispielsweise die Entwicklung des GeSo-Kredits für Frauen, die in Gesundheits- und Sozialberufen selbstständig sind oder in diesem Bereich eine Existenzgründung vorbereiten, haben sich schon als erfolgreich erwiesen.

Um herauszufinden, wie deutsche Mikrofinanz-Institutionen noch mehr Frauen erreichen können, hat das DMI einen Blick nach Europa gewagt - im Rahmen eines vom BMAS seit 2010 mit ESF-Mitteln geförderten Arbeitspakets zum Transfer von europäischem Know-how nach Deutschland. Im Rahmen dieses Projektes wurden Studienbesuche in fünf europäische Länder durchgeführt, bei denen auch analysiert wurde, wie Mikrofinanz-Organisationen dort weibliche Kunden erreichen (gute Praxis). Zudem wurden zwei Kurzstudien zum Thema „Mikrokredite für Frauen“ durchgeführt, die zeigen, wie die Mikrofinanzierung für Frauen attraktiver und bekannter gemacht werden kann.



4 Know-how aus Europa

Der durchschnittliche Anteil der Frauen im Portfolio der Mikrofinanz-Organisationen und -Programme in Europa im Jahr 2009 lag bei 37,7 % (EMN, 2011). Besonders hoch ist die Anzahl der weiblichen Kreditnehmerinnen in einigen zentral- und osteuropäischen Ländern (v.a. Bulgarien – 49,2 %), aber auch in westeuropäischen Ländern wie Spanien (40,6 %) und Italien (43,4 %). Deutsche MFI liegen damit (noch) deutlich unter dem europäischen Durchschnitt.

In den europäischen Ländern gibt es generell zwei unterschiedliche Sichtweisen, was die Mikrokredit-Vergabe an Frauen angeht: auf der einen Seite ein Ansatz, der davon ausgeht, dass Frauen nur mit ganz spezifischen Programmen, Dienstleistungen und Produkten gut bedient werden können, da nur so auf ihre Bedürfnisse und vor allem ihre familiäre Belastung, eingegangen werden kann. Und auf der anderen Seite die Ansicht, dass Frauen keine Sonder-Programme oder -Produkte benötigen, sondern dass Mikrofinanz-Angebote, die auf Masse zielen, Frauen ebenso stark erreichen („One size fits all“).

Diese zwei Sichtweisen spiegeln sich in der Funktionsweise der unterschiedlichen Organisationen wider, die wir im Hinblick auf das Thema näher betrachtet haben:

- Frauenspezifische Beratungseinrichtungen, die neben anderen Dienstleistungen auch ein spezifisches Mikrokredit-Programm für Frauen anbieten
- Spezialisierte Mikrofinanzinstitutionen, die ausschließlich Kredite an Frauen vergeben
- Mikrofinanzinstitutionen, die einen neutralen Ansatz verfolgen („One size fits all“)

4.1 Organisationen, die ein spezifisches Mikrokredit-Programm für Frauen anbieten

Unter den betrachteten Organisationen gibt es relativ viele, die schwerpunktmäßig Beschäftigungsförderung oder Finanz-Bildung für einkommensschwache Frauen anbieten, aber auch ein Mikrokreditprogramm für Frauen haben. Diese Organisationen finanzieren sich häufig auf Projektbasis.

4.1.1 WEETU (Großbritannien)

Die "Women's Employment, Enterprise & Training Unit – WEETU" wurde im Jahr 1987 in Norwich gegründet. Sie hilft sozial und wirtschaftlich benachteiligten Frauen im Bereich Beschäftigung und Unternehmensgründung. Die Frauen können einem sogenannten Unternehmerinnen-Zirkel beitreten und Trainings, langfristige Unterstützung sowie Finanzierung erhalten.

Frauen, die einem Zirkel angehören, können aus dem „full circle“ fund, Kredite bis 5.000 GBP zu einem Zinssatz von etwa 5 % für ihr Geschäft aufnehmen. Die Kreditvergabe basiert auf der „peer-lending“-Idee: ein Kreditantrag kann nur dann eingereicht werden, wenn dies von allen Mitgliedern des Zirkels befürwortet wird. Bei Rückzahlungsschwierigkeiten einer Teilnehmerin, haben die anderen Gruppenmitglieder keine finanzielle Verantwortung dafür, dass diese den Kredit zurückzahlt. Sie müssen sie aber dabei unterstützen, eine Lösung für ihre Probleme zu finden.

Für die Teilnahme an solch einem Zirkel scheint der Support durch die Gruppe zunächst eine wichtigere Motivation zu sein, als die Kredite. Erst durch diese Unterstützung trauen sich viele teilnehmende Frauen dann auch, einen Kredit aufzunehmen. Die Erfahrung hat zudem gezeigt, dass die Kreditrückzahlungen in starken Gruppen, die sich regelmäßig treffen, besonders verlässlich sind.

Der Erfolg des Modells hat dazu geführt, dass WEETU ein vollständiges „Full Circle“-Package entwickelt hat und zum Verkauf anbietet. Sie bietet dieses Paket für 15.000 GBP zusammen mit einem Handbuch, Trainingsmaterial und Beratung an.



Einige Organisationen, die das Modell übernommen haben, haben sich entschieden, ausschließlich die Trainings und Gruppenstruktur zu übernehmen. Die Kreditvergabe haben sie an einen Dritten übergeben oder treffen die Kreditentscheidung selbst, anstatt sie der Gruppe zu überlassen. Dies spart Zeit, Kosten und Personal. Inzwischen gibt es ähnliche Programme in drei weiteren britischen Städten.

Das Gruppen-Kredit-Modell hat große soziale und moralische Vorteile. Es bedarf aber auch viel Investition, was Zeit und Motivation angeht. Daher ist das Modell nicht finanziell nachhaltig, sondern abhängig von öffentlichen Subventionen.

4.1.2 Banco Mundial de la Mujer (WWB - Spanien)

WWB bietet Programme zur Finanz-Bildung sowie Coaching und Mikrokredite für Frauen an. Die Zielgruppe sind Frauen, die mit einer Existenzgründung ihre Arbeitslosigkeit beenden wollen. Um den Marktzugang der Unternehmerinnen zu verbessern, organisiert WWB regelmäßig Messen. Die Organisation ist auch in einem EU-Projekt zum Thema Finanz-Bildung involviert (Grundtvig-Pogramm).

Seit dem Beginn ihrer Arbeit im Jahr 1986 hat WWB 380 Mikrokredite an Frauen vergeben. Es bestehen vertraglich geregelte Kooperationen mit einer Vielzahl von Banken. Da WWB nach Kreditvergabe oft keinerlei Einsicht in die Kreditrückzahlungen hat, waren die Kreditausfälle teilweise sehr hoch. WWB ist stark subventionsabhängig.

4.2 Mikrofinanzinstitutionen, die ausschließlich Kredite an Frauen vergeben

Spezialisierten Mikrokreditinstitutionen in Europa, die ausschließlich mit Frauen arbeiten, scheint es relativ wenig zu geben. Obwohl einige MFI, wie zum Beispiel Fundusz Mikro in Polen, mit einer Kreditvergabe ausschließlich an Frauen begonnen hatten, haben viele von ihnen nach einer gewissen Zeit entschieden, doch beide Geschlechter anzusprechen. Die Erfahrung war, dass die Mikrokredite für Familiengeschäfte gebraucht und/oder letztlich doch von den Ehemännern genutzt wurden.

Integra (Rumänien)

In Rumänien führte die Mikrofinanzorganisation Integra von 2000-2007 Trainings durch und vergab Kredite an von Armut bedrohte Frauen. In Fortbildungen wurde das Personal speziell auf die Kreditvergabe an Frauen ausgebildet. Aufgrund der seit 2007 stark erhöhten legalen minimalen Kapitalanforderungen für Mikrofinanzorganisationen in Rumänien musste Integra sein Mikrokredit-Programm jedoch aufgeben. Integra agiert nun als NGO und bietet vornehmlich Unterstützungsleistungen (Coaching, Training, Finanz-Bildung) für Mikro-Unternehmerinnen an.

4.3 Mikrofinanzinstitutionen, die einen neutralen Ansatz verfolgen („One size fits all“)

Neben diesen spezialisierten Organisationen gibt es Mikrofinanzinstitutionen, die auf allgemein hohe Bekanntheit und hohe Kreditzahlen setzen, aber keine spezifischen Programme oder Produkte für Frauen anbieten.

Adie (Frankreich)

Über 100.000 Mikrokredite hat die Mikrofinanzinstitution Adie seit seiner Gründung im Jahr 1989 vergeben, davon 40 % an Frauen. Adie bietet generell keine spezifischen Produkte für Frauen an, nach dem Motto „Mikrofinanzierung ist für alle da“. Jedoch hat die Organisation ihre Marketing-Strategie gender-spezifisch analysiert. Alle Kommunikationsmaterialien sollen sowohl Männer als auch Frauen ansprechen. Adie hat zudem enge Verbindungen zu Beratungseinrichtungen, darunter auch frauenspezifische.



Neben Mikrokrediten für Unternehmenszwecke vergibt Adie im Rahmen eines staatlichen Programms auch persönliche Kredite, die den Kunden helfen, wieder einer Beschäftigung nachgehen zu können (z.B. durch eine Fortbildung oder den Kauf eines Computers oder eines Transportmittels). Zudem hat Adie 2011 etwa 640 Mikro-Versicherungen angeboten. Neben der Überlebensrate der gegründeten Unternehmen (59% nach 3 Jahren) misst Adie auch die Insertions-Rate, d.h. den Anteil der Personen, die nach Aufnahme eines Mikrokredits zwar kein Unternehmen mehr führen, aber eine neue Beschäftigung gefunden haben. Diese Rate lag 2011 bei 79%.

Welcher dieser Ansätze letztlich der effektivere ist, ist diskutabel. In zwei Kurzstudien wurden diese europäischen Betrachtungen auf den deutschen Kontext bezogen.

5 Ausweitung der Mikrofinanzvergabe für Frauen in Deutschland

Die zwei Kurzstudien „Gründerinnen und Mikrokredite – ein Ländervergleich Polen, Italien und Deutschland“ (Dehoff-Zuch) und „Mikrokredite für Frauen – Praxiserfahrungen mit dem Mikrokreditfonds Deutschland und Handlungsempfehlungen“ (Hecker/von der Bey) untersuchen Sensibilisierungsmaßnahmen für Mikrofinanzierer zur Ausweitung der Mikrofinanzvergabe an Frauen und zeigen, wie europäische Erkenntnisse auf Deutschland übertragen werden können.

Jutta Dehoff-Zuch vom Deutschen Gründerinnen Forum DGF e.V. untersuchte die Einstellung von Frauen zum Thema Geld am Beispiel der Aufnahme von Krediten in drei unterschiedlichen europäischen Ländern (Polen, Deutschland, Italien). Ziel der Studie war es Erfolgsbedingungen und Gestaltungsparameter für frauenspezifische Mikrokreditangebote herauszuarbeiten. Dabei wurden vor Ort Interviews mit Vertretern aus Praxis und Forschung sowie Unternehmerinnen geführt.

Als Ergebnis zeigen sich sowohl Ähnlichkeiten als auch Unterschiede zwischen den Ländern. So unterschiedlich die Wirtschaftslage und auch die soziale Absicherung in den untersuchten Ländern sind, so ähnlich gestaltet sich die Situation von Frauen, insbesondere wenn es um die Vereinbarkeit von Familie und Beruf und die Teilhabe am wirtschaftlichen Leben geht.

In Polen gelten derzeit die Ergebnisse der 2011 veröffentlichten PARP Studie „Women Entrepreneurship in Poland“ als wegweisend: „GENERALLY SPEAKING, ... there is no such a term as „female“ and „male“ entrepreneurship. ... There is still one, although very crucial, factor worsening the position of women running their own company towards men – children, especially the young ones.“ In Italien wird, um den finanziellen Ausschluss zu bekämpfen, der Fokus auf Familienkredite für Häuser/Einrichtungen Renovierungen, Bildung, Gesundheit (die Familienkredite gehen hauptsächlich an Frauen) und nicht auf Gründungskredite gelegt.

Bei der Kreditvergabe werden die Gelder für Männer wie Frauen zu den gleichen Bedingungen vergeben, dennoch nehmen Frauen das Geld weniger häufig in Anspruch. Bei Bewerbung und Vergabe lohnt sich hier ein zielgruppenspezifisches Vorgehen, um die Zugangschancen und die Nutzung anzugleichen. Die wirtschaftliche Etablierung ist in der Regel Ziel jedes Gründungsvorhabens. Der Weg in die Selbstständigkeit, Dauer und Prozess einer Gründung, Rahmenbedingungen und Form, wie Umfang der Finanzierung mögen gerade in der Anfangsphase verschieden sein, sagen jedoch nichts über die Wertigkeit der unternehmerischen Fähigkeiten und das grundsätzliche Entwicklungspotenzial aus.

Zur Vergabe von Mikrokrediten in Deutschland werden in Bezug auf die Rahmenbedingungen („Logik der Systeme“), die Förderung von Frauen als wirtschaftlich handelnde Subjekte und zur konkreten Kreditvergabe Gestaltungsparameter entwickelt. So sollten z.B. unter dem Motto „Keep it small and simple“ – Beantragung und Abwicklung von Krediten formal so einfach wie möglich gestaltet werden (schneller Geldfluss bei Ausgabe aber auch bei (Teil-) Rückzahlung).



Die Bewerbung von Mikrokrediten sollte sich an bestimmten Branchen (z.B. Gesundheit und Soziales, Kunst-Kreativwirtschaft)/an bestimmte Anschaffungen (für Kommunikation, Mobilität)/an bestimmten Lebenssituationen (Teilzeit mit Kleinkind/mit Pflegebedürftigem– z.B. auch für Betreuungskosten) orientieren.

Ines Hecker, Goldrausch e.V. und Dr. Katja von der Bey von der Weiberwirtschaft Berlin haben mit Hilfe von Fragebögen untersucht, wie die bestehenden Mikrofinanzorganisationen in Deutschland mehr Frauen erreichen können und wie Kooperationen mit frauenspezifischen Gründungsberatungseinrichtungen gestärkt werden können. Ein speziell für die Studie entwickelter Fragebogen wurde an eine Auswahl von 27 Gründungsberatungsorganisationen bundesweit verschickt. Von diesen arbeiten bis auf fünf alle ausschließlich für und mit Frauen. 22 Fragebögen wurden ausgefüllt zurückgeschickt.

Schon allein der hohe Rücklauf der Fragebögen, aber auch die Antworten zeigen, dass das Interesse der Frauenberatungseinrichtungen am Mikrokredit-Programm hoch ist. Es besteht auch der Wunsch, mit akkreditierten MFI zu kooperieren. Dennoch haben bislang nur wenige der befragten Einrichtungen Erfahrung mit Mikrofinanzinstituten.

Nach dem Wunsch der befragten Beratungsorganisationen sollte das Mikrokredit-Programm in Deutschland stärker die besonderen Rahmenbedingungen für die Existenzgründung von Frauen würdigen (weniger Einkommen, mehr Soloselbstständigkeit, mehr Familienverantwortung) und spezifische Lösungen dafür entwickeln.

Auch nach den Konditionen wurde gefragt, die ein Mikrokredit haben sollte, um Frauen anzusprechen. Allen Antworten gemein ist, dass Finanzierungsmöglichkeiten für Frauen in Mikrofinanzbereich zwischen 500 und 20.000 Euro schnell, unbürokratisch und formal verständlich, zur Verfügung stehen sollten. Dabei sind angepasste Laufzeiten, im Schnitt bis zu 5 Jahren, moderate Zinsen von ca. 5 % und flexible Verwendungszwecke aus den Beratungserfahrungen der Einrichtungen prioritär genannt.



6 Ergebnisse und Handlungsempfehlungen für Deutschland

Erfahrungen aus Europa zeigen, dass Mikrofinanzorganisationen dann Frauen besonders gut erreichen, wenn sie einen gender-spezifischen Ansatz verfolgen und Methoden verwenden, die auf Frauen ausgerichtet sind. Damit auf dem Weg in die Selbstständigkeit in Deutschland auch mehr Frauen Mikrokredite für sich entdecken können, müssen die Akteure auf allen Ebenen handeln und Veränderungen herbeiführen. Die folgenden Handlungsempfehlungen richten sich daher an Organisationen, die Mikrokredite vergeben ebenso wie an Politik/Verwaltung und Wissenschaft/Forschung.

Empfehlungen an Organisationen, die Mikrokredite vergeben:

- Transparente und effiziente Kooperationen - Die Mikrofinanzierer sollten hinsichtlich der frauenspezifischen Mikrokreditvergabe weiter sensibilisiert werden. Als besonders wichtig erscheint daher die Zusammenarbeit mit frauenspezifischen Beratungseinrichtungen.
- Vor dem Hintergrund des Gleichheitsgrundsatzes ist es naheliegend, die Konditionen (Zinshöhe, Tilgung etc.) für Kredite nicht orientiert am Geschlecht zu unterscheiden. Dennoch bietet es sich an, die Mikrofinanzprodukte unterschiedlich für verschiedene Zielgruppen zu bewerben und gegebenenfalls auch unterschiedlich auszurichten. Diese Variationen (z.B. in Bezug auf Laufzeit, Unterbrechungen) können sich an Branchen, familiärer Verpflichtung, Größe des Unternehmens festmachen und damit strukturellen Unterschieden zwischen den Geschlechtern gerecht werden.
- Kommunikationsmaterialien sollten mit Abbildungen arbeiten, mit denen sich Frauen identifizieren können: weibliche Vorbilder in Branchen in denen Frauen gerne tätig sind, Frauen, die ihr Hobby zu ihrer Arbeit machen, die sich durch ihre Selbstständigkeit verwirklichen möchten oder auch selbstständige Mütter. Empfehlungsmarketing (Mund zu Mund-Propaganda) stellt sich zudem als guter Weg heraus, um ein Angebot/Produkt bekannt zu machen.

Als Dachorganisation sieht sich auch das DMI in der Verpflichtung, zu handeln. Wie dies im Jahr 2004 in den USA die „Association for Enterprise Opportunity“ tat (Underwood, 2006), könnte der Dachverband eine Benchmark für die Vergabe von Mikrokrediten an Frauen setzen, die sich am aktuellen Frauenanteil von 51 % in der deutschen Bevölkerung orientiert.

Empfehlungen an Politik und Verwaltung:

- Um den Anteil der Frauen unter den Unternehmern zu fördern, bedarf es förderlicher Rahmenbedingungen, die eine Vereinbarkeit von Familie und Arbeit ermöglichen sowie politische Maßnahmen für eine Reduzierung der Lohnunterschiede zwischen den Geschlechtern.
- Frauenspezifische Beratung und Sensibilisierung zum Umgang mit Geld sind unabdingbar, wenn es möglich sein soll, weiblich geführte Kleinunternehmen in unserer mittelständischen Wirtschaft zu etablieren. Darlehen alleine ohne Beratung/Einstiegshilfen und umgekehrt erscheinen nicht der richtige Ansatz zu sein, wenn Gründungszahlen von Frauen erhöht werden sollen.



- Im europäischen Kontext werden zusätzlich Darlehen mit Zuschüssen für Frauen in besonderen Situationen umgesetzt– z.B. einen jährlichen Pauschalbetrag für Kinderbetreuung oder Marketing und Vertriebsaktivitäten (Reisekosten z.B. zu potentiellen Auftraggebern) bei WEETU Großbritannien oder attraktive Möglichkeiten zur Präsentation von Produkten und Dienstleistungen. Da bekannt ist, dass selbstständige Frauen sehr niedrige Einkommen erzielen, wird ihre wirtschaftliche Situation durch solche Maßnahmen sehr verbessert.
- Ein Qualitätsnachweis der Beratungsorganisationen zur zielgruppen- und genderorientierte Gründungsberatung (siehe DGF-Zertifizierung des Deutschen Gründerinnen Forums e.V.) sollte forciert werden.

Wissenschaft und Forschung:

- Eine systematische Datenerhebung ist ein wichtige Voraussetzung dafür, die Rolle der weiblich geführten Unternehmen im Wirtschaftsprozess besser zu verstehen. Obwohl es regelmäßig Forschungsarbeiten zum Thema Frauen und Unternehmertum gibt, existieren aber nach Geschlecht differenzierte Statistiken nur in begrenztem Umfang.

In Deutschland ist der Mikrofinanz-Sektor noch jung. Viele Mikrofinanzinstitutionen haben erst im Jahr 2010 mit der Kreditvergabe begonnen. Mit der Ausweitung der Vergabe ist zu erwarten, dass die MFI neue Methoden und/oder Programme entwickeln, um den spezifischen Bedürfnissen und dem Bedarf von Frauen zu entsprechen. Produkte, wie beispielsweise der GeSo-Kredit, haben sich schon als erfolgreich erwiesen. Um solche Ansätze in die Praxis der alltäglichen Arbeit umsetzen zu können, müssen allerdings auch die Rahmenbedingungen stimmen, die den Organisationen beispielsweise ermöglichen, die Rückzahlung der Kreditraten flexibel zu gestalten.

Durch das vom BMAS geförderte Arbeitspaket zum Thema „Know-how-Transfer“ aus Europa konnte das Deutsche Mikrofinanz Institut erste, wichtige Erkenntnisse sammeln, die zeigen, wie der Zugang zur Mikrofinanzierung für Frauen in Deutschland verstärkt werden kann. Damit ist der Grundstein für eine Weiterentwicklung des Systems gelegt. Mehr Untersuchungen sowie Pilotprojekte zur Entwicklung genderspezifischer Methoden werden in der Zukunft nötig sein, damit mehr Frauen Zugang zu Mikrokrediten bekommen, mit deren Hilfe sie ihre Unternehmen gründen und vergrößern können.



Bibliographie

Agentur für Gleichstellung im ESF (2010), Gender-Aspekte in der Existenzgründung,

BGA, Unternehmerische Selbstständigkeit von Frauen mit Migrationshintergrund, 2010

Bütow, Elena (2010), Die Armut ist weiblich - Armut von alleinerziehenden Frauen in Deutschland

EMN (2008), Fostering Gender Equality: Meeting the Entrepreneurship and Microfinance Challenge – European Report

Hecker, Ines u. Dr. Katja von der Bey (2012), Mikrokredite für Frauen – Praxiserfahrungen mit dem Mikrokreditfonds Deutschland und Handlungsempfehlungen, Goldrausch e.V und Weibervirtschaft eG

Jutta Dehoff-Zuch (2012), Gründerinnen und Mikrokredite – ein Ländervergleich Polen, Italien und Deutschland, Deutsches Gründerinnen Forum e.V. www.dgfev.de

KfW (2011), Chefinnen im Mittelstand: Unternehmerische Tätigkeit von Frauen

KfW (2012), Gründungsmonitor 2012

Lämmermann, Stefanie (2010), Microfinance in Europe and its Outreach to target groups, EMN, 2010

Underwood, Tamara (2006), Women and Microlending in Western Europe, EMN