



# Mikrofinanzierung in Spanien -

## Kurzfassung des Berichtes zur Scoutreise vom 17.-20.01.2012

### Wer war für uns unterwegs?

Brigitte Maas – DMI; Reiseleitung  
Stefanie Lämmermann - DMI  
Ines Hecker - Goldrausch e.V.  
Marco Keller - VS Finance  
Lisa Knack - VS Finance  
Oliver Krahl - Mikrofinanzagentur Thüringen  
Markus Meier – Gründungsmanager  
Jörg Schoolmann - KIZ Offenbach

### Wen haben wir besucht?

#### Nantik Lum - Madrid

Forschungseinrichtung mit dem Schwerpunkt Mikrofinanzierung

#### WWB - Banco Mundial de la Mujer - Madrid

Multiservice Provider für Gründerinnen und Unternehmerinnen

#### ACAF - Asociacion de Comunidades Auto financiadas - Barcelona

Verband der "selbstfinanzierten Gemeinschaften" (comunidades Auto financadas)

#### MicroBank - Barcelona

Spezialbank für Mikrokredite

#### CP'AC Fundació Privada per la Promoció de L'Autoocupació de Catalunya

Multiservice Provider für Existenzgründer in Katalonien

### Was zeichnet den Mikrofinanzsektor in Spanien aus?

Seit dem Jahre 2000 gibt es in Spanien ein besonderes Modell: Die Sparkassen (caixas) haben ihr eigenes Mikrokreditprogramm im Rahmen ihrer sozialen/Stiftungs-Arbeit. Hintergrund ist, dass die ‚Caixas‘ rechtlich dazu verpflichtet sind, einen gewissen Teil ihrer Profite in soziale Aktivitäten zu investieren. Sie arbeiteten mit NGOs zusammen, die die Kreditnehmer/innen betreuen.

Seit der Finanzkrise haben fast alle Sparkassen ihr Mikrofinanz-Programm beendet. Von 2001 bis 2009 wurden über 22.000 Mikrokredite vergeben. Weiterhin gibt es ein staatliches Mikrokreditprogramm des Instituto de Crédito Oficial (ICO = ähnlich KfW in Deutschland).

Heutzutage wird ein wesentlicher Beitrag zur Mikrokredit-Vergabe in Spanien durch die „MicroBank“ geleistet, die mit Beratungsorganisationen kooperiert, um neue Zielgruppen zu erschließen.

Im Bereich der Nicht-Banken gibt es einige Beratungsorganisationen, die bereits Erfahrungen mit Mikrofinanzierung haben und auf einen Einstieg in dieses Geschäft gut vorbereitet wären, jedoch fehlt es an der entsprechenden gesetzlichen und politischen Unterstützung, um die pilothaften Ansätze in das Mengengeschäft zu bringen. Aufgrund der Wirtschaftskrise und des Anstiegs der Arbeitslosenzahlen (bes. bei jungen Menschen) ist die Bedeutung von Self-Employment und Mikrofinanzierung enorm gestiegen. Es ist jedoch unklar, inwieweit Finanzmittel aus den EU-Strukturfonds hierfür zur Verfügung stehen.

Im Oktober 2011 wurde auf dem Ersten Nationalen Treffen zur Mikrofinanzierung mit allen wesentlichen Akteuren eine umfangreiche SWOT-Analyse durchgeführt und vielfältige Anregungen für die Entwicklung des Sektors entwickelt. Hierzu liegt auch eine interessante Broschüre vor.

Die allgemeinen gesetzlichen Regelungen zur Kreditvergabe und zu Zinshöhen sind ähnlich wie die Bedingungen in Deutschland.

### Wo gibt es weiterführende Informationen:

DMI Deutsches Mikrofinanz Institut e.V.

SchönhauserAllee 83, 10439 Berlin;

Tel: 030 43 65 94 51

Ihre Ansprechpartnerinnen:

Brigitte Maas oder Stefanie Lämmermann

[brigitte.maas@mikrofinanz.net](mailto:brigitte.maas@mikrofinanz.net)

[stefanie.laemmermann@mikrofinanz.net](mailto:stefanie.laemmermann@mikrofinanz.net)



## Die Organisationen in der Kurzfassung

### **Nantik Lum - Madrid**

Zielgruppe: Entwicklungs-, Schwellen-länder, Mikrofinanz-Akteure (Spanien / Europa)  
Angebot: Projektdurchführung in Entwicklungsländern, Studien Mikrofinanzsektor, Mikrofinanzplattform [www.esmicrofinanzas.com](http://www.esmicrofinanzas.com)

Nantik Lum wurde 2003 gegründet und nimmt in Spanien eine Vorreiterrolle bei Entwicklungsprojekten und Forschung in der Mikrofinanzierung ein.

Bei einem Projekt in Lateinamerika fungierten in Spanien Arbeitende als Bürgen für kleine Unternehmenskredite, damit so eine Unabhängigkeit von Unterhaltszahlungen entwickelt werden kann.

Die Forschung bezieht sich auf nationale und internationale Erhebungen. Daraus werden Politikempfehlungen abgeleitet.

Interessant ist auch die Online-Mikrofinanzplattform, die Handlungshilfen für Mikrounternehmen, Informationen über Gründungsinstitutionen und Ausbildungsprogramme für MFI (Master) bietet.

### **WWB - Banco Mundial de la Mujer - Madrid**

Zielgruppe: Gründerinnen und Unternehmerinnen an verschiedenen Standorten in Spanien  
Angebot: Beratung, Training, Marketingunterstützung, Kreditvermittlung für MicroBank und andere Finanzinstitute

WWB Spain gehört zu den Mikrofinanzpionieren in Europa. Zunächst wurden Kreditanträge geprüft, an eine Bank empfohlen und mit einer Garantie ausgestattet. Aktuell gibt es Kooperationsvereinbarungen mit der Microbank und anderen Einrichtungen der „Caixa“ (Sparkassen) für Krediteempfehlungen. Diese werden aber nicht mehr abgesichert.

Nach Aussage von WWB benötigen Frauen unbedingt Begleitmaßnahmen - vor allem im Bereich der Finanzbildung und des Marketing (Präsentationsmöglichkeiten in WWB-Handelshäusern an zentralen Plätzen, Unternehmerinnen-Messen u. ä.)

### **ACAF - Asociacion de Comunidades Auto financiadas - Barcelona**

Zielgruppe: lokale Spargruppen von wirtschaftlich benachteiligten Personen (CAF)  
Angebot: Methodik-Beratung, Aufbau und Begleitung der CAFs  
Anzahl Kredite 2011: ca. 80 CAFs mit rund 3.500 Begünstigten  
Kredithöhe: wenige hundert Euro

Das Modell hat weltweit eine hohe Reputation und wurde mehrfach ausgezeichnet. Der Ursprung ist Südamerika. Die Methode ist sehr einfach und mit dem spanischen Recht eines geringeren Dokumentationsaufwandes bei Darlehen unterhalb von 3.000 Euro vereinbar. Dieser informelle Finanzsektor entwickelt durch den Aufbau von vertrauensbildenden Gruppen vor allen Dingen soziales Kapital in den ärmeren Stadtvierteln und führt zu einem großen Lernerfolg beim Umgang mit Finanzen. Die Gruppen sind auf einen begrenzten Zeitraum angelegt bis die Basisbedürfnisse befriedigt sind. Es bleibt der Gruppe überlassen ggf. neue (andere) Solidargemeinschaften aufzubauen.

### **MicroBank - Barcelona**

Angebot:

- Mikrokredite für Existenzgründer-Innen, Kleinunternehmen und Familien, die vom regulären Bankensektor in der Regel nicht mehr bedient werden.
- Ebenso Finanzdienstleistungen wie Kontenverwaltung und ethische bzw. Solidaritätsfonds

Methode: Zugang zu Kunden über Filialnetz „La Caixa“ sowie rund. 417 kooperierende (Gründungs-)Einrichtungen

Anzahl Kredite 2011:

- Selbständige (Sozial-MK): 254 - €3,8 Mio
- Selbständige (Finanz-MK): 5.757 - €56,5Mio
- Familien- u. Personal MK: 30.834 - €151,7 Mio

Durchschnittliche Darlehenshöhe: rund 6,3T€



Die MicroBank wurde 2007 als die einzige Spezialbank (mit Banklizenz) für Mikrofinanzierungen von der bekannten spanischen Sparkasse „La Caixa“ gegründet und hat einen politischen Auftrag. Für die Anlaufphase werden der als „Sozialbank“ bezeichneten Einrichtungen von „La Caixa“ einige Millionen aus dem Vermögen für soziale Zwecke zur Verfügung gestellt.

Die „MicroBank“ arbeitet sehr effektiv mit einem bankenspezifischen Scoring-System. Einige Prozesskosten werden durch Kooperationen mit NGO ausgelagert. Das Kosten- und Ausfallrisiko wird durch ein Portfolio von verschiedenen Zielgruppen und Produkten ausbalanciert. Bei finanziellen Schwierigkeiten werden Brückenkredite bereitgestellt. Obwohl die MicroBank auf die Erreichung einer wirtschaftlichen Tragfähigkeit ausgerichtet ist, wird davon ausgegangen, dass für bestimmte Unternehmen und Zielgruppen subventionierte Programme benötigt werden.

Es fehlt aber eine systematische Zusammenarbeit nach der Kreditauszahlung, um z.B. in Krisensituationen von Seiten der Träger intervenieren zu können.

### **CP'AC Fundació Privada per la Promoció de L'Autoocupació de Catalunya**

Zielgruppe: ExistenzgründerInnen und Mikrounternehmen in Katalonien

Angebot: Beratung, Training, BP-Erstellung, Mikrodarlehen mit kleinem Eigenkapitalanteil

Anzahl Mikrokredite: 150 seit 2007

CP'AC ist ein sehr großer Träger der Gründungsunterstützung und verknüpft die Mikrokreditvergabe mit Begleitmaßnahmen als Zugangsvoraussetzung. Die Begleitmaßnahmen sind für die TeilnehmerInnen kostenfrei. CP'AC erfüllt ISO-QS-Standards.

Das CP'AC-Modell ähnelt dem deutschen Kooperationsmodell am meisten, da CP'AC es als einzige Kooperationspartnerin der „Caixa Catalunya“ ein Blicks-Recht in Kreditkonten hat und somit auch ein Kredit-Monitoring durchführt. Eine Haftung bei Kreditausfällen erfolgt jedoch nicht. Es existiert eine Software für die Dokumentation des Kreditprozesses entwickelt. Gefördert werden die Aktivitäten

über die Sozialstiftung der Caixa. Darüber hinaus hat CP'AC an dem EU-Programm „Technische Unterstützung - JASMINE“ teilgenommen.

## **Die wichtigsten Erkenntnisse aus dem Scoutbesuch in Spanien**

### **Mikrofinanzierung braucht eine breite politische Plattform**

Aufgrund der Finanz- und Wirtschaftskrise haben Self-Employment und Mikrofinanzierung an Bedeutung in der Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik gewonnen. Gleichzeitig werden Fördermittel gekürzt und müssen besonders zielgerichtet und effektiv eingesetzt werden.

In Spanien wurde das „Mikrofinanzforum“ geschaffen, das unter der Organisation der Forschungseinrichtung Nantik Lum mit rund 120 Kernakteuren aus Politik, Verwaltung, Banken, Forschungseinrichtungen und NGO im Rahmen einer nationalen Konferenz eine Analyse durchführte, um ein gemeinsames Verständnis über Mikrofinanzierung zu erzielen und ihre Stärken und Schwächen sowie die Möglichkeiten und Risiken herauszuarbeiten. Dies ist ein wesentlicher Grundstein für einen Konsens, Mikrofinanzierung und Self-Employment - auch in den Dokumenten für die neue EU-Förderperiode - zu einem Schwerpunkt zu machen.

### **Mikrofinanzierung zwischen Sozialer Inklusion und Wirtschaftlicher Tragfähigkeit (Diversifizierung)**

In Spanien umfasst das Angebot der Hauptakteurin „MicroBank“ - verschiedene Zielgruppen und Produkte. Es wird zwischen sozialen und wirtschaftlichen Unternehmenskrediten sowie Familien- und Personal Mikrokrediten unterschieden, die mit unterschiedlich hohen Prozesskosten- und Ausfallrisiken verbunden sind. Ziel ist es, über eine Diversifikation einen Ausgleich für die wirtschaftlich allein nicht tragfähigen Unternehmenskredite zu erreichen.



Es besteht jedoch auch Klarheit darüber, dass es für bestimmte Zielgruppen und Produkte eine Inanspruchnahme von Fördermitteln notwendig ist, um sie bedienen zu können.

### **Innovative Angebote für unterschiedliche Zielgruppen**

Interessant sind die verschiedenen Projekte, welche zielgerichtet auf sehr spezifische Interessenslagen von Zielgruppen eingehen.

Beispielsweise haben Entwicklungsländerprojekte von Nantik Lum im Fokus, dass ArbeitsemigrantInnen aus Spanien für wirtschaftliche Mikrokredite in ihren Heimatländern bürden können. Damit soll die gegenseitige Abhängigkeit von familiären Transferleistungen abgebaut werden.

Ein weiteres Erfolgsmodell sind die lokalen Spargruppen (CAPs), in denen sich besonders finanzschwache Menschen zusammentun (die teilweise keinen Zugang zu Bankkonten haben), um in der Gruppe Kapital zusammenzubringen und kleinste Kredite auf Gegenseitig zu ermöglichen. Damit wird unterstützt, dass wichtige Basisbedürfnisse finanziert werden sowie Selbsthilfepotential, Finanzwissen und gegenseitiges Vertrauen aufgebaut werden. Die Rückzahlquote ist hier besonders hoch, weil das geliehene Geld ein „Gesicht“ hat.

Womens World Banking Spain hat erkannt, dass Frauen häufig eine umfassende Beratung und Finanztraining benötigen, bevor sie sich auf das Risiko einer Mikrofinanzierung einlassen, dass aber auch sehr stark an (Selbst)Vermarktungspotentialen gearbeitet werden muss (z.B. Bereitstellung von

Vermarktungsräumen oder -möglichkeiten), um überhaupt ein tragfähiges Einkommen aus selbständiger Tätigkeit zu erzielen.

### **Mikrofinanzakteure müssen sich ständig professionalisieren**

MFI müssen sozial agieren und professionell handeln. Da mit der Mikrofinanzierung nur kleine oder gar keine Gewinnmargen zu realisieren oder sie gar auf Finanzhilfen angewiesen ist, müssen alle Beteiligten ein großes Interesse daran haben, die Prozesse ständig zu verbessern und zu professionalisieren. Wie sich zeigt, gehört dazu der Aufbau von effizienten Scoringsystemen, ein IT-Management-Informationssystem, das steuerungsrelevante Informationen liefert und ein effektives Forderungsmanagement. Insofern sollte Entwicklungen und gegenseitiges Lernen der MFI in den genannten Feldern weiter vorangetrieben werden.

### **Verknüpfung von Beratung und Finanzierung**

In Spanien besteht Konsens darüber, dass Menschen, die sich aus wirtschaftlich schwierigen Situationen heraus selbständig machen, möglichst breit unterstützt werden müssen, um das Risiko des Scheiterns abzumildern - insbesondere in Zeiten der Krise. Die Mikrobank hat Kooperationsverträge mit NGO für Gründungsunterstützung, die auch teilweise auch einen finanziellen Ausgleich für Ihre Arbeit erhalten - oder Gründungsberatungseinrichtungen bieten gleich eine Kombination von kostenfreier Beratung und Mikrokrediten an.