

# Kleinstkreditprogramm

**Das Programm zur  
Förderung der Gründung  
von Kleinstunternehmen  
durch Erwerbslose**

Bericht über den Zeitraum  
2002 bis 2010



Hamburg



**Das Programm zur Förderung der Gründung von  
Kleinstunternehmen durch Erwerbslose  
- Kleinstkreditprogramm -**

**Bericht über den Zeitraum 2002 bis 2010**

# Inhaltsverzeichnis

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Verzeichnis der Abbildungen</b>                             | <b>3</b>  |
| <b>Verzeichnis der Tabellen</b>                                | <b>4</b>  |
| <b>1. Einleitung</b>   | <b>5</b>  |
| <b>2. Zielgruppe und Konzeption des Programms</b>              | <b>6</b>  |
| 2.1. Zielgruppe und Förderbedingungen                          | 6         |
| 2.2. Programmkonzeption und -organisation                      | 6         |
| <b>3. Förderumfang</b>   | <b>8</b>  |
| 3.1. Anträge und Bewilligungen                                 | 8         |
| 3.2. Auszahlungen und Rückflüsse                               | 9         |
| <b>4. Programmstrukturen</b>                                   | <b>12</b> |
| 4.1. Geschlecht  | 12        |
| 4.2. Transferbezug vor Gründung                                | 14        |
| 4.3. Gründungsbereiche   | 16        |
| 4.4. Finanzielle Vorbelastungen bei Gründung                   | 20        |
| 4.5. Kreditlaufzeiten  | 20        |
| <b>5. Programmergebnisse</b>                                   | <b>22</b> |
| 5.1. Gründungs- und Kreditausfallrisiko                        | 22        |
| 5.2. Umfang der Zahlungsausfälle                               | 23        |
| 5.3. Struktur der Zahlungsausfälle                             | 24        |
| 5.4. Überlebensrate der Gründungen                             | 28        |
| <b>6. Gründungsbeispiele</b>                                   | <b>31</b> |
| Waldkindergarten <i>Die Schlaufüchse</i>                       | 31        |
| Afrikanisches Restaurant <i>Tropical Point</i>                 | 32        |
| Fahrradladen <i>Toolbikes</i>                                  | 32        |
| Personal-Service Westermann                                    | 33        |
| <b>7. Erfahrungsberichte</b>                                   | <b>34</b> |
| 7.1. Lawaetz-Stiftung: Beratung zur Existenzgründung           | 34        |
| 7.2. Evers & Jung: Bericht über das TeleCoaching 2004 bis 2011 | 37        |
| <b>8. Fazit</b>  | <b>42</b> |
| <b>9. Ausblick auf die Jahre 2011 und 2012</b>                 | <b>43</b> |
| <b>Impressum</b>   | <b>45</b> |

## Verzeichnis der Abbildungen

|               |   |    |
|---------------|---|----|
| Abbildung 1:  | Beantragte und bewilligte Kredite (Anzahl)                | 8  |
| Abbildung 2:  | Beantragtes und bewilligtes Kreditvolumen                 | 8  |
| Abbildung 3:  | Bewilligte und ausgezahlte Kredite (Anzahl)               | 9  |
| Abbildung 4:  | Bewilligtes und ausgezahltes Kreditvolumen                | 10 |
| Abbildung 5:  | Kreditauszahlungen und -rückflüsse                        | 11 |
| Abbildung 6:  | Kreditanträge nach Geschlecht                             | 12 |
| Abbildung 7:  | Bewilligte Kredite nach Geschlecht                        | 13 |
| Abbildung 8:  | Kreditbewilligungsquoten                                  | 14 |
| Abbildung 9:  | Leistungsbezug vor Gründung                               | 15 |
| Abbildung 10: | Leistungsbezug vor Gründung unterschieden nach Geschlecht | 15 |
| Abbildung 11: | Branchenanteile in Prozent                                | 18 |
| Abbildung 12: | Gründung nach Branchen und Geschlecht                     | 19 |
| Abbildung 13: | Kreditbedarf nach Branchen                                | 19 |
| Abbildung 14: | Finanzielle Vorbelastungen                                | 20 |
| Abbildung 15: | Kreditlaufzeiten und vorheriger Leistungsbezug            | 21 |
| Abbildung 16: | Kreditlaufzeiten nach Branchen                            | 21 |
| Abbildung 17: | Kreditausfälle nach Branchen und Geschlecht               | 27 |
| Abbildung 18: | Status am Ende der Beratung                               | 40 |
| Abbildung 19: | Beratungsstatus je Gründungsrisiko                        | 40 |

## Verzeichnis der Tabellen

|             |   |    |
|-------------|---|----|
| Tabelle 1:  | Kredite und Bewilligungsquoten                                  | 9  |
| Tabelle 2:  | Übersicht bewilligte und ausgezahlte Kredite                    | 10 |
| Tabelle 3:  | Kreditauszahlungen, -rückflüsse und Schuldendienst              | 11 |
| Tabelle 4:  | Ausgezahlte Kredite und durchschnittlicher Förderbetrag         | 11 |
| Tabelle 5:  | Übersicht Kreditanträge nach Geschlecht                         | 12 |
| Tabelle 6:  | Übersicht bewilligte Kredite nach Geschlecht                    | 13 |
| Tabelle 7:  | Übersicht ausgezahlte Kredite unterschieden nach Geschlecht     | 14 |
| Tabelle 8:  | Beantragte Kredite und Transferbezug vor Gründung               | 16 |
| Tabelle 9:  | Ausgezahlte Kredite und Transferbezug vor Gründung              | 16 |
| Tabelle 10: | Anzahl der Gründungen pro Jahr je Branche                       | 17 |
| Tabelle 11: | Entwicklung der Gründungen nach Branchen                        | 18 |
| Tabelle 12: | Anzahl der voraussichtlichen Kreditausfälle und Verfahrensstand | 23 |
| Tabelle 13: | Volumen der Kreditausfälle nach Geschlecht                      | 24 |
| Tabelle 14: | Kreditausfälle nach Art des Transferleistungsbezugs             | 25 |
| Tabelle 15: | Volumen der Kreditausfälle nach Branchen                        | 25 |
| Tabelle 16: | Verhältnis Ursprungsbeträge und Kreditausfälle                  | 26 |
| Tabelle 17: | Kreditausfallrisiko und finanzielle Vorbelastungen              | 27 |
| Tabelle 18: | Kreditnehmermerkmale und Kreditausfallrisiko                    | 28 |
| Tabelle 19: | Kreditrückzahlungen und -ausfälle nach Jahren                   | 30 |
| Tabelle 20: | Status am Ende der Beratung                                     | 39 |

## 1. Einleitung

Auch wenn die Jahre 2009 und 2010 gute Möglichkeiten der sozialversicherungspflichtigen Beschäftigung und damit eine Alternative zur Selbstständigkeit boten, war die Nachfrage nach dem Kleinstkreditprogramm im Vergleich zum Jahr 2008 wieder deutlich gestiegen. Immer wieder wurde in den Kreditgesprächen nachgefragt, hat die Person unternehmerisches Potenzial? Ist der vorgesehene Standort ok? Ist genug Kundenschaft vorhanden und wie wird sie erreicht? Kann der Antragsteller<sup>1</sup> (ohne in die Unterlagen zu sehen) wenigstens grob seinen Mittelbedarf erklären? In 124 Fällen fiel die Entscheidung positiv aus, woraufhin Kredite in Höhe von insgesamt mehr als 1,1 Mio. € ausgezahlt wurden.

Der vorliegende 5. Bericht über das Programm zur Förderung der Gründungen von Kleinstunternehmen (Kleinstkreditprogramm) ist hinsichtlich der Gliederung ähnlich strukturiert wie der Bericht aus dem Jahr 2009. Neben einer kurzen allgemeinen Darstellung des Programms (Kapitel 2) enthält er ausführliche und detaillierte Angaben zum Umfang der Förderung (Kapitel 3) und zur Teilnehmer<sup>1</sup>- und Branchenstruktur (Kapitel 4). Aufgrund der inzwischen erreichten Laufzeit des Programmes ist auch eine genaue und gründliche Darstellung der bisherigen Programmsergebnisse (Kapitel 5) ein weiterer wichtiger Bestandteil des Berichts.

Abgerundet wird der Bericht durch Gründungsbeispiele (Kapitel 6) sowie Beiträge zweier Kooperationspartner des Programms. Die Lawaetz-Stiftung berichtet über ihre Rolle bei der Gründungsberatung, Evers & Jung über die in der Phase nach der Gründung erfolgte Telefonberatung (TeleCoaching, Kapitel 7). Nach dem Fazit zum bisherigen Programmzeitraum 2002 bis 2010 (Kapitel 8) bietet es sich an, einen Blick auf die Jahre 2011 und 2012 zu werfen und auf bereits eingetretene oder absehbare Veränderungen, die das Programm und die Rahmenbedingungen betreffen, einzugehen (Kapitel 9).

Das Programm verknüpft zwei wichtige Ziele: Die Förderung von Unternehmensgründungen sowie die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit durch eine Integration der Betroffenen ins Erwerbsleben. Diese Programmidee ist immer noch die gleiche wie bei der Konzipierung des Programms Anfang des Jahres 2002: Menschen, die über kein oder nicht ausreichendes eigenes Kapital, jedoch über ein ausgeprägtes unternehmerisches Potential verfügen, durch Bereitstellung finanzieller Mittel sowie Beratungsleistungen den Weg in die Selbstständigkeit und damit einen Ausstieg aus dem Bezug von Transferleistungen zu ermöglichen.

Das Programm, zunächst als reines Modellprojekt gestartet, gehört inzwischen zum festen Bestandteil der Hamburger Arbeitsmarktpolitik. Mit mehr als zehn Jahren Laufzeit (das Jahr 2011 mit eingerechnet) ist es eines der ältesten und größten regionalen Mikrokreditprogramme in der Bundesrepublik. Damit leistet das Programm auch seinen Beitrag zur Festigung des überregionalen Rufs Hamburgs als ausgesprochen gründerfreundliche Metropole<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Aus Gründen einer besseren Lesbarkeit wird im gesamten Bericht überwiegend auf die doppelte Schreibweise (männlich/weiblich) verzichtet. Überall dort, wo nur eine Schreibweise verwendet wird, bezieht sich die Bezeichnung jedoch stets auf beide Geschlechter.

<sup>2</sup> Gemäß Gründungsstatistik des IfM Bonn belegte Hamburg im Jahr 2010 unter allen Bundesländern bei der Gründungsintensität (Anzahl der Existenzgründungen je 10.000 Erwerbsfähige) nach Berlin den zweiten Platz.

## 2. Zielgruppe und Konzeption des Programms

### 2.1. Zielgruppe und Förderbedingungen

Zielgruppe des seit Juni 2002 laufenden Programms sind Erwerbslose oder von Erwerbslosigkeit bedrohte Personen, die aufgrund ihrer Einkommens- und Vermögenssituation oder aufgrund anderer Umstände keinen Zugang zu Bankkrediten haben, jedoch fachlich und persönlich die Voraussetzungen für eine selbstständige Tätigkeit mitbringen. Das Programm zur Förderung der Gründung von Kleinstunternehmen wird ausschließlich aus Landesmitteln finanziert. Ziele sind die Förderung von Eigeninitiativen im sogenannten niedrigschwelligen Bereich und die Lösung der Zielgruppe aus dem öffentlichen Transferbezug.

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

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

- die Unternehmensgründung in Hamburg erfolgt,
- der erste Wohnsitz des Gründers in Hamburg liegt,
- der Gründer erwerbslos oder von Erwerbslosigkeit bedroht ist,
- die notwendigen Fachkenntnisse nachgewiesen werden,
- die Antragstellung vor Beginn des Vorhabens erfolgt und ein schriftlicher Antrag in banküblicher Form (mit Business-Plan, Selbstauskunft etc.) vorgelegt wird sowie
- die finanziellen Obergrenzen nicht überschritten werden.

Bei der Festlegung des Zinssatzes spielten folgende Überlegungen eine Rolle:

- Zum einen soll der subsidiäre Charakter des Programms gewährleistet werden. Gründern, die auch über andere Finanzierungsmöglichkeiten verfügen, sollen möglichst keine Anreize geboten werden, das Programm zu beanspruchen.
- Zum anderen soll das Programm mit einer möglichst risikogerechten Verzinsung die zu erwartenden nicht unerheblichen Forderungsausfälle ausgleichen.

### 2.2 Programmkonzeption und -organisation

Das Programm zur Förderung der Gründung von Kleinstunternehmen zeichnet sich durch die beiden Merkmale *Verzicht auf das Hausbankprinzip* und *externe Gründungsberatung* aus.

Die Darlehen im Rahmen des Kleinstkreditprogramms müssen weder über eine Bank beantragt werden noch werden sie von einer Bank ausgezahlt. Erst dadurch wird vielen Gründungswilligen aus der Zielgruppe oft erst der Zugang zum benötigten Gründungskapital ermöglicht. Gründer sind für Banken oft deshalb keine Zielgruppe, da einmal



betriebswirtschaftliche Gründe eine Rolle spielen (relativ geringer Kapital- bzw. Kreditbedarf mit entsprechend niedrigen Ertragschancen stehen relativ hohe und vom Kreditvolumen unabhängige fixe Kosten einer Kreditvergabeprüfung sowie der Kreditverwaltung gegenüber), zum anderen Risikomerkmale wie unkonventionelle Biografien, mangelndes Eigenkapital, fehlende Sicherheiten, Vorbelastung mit Verbindlichkeiten, Auffälligkeiten im bisherigen Zahlungsverhalten bis hin zu niedrigen Schufa-Basis-scores einer Kreditvergabe im Wege stehen.

Diese Risiken können von einem Kreditinstitut (zumindest zu üblichen Zinssätzen) nicht getragen werden, während für die FHH im Einzelfall die Übernahme solcher Risiken durchaus rentabel sein kann, da ihre Erträge nicht nur aus einer marktüblichen Verzinsung bestehen, sondern im Einzelfall auch eine Einsparung von Sozialleistungen bedeuten.

Zweites wichtiges Merkmal des Programms ist seine enge Verzahnung mit qualifizierter Existenzgründungsberatung sowohl vor als auch nach der Gründung. Es hat sich als sinnvoll erwiesen, dem Programm im Beratungsbereich einen festen Kooperationspartner vorzuschalten. Die Johann Daniel Lawaetz-Stiftung wurde nach einem entsprechenden Ausschreibungsverfahren von der Stadt beauftragt

- als eine zentrale Anlaufstelle für alle Gründungswilligen zu fungieren, und zwar unabhängig von der Frage, ob das Kleinstkreditprogramm in Anspruch genommen wird;
- dieser Gruppe neben Seminaren zur Grundinformation über Gründungsthemen insbesondere intensive und kritische Individualberatung bietet, um ein Gründungsvorhaben entscheidungsreif zu machen oder im anderen Fall Gründungen mit unausgereiften Konzepten möglichst zu verhindern;
- Hilfestellung bei der Antragstellung im Rahmen des Kleinstkreditprogramms zu leisten. Durch die Erstellung formal und inhaltlich vollständiger Kreditunterlagen mit einer Einschätzung des jeweiligen Gründungs- und Kreditausfallrisikos werden die Voraussetzungen für eine effiziente Programmabwicklung innerhalb der Behörde gewährleistet und die administrativen Belastungen durch fehlerhafte und/oder inhaltlich wie formal unvollständige und damit letztlich chancenloser Darlehensanträge begrenzt.

Ein weiteres Angebot, das sich auf die Phase nach der erfolgten Gründung bezog, war bis zum Frühjahr 2011 das *TeleCoaching* der Firma Evers & Jung. Um die Nachhaltigkeit der Gründungen zu fördern, um Fehlentwicklungen einzelner Vorhaben rechtzeitig erkennen zu können und weil viele Gründer die herkömmlichen Angebote für eine betriebsbegleitende Beratung nicht oder nicht in ausreichendem Maße in Anspruch nehmen, erfolgt dabei quartalsweise eine telefonische Kontaktaufnahme mit den Kreditnehmern. Erfahrene Berater besprechen dabei mit den Unternehmern den aktuellen Stand der Gründung und geben konkrete Empfehlungen zur Lösung anstehender Probleme.

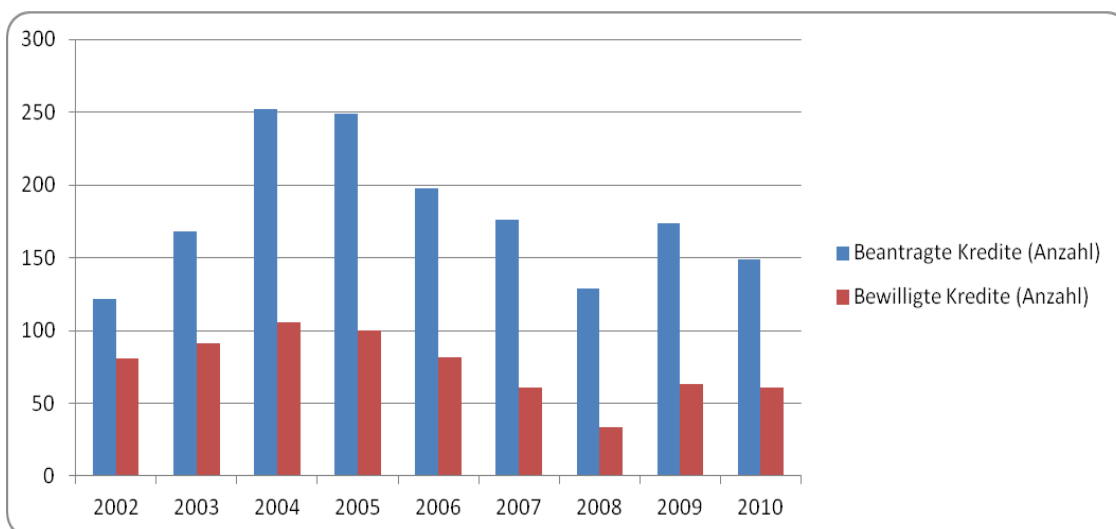
Dadurch, dass die Ergebnisse des *TeleCoaching* in einer Datenbank dokumentiert werden, auf die die Behörde ebenso wie die Lawaetz-Stiftung einen geschützten Zugriff hat, ist eine effiziente Betreuung der Kreditnehmer durch die drei beteiligten Akteure möglich. Im Mittelpunkt des Angebots, das im Übrigen Bestandteil des Kreditvertrages ist, steht nicht die Kontrolle des Kreditnehmers, sondern die Hilfe zur Selbsthilfe mittels einfacher betriebswirtschaftlicher Steuerungs- und Kontrollinstrumente in der oft nicht einfachen Startphase einer Existenzgründung, in der der frischgebackene Unternehmer erstmals mit einer Vielzahl vor allem kaufmännischer Fragen konfrontiert ist und häufig sein ursprüngliches Gründungskonzept nachsteuern muss.

### 3. Förderumfang

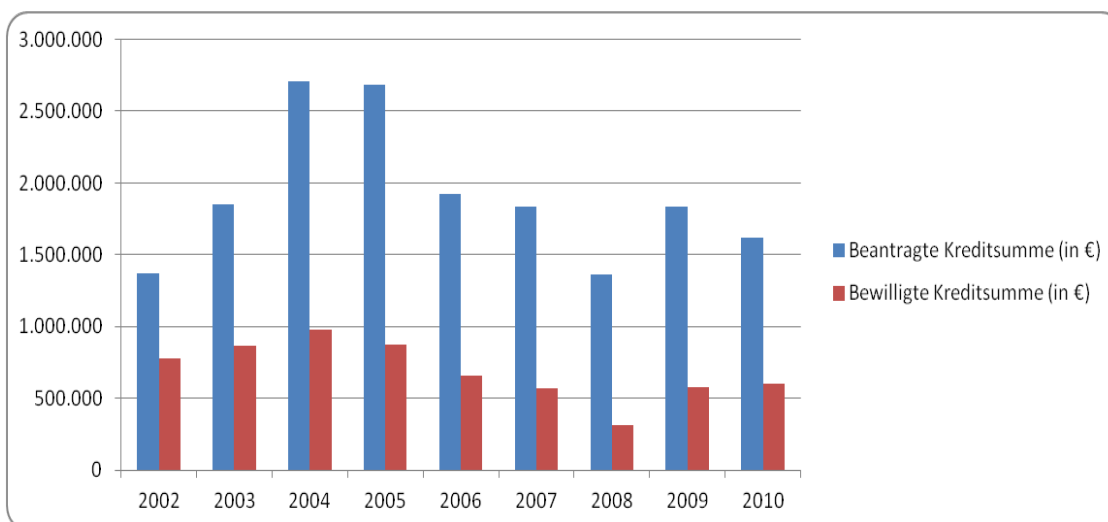
#### 3.1 Anträge und Bewilligungen

Seit dem Start des Programms im Juni 2002 bis Ende Dezember 2010 sind 1.617 Kreditanträge mit einem Volumen von rund 17.186.000 € eingegangen und von der zuständigen Behörde entschieden worden. 679 Kredite (42 %) zur Existenzgründung wurden bewilligt, 938 Anträge (58 %) wurden abgelehnt. Die Summe der bewilligten Kredite beträgt ca. 6.212.000 €, dies entspricht rund 9.150 € pro Förderfall (zur Zahl der Kredite und zum Kreditvolumen siehe Abbildungen 1 und 2 sowie Tabelle 1).

**Abbildung 1: Beantragte und bewilligte Kredite (Anzahl)**



**Abbildung 2: Beantragtes und bewilligtes Kreditvolumen**



Der Höhepunkt der Kreditnachfrage lag in den Jahren 2004 und 2005 und hängt mit dem Inkrafttreten des SGB II zum 01.01.2005 zusammen.

Die Bewilligungsquote (siehe Tabelle 1) weist bis zum Jahr 2008 eine sinkende Tendenz auf. Das lag nicht an der Bewilligungspraxis oder verschärften Anforderungen an die Gründungs-willigen. Einerseits war der Anteil der Gründungsvorhaben mit hohem Gründungs- und/oder Kreditausfallrisiko gestiegen. Andererseits stieg mit zunehmender

Programmlaufzeit der Anteil der Antragsteller mit oft wenig ausgeprägter unternehmerischer und/oder fachlicher Qualifikation. Hinzu kamen weitere Merkmale wie z. B. unzureichende Bonität oder erhebliche finanzielle Vorbelastungen, die einer Kreditvergabe im Wege standen. Erst seit dem Jahr 2009 weist die Quote wieder eine steigende Tendenz auf.

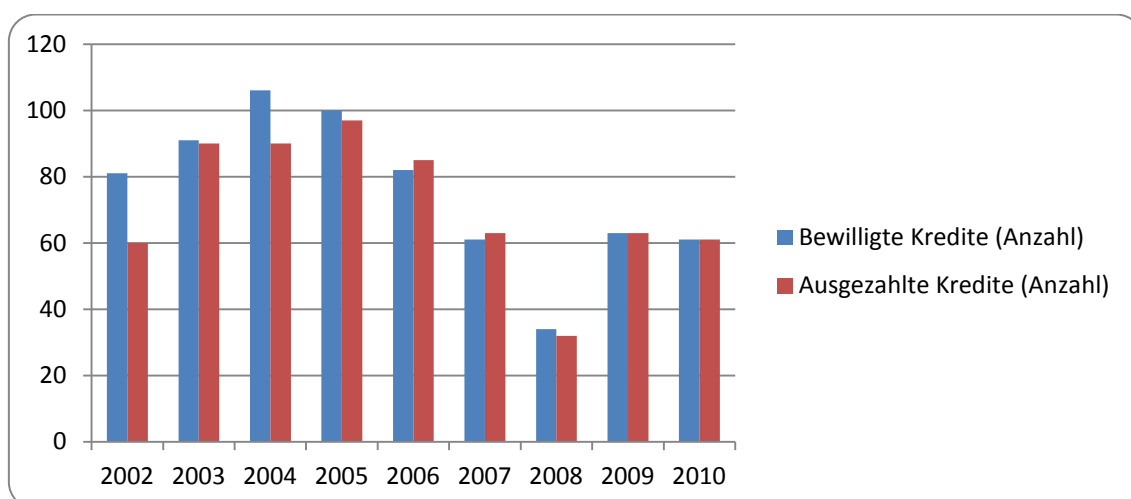
**Tabelle 1: Kredite und Bewilligungsquoten**

|                                       | 2002  | 2003  | 2004  | 2005  | 2006  | 2007  | 2008  | 2009  | 2010  | Summen |
|---------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| <b>Beantragte Kreditsumme (in T€)</b> | 1.367 | 1.854 | 2.708 | 2.684 | 1.923 | 1.838 | 1.360 | 1.837 | 1.615 | 17.186 |
| <b>Bewilligte Kreditsumme (in T€)</b> | 775   | 863   | 975   | 874   | 659   | 573   | 312   | 578   | 603   | 6.212  |
| <b>Beantragte Kredite (Anzahl)</b>    | 122   | 168   | 252   | 249   | 198   | 176   | 129   | 174   | 149   | 1.617  |
| <b>Bewilligte Kredite (Anzahl)</b>    | 81    | 91    | 106   | 100   | 82    | 61    | 34    | 63    | 61    | 679    |
| <b>Bewilligungsquote (in %)</b>       | 66,4  | 54,2  | 42,4  | 40,2  | 41,4  | 34,7  | 26,4  | 36,2  | 40,9  | 42,0   |

### 3.2 Auszahlungen und Rückflüsse

Von den bewilligten Vorhaben (679) wurden im Zeitraum 2002 bis 2010 insgesamt 641 Fälle auch ausgezahlt (siehe hierzu Abbildungen 3 und 4 sowie Tabelle 2). Grund für die Abweichung ist, dass bei einer ganzen Reihe bewilligter Vorhaben die Auszahlungsvoraussetzungen bzw. -bedarfe für den geplanten Start in die Selbständigkeit nach der erfolgten Kreditzusage nicht mehr vorlagen. So erhielten einige Gründer doch noch eine Bankfinanzierung oder (bei Gründung aus ALG II-Bezug) in Form sonstiger weiterer Leistungen eine Unterstützung durch Jobcenter team.arbeit.hamburg. Andere konnten ihren Kapitalbedarf aus anderen Quellen decken (z. B. über die Familie oder Freunde/Bekanntes). Weitere Gründe waren erzwungene oder freiwillige Verzichte auf die Inanspruchnahme des Darlehens (z. B. aufgrund einer Erkrankung oder auch wegen der Aufnahme einer geeigneten unselbstständigen Tätigkeit).

**Abbildung 3: Bewilligte und ausgezahlte Kredite (Anzahl)**

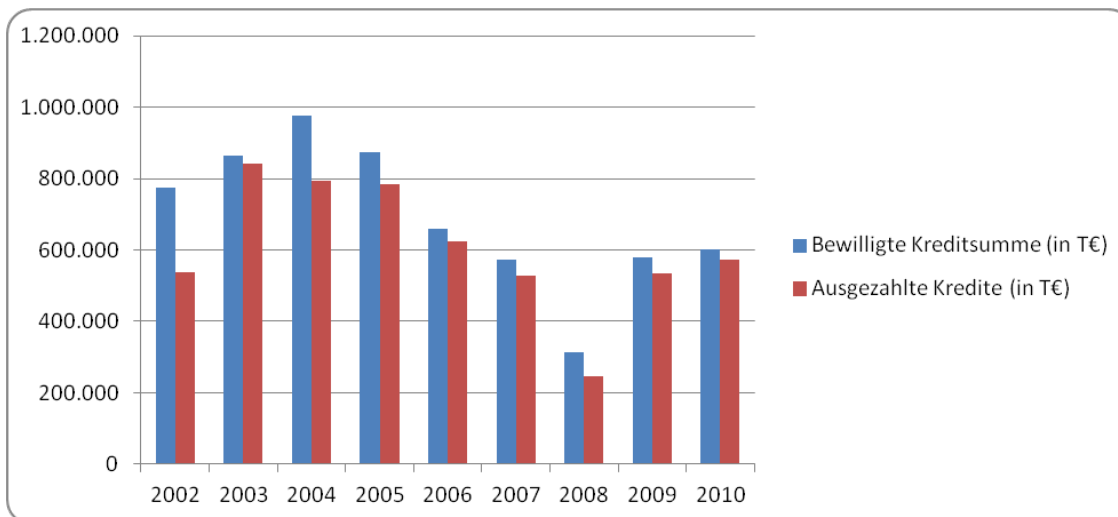


Noch deutlicher fällt der Unterschied beim Vergleich des bewilligten und ausgezahlten Kreditvolumens auf. Zugesagt für den Zeitraum 2002 - 2010 waren Kredite in einer Gesamthöhe von rund 6.212.000 €, zur Auszahlung kamen aber nur rund 5.463.000 €.

Das liegt neben den o. a. Gründen an einer Besonderheit des Programms: Der Möglichkeit einer Auszahlung in zwei Raten bei bestimmten Vorhaben. Die bisherigen Erfahrungen haben gezeigt, dass die zweite Rate vielfach nicht in Anspruch genommen

wurde. Im positiven Fall war der Geschäftsverlauf besser als erwartet und erforderte keine weitere finanzielle Unterstützung. Eine Auszahlung der zweiten Rate kam nicht in Betracht, wenn das Gründungsvorhaben bereits eindeutig gescheitert war oder zu scheitern drohte.

**Abbildung 4: Bewilligtes und ausgezahltes Kreditvolumen**



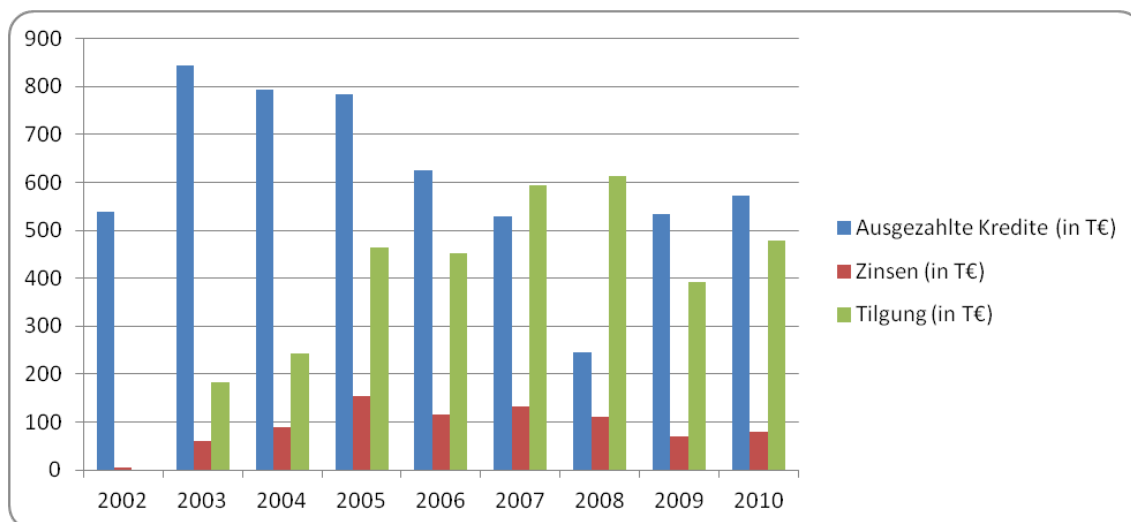
In den Jahren nach 2005 ist eine erheblich geringere Kreditnachfrage festzustellen, mit einem noch deutlicheren Rückgang im Jahr 2008. In den Jahren 2009 und 2010 erreichte das Kreditgeschäft wieder ein deutlich höheres Niveau. Die geringe Inanspruchnahme des Programms im Jahr 2008 war einerseits bei die deutliche Verbesserung der Situation am Hamburger Arbeitsmarkt zurückzuführen, auf der anderen Seite gab es seitens team.arbeit.hamburg die neue Möglichkeit, bei Gründungen aus SGB-II-Bezug insbesondere Vorhaben mit geringerem Kapitalbedarf mit zinslosen Darlehen und Zuschüssen zu fördern. Damit wurde das Kleinstkreditprogramm merklich entlastet.

**Tabelle 2: Übersicht bewilligte und ausgezahlte Kredite**

|                                       | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | Summen |
|---------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|--------|
| <b>Bewilligte Kreditsumme (in T€)</b> | 775  | 863  | 975  | 874  | 659  | 573  | 312  | 578  | 603  | 6.212  |
| <b>Ausgezahlte Kredite (in T€)</b>    | 538  | 843  | 794  | 783  | 624  | 529  | 245  | 534  | 573  | 5.463  |
| <b>Bewilligte Kredite (Anzahl)</b>    | 81   | 91   | 106  | 100  | 82   | 61   | 34   | 63   | 61   | 679    |
| <b>Ausgezahlte Kredite (Anzahl)</b>   | 60   | 90   | 90   | 97   | 85   | 63   | 32   | 63   | 61   | 641    |

Im Zeitraum 2002 - 2010 sind Kredite in Höhe von rund 5.463.000 € ausgezahlt worden. Die Rückflüsse in diesem Zeitraum betragen insgesamt rund 4.244.000 €. Mit zunehmender Laufzeit des Programms stieg der kassenwirksame Schuldendienst (Zins- und Tilgungsbeträge) von 29 % im Jahr 2003 auf 91 % der Auszahlungen im Jahr 2006. In den Jahren 2007 und 2008 übertrafen die Rückflüsse bereits sehr deutlich den Betrag der neu ausgezahlten Kredite. Zukünftig könnte die Vergabe neuer Kredite vollständig aus zurückgeflossenen Mitteln erfolgen (siehe hierzu Abbildung 5 sowie Tabelle 3).

**Abbildung 5: Kreditauszahlungen und -rückflüsse**



**Tabelle 3: Kreditauszahlungen, -rückflüsse und Schuldendienst**

|                                    | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007  | 2008  | 2009 | 2010 | Summen |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|-------|-------|------|------|--------|
| <b>Ausgezählte Kredite (in T€)</b> | 538  | 843  | 794  | 783  | 624  | 529   | 245   | 534  | 573  | 5.463  |
| <b>Rückflüsse: Zinsen (in T€)</b>  | 6    | 60   | 90   | 155  | 117  | 132   | 110   | 71   | 81   | 822    |
| <b>Rückflüsse: Tilgung (in T€)</b> | 0    | 184  | 244  | 464  | 451  | 595   | 612   | 393  | 479  | 3.422  |
| <b>Rückflüsse/Auszahlungen</b>     | 0 %  | 29 % | 42 % | 66 % | 91 % | 137 % | 295 % | 87 % | 98 % | 78 %   |

Die Anzahl der Förderfälle weist nach dem Höchststand im Jahr 2005 eine rückläufige Tendenz auf und stabilisierte sich in den letzten beiden Jahren mit rund 60 Krediten knapp unter dem Durchschnitt der Jahre 2002 bis 2010 (71). Der durchschnittliche Kreditbetrag weist in der Entwicklung über die Jahre keine eindeutige Tendenz auf. In den Jahren 2002 und 2003 lag diese Summe knapp unter bzw. über 9.000 €. In den folgenden Jahren sank der Betrag auf rund 7.300 € und erreichte im Jahr 2010 mit 9.393 € wieder die Größenordnung aus den ersten Jahren des Programms (siehe hierzu Tabelle 4).

**Tabelle 4: Ausgezählte Kredite und durchschnittlicher Förderbetrag**

|                                     | 2002  | 2003  | 2004  | 2005  | 2006  | 2007  | 2008  | 2009  | 2010  | Summen |
|-------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|
| <b>Ausgezählte Kredite (in T€)</b>  | 538   | 843   | 794   | 783   | 624   | 529   | 245   | 534   | 573   | 5.463  |
| <b>Ausgezählte Kredite (Anzahl)</b> | 60    | 90    | 90    | 97    | 85    | 63    | 32    | 63    | 61    | 641    |
| <b>Ø Betrag pro Förderfall</b>      | 8.967 | 9.367 | 8.822 | 8.072 | 7.341 | 8.397 | 7.656 | 8.476 | 9.393 | 8.523  |

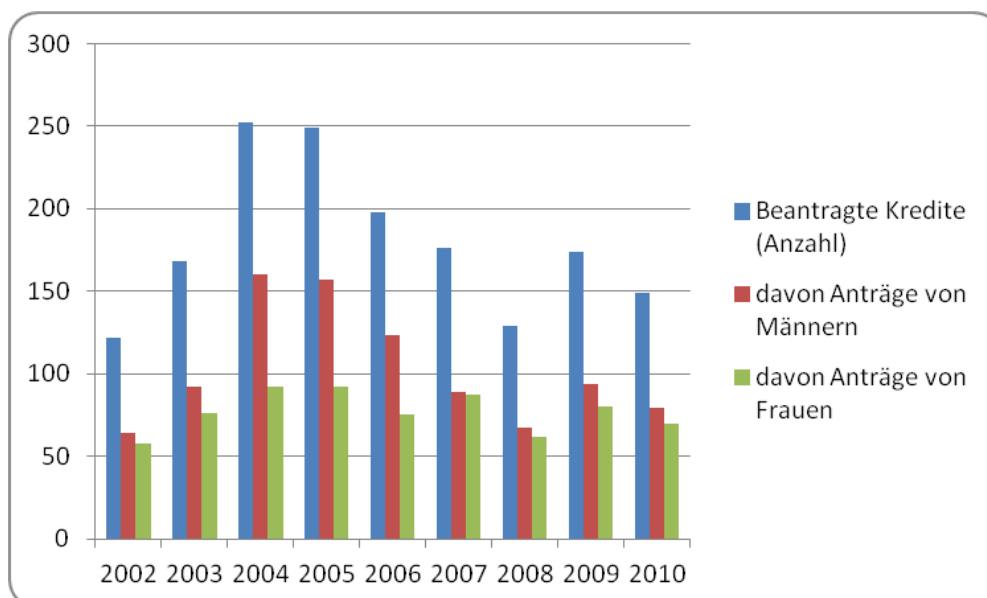
Eindeutige Ursachen für diese Entwicklung sind nicht so einfach auszumachen. Generellen Einfluss auf den durchschnittlichen Kapitalbedarf mit eher dämpfender Wirkung hatten einmal die gründungsvorbereitende Beratung, durch die Gründer auf risikoverringende Einsparpotentiale aufmerksam gemacht wurden, und zum anderen die genaue Überprüfung des Kapitalbedarfs durch die zuständige Behörde. Ein möglicher Grund für den Wiederanstieg der durchschnittlichen Kreditsumme nach dem Jahr 2006 liegt darin, dass bei Gründungen aus SGB II-Bezug und mit niedrigem Kreditbedarf die Fördermöglichkeiten seitens Jobcenter team.arbeit.hamburg vorrangig in Anspruch genommen wurden. Ein weiterer Einflussfaktor ist die Branchenstruktur und deren Entwicklung in den einzelnen Jahren (siehe dazu Abschnitt auch Abschnitt 4.3).

## 4. Programmstrukturen

### 4.1 Geschlecht

In den Jahren 2002 – 2010 wurden 57,2 % der Kreditanträge von Männern und 42,8 % von Frauen gestellt (siehe hierzu Abbildung 6 und Tabelle 5).

**Abbildung 6: Kreditanträge nach Geschlecht**



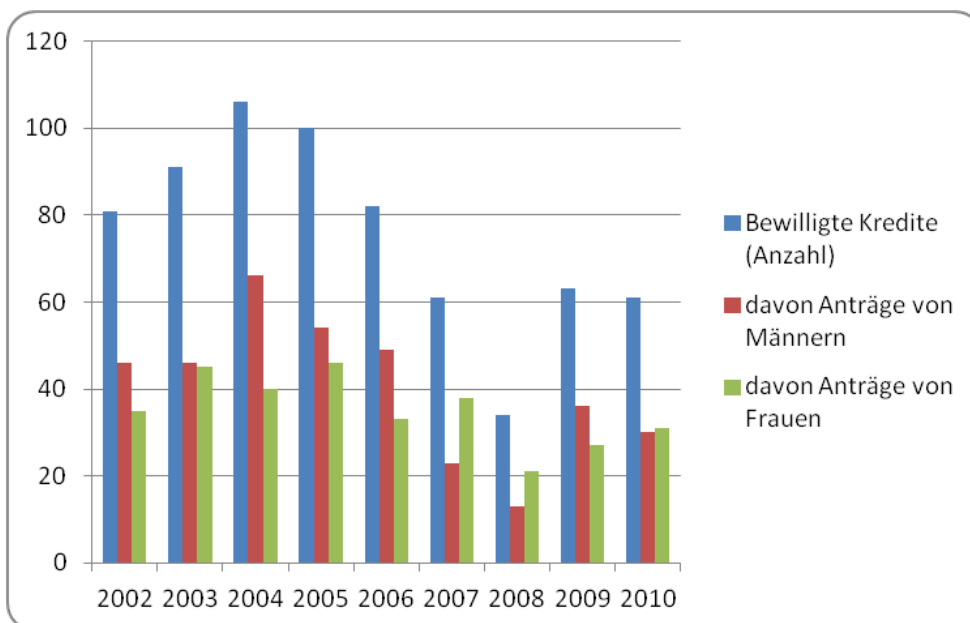
Hinter diesen Durchschnittswerten verbergen sich allerdings erhebliche Schwankungen im Zeitablauf: So war z. B. die in den Jahren 2004/2005 sprunghaft gestiegene Zahl der Kreditanträge im Wesentlichen auf zusätzliche Anträge von Männern zurückzuführen. Der hohe Anteil von Antragstellerinnen im Jahr 2002 verringerte sich bis zum Jahr 2006 auf deutlich unter 40 %. In den Folgejahren ist dann wieder eine Normalisierung eingetreten mit einem Frauenanteil von knapp 50 % im Jahr 2007 und 47 % im Jahr 2010.

**Tabelle 5: Übersicht Kreditanträge nach Geschlecht**

|                                    | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | Summen |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|--------|
| <b>Beantragte Kredite (Anzahl)</b> | 122  | 168  | 252  | 249  | 198  | 176  | 129  | 174  | 149  | 1.617  |
| davon Anträge von Männern          | 64   | 92   | 160  | 157  | 123  | 89   | 67   | 94   | 79   | 925    |
| in % aller Anträge                 | 52,5 | 54,8 | 63,5 | 63,1 | 62,1 | 50,6 | 51,9 | 54,0 | 53,0 | 57,2   |
| davon Anträge von Frauen           | 58   | 76   | 92   | 92   | 75   | 87   | 62   | 80   | 70   | 692    |
| in % aller Anträge                 | 47,5 | 45,2 | 36,5 | 36,9 | 37,9 | 49,4 | 48,1 | 46,0 | 47,0 | 42,8   |

Bei der Kreditbewilligung lag der Anteil der Gründerinnen im Zeitraum 2002 - 2010 mit 46,5 % signifikant über dem Frauenanteil bei den Antragstellungen. In den Jahren 2007 und 2008 stellten Frauen mit jeweils rund 62 % aller bewilligten Vorhaben sogar die deutliche Mehrheit der neuen Kreditkunden (siehe hierzu Abbildung 7 und Tabelle 6).

**Abbildung 7: Bewilligte Kredite nach Geschlecht**



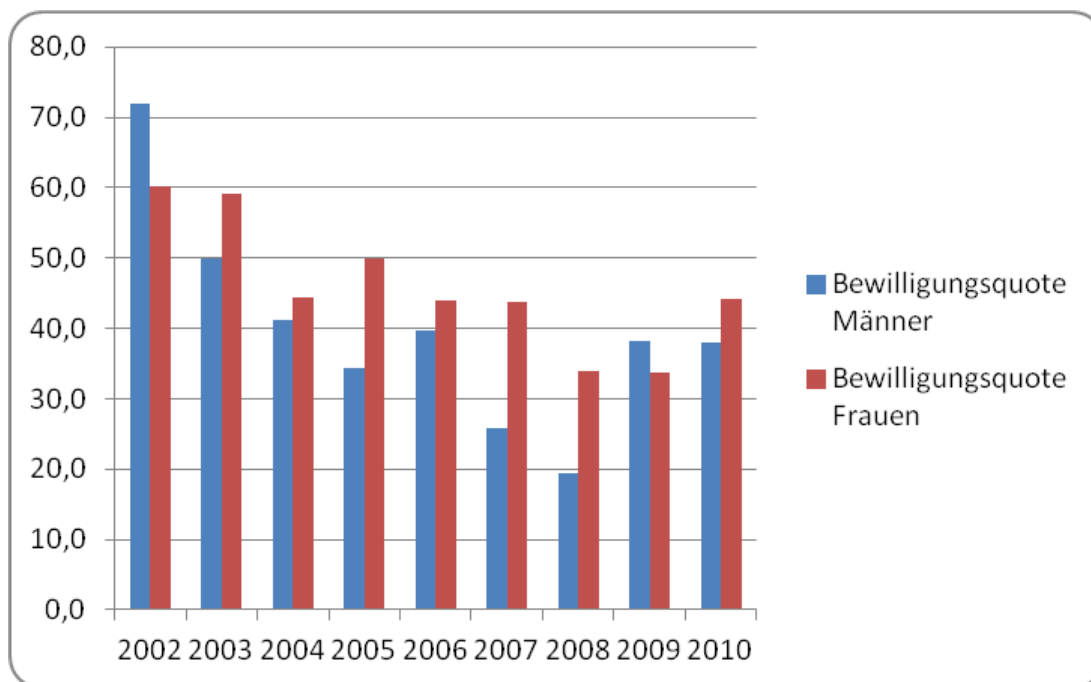
Beim Kleinstkreditprogramm liegt der Anteil der Frauen damit nicht nur deutlich über der Frauenquote anderer Förderprogramme, sondern auch deutlich über dem bundesweiten Frauenanteil an allen Existenzgründungen.

**Tabelle 6: Übersicht bewilligte Kredite nach Geschlecht**

|   | 2002       | 2003       | 2004       | 2005       | 2006       | 2007       | 2008       | 2009       | 2010       | Summen      |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| <b>Bewilligte Kredite (Anzahl)</b>                    | 81         | 91         | 106        | 100        | 82         | 61         | 34         | 63         | 61         | 679         |
| davon Anträge von Männern<br>in % aller Bewilligungen | 46<br>56,8 | 46<br>50,5 | 66<br>62,3 | 54<br>54,0 | 49<br>59,8 | 23<br>37,7 | 13<br>38,2 | 36<br>57,1 | 30<br>49,2 | 363<br>53,5 |
| davon Anträge von Frauen<br>in % aller Bewilligungen  | 35<br>43,2 | 45<br>49,5 | 40<br>37,7 | 46<br>46,0 | 33<br>40,2 | 38<br>62,3 | 21<br>61,8 | 27<br>42,9 | 31<br>50,8 | 316<br>46,5 |

Besonders deutlich werden die geschlechtsspezifischen Unterschiede in der Qualität der Gründungsvorhaben bei einem Blick auf die unterschiedlichen Bewilligungsquoten (Anteil der bewilligten an den beantragten Krediten) der einzelnen Jahre. Diese Quote fällt bei den Männern von 71,9 % im Jahr 2002 auf 19,4 % im Jahr 2008, bevor sie dann wieder eine Größe von rund 38 % in den beiden Folgejahren erreicht. Im Zeitraum 2002 bis 2008 sinkt der Anteil bei den Frauen nur von 60,3 % auf ca. 33,9 %, steigt aber im Jahr 2010 auf über 44 % (siehe hierzu Abbildung 8).

**Abbildung 8: Kreditbewilligungsquoten**



Die geschlechtsspezifischen Auszahlungsquoten über den gesamten Zeitraum betrachtet unterschieden sich kaum von den jeweiligen Bewilligungsquoten: Die Männer liegen durchschnittlich bei 53,5 %, die Frauen bei 46,5 %. Während die Frauenquote in den Jahren 2003 bis 2006 deutlich niedrigere (teilweise um rund 15 bis 25 Prozentpunkte) Werte aufwies, ist die Situation in den Jahren danach (mit Ausnahme von 2009) erheblich deutlich positiver. Im Jahr 2007 waren 2/3 aller ausgezahlten Kredite Anträge von Frauen, im Jahr 2010 lag diese Zahl immer noch mehr als 10 Prozentpunkte über derjenigen bei den Männern (siehe hierzu Abbildung 7 und Tabelle 6).

**Tabelle 7: Übersicht ausgezahlte Kredite unterschieden nach Geschlecht**

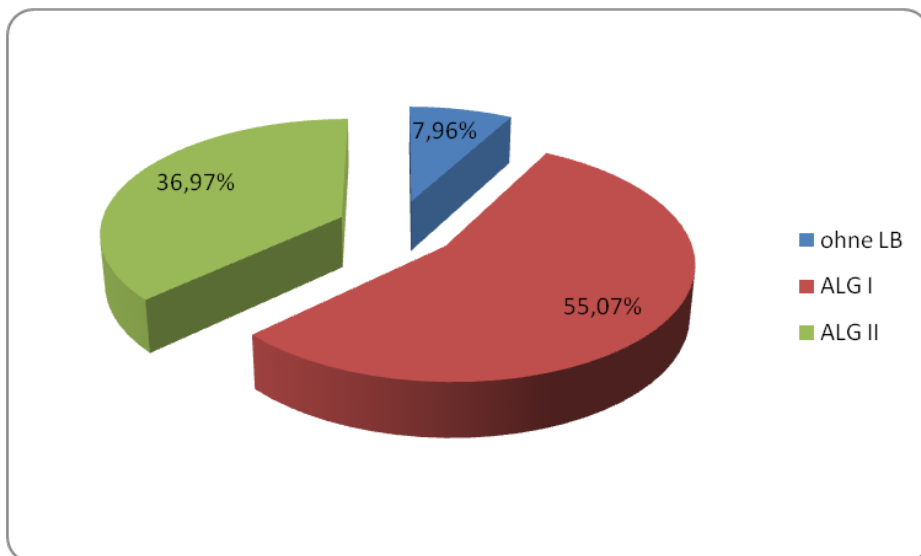
|                                     | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | Summen |
|-------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|--------|
| <b>Ausgezahlte Kredite (Anzahl)</b> | 60   | 90   | 90   | 97   | 85   | 63   | 32   | 63   | 61   | 641    |
| davon Anträge von Männern           | 31   | 56   | 56   | 52   | 50   | 21   | 15   | 35   | 27   | 343    |
| in % aller Anträge                  | 51,7 | 62,2 | 62,2 | 53,6 | 58,8 | 33,3 | 46,9 | 55,6 | 44,2 | 53,5   |
| davon Anträge von Frauen            | 29   | 34   | 34   | 45   | 35   | 42   | 17   | 28   | 34   | 298    |
| in % aller Anträge                  | 48,3 | 37,8 | 37,8 | 46,4 | 41,1 | 66,7 | 53,1 | 44,4 | 55,7 | 46,5   |

## 4.2 Transferbezug vor Gründung

In den Jahren 2002 bis 2010 erhielten rund 55 % der im Programm geförderten Personen Arbeitslosengeld I (ALG I), 37 % erhielten Arbeitslosengeld II (ALG II; vor 2005: Arbeitslosen- oder Sozialhilfe) und 8 % standen unmittelbar vor der Gründung nicht im öffentlichen Leistungsbezug (LB; siehe hierzu Abbildung 9).

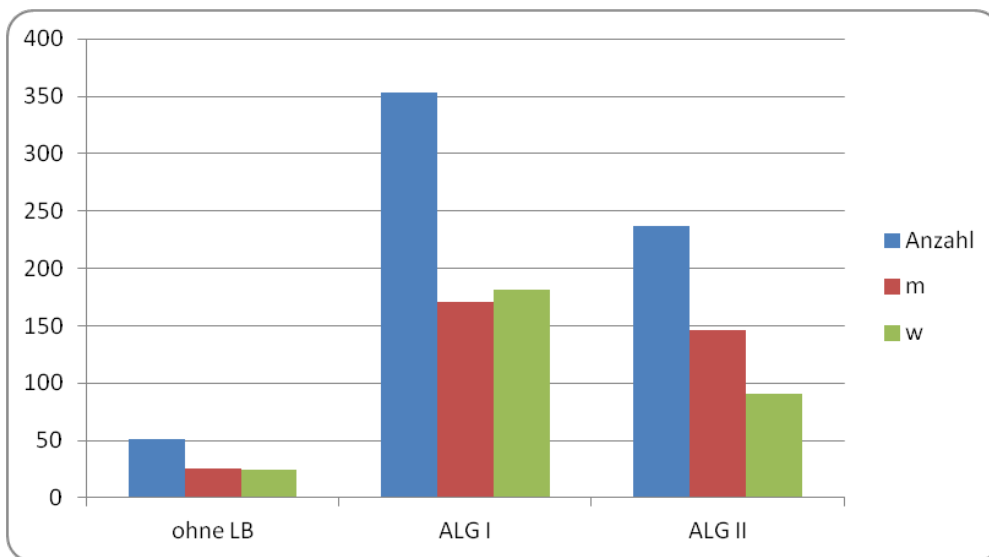


**Abbildung 9: Leistungsbezug vor Gründung**



In den Gruppen *ohne Leistungsbezug* (Männer: 26, Frauen: 25) und *ALG I* (Männer: 171, Frauen: 182) waren beide Geschlechter nahezu gleich stark vertreten. Bei der Abfrage *ALG II* und Geschlecht waren die Männer deutlich in der Überzahl (146, Frauen: 91) (siehe hierzu Abbildung 10).

**Abbildung 10: Leistungsbezug vor Gründung unterschieden nach Geschlecht**



Das Merkmal *Transferbezug vor Gründung* gehört zu den Größen, die im Zeitablauf deutliche Änderungen aufwiesen. Diese entstanden einerseits durch die Einführung und zielgerichtete Vermarktung des Instruments der *Ich-AG* seitens der Bundesagentur für Arbeit, andererseits führten die Änderungen im Leistungsrecht durch die Umsetzung der *Hartz IV-Beschlüsse* zum 01.01.2005 zu verstärktem Gründungsaktivitäten, insbesondere bei der Gruppe der Arbeitslosenhilfeempfänger.

Bei der Struktur der Antragsteller trat damit eine klare und gleichzeitig dauerhafte Verschiebung ein. In den ersten Jahren hatten deutlich weniger als die Hälfte der Antragsteller Sozial- oder Arbeitslosenhilfe bezogen, seit dem Jahr 2005 liegt der Anteil der ALG-II-Empfänger an allen Antragstellern stabil bei ca. 60 % (siehe hierzu die Tabelle 8).

**Tabelle 8: Beantragte Kredite und Transferbezug vor Gründung**

|                                    | 2005       | 2006       | 2007       | 2008       | 2009       | 2010       | Summe/Ø     |
|------------------------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|
| <b>Beantragte Kredite (Anzahl)</b> | <b>249</b> | <b>198</b> | <b>176</b> | <b>129</b> | <b>174</b> | <b>149</b> | <b>1075</b> |
| davon ohne LB                      | 39         | 8          | 9          | 8          | 9          | 7          | 80          |
| davon ALG I                        | 64         | 68         | 62         | 43         | 71         | 65         | 373         |
| davon ALG II                       | 146        | 122        | 105        | 78         | 94         | 77         | 622         |
| in %: ohne LB                      | 15,6       | 4,1        | 5,1        | 6,2        | 5,2        | 4,7        | 8,5         |
| in %: ALG I                        | 25,7       | 34,3       | 35,2       | 33,3       | 40,8       | 43,6       | 31,5        |
| in %: ALG II                       | 58,6       | 61,6       | 59,7       | 60,5       | 54,0       | 51,7       | 60,0        |

Während die Gruppe der ALG II-Empfänger bei den Antragstellern eine signifikante Mehrheit bildet, zeigen die Zahlen bei den ausgezahlten Krediten ein umgekehrtes Bild. Über den gesamten Zeitraum betrachtet lag die Bewilligungsquote der Kreditnehmer mit vorangegangenen ALG I-Bezug mit 55 % deutlich über derjenigen der ALG II-Empfänger (37 %). Das schlechteste Ergebnis gab es im Jahr 2008, als nur 7 von 78 Kreditanträgen (9 %) von ALG II-Empfängern genehmigt wurden. Noch deutlicher wird die Strukturverschiebung, wenn nur die aktuelle Entwicklung der Jahre 2008 bis 2010 betrachtet wird. Die Bewilligungsquote der ALG II-Bezieher in dieser Periode beträgt nur 22 %, während diejenige der Bezieher von ALG I mit im Durchschnitt 73 % weit darüber liegt (siehe hierzu die Tabelle 9; ALG II entspricht vor 2005 Arbeitslosen- oder Sozialhilfe).

**Tabelle 9: Ausgezahlte Kredite und Transferbezug vor Gründung**

|                                     | 2002      | 2003      | 2004      | 2005      | 2006      | 2007      | 2008      | 2009      | 2010      | Summe/Ø    |
|-------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------|
| <b>Ausgezahlte Kredite (Anzahl)</b> | <b>60</b> | <b>90</b> | <b>90</b> | <b>97</b> | <b>85</b> | <b>63</b> | <b>32</b> | <b>63</b> | <b>61</b> | <b>641</b> |
| davon ohne LB                       | 8         | 8         | 8         | 11        | 6         | 3         | 2         | 1         | 4         | 51         |
| davon ALG I                         | 38        | 50        | 43        | 36        | 38        | 34        | 23        | 44        | 47        | 353        |
| davon ALG II                        | 14        | 32        | 39        | 50        | 41        | 26        | 7         | 18        | 10        | 237        |
| in %: ohne LB                       | 13,3      | 8,9       | 8,9       | 11,3      | 7,1       | 4,8       | 6,2       | 1,6       | 6,6       | 8,0        |
| in %: ALG I                         | 63,4      | 55,6      | 47,8      | 37,1      | 44,7      | 54,0      | 71,9      | 69,8      | 77,0      | 55,0       |
| in %: ALG II                        | 23,3      | 35,5      | 43,3      | 51,6      | 48,2      | 41,2      | 21,9      | 28,6      | 16,4      | 37,0       |

Die Tendenz bestätigte sich, dass dem wachsenden Anteil der Anträge von ALG II-Beziehern eine deutlich verringerte Qualität der entsprechenden Gründungsvorhaben gegenüber stand. In zahlreichen Fällen führten offenkundig fehlende fachliche und kaufmännische Qualifikationen und/ oder die mangelnde Bonität des Antragstellers (u. a. Verschuldung, negative Schufa-Eintragungen) dazu, dass eine Kreditvergabe wegen der nicht Erfolg versprechenden Perspektiven des Vorhabens abgelehnt werden musste.

### 4.3 Gründungsbereiche

Die bisher geförderten 641 Vorhaben verteilen sich nach wie vor auf ein sehr breites Spektrum, das von einfachen Dienstleistungen (Hausmeisterservice, Buchhaltung etc.) über Gründungen in Handel, Gastronomie und Handwerk bis hin zu hochwertigen und hochspezialisierten Gründungen im Bereich haushalts- und unternehmensbezogener Dienstleistungen sowie Kunst und Kultur reicht (siehe hierzu die Tabelle 10).

Einzelhandel: Fahrradgeschäft, Spielzeug-Onlineshop, Interiordesign, Modeladen, Blumenladen, Naturkosmetik, Kaffee-und Teevertrieb, Handel mit „Hexenartikeln“, Tonträgerhandel.

Gastronomie: Ital. Restaurant, Bistro/Backshop, Café/Confiserie, afrikanisches Restaurant, Eiscafé, Kulturcafé.

Handwerk: Änderungsschneiderei, Friseursalon, Maler-/Lackierbetrieb, Garten- und Landschaftsbau, Seifensieder, Buchdruckservice, Edelsteinfassen.

Gesundheit/Pflege: Ergotherapie, Heilpraktikerin, Fußpflege/Kosmetik, Reiki-Mobil, mobile Tierheilpraxis, Krankentransportunternehmen, Massagen am Arbeitsplatz.

Medien/IT-Berufe: Tonstudio, Videojournalistik, Grafikbüro, Filmgrundschule, Illustrationen, Lektorat, Fotografin.

Haushaltsnahe Dienstleistungen: Personal Coach, Küchenkonzepte, Taxifahrer, Waldkindergarten, Tierbetreuungsservice, Tischlerakademie, Akustikmessung.

Unternehmensbezogene Dienstleistungen: EDV-Service, Unternehmensberatung, Personalvermittlung, Hoteltests, Übersetzerin, Stimmlehrerin.

Kunst/Kultur: Klassische Gesangskunst, Wand-/Raumgestaltung, Event-Hochzeitsorganisation, Metaldesign, Illustratorin, szenische Lesungen.

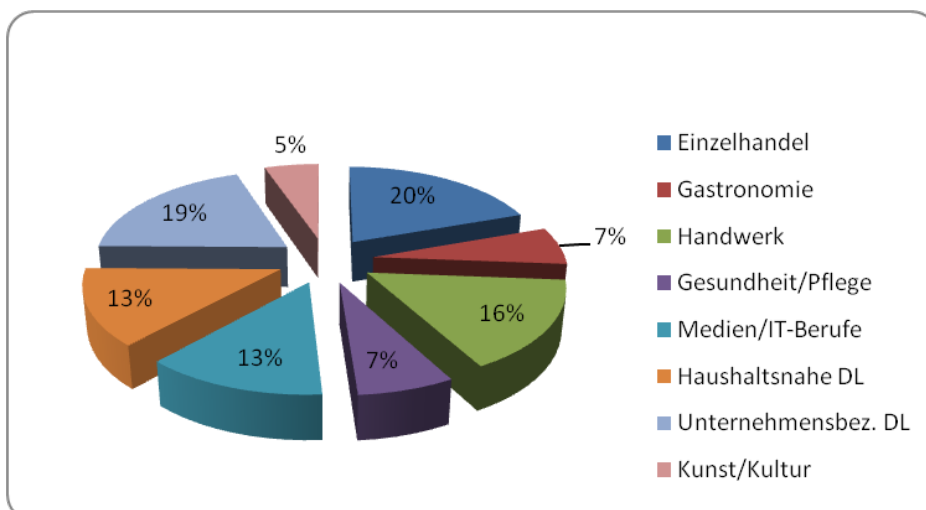
Zu Gründungen siehe auch die Beispiele in den Kapiteln 6 und 7.

**Tabelle 10: Anzahl der Gründungen pro Jahr je Branche**

| Branche             | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | Summe |
|---------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|-------|
| Einzelhandel        | 12   | 18   | 14   | 19   | 18   | 9    | 9    | 13   | 14   | 126   |
| Gastronomie         | 4    | 6    | 5    | 3    | 6    | 7    | 3    | 4    | 4    | 42    |
| Handwerk            | 3    | 13   | 9    | 17   | 21   | 19   | 0    | 10   | 9    | 101   |
| Gesundheit/Pflege   | 5    | 2    | 10   | 7    | 7    | 0    | 2    | 5    | 6    | 44    |
| Medien/IT-Berufe    | 13   | 15   | 6    | 10   | 12   | 7    | 3    | 8    | 9    | 83    |
| Haushaltsnahe DL    | 4    | 18   | 15   | 9    | 8    | 11   | 4    | 8    | 9    | 86    |
| Unternehmensbez. DL | 16   | 16   | 22   | 27   | 9    | 9    | 6    | 12   | 8    | 125   |
| Kunst/Kultur        | 3    | 2    | 9    | 5    | 4    | 1    | 5    | 3    | 2    | 34    |
| Insgesamt           | 60   | 90   | 90   | 97   | 85   | 63   | 32   | 63   | 61   | 641   |

Im Vergleich zur letzten Erhebung ergeben sich durch die Berücksichtigung der Jahre 2009 und 2010 keine wesentlichen Veränderungen der Branchenstruktur im Programm (siehe hierzu Abbildung 11).

**Abbildung 11: Branchenanteile in Prozent**



Ein Vergleich der Gründungen im Dreijahreszyklus zeigt nur geringe Strukturverschiebungen.

Was auffällt:

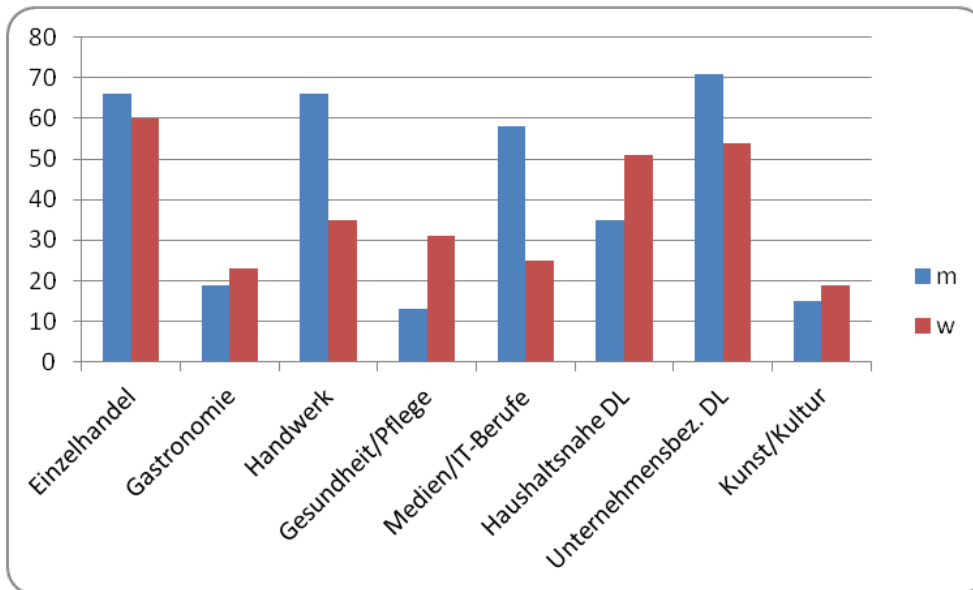
Der Anteil der Gründungen im Handwerk stieg relativ deutlich von ca. 10 % in der Periode 2002 bis 2004 auf über 20 % im Durchschnitt der Jahre 2005 bis 2008 und fiel dann wieder auf rund 12 %. Die Tendenz im Bereich der unternehmensbezogenen Dienste ist im Dreijahresvergleich leicht rückläufig von anfangs 22,5 % auf zuletzt 16,7 %. Umgekehrt leicht positiv ist die Entwicklung bei Gründungen im Einzelhandel von 18,3 % (erste Periode) auf aktuell 23,1 % (siehe hierzu Tabelle 11).

**Tabelle 11: Entwicklung der Gründungen nach Branchen**

| Branche             | 2002-2004  | %          | 2005-2007  | %          | 2008-2010  | %          | Summe      |
|---------------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Einzelhandel        | 44         | 18,3       | 46         | 18,8       | 36         | 23,1       | 126        |
| Gastronomie         | 15         | 6,3        | 16         | 6,5        | 11         | 7,0        | 42         |
| Handwerk            | 25         | 10,4       | 57         | 23,3       | 19         | 12,2       | 101        |
| Gesundheit/Pflege   | 17         | 7,1        | 14         | 5,7        | 13         | 8,3        | 44         |
| Medien/IT-Berufe    | 34         | 14,2       | 29         | 11,8       | 20         | 12,8       | 83         |
| Haushaltsnahe DL    | 37         | 15,4       | 28         | 11,4       | 21         | 13,5       | 86         |
| Unternehmensbez. DL | 54         | 22,5       | 45         | 18,4       | 26         | 16,7       | 125        |
| Kunst/Kultur        | 14         | 5,8        | 10         | 4,1        | 10         | 6,4        | 34         |
| <b>Insgesamt</b>    | <b>240</b> | <b>100</b> | <b>245</b> | <b>100</b> | <b>156</b> | <b>100</b> | <b>641</b> |

Die Auswertung der Ergebnisse einer geschlechtsspezifischen Aufgliederung der Gründungsbereiche zeigt als Ergebnis, dass in den Bereichen Kunst/Kultur, haushaltsnahe Dienstleistungen und Gesundheit/Pflege eindeutig mehr Gründerinnen tätig sind, während in den Bereichen Handwerk und Medien/IT Männern klar in der Überzahl sind (siehe hierzu Abbildung 12).

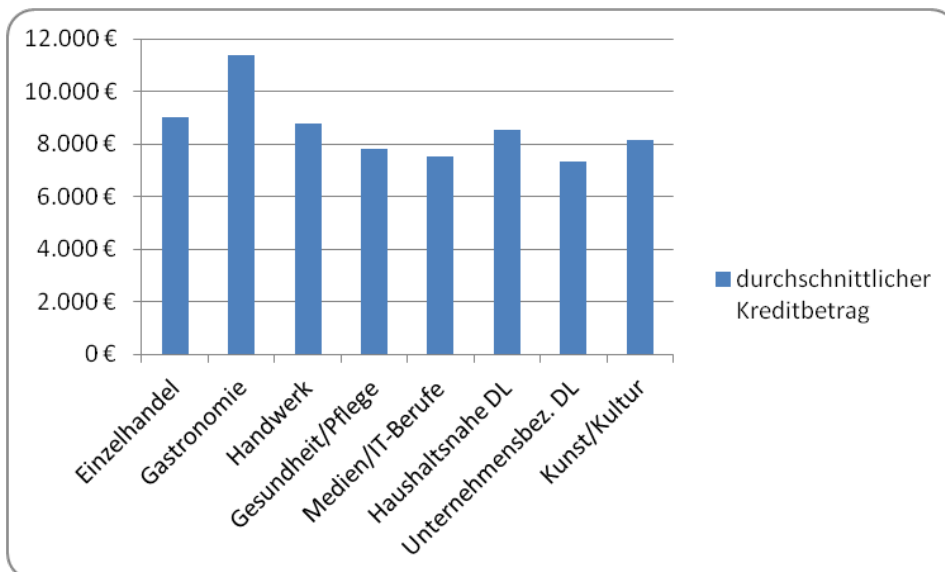
**Abbildung 12: Gründung nach Branchen und Geschlecht**



Nach wie vor gilt, dass die Mehrzahl der geförderten Gründungen auf absehbare Zeit als Ein-Personen-Unternehmen mit überschaubarem Umsatzwachstum einzuschätzen ist. Eine Reihe der geförderten Projekte verfügt aber auch über ein nennenswertes Wachstumspotenzial und könnte sich nach überstandener Startphase durchaus zu dynamisch wachsenden Unternehmen weiterentwickeln. Eine systematische Untersuchung über die Anzahl der in den geförderten Unternehmen entstandenen sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze liegt jedoch nicht vor.

Beim Vergleich des durchschnittlichen Kreditbedarfs pro Branche fällt auf, dass Vorhaben im Gastronomiebereich an der Spitze liegen und den bestehenden Kreditrahmen mit rund 11.400 € weitgehend ausschöpfen. Mit einigem Abstand kommen dann Vorhaben im Einzelhandel (rund 9.000 €), Handwerk (rund 8.800 €) und haushaltsnahe Dienstleistungen (durchschnittlich 8.500 €). Mit deutlich weniger Geld kommen Gründungen in den übrigen Bereichen aus (siehe hierzu Abbildung 13).

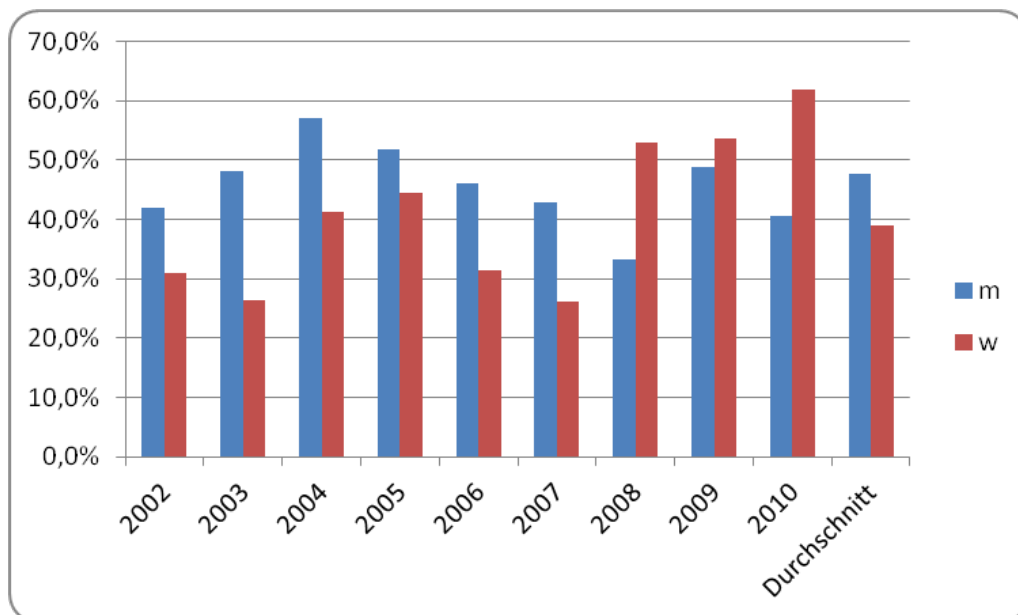
**Abbildung 13: Kreditbedarf nach Branchen**



#### 4.4 Finanzielle Vorbelastungen bei Gründung

Fast die Hälfte der 641 geförderten Vorhaben (283 oder 44,1 %) war durch bereits bestehende finanzielle Verbindlichkeiten des Gründers vorbelastet. Dabei lag die durchschnittliche Quote bei den Männern mit 47,8 % deutlich höher als diejenige der Frauen (39,9 %) (siehe hierzu Abbildung 14).

Abbildung 14: Finanzielle Vorbelastungen



Als Vorbelastung wurden dabei alle bestehenden Zins- und Tilgungsverpflichtungen gegenüber Dritten gewertet. Nicht mit eingerechnet wurden mit Ausbildung zusammenhängende Zahlungsverpflichtungen, wie z. B. die Rückzahlung von BaföG-Darlehen, oder andere geringfügige bzw. angemessene Verbindlichkeiten, die direkt dem Gründungsvorhaben dienen (z. B. Kfz-Finanzierungen, wenn ein solches für das Vorhaben erforderlich war). Es fällt auf, dass die finanziellen Vorverbindlichkeiten bei Frauen, die gegründet haben, nach einem Tiefststand im Jahr 2007 mit einer Quote von rund 26 % wieder stark angestiegen sind und im Jahr 2010 eine Quote von fast 62 % (Höchststand) erreichten.

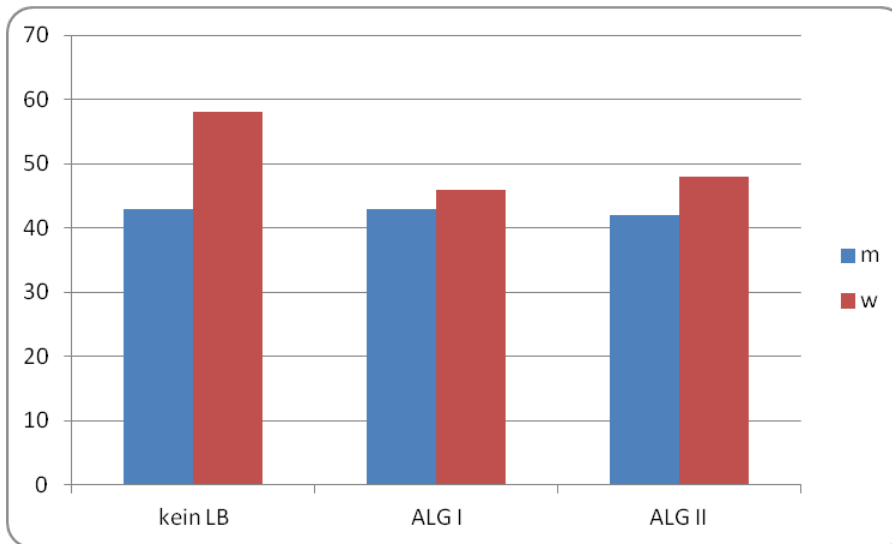
#### 4.5 Kreditlaufzeiten

Zum 31.12.2010 waren 258 Vorhaben (das entspricht 40 % aller 641 ausgezahlten Kredite) durch vollständige Rückzahlung abgeschlossen. Dabei wurden alle Fälle berücksichtigt; sowohl diejenigen mit einer Rückzahlung schon nach wenigen Monaten (Gründe waren z. B., dass das Vorhaben doch nicht wie geplant begonnen oder eine andere Finanzierung in Anspruch genommen wurde) als auch Fälle mit zahlreichen Stundungen bei der Rückzahlung der Raten, wodurch sich in Einzelfällen Kreditlaufzeiten von über 80 bis maximal 91 Monaten ergaben.

Bei der Auswertung der Kreditlaufzeiten (Monat nach erfolgter Auszahlung bis zum Monat des Eingangs der letzten Rate) ergaben sich bei den einzelnen Kriterien nur geringe Unterschiede. Durchschnittlich 45 Monate dauerte die Rückzahlung, wobei Gründer mit 43 Monaten geringfügig besser dastanden als Gründerinnen mit im Schnitt 47 Monaten. Finanzielle Vorverbindlichkeiten beeinflussten die Kreditlaufzeiten nur geringfügig: Personen ohne Vorbelastungen (Männer brauchten 42, Frauen durchschnittlich 46 Monate) zahlten das Darlehen etwas schneller zurück als die anderen (Männer 44, Frauen 50 Monate).

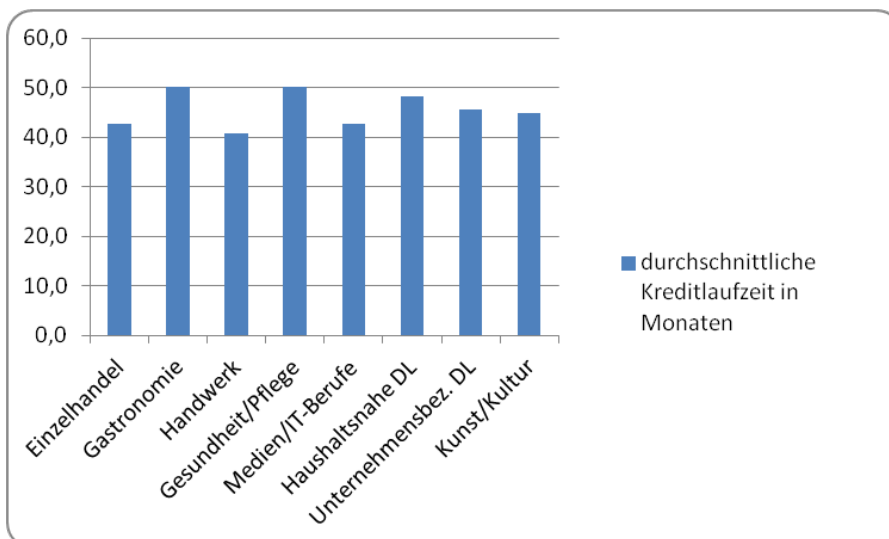
Ein Blick auf die Kreditlaufzeiten in Relation zum Leistungsbezug vor der Gründung zeigt, dass es bei den Männern keine Unterschiede gibt (42 - 43 Monate). Bei den Gründerinnen spielten die Startbedingungen aber schon eine Rolle. Am längsten nahm die Rückzahlung nach erfolgtem Start ohne vorherigen Leistungsbezug in Anspruch (im Schnitt 58 Monate). Die Kreditlaufzeiten bei ALG II- und ALG I-Gründerinnen betrugen demgegenüber nur noch durchschnittlich 48 bzw. 46 Monate (siehe hierzu Abbildung 15).

**Abbildung 15: Kreditlaufzeiten und vorheriger Leistungsbezug**



Bei der Beurteilung, welche Rolle die Art der Branche spielt, fällt auf, dass die durchschnittlichen Kreditlaufzeiten alle zwischen 40 und 50 Monaten liegen. Dass der Gastronomiebereich mit dem höchsten Kreditbedarf im Branchenvergleich bei der Darlehensrückzahlung die längste durchschnittliche Laufzeit aufweist ist nachvollziehbar. Aber auch in der Gesundheits- und Pflegebranche mit deutlich geringerem Mitteleinsatz sind die Rückzahlungszeiten im Schnitt vergleichbar lang. Das könnte daran liegen, dass in diesem Bereich geringere Umsätze erzielt werden und deshalb auch geringere monatliche Raten vertraglich vereinbart wurden, wodurch die Kreditlaufzeit länger wird (siehe hierzu Abbildung 16).

**Abbildung 16: Kreditlaufzeiten nach Branchen**



## 5. Programmsergebnisse

Vorbemerkung: Dieser Abschnitt wurde dort, wo die Sachverhalte noch unverändert gelten oder es keine neuen Erkenntnisse gibt, weitgehend aus dem Bericht 2009 übernommen. Zahlen und Schlussfolgerungen wurden natürlich aktualisiert und auf den Stand zum 31.12.2010 gebracht. Für team.arbeit.hamburg wird die neue Bezeichnung Jobcenter team.arbeit.hamburg (abgekürzt Jobcenter) benutzt. Wenn von einer zuständigen Behörde die Rede ist, so war das bis Mai 2011 die Behörde für Wirtschaft und Arbeit (jetzt Behörde für Wirtschaft, Verkehr und Innovation) und ist es seitdem die Behörde für Arbeit, Soziales, Familie und Integration.

### 5.1 Gründungs- und Kreditausfallrisiko

Gründungs- und Zahlungsausfallrisiko in der speziellen Zielgruppe des Programms sind grundsätzlich als überdurchschnittlich hoch einzuschätzen. Die Gründungen erfolgen zum Teil aus mehrjähriger Erwerbslosigkeit heraus, die Gründer verfügen in der Regel über wenig oder kein Eigenkapital und kaum oder nur geringe kaufmännische Erfahrung. Sie versuchen einen Start in die Selbstständigkeit teilweise mit einer erheblichen finanziellen Vorbelastung durch bestehende Verbindlichkeiten. Entsprechend diesem erhöhten Gründungs- und Kreditausfallrisiko in der Zielgruppe klassifiziert die zuständige Behörde die eingehenden Kreditanträge grob in vier Risikokategorien:

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

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

Gründungsvorhaben in den beiden untersten Risikokategorien *gering* und *mittel* werden in der Regel gefördert werden können. In der Risikoklasse *hoch* werden zusätzliche Kriterien für die Entscheidung über die Bewilligung des Vorhabens herangezogen. Das Programm trägt mit einer solchen einzelfallbezogenen Risikobewertung der Tatsache Rechnung, dass es als Schnittstelle zwischen reiner Wirtschaftsförderung einerseits und Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik andererseits konzipiert ist. So wird beispielsweise ein im Hinblick auf das Zahlungsausfallrisiko riskantes Gründungsvorhaben einer jungen Antragstellerin, die mit hoher Wahrscheinlichkeit auch eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung finden dürfte („Plan B“), anders zu bewerten sein als ein ebenso risikoreiches Projekt eines älteren Arbeitslosen, für den die Gründung voraussichtlich die einzige und letzte Chance ist, wieder im Erwerbsleben Fuß zu fassen.

Vorhaben, bei denen eines oder beide Gründungsrisiken auf über 50 % veranschlagt werden, sind allerdings grundsätzlich nicht förderfähig. Für Gründungsvorhaben mit extrem hohem Kreditausfallrisiko kommt in Hamburg, sofern der oder die Gründungswillige SGB II-Leistungen bezieht, in der Regel nur eine Förderung durch das Jobcenter in Frage. Geeignete Einzelfälle werden dorthin verwiesen, insbesondere dann, wenn eine Förderung aufgrund der dort möglichen intensiven Einzelbetreuung oder wegen der günstigeren finanziellen Konditionen (zinslose Darlehen oder nicht rückzahlbare Zuschüsse) das Gründungsrisiko deutlich senken kann. Das Jobcenter kann zum einen bei rein betriebswirtschaftlicher Betrachtung deutlich höher ins Risiko gehen als dies bei einem Kreditprogramm mit marktüblicher Verzinsung möglich ist: Da im



Erfolgsfall SGB II-Leistungen entfallen, die pro Jahr gerechnet, durchaus 100 % oder mehr der durchschnittlichen Gründungsförderung erreichen, erlaubt die Höhe dieser *Risikoprämie* auch das Eingehen weitaus höherer Gründungsrisiken. Zum anderen kann das Jobcenter auch dem Merkmal Bonität im Einzelfall weniger Aufmerksamkeit schenken als dies im Rahmen des Kleinstkreditprogramms notwendig ist: Es verfügt über geeignete Kontroll- und Sanktionsmechanismen, wenn Kunden trotz der (geförderten) Selbständigkeit weiter im (wenn auch häufig reduzierten) Leistungsbezug stehen.

## 5.2 Umfang der Zahlungsausfälle

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

Vor diesem Hintergrund ist *ein* Ziel des Programms, dass über die Zinseinnahmen zumindest die dauerhaften Kreditausfälle kompensiert werden können. In wieweit dieses Programmziel erreicht wurde zeigt eine Bilanz zum Stichtag 31.12.2010, rund achteinhalb Jahre nach Beginn des Programms. Von 641 Krediten sind 258 vollständig getilgt. Von den übrigen 383 Fällen (60 %) befinden sich 218 in einer geordneten Rückzahlungsphase. Bei 165 Krediten (25,7 %) muss von einem teilweisen oder sogar völligen Ausfall des gewährten Darlehens ausgegangen werden. Bei diesen Darlehensnehmern handelt es sich vorwiegend um Kunden, die eidesstattliche Versicherungen ablegen mussten, gegen die Leistungsklage erhoben wurde, die sich im Insolvenzverfahren befinden oder gegen die Vollstreckungsmaßnahmen veranlasst werden mussten, aber auch um zahlreiche noch ungeregelte Fälle (siehe hierzu Tabelle 12).

**Tabelle 12: Anzahl der voraussichtlichen Kreditausfälle und Verfahrensstand**

| Merkmal   | Frauen    | Männer     | Gesamt     |
|---|-----------|------------|------------|
| geleistete eidesstattliche Versicherung             | 5         | 17         | 22         |
| Insolvenzverfahren                                  | 14        | 27         | 41         |
| Niederschlagung oder Vergleich                      | 4         | 12         | 16         |
| In Vollstreckung                                    | 1         | 7          | 8          |
| Gesamtrückforderung/Leistungsklage                  | 1         | 5          | 6          |
| unbekannt verzogen                                  | 4         | 5          | 9          |
| ungeregelte Fälle mit hohem Ausfallrisiko/Sonstiges | 26        | 37         | 63         |
| <b>Gesamt</b>                                       | <b>55</b> | <b>110</b> | <b>165</b> |

Die wahrscheinlichen Kreditausfälle betragen rund 1,2 Mio. €. Dem gegenüber stehen rund 822.000 € Zinseinnahmen des Programms (vgl. Tabelle 3). Allerdings sind durch Vollstreckungsmaßnahmen o. ä. auch aus dem Bestand der als (weitgehend) uneinbringlich eingestuften Forderungen erfahrungsgemäß noch (allerdings eher geringe) Rückflüsse zu erwarten. Auch sind in einer Reihe von Fällen die Verhandlungen mit den Kreditnehmern noch nicht abgeschlossen. Weitere Personen leisten trotz eines gescheiterten Vorhabens weiter (meist geringe) monatliche Raten. Deshalb kann das finanzielle Programm- und Minimalziel (Zinseinnahmen mindestens in Höhe der Kreditausfälle) durchaus noch erreicht werden.

### 5.3 Struktur der Zahlungsausfälle

Für die künftige Programmgestaltung und –Umsetzung ist die immer wieder interessante Frage zu beantworten, ob die notleidenden Kreditfälle bzw. die entsprechenden Darlehensnehmer gehäuft besondere Merkmale aufweisen. Mehr als achteinhalb Jahre Programmlaufzeit und eine zur Verfügung stehende Fallzahl von 641 ausgezahlten Krediten lassen hierzu inzwischen bestimmte Aussagen zu, die über rein subjektive, gefühlte oder anekdotische Einschätzungen hinausgehen.

#### 5.3.1 Das geschlechtsspezifische Ausfallrisiko

Bereits bei der vorletzten Auswertung der Programmdaten im Frühjahr 2006 wurde darauf hingewiesen, dass rund drei Viertel aller Zahlungsstörungen der Jahre 2002 bis 2005 auf männliche Kreditnehmer entfielen, obgleich Männer lediglich rund 58 % der Kreditkunden stellten. Das gleiche Muster zeigt sich drei Jahre später und ebenso auch jetzt im Hinblick auf den Bestand der voraussichtlich uneinbringlichen Forderungen: Zum 31.12.2010 entfallen 67 % aller uneinbringlichen Kredite (110) und 69 % des uneinbringlichen Kreditvolumens (rund 824.000 €) auf Männer (siehe hierzu Tabelle 13), die aber lediglich 53,5 % aller Kreditkunden stellen.

**Tabelle 13: Volumen der Kreditausfälle nach Geschlecht**

| Merkmal / Grund für Ausfälle                        | Frauen                | Männer                | Gesamt                |
|---|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| geleistete EV                                       | 43.465,42 €           | 149.904,15 €          | 193.369,57 €          |
| Insolvenzverfahren                                  | 104.513,16 €          | 214.698,98 €          | 319.212,14 €          |
| Niederschlagung oder Vergleich                      | 21.308,49 €           | 81.564,98 €           | 102.873,47 €          |
| In Vollstreckung                                    | 2.290,94 €            | 50.438,89 €           | 52.729,83 €           |
| Gesamtrückforderung/Leistungsklage                  | 662,40 €              | 33.960,51 €           | 34.622,91 €           |
| unbekannt verzogen                                  | 25.812,11 €           | 48.500,00 €           | 74.312,11 €           |
| ungeregelte Fälle mit hohem Ausfallrisiko/Sonstiges | 175.042,56 €          | 244.616,45 €          | 419.659,01 €          |
| <b>Gesamt</b>                                       | <b>373.095,08 €</b>   | <b>823.683,96 €</b>   | <b>1.196.779,04 €</b> |
| <b>Zum Vergleich: Kredite insgesamt</b>             | <b>2.419.589,00 €</b> | <b>3.051.085,00 €</b> | <b>5.470.674,00 €</b> |

Gemessen an der Fallzahl sind damit 18,5 % (55 von 298) der an Frauen und 32,1 % (110 von 343) der an Männer vergebenen Kredite als (teilweise) uneinbringlich einzustufen. Bezogen auf das ausgezahlte Kreditvolumen beträgt die Kreditausfallrate für den Gesamtzeitraum 2002 bis 2010 bei Frauen 15,4 % und bei Männern 27,0 %. Die durchschnittliche Quote liegt bei insgesamt 21,9 %.

Auch wenn die Gründerinnen im Vergleich zu den Männern hinsichtlich der Kreditausfälle etwas aufgeholt haben, gilt nach wie vor, dass Frauen eine Gründung im Durchschnitt umsichtiger, vorsichtiger und besser vorbereitet angehen und insbesondere in Vertragsbeziehungen zuverlässiger sind.

#### 5.3.2 Transferleistungen und Ausfallrisiko

Maßgeblichen Einfluss auf die Rückzahlungswahrscheinlichkeit des Kredits hat auch die Art des Leistungsbezugs vor der Gründung. Das Kreditausfallrisiko bei Beziehern von Arbeitslosengeld I liegt mit 17,8 % deutlich niedriger als das Risiko von Arbeitslosengeld II-Empfängern mit 37,8 %. Dieses Ergebnis ist wenig überraschend, da ALG-II-Empfänger (vor 2005: Arbeitslosenhilfe- und Sozialhilfeempfänger) häufig bereits eine längere Phase der Erwerbslosigkeit hinter sich haben und deshalb im Durch-

schnitt über weniger Berufserfahrungen und Branchenkontakte verfügen, tendenziell fachlich und kaufmännisch schlechter qualifiziert sind sowie mit ungünstigeren finanziellen Rahmenbedingungen starten als Bezieher von ALG I.

Während sich bei der letzten Erhebung im Jahr 2009 noch zeigte, dass das Kreditausfallrisiko bei Frauen nur geringfügig von der Art des Transferbezugs vor Gründung abhing, unterscheiden sich nunmehr beide Quoten deutlich voneinander. Bei den Männern steigt das Risiko von 22,7 % (ALG I) auf 43,8 % (ALG II), bei den Frauen von 13,7 % (ALG I) auf 28,6 % (ALG II) (siehe hierzu Tabelle 14).

**Tabelle 14: Kreditausfälle nach Art des Transferleistungsbezugs**

|                          | Kein LB |        |              | ALG 1  |        |              | ALG II |        |              | insgesamt    |
|--------------------------|---------|--------|--------------|--------|--------|--------------|--------|--------|--------------|--------------|
|                          | Männer  | Frauen | Summe        | Männer | Frauen | Summe        | Männer | Frauen | Summe        |              |
| <b>Anzahl Kredite</b>    | 26      | 25     | <b>51</b>    | 171    | 182    | <b>353</b>   | 146    | 91     | <b>237</b>   | <b>641</b>   |
| <b>Anzahl K-Ausfälle</b> | 8       | 4      | <b>12</b>    | 38     | 25     | <b>63</b>    | 64     | 26     | <b>90</b>    | <b>165</b>   |
| <b>Anteil in %</b>       | 30,8%   | 16,0%  | <b>23,5%</b> | 22,2%  | 13,7%  | <b>17,8%</b> | 43,8%  | 28,6%  | <b>37,8%</b> | <b>25,7%</b> |

### 5.3.3 Branchenstruktur und Ausfallrisiko

Wie sieht das Risiko bezogen auf die Branche aus? Zunächst zeigt sich das erwartete Bild: Gastronomie (33,0 %) und Einzelhandel (30,1 %) erwiesen sich als die Branchen mit dem deutlich höchsten Ausfallrisiko. Neu ist, dass auch im Bereich Kunst/Kultur 29,7 % der ausgezahlten Kreditsumme als voraussichtlich uneinbringlich eingestuft werden müssen, was eine deutliche Steigerung im Vergleich zur letzten Erhebung bedeutet. Vergleichsweise niedrig sind die Ausfälle in den Bereichen Medien/IT-Berufe, Haushaltsnahe Dienstleistungen sowie Gesundheit/Pflege (siehe hierzu Tabelle 15).

**Tabelle 15: Volumen der Kreditausfälle nach Branchen**

| Branche                    | Kredite    | Volumen            | Ausfälle              | in %        | % (2009)    |
|----------------------------|------------|--------------------|-----------------------|-------------|-------------|
| <b>Einzelhandel</b>        | <b>126</b> | 1.155.800 €        | 347.852,38 €          | 30,1        | 22,7        |
| <b>Gastronomie</b>         | <b>42</b>  | 485.100 €          | 160.045,32 €          | 33,0        | 28,4        |
| <b>Handwerk</b>            | <b>101</b> | 894.500 €          | 200.596,55 €          | 22,4        | 15,7        |
| <b>Gesundheit/Pflege</b>   | <b>44</b>  | 347.350 €          | 50.455,18 €           | 14,5        | 6,8         |
| <b>Medien/IT-Berufe</b>    | <b>83</b>  | 634.055 €          | 57.364,83 €           | 9,0         | 5,1         |
| <b>Haushaltsnahe DL</b>    | <b>86</b>  | 751.489 €          | 98.543,76 €           | 13,1        | 9,5         |
| <b>Unternehmensbez. DL</b> | <b>125</b> | 925.900 €          | 199.692,48 €          | 21,6        | 19,4        |
| <b>Kunst/Kultur</b>        | <b>34</b>  | 276.480 €          | 82.228,54 €           | 29,7        | 6,8         |
| <b>Insgesamt</b>           | <b>641</b> | <b>5.470.674 €</b> | <b>1.196.779,04 €</b> | <b>21,9</b> | <b>15,8</b> |

Während die Gründer im Bereich der unternehmerorientierten Dienstleistungen wohl in vielen Fällen keinen stabilen Markteintritt schaffen, konzentrierten sich die Ausfälle im Handwerk auf Bauhilfstätigkeiten, also Bereiche, die grundsätzlich in erheblichem Wettbewerbsdruck stehen und deshalb mit hohem Gründungsrisiko behaftet sind. Die niedrigste Ausfallquote gibt es nach wie vor im Bereich Medien/IT-Berufe, in dem Gründer im Durchschnitt ein deutlich überdurchschnittliches Qualifikationsniveau vorweisen konnten.

Der Zeitpunkt, zu dem die Bedienung der als uneinbringlich eingestuften Kredite eingestellt wurde, lag in der Regel nicht weit entfernt vom Gründungsdatum. Dementspre-

chend hoch war mit 75,7 % der durchschnittliche Anteil der Kreditausfälle an der entsprechenden ursprünglich ausgezahlten Kreditsumme.

Die branchenspezifischen Verlustquoten sind unterschiedlich hoch. Während im Handwerk und im Bereich Medien/IT-Berufe lediglich rund 65 % des Darlehensbetrages verloren gingen, waren es in der Gastronomie 86,7 % (siehe hierzu Tabelle 16).

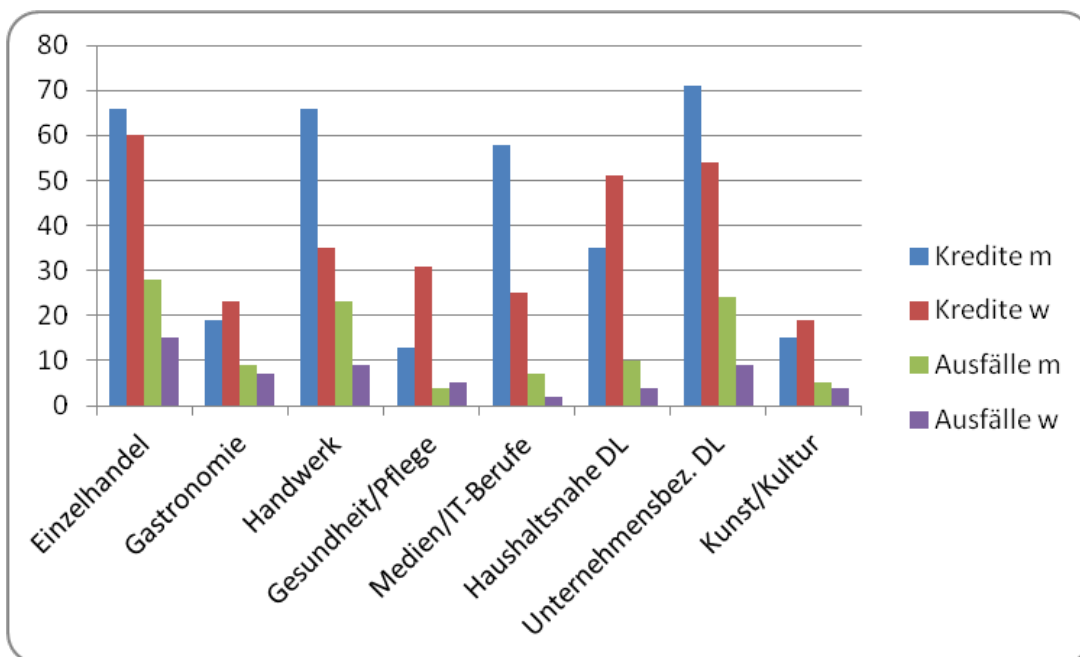
**Tabelle 16: Verhältnis Ursprungsbeträge und Kreditausfälle**

| Branche             | Kredite    | Volumen            | Ausfälle              | in %        |
|---------------------|------------|--------------------|-----------------------|-------------|
| Einzelhandel        | 43         | 432.500 €          | 347.852,38 €          | 80,4        |
| Gastronomie         | 16         | 184.600 €          | 160.045,32 €          | 86,7        |
| Handwerk            | 32         | 305.550 €          | 200.596,55 €          | 65,7        |
| Gesundheit/Pflege   | 9          | 65.900 €           | 50.455,18 €           | 76,6        |
| Medien/IT-Berufe    | 9          | 88.200 €           | 57.364,83 €           | 65,0        |
| Haushaltsnahe DL    | 14         | 133.500 €          | 98.543,76 €           | 73,8        |
| Unternehmensbez. DL | 33         | 271.550 €          | 199.692,48 €          | 73,5        |
| Kunst/Kultur        | 9          | 99.300 €           | 82.228,54 €           | 82,9        |
| <b>Insgesamt</b>    | <b>165</b> | <b>1.581.100 €</b> | <b>1.196.779,04 €</b> | <b>75,7</b> |

Erfolgreiche Gastronomen scheiterten daher eher frühzeitig und bevor sie nennenswerte Tilgungsraten leisteten, während Gründer im Handwerk häufig einige Zeit Rückzahlungspflichten erfüllten, bevor sie ihre Zahlungen einstellten.

Die branchenspezifischen Ausfallquoten der Frauen lagen unter denen der Männer. Besonders deutlich wird dies in den Branchen, in denen mehr Kredite an Gründerinnen ausgezahlt wurden und trotzdem weniger Ausfälle auf ihrer Seite zu verzeichnen sind. Dazu gehört der Bereich Gastronomie, hier beträgt die Ausfallquote der Frauen mit 30,4 % (7 von 23 Krediten) deutlich weniger als die der Männer mit 47,4 % (9 von 19 vergebenen Krediten). Ähnlich verhält es sich in den Bereichen Haushaltsnahe Dienstleistungen (7,8 % zu 28,6 %) sowie Kunst/Kultur (21,1 % zu 33,3 %) (siehe hierzu Abbildung 17).

**Abbildung 17: Kreditausfälle nach Branchen und Geschlecht**



### 5.3.4 Finanzielle Vorbelastungen und Ausfallrisiko

Ein wesentlicher Faktor, der die Höhe des Kreditausfallrisikos beeinflusst, ist nach den bisherigen Programmiererfahrungen die finanzielle Vorbelastung der Gründer und Gründerinnen. Die 358 Personen, die ihr Vorhaben schuldenfrei angingen, wiesen eine Kreditausfallrate von lediglich 20,7 % auf. In den übrigen Fällen, in denen bereits vor der Gründung bestimmte Verbindlichkeiten bestanden, erhöhte sich das Ausfallrisiko dramatisch auf 32,2 %.

Dieser stark das Risiko erhöhende Effekt zeigte sich bei allen Personen fast gleichermaßen: Bei Männern erhöhten finanzielle Vorbelastungen das Kreditausfallrisiko von 26,8 % auf 37,7 %, bei Frauen gab es einen Anstieg von 14,5 % auf 24,4 % (siehe hierzu Tabelle 17).

**Tabelle 17: Kreditausfallrisiko und finanzielle Vorbelastungen**

|                               | Kredite    | Ausfälle   | in % |
|-------------------------------|------------|------------|------|
| <b>Insgesamt</b>              | <b>641</b> | <b>165</b> |      |
| ohne finanzielle Vorbelastung | 358        | 74         | 20,7 |
| mit finanzieller Vorbelastung | 283        | 91         | 32,2 |
| <b>Männer</b>                 |            |            |      |
| ohne finanzielle Vorbelastung | 179        | 48         | 26,8 |
| mit finanzieller Vorbelastung | 164        | 62         | 37,8 |
| <b>Frauen</b>                 |            |            |      |
| ohne finanzielle Vorbelastung | 179        | 26         | 14,5 |
| mit finanzieller Vorbelastung | 119        | 29         | 24,4 |

### 5.3.5 Risikogruppen

Kombiniert man die verschiedenen Merkmale wie Branche, Geschlecht, Leistungsbezug vor Gründung und Vorbelastungen, so lassen sich sehr unterschiedlichen Ausfallrisiken feststellen.

Das Vorhaben einer Gründerin, die vorher ALG I bezieht und ohne finanzielle Vorbelastungen in die Selbständigkeit geht, ist mit einem nur geringen Risiko behaftet. In diese Gruppe fallen 95 vergebene Kredite, von denen lediglich 8 (entspricht 8,6 %) als uneinbringlich abgeschrieben werden mussten. Eine Gruppe mit hohem Risiko bilden dagegen Männer, die vor der Gründung ALG II erhielten und Verbindlichkeiten gegenüber Dritten aufwiesen. Auf diese Gruppe entfielen 67 Kreditvergaben und 35 Kreditausfälle, was einer Ausfallquote von 52,2 % entspricht.

Gründete dieser Mann im Bereich Einzelhandel/Gastronomie, so steigt die Quote der gescheiterten Vorhaben auf 68,4 %. Auf der anderen Seite ging eine Gründung im Bereich Medien/IT-Berufe, unabhängig vom Geschlecht, mit vorherigem ALG I-Bezug und ohne Vorverbindlichkeiten erst dreimal schief (siehe hierzu Tabelle 18).

**Tabelle 18: Kreditnehmermerkmale und Kreditausfallrisiko**

| Merkmal                                     | Kredite | Ausfälle | in % |
|---|---------|----------|------|
| Finanzielle Vorverbindlichkeiten (FinVb)    | 283     | 91       | 32,2 |
| FinVb + ALG II                              | 92      | 45       | 48,9 |
| FinVb + ALG II + Mann                       | 67      | 35       | 52,2 |
| FinVb + ALG II + Frau                       | 25      | 10       | 40,0 |
| ohne FinVb + ALG I + Frau                   | 95      | 8        | 8,6  |
| ohne FinVb + ALG I + Mann                   | 84      | 14       | 16,7 |
| FinVb + ALG II + Mann + Einzelhandel/Gastro | 19      | 13       | 68,4 |
| ALG I + Medien/IT                           | 48      | 3        | 6,3  |

### 5.4 Überlebensrate der Gründungen

Gründungen gelten als wichtiger Motor für Wachstum und Beschäftigung, aber die oft nur geringen Überlebenschancen junger Betriebe finden in der öffentlichen Debatte häufig kaum Beachtung. Die Gründungsforschung liefert hier nach wie vor wenig verlässliche Daten, zahlreiche Studien kommen zu sehr unterschiedlichen Ergebnissen.

So wird beispielsweise die Überlebensrate von Gründungen im Handwerk in den zulassungspflichtigen Gewerken (z. B. Kfz-, Elektrotechnik- und Friseurhandwerk) nach fünf Jahren häufig mit über 60 % veranschlagt, während Betriebe im zulassungsfreien Handwerk (z. B. Fliesen-, Platten- und Mosaikleger- sowie Gebäudereinigerhandwerk) auf eine Rate von weniger als 40 % kommen. Eine weitere in der Gründungsdiskussion häufig verwendete Faustregel lautet: In der Regel scheidet jeder zweite neu gegründete Betrieb im Laufe seiner ersten fünf Lebensjahre wieder aus dem Markt aus. Und die KfW kommt in ihrem aktuellen Gründungsmonitor 2011 zu dem Ergebnis, dass drei Jahre nach dem Start bereits jede dritte Gründung wieder aus dem Markt ausgeschieden ist.

Angesichts letztlich fehlender eindeutiger Vergleichsmaßstäbe stellen sich auch für das Kleinstkreditprogramm Fragen zur Definition und Messbarkeit des Erfolgs. Misst sich der Erfolg des Programms an der Höhe des zurück gezahlten Geldes oder am Bestand eines Unternehmens? Wie sind die Überlebensquoten der Gründer zu ermitteln und zu interpretieren? Sind Zielgrößen vorzugeben und wenn ja, welche? Ist eine Überlebens-

rate von 90 % nach Ablauf des ersten Jahres oder eine Überlebensrate von 40 % bei Unternehmen, die bereits fünf Jahre existieren, unter Berücksichtigung der Zielgruppe ein eher gutes oder ein eher schlechtes Ergebnis? Ist die Überlebensrate der geförderten Betriebe überhaupt geeignet für die Beurteilung des Programmerfolgs? Muss eine sehr niedrige Überlebensrate als Misserfolg gewertet werden? Sollte gezielt eine hohe Quote durch eine Strategie der Risikominimierung angestrebt werden, was bedeuten würde, dass ein großer Teil der Zielgruppe keinen Zugang zum Programm bekäme?

Eindeutige und einfache Antworten auf diese Fragen gibt es nicht, mehrere Aspekte sind wichtig. Der Erfolg des Kleinstkreditprogramms bemisst sich nicht nur am Umfang der Kreditrückzahlungen oder der Kreditausfallrate, sondern auch daran, in welchem Umfang es gelingt, dass Existenzgründer sich dauerhaft aus dem öffentlichen Transferbezug lösen können.

Die für das Programm zuständige Behörde hat sich in der Vergangenheit zu einem pragmatischen Ansatz entschlossen und strebte für das Programm als Ziel eine Überlebensrate der von ihr geförderten Gründer von 50 % nach fünf Jahren an, wobei dieser Fünfjahreszeitraum der regelhaften Kreditlaufzeit entspricht. Wurde dieses Ziel erreicht?

Der mit einer lückenlosen Nachverfolgung des wirtschaftlichen Schicksals der einzelnen Gründerjahrgänge verbundene Aufwand ist erheblich. Deshalb werden im vorliegenden Bericht vor allem die ermittelten Zahlen zu den zurückgezahlten Krediten für die Ermittlung des Programmerfolgs als Basis gewählt. Vorher werden aber zum Vergleich die im vorangegangenen Bericht 2009 beschriebenen Ergebnisse kurz dargestellt.

Dort ergaben sich zu den Überlebensraten der (ältesten) Gründerkohorte des Programms aus dem Jahr 2002 (60 Kreditvergaben) sowie dem Gründerjahrgang 2007 (63 Fälle) die folgenden Erkenntnisse:

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

Von den Mitgliedern der Gründungskohorte 2007 waren im Frühjahr 2009 noch 49 (das entspricht 78 %) selbstständig.

Die aktuelle Auswertung (Stand: 31.12.2010) hinsichtlich der vollständig zurückgezahlten Kredite, der noch in der Rückzahlungsphase befindlichen Fälle sowie der sich abzeichnenden Kreditausfälle wird in Tabelle 19 für die gesamte Programmlaufzeit zusammengefasst.

**Tabelle 19: Kreditrückzahlungen und -ausfälle nach Jahren**

| Jahr             | Kredite    | zurück     | zurück in %  | offen      | Ausfälle   | Ausfälle in % |
|------------------|------------|------------|--------------|------------|------------|---------------|
| 2002             | 60         | 36         | 60,0         | 3          | 21         | 35,0          |
| 2003             | 90         | 53         | 58,9         | 9          | 28         | 31,1          |
| 2004             | 90         | 51         | 56,7         | 11         | 28         | 31,1          |
| 2005             | 97         | 45         | 46,4         | 19         | 33         | 34,0          |
| 2006             | 85         | 37         | 43,5         | 23         | 25         | 29,4          |
| 2007             | 63         | 24         | 38,1         | 26         | 13         | 20,6          |
| <b>Summe</b>     | <b>485</b> | <b>246</b> | <b>50,7</b>  | <b>91</b>  | <b>148</b> | <b>30,5</b>   |
| 2008             | 32         | 6          | k. A.        | 21         | 5          | k. A.         |
| 2009             | 63         | 5          | k. A.        | 47         | 11         | k. A.         |
| 2010             | 61         | 1          | k. A.        | 59         | 1          | k. A.         |
| <b>Summe</b>     | <b>156</b> | <b>12</b>  | <b>k. A.</b> | <b>127</b> | <b>17</b>  | <b>k. A.</b>  |
| <b>insgesamt</b> | <b>641</b> | <b>258</b> | <b>40,2</b>  | <b>218</b> | <b>165</b> | <b>25,7</b>   |

Vergleicht man zunächst diese Ergebnisse mit den vorhin beschriebenen Erkenntnissen aus dem Jahr 2009, so zeigen die Zahlen für das Jahr 2002, dass 36 Kredite vollständig getilgt wurden und 21 Fälle (35 %) als Kreditausfälle zu bewerten sind. Die entsprechenden Zahlen für das Jahr 2007 sind 24 abgeschlossene Kreditfälle sowie 13 (knapp 21 %) gescheiterte Vorhaben.

Nun bedeutet ein vollständig zurückgezahlter Kredit allerdings nicht unbedingt, dass das Vorhaben auch erfolgreich war und die Gründung sich noch im Markt behauptet. Es kann durchaus sein, dass der Betrieb inzwischen aufgegeben wurde, der Gründer wieder ein festes (sozialversicherungspflichtiges) Arbeitsverhältnis gefunden und die verbleibende Restschuld getilgt hat oder weiter tilgt. Auf der anderen Seite bedeuten noch laufende Rückzahlungen aus lange zurückliegenden Kreditgewährungen (z. B. die 3 Fälle aus dem Jahr 2002), dass hier erhebliche Zahlungsstörungen (z. B. mehrfache Stundungen) vorliegen, die möglicherweise zu zusätzlichen Kreditausfällen führen können. Die für das Jahr 2002 rein rechnerisch ermittelten Kredit-ausfälle sowie die Rückzahlungsquote sind deshalb entsprechend zu bewerten.

Fakt ist, dass bezogen auf Gründungen des Jahres 2002 von 60 vergebenen Krediten bis heute 36 zurückgezahlt wurden, was einer Quote von 60 % entspricht. In den folgenden Jahren sinkt diese Quote (auf 38,1 % für das Jahr 2007), was daran liegt, dass sich eine immer größere Zahl von ausgezahlten Krediten noch in der Phase der Rückzahlung befinden. Im Durchschnitt der Jahre 2002 bis 2007 (die weiteren Jahre bleiben wegen der noch geringen Aussagekraft unberücksichtigt) sind rund 50 % der Kredite vollständig zurückgezahlt worden und müssen rund 30 % als Ausfälle abgeschrieben werden. Das heißt aber auch, dass in 20 % der Fälle eine Zuordnung zu einer der beiden Kategorien noch offen und eine endgültige Aussage deshalb noch nicht möglich ist.

Genau zu ermitteln waren die vollständig abgelösten Kreditfälle (rund 60-55 % in den Jahren 2002 bis 2004). In wie vielen Fällen Kredite ordnungsgemäß zurückgezahlt wurden, der Betrieb aber aufgegeben wurde, ist nicht genau bekannt. Dazu wird eine Sonderauswertung erfolgen. Die Ergebnisse werden im nächsten Bericht vorgestellt werden können. Aufgrund von Stichproben muss davon ausgegangen werden, dass die Größenordnung 5-10 % beträgt. Das würde für das Jahr 2002 z. B. bedeuten, dass bis zu vier Gründer, die zu den erfolgreichen Kreditnehmern zählten, nicht mehr am Markt tätig sind. Die Erfolgsquote würde sich somit auf rund 53 % verringern.



Generell gilt im Hinblick auf die Überlebensraten der vom Programm geförderten Gründungen mangels gesicherter genauere Erkenntnisse also immer noch das folgende Muster: Während die Überlebensrate 12 Monate nach Gründung noch bei über 90 % liegt, sinkt sie im zweiten Jahr auf rund 75 bis 80 % ab. Nach drei Jahren sind noch ca. 65 % der Gründer selbstständig, die sich dann in der großen Mehrzahl stabilisiert haben, sodass in den folgenden Jahren die Überlebensquote nur noch langsam auf rund 50 % absinkt.

## 6. Gründungsbeispiele

### Waldkindergarten *Die Schlaufüchse*



Die Idee des Waldkindergartens stammt ursprünglich aus Schweden. Mit der Erkenntnis *Bewegung macht schlau* ist auch in Hamburg die Nachfrage danach stetig steigend. Das ist eine Geschäftsidee für mich, dachte Mirjam Thate, denn sie brachte eine Menge Voraussetzungen für eine Selbstständigkeit mit: Die staatlich anerkannte Ausbildung zur Erzieherin, Berufserfahrung und jede Menge Energie, Kreativität, Flexibilität, Durchsetzungs- und Durchhaltevermögen. Aber auch Kommunikation war ihre Stärke und führte zu schnell zum Aufbau eines Vertrauensverhältnisses zu interessierten Eltern. Mit Unterstützung der Behörde und nachdem ein geeigneter Platz am Rande des Naturschutzgebiets Raakmoorgrund gefunden war, nahm der neue Waldkindergarten im Januar 2008 die ersten Kinder auf.

Bildung und Erziehung der Kinder finden im Naturraum statt und bedeuten forschendes Lernen in Sinnzusammenhängen. In der Natur finden Kinder stets Bewegungsanlässe, die sie mit täglich neuen Erfahrungen konfrontieren. Verantwortbare Grenzerfahrungen wie z. B. Bäume zu erklettern stärken das Selbstbewusstsein eines Kindes und eröffnen ihm die Chance, seine Möglichkeiten realistisch einzuschätzen.

Der Waldkindergarten „Die Schlaufüchse“ bietet Plätze für 25 Kinder im Alter von 3 bis 6 Jahren an und ist täglich von 8 bis 13 Uhr geöffnet. An zwei Tagen in der Woche begleitet die Kinder ein Pony. Das Konzept orientiert sich an den Hamburger Bildungsempfehlungen. Ein zusätzlicher Schwerpunkt ist Musik. Zum Team gehören drei pädagogische Mitarbeiterinnen.

([www.waldkindergarten-schlaufuechse.de](http://www.waldkindergarten-schlaufuechse.de))

Mirjam Thate: „Betriebsurlaubnis erteilt, Pachtvertrag unterschrieben, Gründungszuschuss bewilligt, das Jugendamt mit im Boot, viele interessierte Eltern, alles lief bestens mit der Gründung meines Waldkindergartens. Bis auf die Sache mit der Schutzhütte. Die finanzierte dann schnell und unbürokratisch die Behörde aus dem Kleinstkreditprogramm.“

## Afrikanisches Restaurant *Tropical Point*



Das Restaurant *Tropical Point* zeigt, dass Gründungen auch in traditionell als Hochrisikobranchen geltenden Bereichen zum Erfolg geführt werden können. Die ghanaische Gründerin Joyce Bestelmeyer brachte die notwendigen Voraussetzungen für Ihr Vorhaben mit: Eine tragfähige und nebenberuflich bereits praktisch erprobte Idee, gute Gründungsvorbereitung, ausreichend unternehmerische Kenntnisse sowie Branchenerfahrung, hohe Motivation und enormer Arbeitseinsatz bei der Umsetzung ihrer Gründungsidee. Weitere Eigenschaften wie Organisationstalent, der stete Blick auf Sauberkeit und Ordnung (unerlässlich für das Betreiben eines Restaurants), Kreativität und die Fähigkeit, auf Menschen zuzugehen und sie für eine Sache zu begeistern, kamen hinzu.

Gemeinsam mit ihrem Mann hatte Sie das Ziel vor Augen, ein Stück ihrer afrikanischen Kultur nach Hamburg zu bringen. Hinzu kam das nötige Glück: Im multikulturellen und dichtbevölkerten Stadtteil Altona fanden sie, direkt am Bahnhof, den idealen Standort für das Restaurant zu einem vertretbaren Mietpreis. Seit Anfang 2008 bietet das Restaurant *Tropical Point* hier zufriedenen Kunden afrikanische Spezialitäten zu moderaten Preisen in unkomplizierter, lockerer Atmosphäre.

Joyce Bestelmeyer: „Immer wieder hatte ich einen mobilen Stand auf Straßen- und Stadtteulfesten. Und wo ist das Hauptgeschäft? Das fragten mich zufriedene Stammkunden. Mit einem privaten Darlehen und dem Kleinstkredit der Behörde konnte ich mir nun endlich den Traum vom eigenen afrikanischen Restaurant erfüllen.“

## Fahrradladen *Toolbikes*



Hauke Clausen steht hinter dem großen Tresen in *Toolbikes*, den er mit einem Hörer in der Hand, mit der anderen blättert er in Listen. „Natürlich kann ich meine Bestellungen beim Großhändler auch online aufgeben“, erklärt er, nachdem das Gespräch beendet ist. „Aber der persönliche Kontakt ist mir sehr wichtig.“ In fast jeder Ecke des Ladens wartet ein Fahrrad auf die Fertigstellung

oder die Reparatur. Und die Kunden gäben sich die Klinke in die Hand, wenn die Tür nicht so weit offen stünde. Der Laden läuft.

Zehn Jahre war Hauke Clausen, gelernter Kfz-Mechaniker mit Passion fürs Zweirad, in Fahrradläden angestellt. Das gesamte Spektrum hat er kennengelernt: Mountainbikes, Trekkingbikes, Rennräder und Drahtesel für den ganz normalen Freizeitradler. Er hat Kunden beraten, Räder verkauft und repariert. Irgendwann ließ ihn der Gedanke nicht mehr los: Besser wäre es, sein eigener Herr zu sein und sich selbst eine Perspektive zu schaffen.

Nach dem Verlust seiner letzten Stelle sprach er mit team.arbeit.hamburg über seine Pläne, sich selbstständig zu machen. Dort verwies man ihn an die Johann Daniel Lawaetz-Stiftung. In allen Fragen zur Existenzgründung wurde er dort intensiv und kompetent beraten. Sein erstes Konzept, die Übernahme eines etablierten Fahrradgeschäfts, erwies sich als nicht finanzierbar. Er überarbeitete das Konzept. So entstand das Geschäftsmodell, das die Lawaetz-Stiftung team.arbeit.hamburg und der Behörde zur Förderung empfahl: Individuelle Fahrräder aus Stahl und Titan nach Kundenwunsch zu erstellen und Räder aller Art zu reparieren. „Die Beratung durch die Lawaetz-Stiftung verlief sehr praxisorientiert, immer mit Blick auf das Machbare,“ sagt der Jungunternehmer. „Am Ende wusste ich: So kann es gehen.“

In September 2009 eröffnete Hauke Clausen seinen Laden in Bahrenfeld. „Zuerst lief es gut. Freunde, Bekannte und Nachbarn kauften Räder oder ließen welche reparieren. Im Folgenden langen, eisigen Winter und dem verregneten Frühjahr musste der Fahrradexperte Durchhaltevermögen aufbringen. Doch es hat sich gelohnt. Etliche Stammkunden hat er inzwischen gewonnen. Eine Praktikantin hilft ihm, eine Teilzeitkraft will er einstellen. Hauke Clausen blickt optimistisch in die Zukunft. „So eine Gründung braucht ihre Zeit. Ohne die Beratung und Empfehlung durch die Lawaetz-Stiftung und ohne die finanzielle Förderung hätte ich das nicht geschafft. Keine Bank hätte mir den benötigten Kredit gegeben. Aber wenn es weitergeht wie in den letzten Monaten, werde ich in drei, vier Jahren ganz fest im Sattel sitzen und mehr Mitarbeiter brauchen.“

(aus: Hamburger Förderkompass 2010, leicht gekürzt, mit freundlicher Genehmigung des Mittelstandsförderinstituts)

## **Personal-Service Westermann**



Der Personal-Service Westermann ist ein besonders gutes Beispiel für eine erfolgreiche Gründung. Als Frank Westermann sich als „Ein-Mann-Unternehmen“ 2002 selbstständig machte, brachte er alle notwendigen Voraussetzungen für den Geschäftserfolg mit: Eine gute Geschäftsidee, einen sorgfältig

durchdachten Businessplan, langjährige Branchenerfahrung sowie eine hervorragende berufliche und unternehmerische Qualifikation.

Für die Finanzierung der Gründung kam das gerade etablierte Kleinstkreditprogramm der Freien und Hansestadt Hamburg genau zur richtigen Zeit: Frank Westermann gehörte mit zu den ersten Kunden, denen ein Kredit gewährt wurde. Das erste Büro war ein kleiner Raum mit Schreibtisch und Telefon.

Inzwischen hat sich der auf die Vermittlung und Überlassung von Akademikern und qualifizierten Fachkräften im Bereich der Kinder- und Jugendarbeit sowie für Kranken-, Heil- und Pflegeeinrichtungen spezialisierte Personal-Service Westermann zu einem soliden mittelständischen Unternehmen entwickelt und ist in Norddeutschland zu einem der größten Personal-Dienstleister in diesem Bereich herangewachsen. Ein Team aus festangestellten erfahrenen Pädagogen, Pflegefachkräften und Personalexperten unterstützt zahlreiche namhafte soziale Einrichtungen erfolgreich bei ihrer Personalplanung. Das Angebot reicht von der Überlassung flexibler Vertretungen für Stunden, Tage oder Monate bis hin zur Vermittlung fester Mitarbeiter. Der Markt und die Nachfrage wachsen – die Firma sieht optimistisch in die Zukunft.

Frank Westermann: „Meine Geschäftsidee, Zeitarbeit und Arbeitsvermittlung für Gesundheits- und Sozialberufe, war im Jahr 2002 noch eine Nische. Mit einem Kredit der Behörde konnte ich das Unternehmen starten. Seitdem ist mein Personal-Service auf einem stabilen Expansionskurs.“

## **7. Erfahrungsberichte**

### **7.1 Lawaetz-Stiftung: Beratung zur Existenzgründung**

#### **7.1.1 Überblick 2002 bis 2010**

Seit Juni 2002 sind wir mit der Umsetzung des Hamburger Kleinstkreditprogramms beauftragt und haben in diesem Zusammenhang die Antragsberatung von interessierten Gründern und Gründerinnen zum Programm und die Antragsbearbeitung eingehender Kreditanträge übernommen. Das Hamburger Kleinstkreditprogramm hat sich von Anfang an einer sehr guten Nachfrage erfreut. Wir haben seit Programmstart 2002 fast 2.000 Kreditanträge bearbeitet, die tatsächlichen Anfragen nach diesem Programm lagen deutlich höher. Die Nachfragesituation hat dabei quantitativ und qualitativ immer parallel das jeweilige Gründungsgeschehen abgebildet. Der Trend zu Klein- und Kleinstgründungen hat sich dabei in den letzten 10 Jahren verstetigt.

#### **7.1.2 Unsere Aufgabe – unsere Rolle**

Unsere Aufgaben im Rahmen der praktizierten Arbeitsteilung lassen sich wie folgt darstellen:

Vor der Antragstellung stehen Informationsbereitstellung (schriftlich sowie via Internet: [www.gruendung-lawaetz.de](http://www.gruendung-lawaetz.de)) und Programmberatung (Telefonhotline 040 – 39 99 36 – 36, persönliche Kurzberatungen sowie individuelle Gründungsberatung jeweils bei Bedarf) im Vordergrund. Nach der Antragstellung geht es um Antragsvorprüfung (auf Vollständigkeit und Plausibilität), das persönliche Gespräch mit dem Antragsteller/der Antragstellerin (erstes Feedback) sowie die Bearbeitung und Weiterleitung vollständiger und entscheidungsreifer Anträge an die zuständige Behörde.

Wir sehen uns dabei in einer Beratungs-, Vermittlungs- und Steuerungsfunktion zwischen interessierten Kreditnehmern/-nehmerinnen auf der einen und dem Geldgeber auf der anderen Seite: der Kreditnehmer/die Kreditnehmerin bekommt vor der Ent-

scheidung ein erstes Feedback zu seinen/ihren Antragsunterlagen und Vorhaben sowie, sofern dies erforderlich erscheint, die Möglichkeit, Unterlagen nachzubessern oder Informationen nachzureichen. Ziel ist es dabei, entweder die Förderchancen für aussichtsreiche Gründungen zu erhöhen oder Antragsteller/-innen zu einer Rücknahme solcher Anträge zu bewegen, die definitiv aus formalen oder inhaltlichen Gründen nicht förderfähig sind. Vollständige Anträge reichen wir mit einer kurzen Bewertung an die zuständige Behörde weiter. Die Entscheidung für oder gegen eine Förderung liegt ausschließlich im Ermessen der zuständigen Fachbehörde.

Die Beratung zum Kreditprogramm sowie die Antragsbearbeitung werden bei uns als eigenständiges Produkt angesehen und behandelt. Die Bearbeitung der Anträge ist in keiner Weise davon abhängig, ob die Antragsteller/-innen im Vorwege von der Lawaetz-Stiftung beraten wurden oder nicht.

Gründungsinteressierten stehen alle Informations-, Seminar- und Beratungsangebote der Lawaetz-Stiftung offen, sofern sie Hilfestellung bei der Gründungsvorbereitung wünschen. Der Zugang zum Programm ist sehr vielfältig: viele Interessenten werden durch eigene Recherchen oder über Empfehlungen auf das Hamburger Kleinstkreditprogramm aufmerksam. Eine zentrale Rolle spielt der Zugang über Kooperationspartner aus dem Hamburger Gründungsnetzwerk oder Einrichtungen, die in der Gründungsberatung tätig sind.

### **7.1.3 Erfahrungen aus der Antragsbearbeitung**

Die Person des Gründers bzw. der Gründerin spielt aus unserer Sicht die wesentliche, wenn nicht sogar entscheidende, Rolle bei der Förderempfehlung. Es geht uns weniger um klassische Sicherheiten, als vielmehr um Glaubwürdigkeit, Vertrauenswürdigkeit, Authentizität und Plausibilität. Kurz gesagt, trauen wir dieser Person – ganzheitlich betrachtet - eine erfolgreiche Gründung in der jeweiligen Branche zu? Diese Einschätzung ist nie frei von subjektiven Einflüssen. Wir stützen uns dabei insbesondere auf unsere langjährige Erfahrung in der Beratung von Gründern und Gründerinnen aus der Erwerbslosigkeit.

Unsere Betrachtungsweise orientiert sich darüber hinaus auch an banküblichen Maßstäben. Es fließen Kriterien wie Gründungsrisiko, Ausfallrisiko und Bonität in die Entscheidungsfindung ein. War das bisherige Zahlungsverhalten in Ordnung? Wurden bisherige Kredite zurückgezahlt? Liegt keine Überschuldung vor? Darüber hinaus finden aber auch soziale Gesichtspunkte Berücksichtigung. Eine Antragstellung scheitert nicht am sozialen Status des Antragstellers (Arbeitslosigkeit) oder aus bankbetriebswirtschaftlichen Gründen (geringe Margen bei niedrigen Kreditbeträgen).

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

Die Qualität der Anträge ist in den letzten Jahren gestiegen. Ein gut vorbereitetes, nachvollziehbares Unternehmenskonzept und eine plausible Gründungskalkulation, aus der eine Tragfähigkeit und die perspektivische Unabhängigkeit von Transferleistungen realistisch erscheinen, sind für uns ein wichtiges Entscheidungskriterium. Unsere Erfahrung zeigt, dass plausible, authentische, vom Gründer selbst aktiv erarbeitete Konzepte, die Erfolgswahrscheinlichkeit sowohl der Gründung als auch der Finanzierung erhöhen.

Die Bandbreite der uns erreichenden Anfragen und Anträge ist nach wie vor groß: Von sehr gut vorbereiteten Gründungen und Unterlagen bis hin zu wenig durchdachten Vorhaben und unvollständigen Antragsunterlagen. Der Druck auf die Gründer/-innen hat sich durch formale Fristen (z. B. 90 Tages-Frist beim Gründungszuschuss), die absehbaren Verschlechterungen beim Gründungszuschuss oder andere Auflagen der Arbeitsagentur deutlich erhöht und spiegelt sich dann auch bei der Antragstellung wider.

Bezogen auf Gründungsideen sind fast alle Branchen vertreten. Klassisch richtet sich das Programm an wenig kapitalintensive Branchen, also primär an personen- oder unternehmensbezogene Dienstleistungen oder sehr kleine Vorhaben in Handel, Handwerk oder Gastronomie. Es erreichen uns aber auch Finanzierungsanfragen, insbesondere im standortgebundenen Gewerbe, deren betriebswirtschaftlich erforderlicher Kapitalbedarf bei realistischer Betrachtungsweise die formale Obergrenze des Programms (25 T€ bei Einzelgründungen und 50 T€ bei Mehrpersonengründungen) deutlich überschreiten dürfte. Hier besteht dann meist die Gefahr der Unterfinanzierung. In diesen Fällen verweisen wir häufig auf andere Programme (z. B. auf den KfW-Gründerkredit Startgeld).

#### **7.1.4 Aktuelle Trends und Ausblick**

Nachdem uns im Jahr 2010 eine sehr hohe Zahl an Kreditanträgen erreicht hat, verzeichnen wir im Unterschied zu einer auch im Jahr 2011 anhaltend hohen Beratungsnachfrage einen deutlichen Rückgang an Finanzierungsanfragen zum Kleinstkreditprogramm. Wie auch schon in den Vorjahren, schwankt die Nachfrage erheblich in Anhängigkeit vom jeweiligen Gründungsgeschehen. Aufgrund der bislang vergleichsweise positiven Arbeitsmarktsituation haben sich viele Gründungsinteressierte wieder verstärkt auf Anstellungsverhältnisse orientiert. Das betrifft insbesondere mittlere Jahrgänge und Personen mit gut nachgefragten Qualifikationen. Ältere Gründer/-innen, die am Arbeitsmarkt benachteiligt sind, verfügen nach unserer Beobachtung häufig über Ersparnisse oder finanzielle Mittel, z. B. aus Abfindungen. Viele Gründungen erfolgen darüber hinaus derzeit in wenig kapitalintensiven Branchen und werden mit Eigenmitteln (häufig auch mit Sacheinlagen) realisiert.

Die Nachfrage von ALG II-Empfängern/Empfängerinnen ist 2011 massiv zurück gegangen. Leistungen zur Eingliederung Selbstständiger (LES) nach §16c SGB II (zinslose Darlehen oder Zuschüsse) des Jobcenters sind seit Anfang 2011 vorrangig zu beantragen und decken in vielen Fällen bereits den Finanzierungsbedarf, da eine Finanzierung bis 5.000 €, in Einzelfällen auch bis 10.000 €, erfolgen kann. Eine Aufstockung der Finanzierung über den Kleinstkredit ist bei positiver Förderzusage des Jobcenters möglich, kommt bislang aber nur in Einzelfällen zum Tragen. Das Verfahren (Vorrangigkeit von LES) war im ersten Halbjahr 2011 mit erheblichen Unsicherheiten seitens des Jobcenters behaftet und hat zu einer deutlichen Zurückhaltung bei Förderanfragen und -zusagen geführt. Die Verfahrensänderungen 2011 gingen einher mit erheblichen Einsparungen des Jobcenters bei LES und Einstiegsgeld.

Neue Förderinstrumente (hier insbesondere der Mikrokreditfonds Deutschland) erweitern das Finanzierungsangebot für Gründer und Gründerinnen. Die Lawaetz-Stiftung hat sich 2010 als Mikrofinanzierer akkreditieren lassen und bislang eine Reihe von Krediten über dieses Programm vergeben können. Eine Überschneidung der Programme konnten wir bislang nicht feststellen. Für Gründer und Gründerinnen, die die Bedingungen für das Kleinstkreditprogramm erfüllen, sind die Konditionen dieses Programms in der Regel deutlich günstiger. Uns erreichen aber zunehmend Anfragen von Unternehmern und Unternehmerinnen, die schon einige Monate oder Jahre hauptberuflich am Markt tätig sind und einen Finanzierungsbedarf für ihr Unternehmen haben. Diese sind aufgrund der Förderbedingungen von einer Förderung über das Kleinst-

kreditprogramm ausgeschlossen. Hier ist der Mikrokredit der Lawaetz-Stiftung oder anderer Mikrofinanzierer mittlerweile eine gute Alternative.

Seit einigen Monaten haben angekündigte und politisch diskutierte Veränderungen beim Gründungszuschuss zum Ende des Jahres 2011 für eine erhebliche Verunsicherung in der Gründungslandschaft geführt. Inwieweit der zu erwartende, deutliche Rückgang der Förderzahlen seitens der Agentur für Arbeit ab 2012 Einfluss auf das Kleinstkreditprogramm haben wird, lässt sich derzeit noch nicht abschätzen. Möglicherweise wird es aufgrund der verschlechterten Finanzierungsbedingungen seitens der Arbeitsagentur wieder zu einer Nachfragesteigerung im Programm kommen.

Wir gehen auch zukünftig davon aus, dass es eine hohe, aber schwankende Nachfrage nach Kleinstkrediten geben wird. Die anhaltende Finanzkrise gestaltet den auch schon vor der Krise sehr eingeschränkten Finanzierungszugang von Gründern über Banken noch schwieriger. Eine Veränderung ist hier trotz der Angebote der KfW-Mittelstandsbank nicht in Sicht. Leistungen des Jobcenters und der Mikrokredit erweitern zwar das Spektrum deutlich, können aber den Kleinstkredit nicht ersetzen. Das Hamburger Kleinstkreditprogramm hat sich aufgrund seiner attraktiven, sehr gut auf die Bedürfnisse kleiner Gründungen abgestimmten Konditionen, als wichtiger Baustein der Gründungsfinanzierung in Hamburg bewährt und etabliert.

Johann Daniel Lawaetz-Stiftung, Jens Fahsel, 03.11.2011

## **7.2 Evers & Jung: Bericht über das TeleCoaching 2004 bis 2011**

### **7.2.1 Ziel und Methodik des TeleCoachings**

Von Mai 2004 bis März 2011 führte die evers & jung GmbH im Auftrag der Behörde für Wirtschaft und Arbeit eine begleitende Telefonberatung der Gründer aus dem Kleinstkreditprogramm der Freien und Hansestadt Hamburg durch. Seit Ende 2006 wurde das TeleCoaching durch ein Angebot an Seminaren und Netzwerktreffen flankiert. Ziel des TeleCoachings war, die Nachhaltigkeit der Gründungen zu stärken und somit die Kreditausfallrate zu senken.

Erfahrene Unternehmensberater erörterten im Rahmen des TeleCoaching-Projekts mit den Gründern den Entwicklungsstand des Unternehmens am Telefon, verabredeten Handlungsschritte und überprüften die Einhaltung der Zielvereinbarungen. Die Kontaktaufnahme durch die Berater erfolgte quartalsweise bzw. bei akuten Anliegen durch die Gründer selbst. Methodisch stand beim TeleCoaching nicht die Kontrolle der Kreditnehmer im Mittelpunkt, sondern die *Hilfe zur Selbsthilfe*. Das Coaching war Bestandteil des Kreditvertrages und somit grundsätzlich verpflichtend. Die Kommunikation über Telefon und Internet zeichnete sich durch Niedrigschwelligkeit aus und erwies sich durch den Verzicht auf Vor-Ort-Besuche als kosteneffizient.

Über die von den Beratern während der Beratung gepflegte Datenbank ist es möglich Aussagen über die Bestandsfestigkeit der Gründungen Aussagen zu treffen. Über die Kreditausfallrate liegt ausschließlich der Behörde entsprechendes Datenmaterial vor.

### **7.2.2 Anzahl der beratenen Gründer**

Im Projektzeitraum wurden gut 500 Unternehmensgründungen in das TeleCoaching überführt. Davon fanden ca. 200 Gründungen aus ALG II-, Sozialhilfe-, oder Arbeitslosenhilfebezug statt. Es wurden rund 450 Unternehmen von den Beratern am Telefon betriebswirtschaftlich begleitet.

### **7.2.3 Teilnahmebereitschaft und Beratungsdauer**

Die Teilnahmebereitschaft am TeleCoaching liegt damit bei rund 90 %. Die größte Gruppe stellen dabei männliche ALG I-Empfänger deutscher Herkunft im Alter von 40-49 Jahren, die über Hochschulreife bzw. (Fach-)Hochschulabschluss verfügen. Die Beratungsdauer belief sich in rund einem Drittel der Fälle auf einen Zeitraum von über zwei Jahren. Ein weiteres knappes Drittel der Unternehmen wurde zwischen einem und zwei Jahren durch das TeleCoaching betreut. Für das verbleibende Drittel der Coachingfälle blieb die Beratungszeit unter der Einjahresmarke, in 22 % der Fälle sogar bei weniger als sechs Monaten.

### **7.2.4 Beratungsabbrüche**

Mit knapp 120 verzeichneten Beratungsabbrüchen konnte knapp ein Viertel der Beratungsfälle im Telecoaching nicht zum ordentlichen Abschluss gebracht werden. Dabei hat ein höherer Anteil an männlichen Teilnehmern die Beratung abgebrochen (26 %), als es bei weiblichen Teilnehmern der Fall war (15 %). Die Rate der Beratungsabbrüche steigt zudem mit dem Alter an. Während bei unter 30-Jährigen die Abbruchrate noch bei knapp 15 % liegt, hat jeder vierte Teilnehmer im Alter von 50 - 59 Jahren die Beratung vorzeitig beendet. Knapp ein Fünftel der aus Deutschland stammenden Teilnehmer hat die Beratung abgebrochen, im Vergleich zu rund 44 % der Personen mit Herkunft aus Nicht-EU-Staaten. Je höher der Qualifizierungsgrad der Kleinunternehmer ausfällt, desto höher ist der Anteil an Beratungsabbrüchen in der jeweiligen Gruppe (Ausnahme: ohne Abschluss). Diese Tendenz gilt sowohl bezüglich der Schul- als auch der Berufsausbildung. Zum Beratungsabbruch kam es häufig dann, wenn die Kunden mehr als dreimal unentschuldigt den vereinbarten Termin nicht einhielten und auf Anrufe, E-Mails und Briefe nicht reagierten. Die Berater im TeleCoaching hatten in seltenen Fällen den Eindruck, dass das Medium Telefon und Internet für die Abbrecher nicht ausreichte. Dies scheint insbesondere auf die Teilnehmer aus Nicht-EU-Staaten zuzutreffen. Zu Beginn der Beratung schwang auf Seiten der Gründer/innen auch eine große Skepsis gegenüber den Beratungskompetenzen und der Unabhängigkeit der Berater mit. Nur ein kleiner Teil ließ sich nicht vom Gegenteil überzeugen.

### **7.2.5 Beratungsschwerpunkte**

Mehr als die Hälfte aller Beratungsfälle wurde schwerpunktmäßig im Bereich der Gewinnung und Entwicklung von Kunden trainiert. Der zweitwichtigste Aspekt lag im Bereich der Finanzplanung. Rund ein Fünftel der Teilnehmer wurde schwerpunktmäßig dazu beraten und motiviert, regelmäßig mit einer Liquiditätsplanung zu arbeiten. Weitere Schwerpunkte lagen im Management des Unternehmeralltags und im Training von Softskills. Dazu gehörten vor allem das Treffen wichtiger Entscheidungen, der Umgang mit unternehmerischer Verantwortung und das Aushalten von Unsicherheiten.

### **7.2.6 Tätigkeit am Ende der Beratung**

Von allen beratenen TeleCoaching-Teilnehmern, deren Unternehmensstatus am Ende der Beratung bekannt war, waren drei Viertel noch immer rein selbständig tätig. Knapp jeder Zehnte bestritt seinen Lebensunterhalt zusätzlich zur Selbständigkeit mit einem Nebenjob. Fast ein Fünftel der Teilnehmer hatten ihr Geschäft zum entsprechenden Zeitpunkt aufgegeben.

### **7.2.7 Beratungsstatus**

Die Beratungsfälle wurden drei Kategorien zugeordnet: Als *Vorzeigefall* wurden Unternehmen eingestuft, die während der Beratungsdauer über ihre Planumsatzzahlen kamen bzw. bei denen davon ausgegangen werden konnte, dass sich die Gründung als



überdurchschnittlich erfolgreich erwies. Ein *Durchschnittsfall* wurde ein Unternehmen, wenn die Planumsatzzahlen mindestens annähernd erreicht wurden und/oder sich ein ausbaufähiges Geschäftsmodell entwickelt hatte. Bei beiden Kategorien wiesen die Gründer stabile Voraussetzungen zur Weiterführung ihrer Gründung vor. Als *Krisenfall* wurden die Unternehmen eingestuft, die aufgrund von unvorhergesehenen Ereignissen oder Fehleinschätzungen nicht von der Gründung leben konnten, oder Fälle, in denen ein engmaschigeres Coaching nötig war, um dem Unternehmen den nötigen Schwung zu geben.

Die Einschätzung des *Gründungsrisikos* (niedrig, mittel, hoch und extrem hoch) wurde von der Lawaetz-Stiftung im Zusammenhang mit der Überprüfung und Weiterleitung des Kreditantrages an die Behörde vorgenommen.

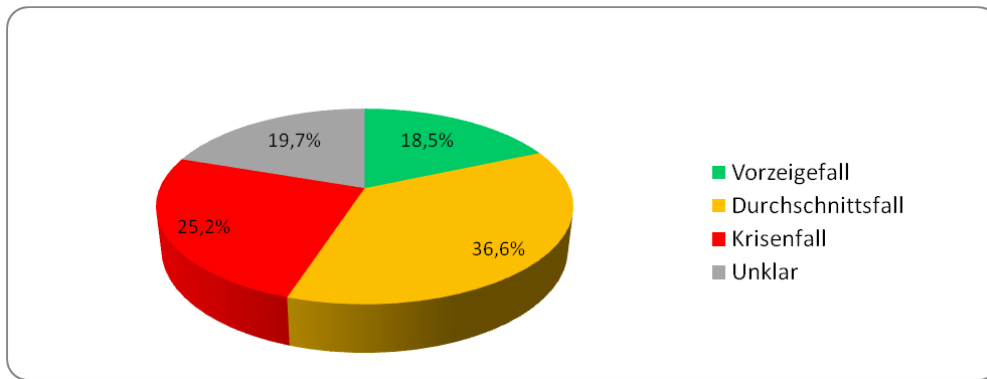
Zur Verteilung der insgesamt 547 Beratungsfälle auf die einzelnen Kategorien siehe Tabelle 20.

**Tabelle 20: Status am Ende der Beratung**

| Gründungsrisiko          | niedrig   | mittel     | hoch       | extrem hoch | Summe      |
|--------------------------|-----------|------------|------------|-------------|------------|
| <b>Vorzeigefall</b>      | 4         | 66         | 30         | 1           | 101        |
| <b>Durchschnittsfall</b> | 8         | 132        | 60         | 0           | 200        |
| <b>Krisenfall</b>        | 1         | 74         | 61         | 2           | 138        |
| <b>unklar</b>            | 7         | 59         | 41         | 1           | 108        |
| <b>Summe</b>             | <b>20</b> | <b>331</b> | <b>192</b> | <b>4</b>    | <b>547</b> |

Insgesamt bildete sich knapp ein Fünftel der Beratungsfälle zu einem Vorzeigefall heraus. Weiterhin wurden rund 37 % der Unternehmen als Durchschnittsfall eingeordnet und ein Viertel der Beratungsfälle hat sich zum Krisenunternehmen entwickelt (siehe hierzu Abbildung 18).

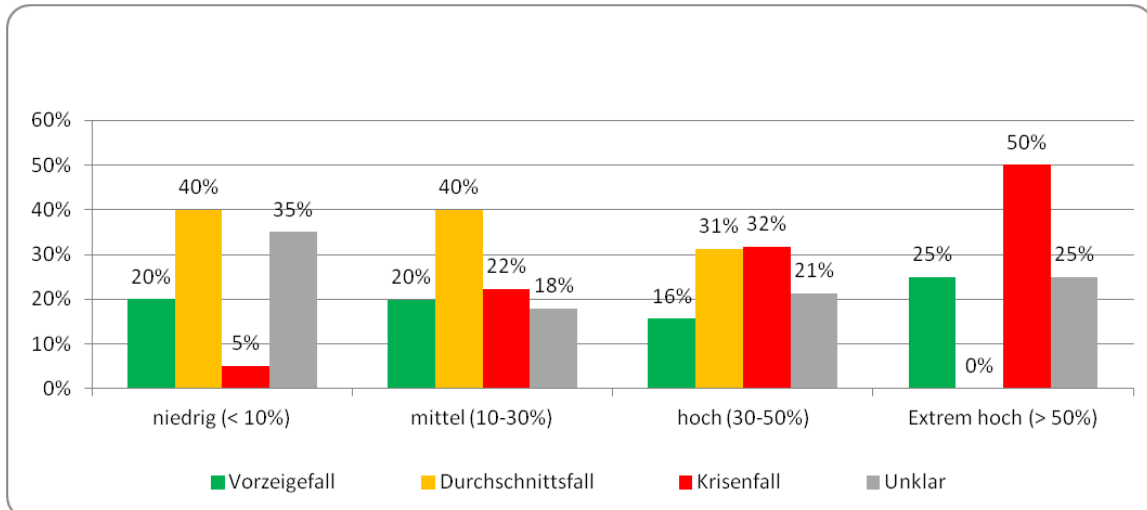
**Abbildung 18: Status am Ende der Beratung**



Setzt man dies in Bezug zur Einschätzung des Gründungsrisikos vor der Gründung, ergibt sich folgendes Bild: Rund 5 % der anfänglich mit niedrigem Gründungsrisiko eingestuften Vorhaben entwickelte sich zum Krisenfall, während die Quote bei Fällen mit mittlerem Risiko auf 22 % stieg. Im Bereich des hohen Gründungsrisikos erwies sich knapp ein Drittel der beratenen Gründungen tatsächlich als Krisenfall.

Ca. 16 % der als mit hohem Gründungsrisiko eingeschätzten Teilnehmer haben sich jedoch zum Vorzeigefall entwickelt. Die Hälfte des mit einem vor der Gründung extrem hoch eingestuften Risikos entwickelte sich tatsächlich zum Krisenfall. Eine Gründung konnte hier aber sogar als Vorzeigefall abgeschlossen werden (siehe hierzu Abbildung 19).

**Abbildung 19: Beratungsstatus je Gründungsrisiko**



### 7.2.8 Ergebnisse aus der Kundenzufriedenheitsbefragung

Zwischen Februar und März 2011 wurde unter einem Teil der Teilnehmer des TeleCoachings eine Kundenzufriedenheitsbefragung durchgeführt. Um die Teilnahmebereitschaft an der Befragung zu erhöhen wurden alle noch bestehenden Unternehmen vorab telefonisch über die Befragung informiert. Von den 221 verschickten Fragebögen wurden 103 beantwortet (46,6 %). Die Umfrage ergab, dass 84,5 % aller Rückläufe die Ratschläge der Berater als sehr kompetent empfanden und ihnen konkrete Hilfe geboten wurde. Für 69,0 % war das Wichtigste am TeleCoaching, dass es ihnen bei der Strukturierung der eigenen Situation half. Zudem konnten 94 % ganz konkrete Punkte nennen, bei denen das TeleCoaching geholfen hat, wie z. B. (Telefon-) Akquise, Liquiditäts- und Finanzplanung, Netzwerke bilden oder einfach einen neutralen und trotz-

dem kompetenten Ansprechpartner zu haben. Dreiviertel gaben an, weiterhin selbstständig zu sein und rund 60 % gaben an, dass das Telecoaching dazu beigetragen hat. Mehr als die Hälfte hätte zudem keine andere Beratungsleistung in Anspruch genommen, wenn es das TeleCoaching nicht gegeben hätte. 72,5 % würde sich aufgrund ihrer positiven Erfahrungen mit dem TeleCoaching wieder Beratung suchen. Die Ergebnisse der Umfrage zeigen, dass das TeleCoaching nicht nur die fachliche Kompetenz der Teilnehmer gestärkt hat, sondern auch dazu beitragen konnte, Hemmschwellen bezüglich Beratung abzubauen.

## **7.2.9 Fallbeispiele**

### **7.2.9.1 Praxis für Fortbildung, Coaching und Ergotherapie**

Frau L. startete mit einer klaren Vorstellung zu ihrem Geschäftsmodell. Neben ihrer therapeutischen Tätigkeit als Ergotherapeutin, in der sie hauptsächlich psychiatrisches Klientel behandelte, ist sie in der Aus- und Weiterbildung von Kollegen tätig. Zudem hat sie neben der Gründung eine Ausbildung zum systemischen Coach absolviert. Mit ihr wurden insgesamt acht telefonische Beratungsgespräche im Zeitraum von 2,5 Jahren geführt. Frau L. baute die Selbständigkeit ab dem Zeitpunkt der Gründung stetig auf und aus, suchte nach passenden Geschäftsräumen und war in der Lage durch den Kredit und mit der Hilfe des Einstiegs geldes einen Finanzpuffer aufzubauen. Ca. acht Monate nach Gründung wuchsen ihr die Aufgaben der Selbständigkeit - gepaart mit der eigenen Ausbildung - über den Kopf und ein altes Burn-Out drohte aufzubrechen. Zudem hatte sie den Eindruck Ihre Finanzen nicht im Griff zu haben. Durch das TeleCoaching war es möglich, Frau L. die Panik zu nehmen und ihr ihre Situation transparenter zu machen. Über die Ermunterung zu einer Erholungsphase und dem Arbeiten mit einer Liquiditätstabelle sah sie ihre Situation plötzlich klarer und realistischer, der Druck ließ nach und sie ist laut ihrer eigenen Aussage seitdem sicherer im Umgang mit ihren Finanzen.

### **7.2.9.2 Grillimbiss**

Mit der Übernahme des Imbisses, in dem sie selbst angestellt gearbeitet hatte, machte sich Frau F. selbstständig. Während des TeleCoachings, das zehn Monate dauerte und sechs Gespräche beinhaltete, stellte sich die Übernahme als Fehlentscheidung heraus. Die Umgebung des Standortes erwies sich nicht als lukrativ: einerseits waren Baustellen bzw. Straßensperrungen und damit fehlende Laufkundschaft ein Hindernis, es gab einen Mitbewerber und die Anwohner gehörten eher zu einer kaufkraftschwachen Klientel. Aus diesen Gründen war sie sehr zögerlich, eine Umsatzsteigerung durch Preiserhöhung durchzusetzen. Aufgrund des zu geringen Umsatzes musste sie eine Aushilfskraft entlassen. Im TeleCoaching erarbeiteten wir mit Frau F. eine Strategie, zur Kostenreduzierung beim Einkauf und ermunterten weiter zu einer Preiserhöhung. Um die Umsatzzahlen zu erhöhen, verlängerte sie die Öffnungszeiten, die sie alleine bestritt. Darunter litt ihre kleine Tochter, was sich u.a. darin zeigte, dass der Kindergarten ihr nahe legte, eine Erziehungsberatungsstelle aufzusuchen. Schließlich wurde ihr Ehemann arbeitslos. Frau F. war mit der Situation stark überfordert. Durch die TeleCoaching-Beraterin fand sie eine neutrale Ansprechperson, mit der sie ihre Situation beleuchten und Für und Wider einer Geschäftsaufgabe abwägen konnte. Dazu erhielt sie u.a. Informationen über ein mögliches Insolvenzverfahren und dessen Folgen. Schließlich stellte sich heraus, dass sie den Übernahmevertrag falsch interpretiert hatte und an vielen Stellen juristische Fehler vorlagen, durch die sie sich „über den Tisch“ gezogen sah. In der Beratung wurden ihr notwendige Informationen zur Unternehmensabwicklung und Maßnahmen gegen die weitere Anhäufung von Schulden gegeben. Nachdem sie das Geschäft aufgegeben hatte, war sie entlastet und konnte wieder optimistisch in die Zukunft sehen. Ihr Ziel war es trotzdem alle Schulden zurückzuzahlen und nicht Insolvenz anzumelden. Die vertragsrechtlichen Fragen klärte Frau F. mit Hilfe eines Anwaltes.

### 7.2.9.3 Second-Hand-Spielzeugladen

Frau I. war mit 10 Gesprächen knapp 2 Jahre in der TeleCoaching-Beratung, fleißige Seminarbesucherin und überzeugt ihre Kunden mit gebrauchtem Markenspielzeug. Die Gründung wurde von Frau I. zwei Jahre vorbereitet und sehr durchdacht und enthusiastisch umgesetzt. Wie fast alle Gründer im TeleCoaching hatte jedoch auch sie das Ausmaß der Arbeit einer Gründung unterschätzt. Bei Beendigung des TeleCoaching-Projektes war sie zwei Jahre selbstständig und ihr kleines Geschäft existierte noch. Die Einnahmen aus dem An- und Verkauf gebrauchter Spielwaren deckten recht schnell die Kosten des Geschäftes. Ihr Lebensunterhalt wird allerdings von ihrem Ehemann mit bestritten. Das schwierigste Thema für Frau I. ist der Standort Ihres Ladengeschäftes. Er befindet sich in der Nähe einer größeren Einkaufszone mit hohem Familienanteil, jedoch nicht in Lauflage. Alle Vorschläge, die mit der TeleCoaching-Beraterin entwickelt wurden, nahm sie dankbar an und setzte sie um. So wurde das Sortiment weiter angepasst, wie z.B. auf (personalisierte) Kinderfahrzeuge aller Art ausgedehnt. Sie hat sogar einen Rentner gefunden, der günstig gebrauchte Fahrzeuge repariert und für den Weiterverkauf vorbereitet. Kleine Guerilla-Marketing-Aktionen, wie mit Straßenkreide Pfeile zu ihrem Laden auf dem Gehweg aufzutragen, zeigten schnell Wirkung. Als das TeleCoaching eingestellt wurde, stand zudem mittelfristig eine Standortverlagerung an. Die Beraterin hat mit ihr zur Eruiierung eines besseren Standortes eine Strategie entwickelt.

Evers & Jung GmbH, Annette Noll, 21.09.2011

## 8. Fazit

Nach über acht Jahren Laufzeit mit knapp 650 geförderten Vorhaben lassen sich die bisherigen Erfahrungen mit dem Hamburger Kleinstkreditprogramm wie folgt zusammenfassen:

Das Programm bildet eine Schnittstelle zwischen Wirtschaftsförderung, Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik. Zielsetzung des Programms ist die Förderung von Erfolg versprechenden Vorhaben unter sorgfältiger Abwägung der Chancen und Risiken. Kein Ziel ist es, eine besonders hohe Zahl von Förderfällen zu erreichen (damit würde vermutlich die Zahl der Zahlungsstörungen und -ausfällen ebenfalls hoch und die Überlebensquoten der geförderten Unternehmen entsprechend gering sein). Ebenfalls keine Zielsetzung ist eine Förderung allein solcher Vorhaben mit ganz geringen Kreditrisiken, denn dann wäre auch die Zahl der Förderfälle überschaubar.

Eine Programmsteuerung nach bestimmten Zielgrößen (z. B. Kreditausfallquote unter 20 %) ist grundsätzlich möglich, da aufgrund der gesammelten Erfahrungen bestimmte Charakteristika des Gründungsvorhabens (wie z. B. Branche, Geschlecht, Erwerbsbiografie des Gründers, finanzielle Vorgeschichte) Prognosen zur voraussichtlichen Höhe des Gründungsrisikos zulassen. Viele Fälle von Zahlungsstörungen hätten bei einem Verzicht auf eine Förderung von grundsätzlich als besonders risikobehaftet eingeschätzten Gründungsvorhaben vermieden werden können. Eine ganze Reihe von Hochrisikofällen hat sich jedoch positiv entwickelt. Ihnen wäre mit einem Ausschluss der Förderung die Chance auf eine Wiedereingliederung ins Erwerbsleben versperrt geblieben.

Das Programmziel, mit den Zinseinnahmen des Kreditprogramms zumindest die Kreditausfälle abzudecken, konnte zum Stichtag 31.12.2010 noch nicht erreicht werden. Es ist aber absehbar, dass sich die bestehende Differenz zwischen Zahlungsausfällen (Worst-Case-Betrachtung) und eingehenden Zinsbeträgen zukünftig noch verringern wird.

Der bei der Konzipierung des Programms maßgebliche Grundgedanke, eine Förderlücke zu schließen und Menschen einen beruflichen Neustart zu ermöglichen, ist unverändert aktuell: Denn für viele Erwerbslose ist aufgrund der allgemeinen Arbeitsmarktlage, ihres Alters oder anderer persönlicher Merkmale (ohne Eigenkapital, ohne Zugang zu Bankkrediten) der geförderte Aufbau einer selbständigen Tätigkeit nach wie vor die einzige Chance, einer Langzeitarbeitslosigkeit zu entgehen.

Da zahlreiche Voraussetzungen für eine Inanspruchnahme des Programms erfüllt werden müssen ist klar, dass das Förderprogramm nur für einen geringen Teil der Erwerbslosen in Hamburg in Frage kommt. Das Kleinstkreditprogramm dient deshalb immer noch als ein ergänzendes arbeitsmarktpolitisches Instrument für eine bestimmte Zielgruppe, die von den bestehenden Angeboten nicht erreicht wird oder der diese Angebote keine beruflichen Perspektiven eröffnen können.

Die gemachten Erfahrungen zeigen zweierlei: Es gibt in der Stadt seit dem Start des Programms ein ausreichendes Potenzial an Personen, die ein kleines Unternehmen gründen wollen, und es ist gelungen, mit Hilfe der verschiedenen im Hamburger Gründungsnetzwerk zusammenarbeitenden Institutionen diese Zielgruppe gut zu erreichen.

Das Programm ist angesichts eines individuellen Förderhöchstbetrags von 12.500 € und auch mit der Inkaufnahme höherer Ausfallrisiken ein kostengünstiges Instrument der Arbeitsmarktpolitik.

Darüber hinaus ist das Kleinstkreditprogramm auch sehr effektiv: Der Integrationserfolg liegt mit rund 50 % nach acht Jahren deutlich höher als bei anderen Beschäftigungsmaßnahmen.

## **9. Ausblick auf die Jahre 2011 und 2012**

Die bisher geltenden Richtlinien waren bis zum 31.12.2010 befristet. Aufgrund der bisherigen Erfahrungen und des nach wie vor vorhandenen Bedarfs ist das Kleinstkreditprogramm für erwerbslose Gründer ein wichtiger und fester Bestandteil der Hamburger Arbeitsmarktpolitik. Über eine Verlängerung des Programms wurde deshalb schnell eine Einigung erzielt. Die Frage war aber, ob und wenn ja, welche inhaltlichen Veränderungen vorgenommen werden sollten.

Die Behörde wollte sich zukünftig mehr auf ministerielle Aufgaben konzentrieren, die Umsetzung sollte extern geschehen. Gespräche mit der Hamburgische Wohnungsbaukreditanstalt (WK) wurden dazu aufgenommen, die erfolgreich abgeschlossen werden konnten, denn zu den Aufgaben der WK gehören gemäß § 3 des WK-Gesetzes bereits Kreditgeschäfte. Der entsprechende Senatsbeschluss erfolgte am 05.10.2010, die zugehörige Vereinbarung zwischen Behörde und WK wurde am 13. bzw. 18.10.2010 unterzeichnet, und ab 01.01.2011 übernahm die WK die Kreditvergabe und –verwaltung. Die Behörde spricht seitdem nur noch Empfehlungen für eine Förderung oder Ablehnung eines Gründungsvorhabens aus.

Eine weitere Veränderung betrifft die bisher praktizierte Arbeitsteilung mit team.arbeit.hamburg (t.a.h, Jobcenter team.arbeit.hamburg ab 01.01.2011) Bisher war es so, dass gründungswillige SGB II-Empfänger mit Kreditbedarfen bis zu 5.000 € ohne Beteiligung der Behörde Leistungen gemäß § 16c SGB II erhalten konnten. Bei Bedarfen darüber bis zu einer Höhe von 10.000 € wurden Gründer zunächst an das Kleinstkreditprogramm verwiesen. Erst im Falle einer Ablehnung durch die Behörde wegen zu hoher Gründungs- und Ausfallrisiken wurde dann eine Förderung seitens t.a.h geprüft. Ab dem Jahr 2011 wird folgende Regelung praktiziert: Bei Gründungswilligen mit Anspruch auf SGB II-Leistungen wird eine Förderung in der Regel nur nachrangig erfolgen können. Eine Kreditgewährung setzt also voraus, dass die Möglichkei-

ten des § 16c SGB II vollständig ausgeschöpft werden und allein zur Realisierung des Gründungsvorhabens nicht ausreichen.

Die dritte substantielle Modifizierung des Programms betraf die flankierenden Leistungen der Kooperationspartner Lawaetz-Stiftung und Evers & Jung. Während die Existenzgründungsberatung weitergeführt wird, entfiel ab April 2011 das TeleCoaching. Eine wichtige Rolle spielten dabei die erforderlichen haushaltsbedingten Einsparverpflichtungen. Hinzu kam, dass mit der Übernahme der Programmumsetzung durch die WK die Hoffnung verbunden war, den Wegfall des TeleCoachings zumindest teilweise kompensieren zu können. Die WK verfügte angesichts der dort bereits angesiedelten Förderprogramme über große Erfahrung im Kreditgeschäft. Zusätzlich wurden die Rückzahlungsmodalitäten neben einer Verkürzung der tilgungsfreien Zeit von zwölf auf sechs Monate auf einen monatlichen Einzug der Raten verändert, wodurch erwartet wird, dass die Zahlungsmoral besser wird und Zahlungsstörungen schneller erkannt werden.

Im Jahr 2011 war das Gründungsgeschäft stark rückläufig. Der zahlenmäßige Einbruch erinnert an das Jahr 2008 (siehe Tabelle 2). 31 Vorhaben wurden bewilligt mit einem Volumen von insgesamt 311.400 €. In 29 Fällen wurden Darlehen ausgezahlt in einer Größenordnung von zusammen 250.400 €. 25 Kreditnehmer (86 %) bezogen vor der Gründung ALG I-Leistungen, 4 waren im ALG II-Bezug. Mit knapp 60 % (17 von 29 Krediten) wurden Vorhaben von Frauen deutlich häufiger finanziert als Gründungen von Männern.

Die positive Entwicklung der gesamten Wirtschaft könnte mit ein Grund für die im Vergleich zu den beiden Vorjahren deutlich geringeren Gründungsaktivitäten sein. Zwar bietet mehr wirtschaftliche Nachfrage grundsätzlich auch bessere Chancen für die Umsetzung von Gründungsvorhaben. Aber da dadurch auch Aussichten auf einen sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplatz steigen, liegen darin gleichzeitig auch mögliche Gründe für den Rückgang der Zahl individueller Gründungen. Ergebnisse einer genaueren Ursachenforschung werden im nächsten Bericht dargestellt werden.

Welche Auswirkungen die im Gesetz zur Verbesserung der Eingliederungschancen am Arbeitsmarkt vorgesehenen Änderungen der Gewährung des Gründungszuschusses für das Jahr 2012 haben werden, kann noch nicht abschließend beurteilt werden. Der Gründungszuschuss, der ALG I-Empfänger finanziell beim Wechsel in die Selbstständigkeit unterstützt, wird von einer Pflichtleistung („... haben Anspruch auf einen Gründungszuschuss ...“) in eine Ermessensleistung („... können einen Gründungszuschuss erhalten ...“) umgewandelt. Außerdem werden die Voraussetzungen für eine Inanspruchnahme verschärft (ein restlicher Anspruch auf ALG I muss nun 150 Tage statt vorher 90 Tage bestehen) sowie die Förderdauer von neun auf sechs Monate verkürzt. Das Gesetz wurde Ende November 2011 nach vorheriger Behandlung im Bundesrat vom Bundeskabinett endgültig beschlossen. Während die meisten Änderungen erst im Laufe des Jahres 2012 wirksam werden sollen, traten die Änderungen beim Gründungszuschuss aber bereits ab dem 28.12.2011 in Kraft.

Mit den neugefassten Richtlinien, dem Vertrag zwischen Behörde und WK, dem Zuwendungsbescheid der Behörde an die Lawaetz-Stiftung über die Finanzierung der Gründungsberatung sowie dem zwischen WK und der Lawaetz-Stiftung abgeschlossenen Verwaltungshelfervertrag wurde eine gute Grundlage geschaffen für die weitere erfolgreiche Umsetzung des Hamburger Kleinstkreditprogramms.

Gemäß dem gemeinsamen Arbeitsmarktprogramm 2012 von Agentur für Arbeit, Jobcenter und Behörde für Arbeit, Soziales, Familie und Integration ist eine Förderung von bis zu 100 Existenzgründern geplant. Mindestens 70 % der geförderten Vorhaben sollen dauerhaft am Markt bestehen.

## Impressum

Herausgeber:

Freie und Hansestadt Hamburg  
Behörde für Arbeit, Soziales, Familie und Integration (BASFI)  
Hamburger Straße 47  
22083 Hamburg

Redaktion:

Alois Walter

Texte:

Alois Walter unter Mitarbeit von  
Astrid Schwarzlmüller, Christa Cyriacus, Andrea Ahrens  
und Rainer Erbe (Behörde für Wirtschaft, Verkehr und Innovation)

Fotos:

Sven Haberland, Anna Mutter

Druck:

Eigendruck

Bestellungen und Nachfragen richten Sie bitte an den Broschürenservice  
der Behörde für Arbeit, Soziales, Familie und Integration  
[publikationen@basfi.hamburg.de](mailto:publikationen@basfi.hamburg.de)  
Telefon: 040 / 428 63 - 7778

Die Behörde für Arbeit, Soziales, Familie und Integration  
im Internet: [www.hamburg.de/basfi](http://www.hamburg.de/basfi)

Ansprechpartner für das Hamburger Kleinstkreditprogramm:

Johann Daniel Lawaetz-Stiftung  
Neumühlen 16-20, 22763 Hamburg  
Telefon: 040 / 39 99 36-36  
[existenzgruendung@lawaetz.de](mailto:existenzgruendung@lawaetz.de)  
[www.gruendung-lawaetz.de](http://www.gruendung-lawaetz.de)

Auflage: 100

Stand: März 2012

*Anmerkung zur Verteilung:*

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

[www.hamburg.de/basfi](http://www.hamburg.de/basfi)



Behörde für Arbeit,  
Soziales, Familie  
und Integration