



Fortschritt durch ESIF-Finanzinstrumente



Finanzinstrumente im Bereich von Mikrofinanzierungen





DISCLAIMER

Dieses Dokument wurde mit Unterstützung der Europäischen Union erstellt. Die in diesem Dokument getroffenen Aussagen können in keiner Weise als die offizielle Meinung der Europäischen Union oder der Europäischen Investitionsbank angesehen werden. Die Ansichten, Interpretationen und Schlussfolgerungen in diesem Dokument liegen in der alleinigen Verantwortung der Autoren. Für die Richtigkeit oder Vollständigkeit der in diesem Dokument enthaltenen Informationen übernehmen die Europäische Investitionsbank, die Europäische Kommission und die Verwaltungsbehörden weder eine ausdrückliche noch eine angedeutete Haftung oder Garantie. Eine solche Haftung oder Verantwortung wird ausdrücklich ausgeschlossen. Dieses Dokument dient nur zu Informationszwecken. Die Europäische Investitionsbank und die Europäische Kommission übernehmen keinerlei Verpflichtung, ergänzende Informationen zu diesem Dokument zur Verfügung zu stellen oder fehlerhafte Angaben zu korrigieren. Die Autoren dieser Studie sind Mitglieder eines Konsortiums, bestehend aus SWECO (Leitung), t33, University of Strathclyde – EPRC, Spatial Foresight und infeuurope.



Einleitung

Mikrofinanzierungen bestehen in der Bereitstellung grundlegender Finanzdienstleistungen und -produkte wie Mikrokrediten, Kleinsparguthaben, Mikroversicherungen oder Mikro-Leasing. Diese Arten von Finanzinstrumenten können von den Mitgliedstaaten der Europäischen Union (EU) mithilfe der Europäischen Struktur- und Investitionsfonds (ESIF) unterstützt werden.¹ Nach der Finanzkrise und der anschließenden wirtschaftlichen Rezession wurde die Fremdfinanzierung teurer und war sowohl für Individualpersonen als auch für Kleinstunternehmen schwieriger zu erhalten. Im Bereich der internen Politik sowie der Regional-, Unternehmens- und Beschäftigungspolitik der EU wird seitdem der Schließung dieser Marktlücke durch Mikrofinanzierungen hohe Priorität eingeräumt. Unter dem Europäischen Sozialfonds (ESF)² sind Mikrofinanzierungen besonders wichtig für die Unterstützung von Kleinstunternehmen und von Personen mit geringem Einkommen sowie anderweitig benachteiligten Personen, die vom Zugang zu klassischen Bankgeschäften und dazugehörigen Dienstleistungen ausgeschlossen sind, wie z.B. Arbeitslose, Migranten, Frauen, Menschen mit Behinderungen und Studenten. Selbstständige Erwerbstätigkeit durch kleines Unternehmertum, das mit Mikrokrediten unterstützt wird, kann helfen, Herausforderungen im Bereich der Beschäftigung in den Mitgliedstaaten zu bewältigen und dazu beitragen, dass das 75%-Beschäftigungsziel der Europa 2020 Strategie erreicht wird.

Dieses Merkblatt beinhaltet Informationen zu den Möglichkeiten der Programmperiode 2014-2020³, in der Finanzinstrumente eine nachhaltige Ergänzung zu traditionellen zuschussbasierten Finanzierungen⁴ darstellen. Dieses Dokument richtet sich vorwiegend an ESF-Verwaltungsbehörden, aber auch an andere Akteure. Es fördert das Bewusstsein und entwickelt ein tiefergehendes

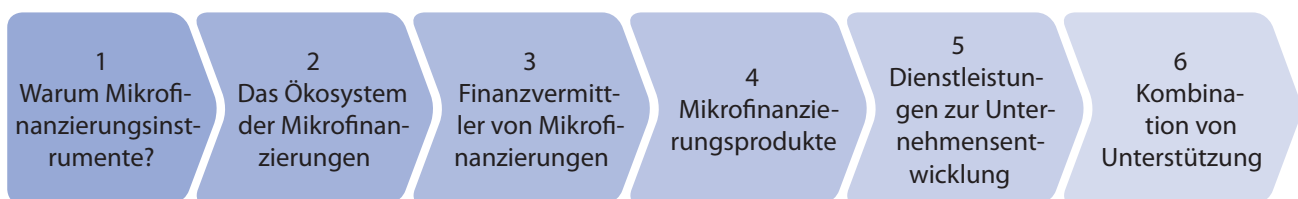
- 1 Die EU-Definition eines „Mikrokredits“ betrifft zwei Aspekte: Ein Unternehmensmikrokredit ist ein Darlehen von bis zu 25.000 EUR zur Unterstützung der Entwicklung von Selbstständigkeit und Kleinstunternehmen. Ein privater Mikrokredit ist ein Darlehen von bis zu 25.000 EUR für persönliche Grundbedürfnisse wie Miete, medizinische Notfälle oder Bildung (siehe Europäischer Investitionsfonds (2009), „*Microfinance in Europe – A market overview*“; siehe auch Artikel 2 der Verordnung (EU) Nr. 1296/2013). Kleinstunternehmen sind Unternehmen, die weniger als 10 Personen beschäftigen und deren Jahresumsatz bzw. Jahresbilanz 2 Mio. EUR nicht überschreitet (Empfehlung der Kommission 2003/361/EG vom 6. Mai 2003).
- 2 Mikrofinanzierungen werden auch in anderen ESI-Fonds eingesetzt, dort fokussieren sie jedoch auf KMU.
- 3 Für einen Überblick der zentralen Unterschiede der ESI-Fonds zwischen den Förderperioden 2007 2013 und 2014 2020 vgl. Europäische Kommission (2014), „*Financial instruments in ESIF programmes 2014 2020 – A short reference guide for Managing Authorities*“, S. 2-3.
- 4 Europäische Kommission (2014), „*Finanzinstrumente in der Kohäsionspolitik 2014 2020*“.



Verständnis für die Rolle der ESF-Programme bei der Unterstützung von Mikrofinanzierungsinstrumenten.

Wichtige Mikrofinanzkonzepte berücksichtigen den Ausgleich zwischen den finanziellen und sozialen Ergebnissen, den Beitrag zur sozialen Wirksamkeit von Investitionen, die Art und Weise ihrer Umsetzung und die Bedeutung von Dienstleistungen zur Unternehmensentwicklung, um die Effektivität von Mikrofinanzierungen zu erhöhen. Dieses Merkblatt betont die langfristige Perspektive von Mikrofinanzierungen als ein Werkzeug und erklärt das Konzept nachhaltiger Mikrofinanzierungen.

Durch den ESF kofinanzierte Mikrofinanzierungsinstrumente können eine wichtige Rolle bei der Unterstützung öffentlicher Politiken spielen und traditionelle zuschussbasierte Finanzierungen effizient ergänzen, indem sie Engpässe bei öffentlichen Mitteln abdecken und zu Einsparungen beitragen. Die folgenden Aspekte werden in den nächsten Kapiteln diskutiert:



In diesem Merkblatt werden Themen mit engem Bezug zu anderen *fi-compass* Produkten behandelt, wie beispielsweise die Verwendung von ESF-geförderten Finanzinstrumenten oder die Umsetzung revolvierender Fonds, um individuelle Bedarfe und die Zielsetzungen von Sozialunternehmen anzusprechen. Konzepte, die allen Finanzinstrumenten gemein sind, wie ihr Lebenszyklus oder Möglichkeiten zur Umsetzung und Steuerung, werden in anderen beratenden *fi-compass* Produkten detailliert beschrieben.



fi-compass Produkt	Für Mikrofinanzierungen relevanter Inhalt
■ Einführung von Finanzinstrumenten im ESF-Kontext	Warum werden Finanzinstrumente in ESF-Programmen eingesetzt; sozial wirksame Investitionen; Endbegünstigte und Finanzvermittler; wie Finanzinstrumente verwaltet und umgesetzt werden; Finanzprodukte.
■ Finanzinstrumente im Bereich des sozialen Unternehmertums	Charakteristika von Sozialunternehmen; Finanzinstrumente für soziales Unternehmertum und Finanzvermittler; Finanzprodukte.
■ Finanzinstrumente im Bereich von privaten Darlehen	Spezifische Endbegünstigte; Finanzvermittler für private Darlehen; Finanzprodukte.
■ Fallstudien	Einblicke aus bisherigen und aktuellen Erfahrungen mit der Umsetzung von Finanzinstrumenten in ESF-Programmen.
■ Entwicklung eines Aktionsplans – Erarbeitung, Aufsetzen, Umsetzung und Abwicklung von Finanzinstrumenten	Phasen des Lebenszyklus eines Finanzinstruments; regulatorische Bestimmungen; wie ein Aktionsplan entwickelt wird.
■ Finanzinstrumente – Darlehen, Bürgschaften, Beteiligungs- und beteiligungsähnliche Investitionen	Hauptmerkmale und -unterschiede der wesentlichen Finanzprodukte.

Hinweis: ■ Produkt mit ESF-Bezug; ■ Produkt mit ESIF-Bezug.



1. Warum Mikrofinanzierungsinstrumente?

Die sozialen und finanziellen Dimensionen von gewöhnlichen Krediten werden in der Regel als widersprüchlich oder sogar gegensätzlich wahrgenommen. Es wird davon ausgegangen, dass Investitionen mit positiver sozialer Wirkung keine finanziellen Erträge erbringen, während Investitionen, die finanzielle Werte schaffen, nicht die soziale Dimension berücksichtigen.⁵ Dieser Zielkonflikt ist Akteuren in ESF-Programmen geläufig. Instrumente der Mikrofinanzierung eröffnen jedoch wirksame Möglichkeiten, das Leben der Unterstützten zu verändern, indem sie finanzielle Inklusion fördern und Armut und soziale Ausgrenzung bekämpfen.

Nach den Jahren der Wirtschaftskrise, die die öffentlichen Haushalte unter Druck gesetzt haben, ist die Notwendigkeit zur Verbesserung der Effizienz und Effektivität öffentlicher Politiken überall in der EU noch offensichtlicher. Darüber hinaus sind die Schwierigkeiten beim Zugang zu Finanzierungen für Kleinstunternehmen größer als für andere kleine und mittlere Unternehmen (KMU) oder Großunternehmen. Innerhalb von gefährdeten und unterrepräsentierten Gruppen wie ethnischen Minderheiten, Migranten oder Frauen als Unternehmerinnen kann der Zugang für Einzelpersonen zu Finanzmitteln schwieriger sein.

Gewöhnliche Banken sind im Allgemeinen zurückhaltend, wenn es darum geht, kleine Summen ohne wesentlich höhere Zinssätze zu verleihen. Dies liegt an den Fixkosten bei der Verwaltung sowie dem höheren Ausfallrisiko bei diesen Darlehen.

Dennoch nehmen Mikrokredite kontinuierlich in Europa zu. In 24 EU-Mitgliedstaaten wurden 2013 fast 390.000 Mikrokredite mit einem Wert von 1,53 Mrd. EUR vergeben (+ 45% in zwei Jahren). Dabei kommt es zu einer leichten Verlagerung hin zu Unternehmensdarlehen.⁶ Sowohl für Unternehmen als auch für Einzelpersonen werden daher mehr Finanzbedarfe angesprochen, was das wachsende Potenzial für die Nutzung von Mikrokrediten unter dem ESF unterstreicht.

⁵ Jed Emerson (2000), „The Nature of Returns: A Social Capital Markets Inquiry into Elements of Investment and The Blended Value Proposition“, Social Enterprise Series 1, Nr. 17.

⁶ European Microfinance Network (2014), „Overview of the microcredit sector in the European Union 2012-2013“.



Mikrofinanzierungsinstrumente können für öffentliche Akteure eine zusätzliche Möglichkeit darstellen, die verfügbaren Ressourcen zu erhöhen, sowie ihre Fähigkeit verbessern, neue gesellschaftliche Herausforderungen anzugehen. Mikrokredite können daher die soziale Inklusion fördern, bei der Gründung von Kleinstunternehmen helfen, Beschäftigungsmöglichkeiten verbessern und Humankapital fördern.

Mikrofinanzierungen verfolgen ESF-spezifische thematische Ziele (vgl. nachfolgende Abbildung) und gewährleisten darüber hinaus:

- einen **Fokus auf die Nachfrage der Kunden**, ihre Bedarfe und Erwartungen;
- eine **erhöhte Kapazität** des finanziellen Ökosystems zur Bereitstellung von Finanzmitteln;
- eine **engere Beziehung** zwischen dem Kapitalgeber und dem Kapitalnehmer im Vergleich zu gewöhnlichen Finanzinstrumenten;
- Effizienz und Effektivität von EU-geförderten Programmen mit Hilfe von **revolvierenden** Fonds und durch **Hebelwirkungen**;
- **Beschaffung von Koinvestitionen** aus anderen Quellen, einschließlich privater Investitionen, um die in spezifischen Sektoren verfügbaren Geldmittel zu erhöhen.



Abbildung 1.1: Der Mehrwert von Mikrofinanzierungen für ESF-relevante thematische Ziele

Thematisches Ziel 8



Förderung von Beschäftigung und Unterstützung der Mobilität der Arbeitskräfte

Wirtschaftliche Erträge zusätzlich zum sozialen Wert, vor allem wenn Initiativen auf die Schaffung von Kleinunternehmen zugeschnitten sind.

Angepasste Unterstützung zur Reduzierung von Arbeitslosigkeit durch die Schaffung von Kleinunternehmen mit direkten und konkreten Spill-over-Effekten im lokalen wirtschaftlichen Kontext.

Wenn Mikrofinanzierungen auf Unternehmensgründungen mit finanziellen Erträgen zugeschnitten sind, können neue Koinvestitionen entstehen.

Mikrofinanzierungen können die Lücke zwischen Unternehmern der Sozialökonomie und arbeitslosen Menschen in den Ländern schließen, in denen die Regierung unzureichende institutionelle Unterstützung bietet.

Thematisches Ziel 9



Förderung der sozialen Inklusion und Bekämpfung von Armut

Mikrofinanzierungen können lokalen Finanzvermittlern helfen, Bedarfe im Kontext der sozialen Inklusion anzusprechen.

Mikrofinanzierungen können institutionelle Unterstützung für soziale Inklusion, die in den meisten Mitgliedstaaten nur schwach ausgeprägt ist, integrieren.

Mikrofinanzierungen sind ein wichtiges Instrument zur Bekämpfung von Armut in Zeiten der Finanz- und Wirtschaftskrise.

Die Bereitstellung von Mikrofinanzierungen für benachteiligte Personen reduziert die öffentlichen Ausgaben für Sozialleistungen. Mehrwert durch eine größere Verantwortung der Kapitalnehmer.

Thematisches Ziel 10



Investitionen in Bildung, Kompetenzen und lebenslanges Lernen

Bereitstellung größerer Beträge für Studenten zur Reduzierung ihrer Kosten für die Ausbildungsfinanzierung.


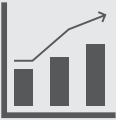

Da Erträge von Investitionen in Bildung das Ausbildungsniveau beeinflussen, können Mikrofinanzierungen – vor allem sozioökonomisch benachteiligte – Personen ermutigen, das Studium fortzuführen.

Investitionen in Bildung und lebenslanges Lernen erhöhen die Möglichkeit einen besseren Arbeitsplatz zu finden.

2. Das Ökosystem der Mikrofinanzierungen

Das Ökosystem der Mikrofinanzierungen kann eine große Vielfalt an Akteuren umfassen. Dies schließt Endbegünstigte mit unterschiedlichen finanziellen und sozialen Bedarfen genauso ein wie soziale Investoren, Finanzvermittler, politische Entscheidungsträger und Anbieter von Sozialdiensten. Einen guten Ansatz das Ökosystem zu verstehen, stellt der Rahmen, sozial wirksamer Investitionen⁷ dar. Diese Investitionen werden durch eine steigende Zahl an nationalen Regierungen, vor allem in der EU, unterstützt und haben in den vergangenen Jahren an Bedeutung gewonnen. Sie werden definiert als die Bereitstellung von Finanzmitteln für Organisationen, die soziale Bedarfe adressieren und dabei ausdrücklich einen messbaren sozialen wie finanziellen Ertrag erwarten.⁷

Sozial wirksame Investitionen können einen Rahmen bilden, der die Umsetzung von Mikrofinanzierungsinstrumenten vorantreibt.

	<p>Sozial: Das primäre Ziel und Ausgangspunkt von sozial wirksamen Investitionen ist die Bewältigung von sozialen Herausforderungen, die das Altern, Behinderungen, Gesundheit, Familien, bezahlbaren Wohnraum und Arbeitslosigkeit einschließen. Mikrofinanzierungen können eine flexiblere und nachhaltige Alternative zu Zuschüssen darstellen, da sie eine größere Vielzahl von Endbegünstigten erreichen.</p>
	<p>Wirkung: Sozial wirksame Investitionen fokussieren auf das Erreichen von sozialem Wandel und die Verbesserung der Lebensqualität der Endbegünstigten. Um die Effektivität weiterhin zu verbessern und die Sichtbarkeit zur Gewinnung von Investoren zu erhöhen, muss die Wirkung von Mikrofinanzierungen messbar sein und während des gesamten Lebenszyklus beobachtet werden.</p>
	<p>Investitionen: Während soziale Ziele verfolgt werden, wird erwartet, dass der Begünstigte das investierte Geld zurückzahlt.</p>

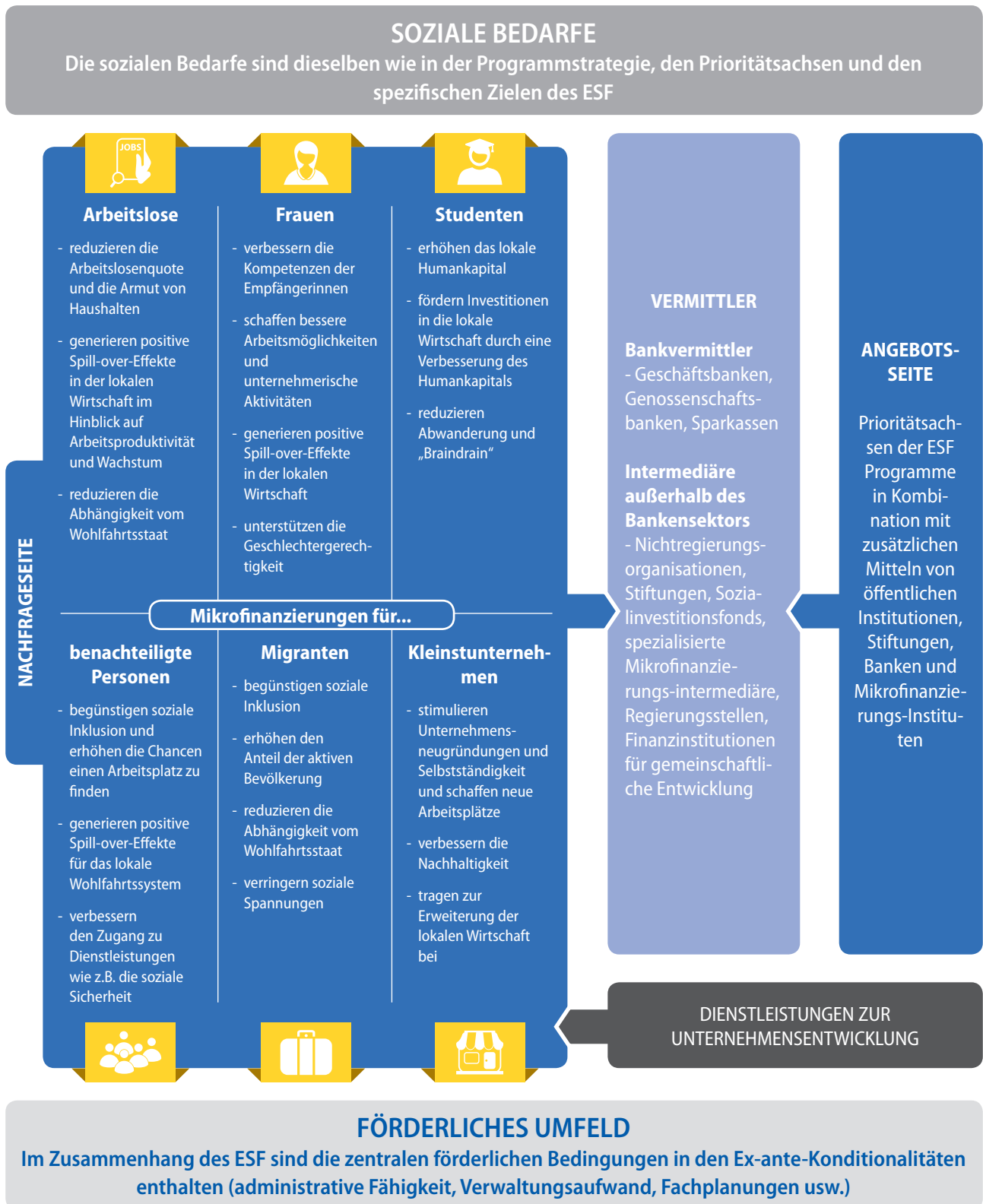
⁷ OECD (2015), „Social impact investment – Building the evidence base“.



Die unterschiedlichen Dimensionen von sozial wirksamen Investitionen werden im Folgenden beschrieben und in Abbildung 2.1 dargestellt.

Soziale Bedarfe	Unter dem ESF ähneln die Bedarfe von sozial wirksamen Investitionen den Bedarfen der Programmstrategie, der Prioritätsachsen und der spezifischen Ziele.
Nachfrageseite	Die Nachfrage nach Mikrofinanzierungen entsteht bei denselben Endbegünstigten wie in den Investitionsprioritäten des ESF: Arbeitslose, Frauen, Studenten, benachteiligte Personen, Migranten und Kleinunternehmen.
Angebotsseite	Investoren für sozial wirksame Investitionen umfassen Regierungen und öffentliche Institutionen, Banken, Stiftungen, vermögende Privatpersonen und Philanthropen. Mittel, die durch das Programm bereitgestellt werden, können andere Maßnahmen im Rahmen des ESF oder anderer EU-Programme, aber auch nationale oder regionale Mittel ergänzen.
Finanzvermittler	Im Rahmen des ESF können Banken (einschließlich Geschäftsbanken, Genossenschaftsbanken und Sparkassen) oder Intermediäre außerhalb des Bankensektors wie Nichtregierungsorganisationen, Sozialinvestitionsfonds, spezialisierte Mikrofinanzeinrichtungen sowie Regierungsstellen oder -agenturen Finanzvermittler sein. Finanzvermittler können außerdem Dienstleistungen zur Unternehmensentwicklung anbieten.
Förderliches Umfeld	Dies schließt das Sozialsystem, Steuern und Regulierungen, administrative Fähigkeiten und den Verwaltungsaufwand am Ort der Programmumsetzung ein.

Abbildung 2.2: Das Ökosystem der Mikrofinanzierungen und zentrale Akteure von sozial wirksamen Investitionen



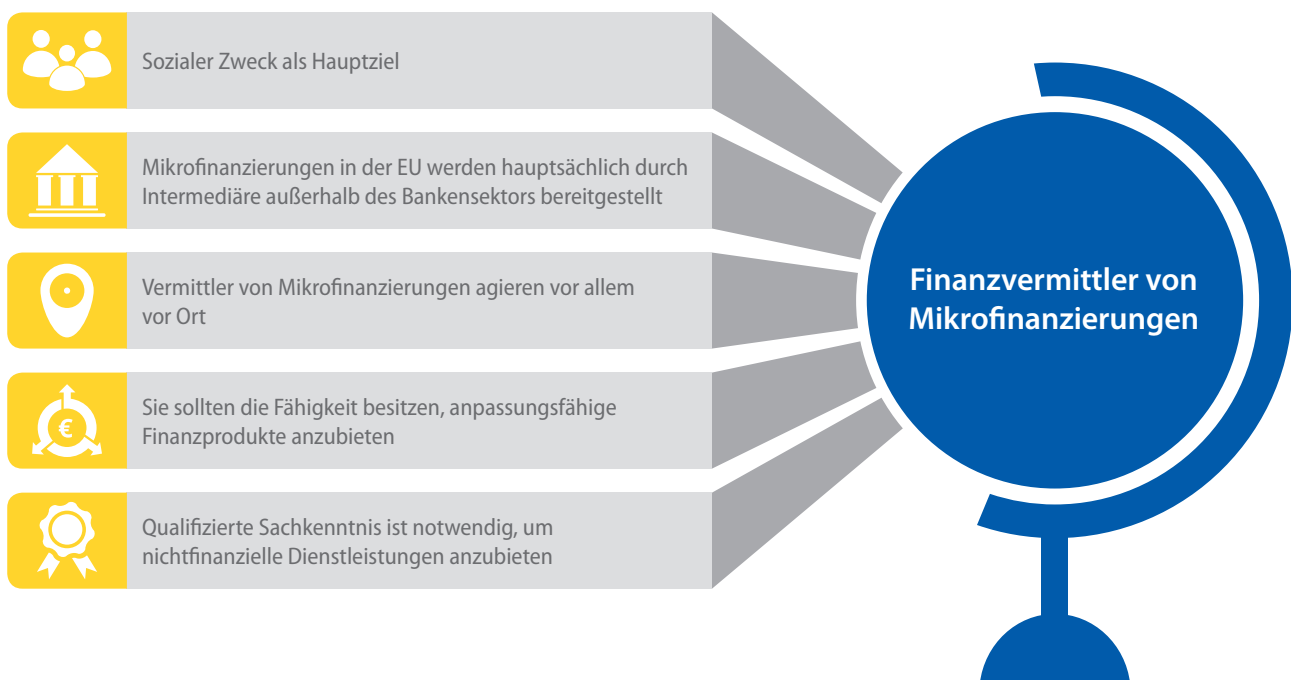


3. Finanzvermittler von Mikrofinanzierungen

Finanzvermittler im Sozialbereich verfolgen ein doppeltes Ziel, das einerseits den **sozialen Zweck** und andererseits die **finanzielle Nachhaltigkeit** einschließt. Der soziale Zweck bezieht sich auf die Bereitstellung von Unterstützung für Personen und Gruppen, die vom gewöhnlichen Bankensektor ausgeschlossen sein können. Der Ausgleich zwischen dem sozialen Zweck und der finanziellen Nachhaltigkeit kann im Bereich von Mikrofinanzierungen wesentlich herausfordernder sein. Im Allgemeinen entfallen auf Mikrofinanzierungen ein höherer Anteil an Verwaltungskosten und ein größeres Risiko, sodass die Zinssätze ebenfalls höher sind.

Finanzvermittler, die Mikrofinanzierungen anbieten, sind für gewöhnlich besser aufgestellt, um soziale Bedarfe anzugehen und Finanzgeschäfte mit einer sozialen Wirkung zu fördern. Etablierte kommerzielle Kapitalgeber erachten die Vergabe von kleinen Darlehen an Individualpersonen mit niedrigem Einkommen und wenigen oder gar keinen Sicherheiten oder für Projekte mit beschränkter finanzieller Nachhaltigkeit als unrentabel.

Abbildung 3.1: Charakteristika von Finanzvermittlern im Bereich von Mikrofinanzierungen





Unter Finanzvermittlern arbeiten **Intermediäre außerhalb des Bankensektors**⁸ generell häufiger in Märkten mit einer niedrigen Dichte von Finanzdienstleistungen und beschränkter Unterstützung durch öffentliche Akteure oder Dritte. Sie entwickeln wirtschaftliche Aktivitäten und stellen auch Mikrofinanzierungen für sozial Ausgeschlossene bereit.⁹ Zu diesen Intermediären gehören Nichtregierungsorganisationen, Stiftungen, spezialisierte Mikrofinanzierungsintermediäre (Nichtbankfinanzinstitutionen), Regierungsstellen oder einrichtungen und Finanzinstitutionen für gemeinschaftliche Entwicklung. Geschäftsbanken, Genossenschaftsbanken und Sparkassen stellen für gewöhnlich Finanzierungen für nicht kreditwürdige oder sozial ausgeschlossene Zielgruppen als einen kleinen Bestandteil ihrer normalen wirtschaftlichen Aktivitäten bereit.

Für Mikrofinanzierungen ist es wichtig, die spezifischen finanziellen Bedarfe der Zielgruppe und der Region zu verstehen. Daher können Finanzvermittler, die **vor Ort agieren**, engere Beziehungen zu ihren Kapitalnehmern, deren Kunden und Zulieferern sowie der lokalen Wirtschaft aufbauen. Dadurch wird ein persönlicher Kontakt sowohl mit lokalen Kleinstunternehmen als auch Individualpersonen sichergestellt.¹⁰ Kleinere lokale Vermittler können sich jedoch nicht immer selbst refinanzieren, sondern benötigen Zuschüsse oder Gesellschaftereinlagen. Sie können dazu tendieren, Projekte mit geringen wirtschaftlichen Erträgen zu finanzieren.

Schließlich sollten Mikrofinanzierungsprodukte **anpassungsfähig** an unterschiedliche soziale Bedarfe und ein sich veränderndes soziales Umfeld sein. Finanzvermittlern solltendaherinderLagesein, mittel- und langfristige Finanzierungen für Projekte anzubieten, bei denen höhere Risiken bestehen. Darüber hinaus können Mikrokredite effektiver und effizienter sein, wenn sie um nichtfinanzielle Dienstleistungen wie **Dienstleistungen zur Unternehmensentwicklung** ergänzt werden. Daher kann für Finanzvermittler die Notwendigkeit bestehen, über die Bereitstellung der Unterstützung durch das Mikrofinanzierungsinstrument hinausgehende ergänzende Beratungen und Weiterbildungen anzubieten.

8 Im Gegensatz zu Banken akzeptieren andere Intermediäre normalerweise keine Spareinlagen. Gemäß der Umfrage zu Mikrofinanzierungen des Europäischen Mikrofinanznetzwerks von 2014 werden mehr als die Hälfte aller Mikrofinanzierungen in Europa von Nichtregierungsorganisationen und Nichtbankfinanzinstitutionen bereitgestellt. Unter den Bankvermittlern unterstützen Genossenschaftsbanken soziale Investitionen stärker als Geschäftsbanken.

9 Europäischer Investitionsfonds (2012), „Progress for Microfinance in Europe“ Working Paper 2012/13, EIF Research & Market Analysis.

10 Darüber hinaus profitieren Finanzvermittler, die vor Ort agieren, von der Verarbeitung ‚weicher Informationen‘ und der Nähe zum Management, welches die Vergabe von Krediten an die Empfänger genehmigen muss (European Microfinance Network, 2014, „Overview of the microcredit sector in the European Union 2012-2013“).



Box 3.1: Europäischer Verhaltenskodex für die Vergabe von Mikrokrediten



2011 hat die Europäische Kommission den Europäischen Verhaltenskodex für die Vergabe von Mikrokrediten eingeführt.

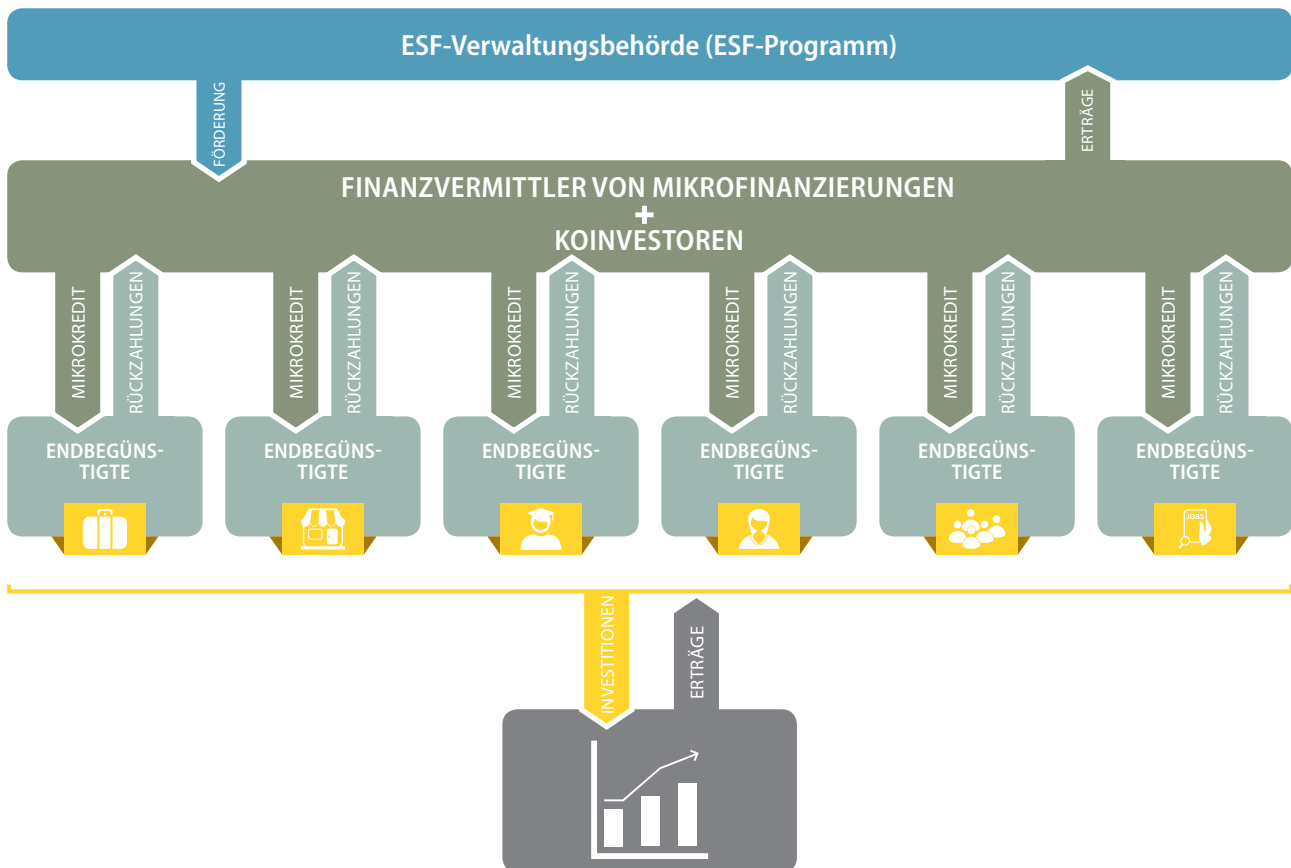
Nach einer Testphase wurde er 2013 aktualisiert. Aufbauend auf anerkannten guten Praxisbeispielen im Mikrofinanzsektor formuliert der Kodex allgemeine Bedingungen für die Verwaltung, Steuerung, das Risikomanagement, das Berichtswesen sowie die Kunden- und Investorenbeziehungen, die im Sektor der Mikrofinanzierungen in der EU gängig sind. Diese Standards sind vorteilhaft für Kunden, Investoren, Gründer, Eigentümer, Regulierungsbehörden und Partnerorganisationen. Der Kodex richtet sich an Anbieter von Mikrofinanzierungen außerhalb des Bankensektors, die Darlehen von bis zu 25.000 EUR an Kleinstunternehmen oder selbstständige Einzelpersonen vergeben. Gemäß dem Kodex sollen Anbieter von Mikrokrediten:

- *Sichergehen, dass kontinuierliche und klare Beziehungen mit dem Endbegünstigten und den Investoren bestehen*, indem ausreichende Informationen garantiert werden, die Überschuldung von Kunden vermieden wird und Kundenservice, angemessenes Verhalten des Personals sowie der Einrichtungen, der Schutz der Kundendaten sowie die Investorenbeziehungen sichergestellt werden.
- *Eine effiziente Unternehmensführung haben*, indem beispielsweise ein Geschäftsplan, ein Verwaltungs- und weitere externe Gremien, ein Rahmen für das Risikomanagement und interne Prüfungen aufgestellt werden.
- *Gemeinsame Berichtsstandards anwenden*.
- *Ein Managementinformationssystem implementieren*, und dessen Funktionalität und Erweiterungsfähigkeit sicherstellen.

4. Mikrofinanzierungsprodukte

In der EU basieren Mikrofinanzierungen vor allem auf Mikrokrediten. **Mikrokredite** sind **Darlehen**¹¹ von bis zu 25.000 EUR. Der Darlehensnehmer muss das geliehene Kapital zuzüglich einer Verzinsung, die auf einem vorab festgelegten Zeitrahmen und Zinssätzen basiert, zurückzahlen. Das nachfolgende Schema illustriert die Funktionsweise von Mikrokrediten und deren Vorteile.

Abbildung 4.1: Das Ökosystem der Mikrokredite



HAUPTVORTEILE

- 1 Keine besonderen Schwierigkeiten bei der Verwaltung (damit begrenzte Verwaltungskosten und -gebühren).
- 2 Ein festgelegter Rückzahlungsplan vereinfacht die Finanzplanung.
- 3 Der Darlehensmechanismus ist leicht verständlich. Dies reduziert den Bedarf zum Kapazitätsaufbau und das Risiko von Missverständnissen.
- 4 Mikrokredite erhalten das Eigenkapital des Endbegünstigten, da aus ihnen kein Anspruch auf das Eigentum an dem Kleinunternehmen folgt.

11 Entsprechend der „Guidance for Member States on Financial Instruments – Glossary“ (Europäische Kommission, 2015) ist ein Darlehen ein Vertrag, in dem der Kreditgeber sich verpflichtet, dem Kreditnehmer eine vereinbarte Geldsumme für einen vereinbarten Zeitraum zur Verfügung zu stellen und dementsprechend der Kreditnehmer verpflichtet ist, diese Summe innerhalb des vereinbarten Zeitraums zurückzahlen (Artikel 2(k) Verordnung (EU, EURATOM) Nr. 966/2012).



Mikrokredite können im Rahmen der thematischen Ziele 8, 9 und 10 besonders zu den folgenden Investitionsprioritäten beitragen:

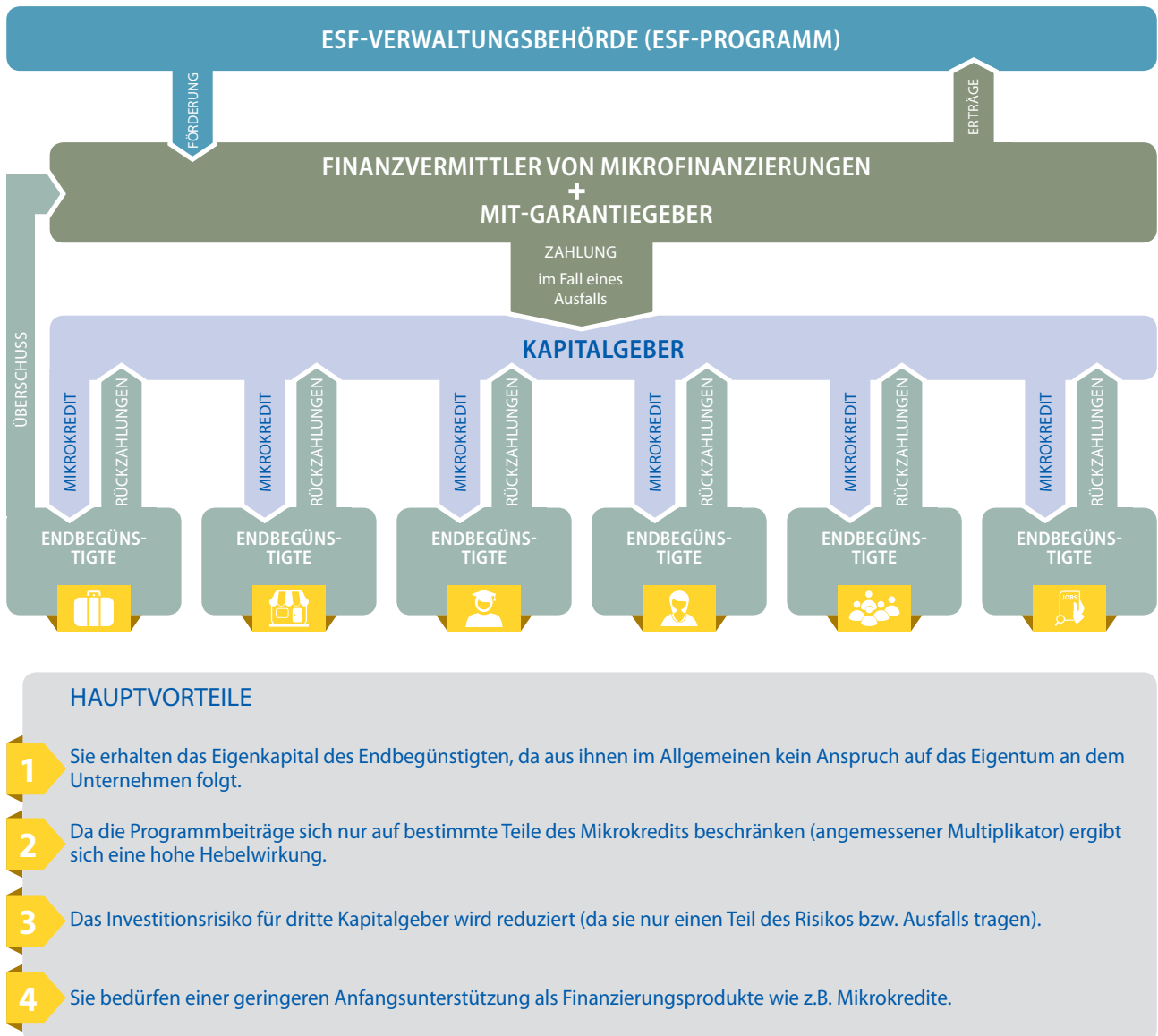
	<p>TZ 8 – Selbstständigkeit, Unternehmergeist und Gründung von Unternehmen; Anpassung der Arbeitskräfte, Unternehmen und Unternehmer an den Wandel; Zugang zu Beschäftigung für Arbeitsuchende und Nichterwerbstätige.</p>
	<p>TZ 9 – Förderung des sozialen Unternehmertums und der beruflichen Eingliederung in Sozialunternehmen; Aktive Inklusion und Verbesserung der Beschäftigungsfähigkeit; Eingliederung marginalisierter Bevölkerungsgruppen.</p>
	<p>TZ 10 – Förderung des gleichen Zugangs zu Bildung und zum lebenslangen Lernen; Verbesserung der Arbeitsmarktrelevanz der Systeme der allgemeinen und beruflichen Bildung; Erleichterung des Übergangs von Bildung zu Beschäftigung.</p>
<p>Beispiel¹²</p>	<p>Mikrokreditfonds, Deutschland: Darlehen von bis zu 20.000 EUR werden an Jung- und Kleinstunternehmen vergeben, mit einem besonderen Fokus auf Migranten, Unternehmerinnen und Firmen, die Ausbildungsplätze anbieten. Die Gruppe der Migranten hat 41%, Frauen haben 22% der vergebenen Darlehen erhalten. Der Mikrokreditfonds wurde im Januar 2010 mit 60 Mio. EUR vom ESF sowie 40 Mio. EUR des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales aufgesetzt und verfolgte das Ziel, bis zum 31. Dezember 2015 15.000 Darlehen in der Gesamtsumme von 100 Mio. EUR zu vergeben. Im August 2015 betrug das gesamte Darlehensvolumen 113 Mio. EUR und es waren 18.800 Darlehen mit einer durchschnittlichen Laufzeit von zwei Jahren vergeben worden.</p>

Bürgschaften für Mikrokredite schützen Investoren gegen den Zahlungsausfall eines Darlehensnehmers.¹³ Sie können einen Anteil der Investition bis zur Fälligkeit schützen. Bürgschaftsregelungen unterstützen den Zugang zu Finanzierungen, indem sie Risiken übernehmen, die Finanzinstitutionen nicht tragen können oder wollen. Die folgende Abbildung veranschaulicht, wie Bürgschaften funktionieren und welche zentralen Vorteile sie haben.

12 Einige Beispiele sowie gute Praxisbeispiele werden in dem Handbuch von COPIE (2013), „*Designing microfinance operations in the EU – A manual on how to build and implement microfinance support programmes using the ESF*“ vorgestellt. Das Handbuch veranschaulicht darüber hinaus, wie Mikrofinanzierungsinstrumente konzipiert werden und stellt dabei den operationellen Aufbau (nicht die ESF-Regularien) in den Mittelpunkt.




13 Entsprechend dem Dokument „*Guidance for Member States on Financial Instruments – Glossary*“ (Europäische Kommission, 2015) ist eine Bürgschaft „eine schriftliche Zusage, die Haftung für die Verbindlichkeiten oder Pflichten eines Dritten oder für die erfolgreiche Erfüllung der Pflichten dieses Dritten durch ihn im Bürgschaftsfall insgesamt oder teilweise zu haften, beispielsweise bei einem Kreditausfall.“ (Artikel 2(l), Verordnung (EU, EURATOM) Nr. 966/2012).

Abbildung 4.2: Das Ökosystem der Bürgschaften





Bürgschaften können im Rahmen der thematischen Ziele 8, 9 und 10 besonders zu den folgenden Investitionsprioritäten beitragen:

	<p>TZ 8 – Selbstständigkeit, Unternehmergeist und Gründung von Unternehmen; Zugang zu Beschäftigung für Arbeitsuchende und Nichterwerbstätige.</p>
	<p>TZ 9 – Förderung des sozialen Unternehmertums und der beruflichen Eingliederung in Sozialunternehmen; Aktive Inklusion und Verbesserung der Beschäftigungsfähigkeit; Eingliederung marginalisierter Bevölkerungsgruppen.</p>
	<p>TZ 10 – Förderung des gleichen Zugangs zu Bildung und zum lebenslangen Lernen; Verbesserung der Arbeitsmarktrelevanz der Systeme der allgemeinen und beruflichen Bildung; Erleichterung des Übergangs von Bildung zu Beschäftigung.</p>
<p>Beispiel</p>	<p>Fondo Garanzia FSE Marche, Italien: ESF-Bürgschaften, die bis zu 50% einer Insolvenz abdecken, haben das Risiko für Finanzinstitutionen minimiert, die Mikrokredite zur Förderung des Unternehmertums anbieten. Dadurch erhielten Arbeitslose und andere benachteiligte Einzelpersonen die Finanzmittel und Qualifizierungen, die sie zur Gründung eines Unternehmens benötigten. Im Zeitraum von 2010 bis 2015 wurden insgesamt 867 Mikrokredite vergeben, die durch eine Bürgschaft abgesichert waren. Das Finanzinstrument hat die Gründung von 691 neuen Kleinstunternehmen unterstützt, die im Durchschnitt 2,5 Arbeitsplätze je Darlehen geschaffen haben.</p>




5. Dienstleistungen zur Unternehmensentwicklung

Dienstleistungen zur Unternehmensentwicklung können technische Unterstützungsmaßnahmen, Ausbildungsmaßnahmen, Maßnahmen zur fachlichen Unterstützung oder finanztechnischen Ausbildung umfassen. Diese können die Effektivität von Mikrofinanzierungsinstrumenten verbessern. Manchmal müssen Mikrofinanzierungen mit anderen Politiken kombiniert werden, die die Fähigkeiten der Endbegünstigten verbessern, mit denen sie nachhaltige, einkommensschaffende Aktivitäten entwickeln **können**. Dies kann auch eine Kombination von verschiedenen Mikrofinanzierungsprodukten, Mikrokrediten oder Zuschüssen beinhalten. Die Bereitstellung von Dienstleistungen zur Unternehmensentwicklung und die Komplexität sozialer Investitionen verlangen von den Anbietern von Mikrofinanzierungen eine größere Spannweite an Fähigkeiten als gewöhnliche kommerzielle Anbieter. Die Ziele und Arten der Dienstleistungen zur Unternehmensentwicklung variieren in Abhängigkeit von den Bedarfen der Endbegünstigten.

Endbegünstigte	Ziele von Dienstleistungen zur Unternehmensentwicklung	Beispiele für Dienstleistungen zur Unternehmensentwicklung
Arbeitslose, Migranten, Frauen, Studenten 	<ul style="list-style-type: none"> • steigerung des Humankapitals, einschließlich beruflicher Qualifikationen • soziale Inklusion fördern • unternehmensgründungen und Gründungen von Kleinstunternehmen unterstützen 	<ul style="list-style-type: none"> • weiterbildung und Aufbau von Kapazitäten für einkommensschaffende Aktivitäten • funktionale Bildung • gesellschaftliche Beteiligung • beratung zur Fremdkapitalfinanzierung
Kleinstunternehmen 	<ul style="list-style-type: none"> • nachhaltigkeit sicherstellen • beschäftigungsmöglichkeiten schaffen • abhängigkeit von öffentlichen Finanzmitteln reduzieren 	<ul style="list-style-type: none"> • entwicklung unternehmerischer Fähigkeiten • beratungsdienste für Jungunternehmen • unternehmensführung und Finanzmanagement • beratung zur Fremdkapitalfinanzierung
Benachteiligte Personen 	<ul style="list-style-type: none"> • möglichkeiten zur Inklusion steigern • humankapital bzw. berufliche Qualifikationen steigern • zugang zu sozialem Schutz verbessern 	<ul style="list-style-type: none"> • weiterbildung für einkommensschaffende Aktivitäten • gesellschaftliche Beteiligung • beratung zur Fremdkapitalfinanzierung



Die Bereitstellung von anderen Dienstleistungen als Finanzdienstleistungen kann für Finanzvermittler kostenintensiv sein, vor allem wenn sie klein oder keine Banken sind. Sie müssen unter Umständen mit einer anderen Einrichtung zusammenarbeiten, um Dienstleistungen zur Unternehmensentwicklung bereitzustellen, die auf unterschiedliche Art und Weise mit Mikrofinanzierungen integriert werden können:¹⁴

<p>Das verknüpfte Modell</p> 	<p>Der Finanzvermittler bietet Dienstleistungen zur Unternehmensentwicklung nicht direkt an, sondern baut eine Partnerschaft mit einer anderen Einrichtung auf. Dies kann bei Produkten angemessen sein, die auch nichtfinanzielle Fähigkeiten beinhalten, wenn der Finanzvermittler nicht über diese Kenntnisse verfügt. Dieses Modell hebt die Kosten der Dienstleistung zur Unternehmensentwicklung hervor. Der Finanzvermittler hat wenig Kontrolle über die Qualität der Dienstleistungen der Partner.</p>
<p>Das parallele Modell</p> 	<p>Dienstleistungen zur finanziellen und Unternehmensentwicklung werden von einer Organisation angeboten, aber unabhängig voneinander verwaltet. Spezialisiertes Personal hat die direkte Kontrolle über jede Dienstleistung. Die getrennte Verwaltung kann die finanziellen und administrativen Kosten jedoch erhöhen.</p>
<p>Das ganzheitliche Modell</p> 	<p>Dienstleistungen zur finanziellen und Unternehmensentwicklung sind in ein hybrides Produkt eingebettet, das von demselben Personal angeboten wird. Wenn es vollständig integriert ist, kann dieses Modell günstiger für die Finanzvermittler sein, da alle Dienstleistungen durch dasselbe Personal angeboten werden.</p>

14 L. Flores und P. Serres (2009), „Microfinance and non-financial services: an impossible marriage“, in „What balance between financial sustainability and social issues in the microfinance sector?“, Private Sector & Development, Heft 3, September 2009.

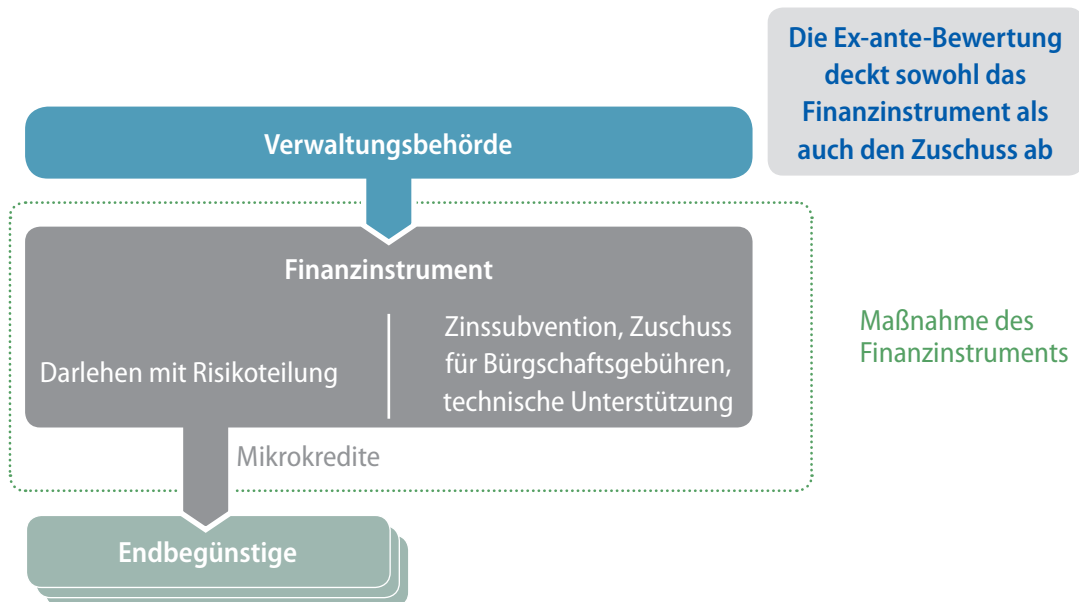
6. Kombination von Unterstützung

Der Rechtsrahmen der ESIF für die Förderperiode 2014-2020 führt die Bedingungen für eine Kombination von Finanzinstrumenten mit anderen Arten der Unterstützung¹⁵ wie Zuschüssen oder anderen Finanzinstrumenten in demselben Programm oder anderen EU-Förderprogrammen aus. Die gemeinsame Nutzung von Mikrofinanzierungen mit anderen Formen von finanzieller Unterstützung kann die Effektivität der Unterstützung erhöhen und die Bedarfe einer größeren Bandbreite von Endbegünstigten ansprechen. Zwei Arten von Kombinationen können identifiziert werden:¹⁶

a) Kombination von Unterstützung innerhalb einer Maßnahme eines Finanzinstruments (eine Einzelmaßnahme)

Andere Formen der Unterstützung (inkl. der technischen Hilfe bei der Umsetzung des Instruments, Zinssubventionen und Zuschüsse für Bürgschaftsgebühren) und das Finanzinstrument gehören zu derselben Maßnahme, die durch einen ESI-Fonds unter einer Prioritätsachse eines ESIF-Programms kofinanziert wird. Die anderen Formen der Unterstützung werden entweder durch den Fondsverwalter oder in besonderen Fällen¹⁷ durch die Verwaltungsbehörde bereitgestellt. Die Unterstützung erfolgt zugunsten der Endbegünstigten, wird aber nicht direkt an sie ausgezahlt.

Abbildung 6.1: Kombination von Unterstützung innerhalb einer Maßnahme eines Finanzinstruments



Hinweis: Angepasste Abbildung auf Grundlage von European Commission (2015), „Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support“, S. 6.

15 Verordnung zu Gemeinsamen Bestimmungen (Nr. 1303/2013): Artikel 37(7), (8), (9), Artikel 42(1), Artikel 65(11).

16 Europäische Kommission (2015), „Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support“.

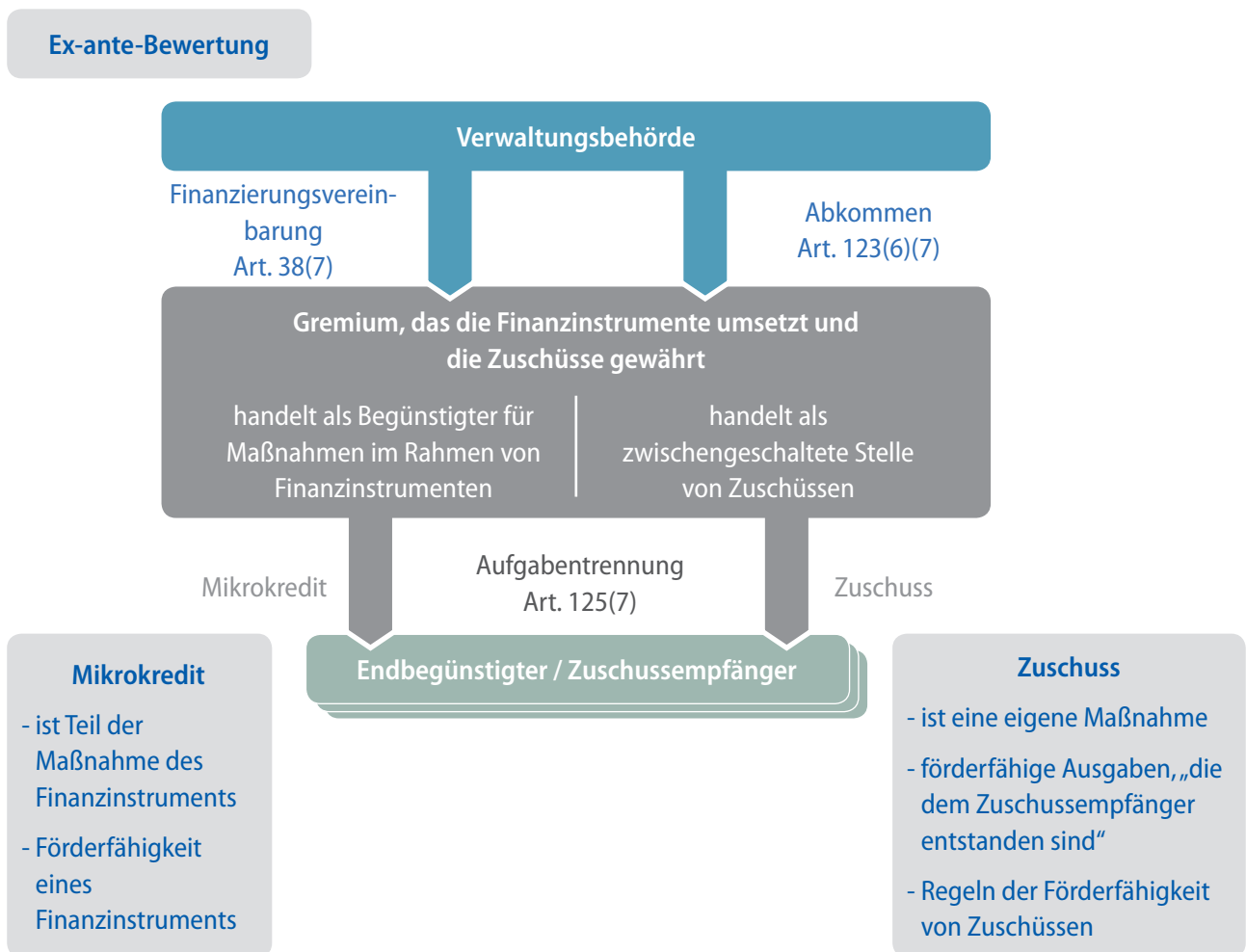
17 Finanzinstrumente, die gemäß Artikel 38(4)(c) umgesetzt werden.



b) Kombination der Unterstützung beim Endbegünstigten (Kombination von zwei unabhängigen Maßnahmen)

Die Unterstützung durch das Finanzinstrument kann beim Endbegünstigten mit der Unterstützung durch eine andere ESIF-Priorität oder ein anderes ESIF-Programm oder ein anderes EU-finanziertes Instrument kombiniert werden. In diesem Fall gehören der Zuschuss oder die andere Form der Unterstützung nicht zur Maßnahme des Finanzinstruments. Die Kombination der Unterstützung durch das Finanzinstrument mit dem Zuschuss (oder einer anderen Form der Unterstützung) einer anderen Priorität, eines anderen Programms oder Instruments fällt unter zwei unabhängige Maßnahmen, die jeweils eigene förderfähige Ausgaben haben.

Abbildung 6.2: Kombination der Unterstützung beim Endbegünstigten (Kombination von zwei unabhängigen Maßnahmen)



Hinweis: Abbildung reproduziert nach European Commission (2015), „Guidance for Member States on CPR 37_7_8_9 Combination of support from a financial instrument with other forms of support“, S. 11.

Zwei EU-Programme bieten Produkte zur Mikrofinanzierung an, die sich an ESF-Zielgruppen richten. Diese Programme können mit einer Unterstützung durch ESF-Finanzinstrumente kombiniert werden.

EaSI – Mikrofinanzierung und soziales Unternehmertum



Die dritte Achse des EaSI-Programms zielt ab auf:

- Die Erhöhung der Verfügbarkeit und Zugänglichkeit von Mikrofinanzierung für sozial schwache Einzelpersonen oder Gruppen, die ein Unternehmen gründen möchten, sowie für Kleinunternehmen.
- Den Aufbau der institutionellen Kapazität von Mikrokreditanbietern.
- Die Förderung der Entwicklung von Sozialunternehmen, vor allem durch Erleichterung des Zugangs zu Finanzierung.

Zwei Finanzprodukte sind auf öffentliche und private Institutionen zugeschnitten: geförderte Instrumente, die Darlehen und Beteiligungen umfassen, und das *EaSI Guarantee Financial Instrument*, das gedeckelte Bürgschaften und Rückbürgschaften bereitstellt, die Darlehensbestände im Bereich von Mikrofinanzierung und sozialem Unternehmertum abdecken.

ESF-geförderte Finanzinstrumente können durch die EaSI-Achse ‚Mikrofinanzierung und soziales Unternehmertum‘ aufgewertet werden, indem:

- Mehr Finanzmittel neue Beschäftigungsmöglichkeiten im Bereich der Selbstständigkeit für Arbeitslose und nicht kreditwürdige Einzelpersonen schaffen.
- Neue Finanzinstrumente bereitgestellt werden, die die institutionelle Kapazität von Finanzvermittlern erhöhen, die Mikrofinanzierungen mit einem Schwerpunkt auf sozialen Bedarfen anbieten.
- Mehr Finanzmittel zur Gründung und Erweiterung von Sozialunternehmen bereitstehen.

Die EaSI-Achse ‚Mikrofinanzierung und Soziales Unternehmertum‘ ist daher besonders geeignet für die thematischen Ziele 8 und 9.



Erasmus+-Bürgschaftsfazilität für Masterstudierende



Die Erasmus+-Bürgschaftsfazilität wird vom Europäischen Investitionsfonds verwaltet und verbessert für Studenten unabhängig von ihrem sozialen Hintergrund den Zugang zu Finanzmitteln, um einen Masterabschluss in einem anderen Erasmus+-Land zu erwerben. Damit wirkt die Fazilität der Qualifikationslücke in Europa entgegen. Der Zinssatz für das Darlehen liegt unterhalb des Marktzinssatzes, da der Finanzvermittler den Vorteil der EU-Bürgschaft weitergeben muss. Darüber hinaus werden keine Sicherheiten für das Darlehen verlangt und die Rückzahlungsbedingungen beinhalten einen „Tilgungsaufschub“ von bis zu einem Jahr nach Beendigung des Studiums, bevor die Rückzahlungsphase beginnt, und eine weitere einjährige Unterbrechung der Rückzahlung, die während der Laufzeit des Darlehens beansprucht werden kann.

ESF-Finanzinstrumente können durch das Erasmus+-Programm aufgewertet werden, indem:

- Mehr Finanzmittel für Studenten höherer Bildungsgänge für ein Auslandsstudium zum Erwerb des Masterabschlusses bereitstehen.
- Das Humankapital mit besseren Beschäftigungsmöglichkeiten für Studenten verbessert wird.

Das Erasmus+-Programm ist daher besonders geeignet für das thematische Ziel 10.

