



**Protokoll zum 9. Runden Tisch „Andere Perspektiven des
Finanztransfers - Regional wirksames Investment“ am 30.06.2011
auf dem Görlitzer Hochschulcampus**

*1. Begrüßung und Eingangsstatement durch Prof. Dr. phil. Binas,
Dekan der Fakultät Wirtschaft- und Sprachwissenschaften,
Hochschule Zittau/Görlitz*

Nach Begrüßung der Gäste leitete Prof. Binas die Veranstaltung mit Bemerkungen zur Regionalentwicklung ein. Drei zentrale Probleme seien zu berücksichtigen: Einerseits verschiedene Transferströme wie bspw. finanzielle Transferleistungen zwischen übergeordneten Strukturebenen und Regionen. Aber auch Knowhow-, Personen- und Gütertransfer. Während die hiesige Region viele Mittel erhält, gibt sie vergleichsweise mehr in andere Regionen der BRD ab. Hochschulen vor Ort haben 6700 Absolventen, aber nur 1700 verbleiben in der Region. Der Rest wechselt vor allem nach Südwestdeutschland. Damit besteht zugleich auch demografischer Transfer, weil Frauen, die Familien gründen, woanders als hier eine nachhaltige Nachfrage erzeugen. Hiermit befinden wir uns in einem sehr spannungsreichen Transferverhältnis unserer Region zu anderen Regionen.

Gleichzeitig gelte es, eine spezifische Akteurskonstellation in strukturschwachen Regionen zu berücksichtigen. In der Region seien wenig große Unternehmen, viele kleine und Kleinstunternehmen sowie ein sehr dünner Mittelstand. Im Vergleich zu Westdeutschland, insbesondere in Ostsachsen mit Unternehmen, die eine Art regionale Basissäule darstellen, existiert diese in unserer Region nicht. Zwar gebe es sicherlich viel und unter ihnen auch viele gute Unternehmen, aber die Schlagkraft wie in anderen Region fehle dem Mittelstand hier. Demzufolge sei die Akteurskonstellation, die sich zusammensetzt aus Unternehmen, Hochschulen, Vereinen, gesellschaftlichen Organisationen und Administration weder sonderlich stark, noch genügend diversifiziert, um entsprechende innere Triebkräfte zu entfalten.

Deshalb müsse die sog. kritische Masse berücksichtigt werden. Es gebe gegenüber anderen Regionen eine schlechte Ausgangsposition, was die Anzahl von Unternehmen, Akteuren, was die Wertschöpfung und Produkten betrifft. Das spezielle – auch in westdeutschen peripheren Regionen bestehende - Problem und Thema der Zusammenkunft, ergänzt um den „Sonderfall Grenzregion“ und deren Randlage, verstärkt die allgemeine Situation hin zu einer besonderen Systemtransformationssituation. Sicherlich sind innerhalb der Region unterschiedliche finanzielle Ausgangslagen und damit unterschiedliche Kapitaldecken in den Unternehmen zu verzeichnen, doch im Allgemeinen sei der Spielraum für unternehmerisches Handeln in der Region sehr schwach.

Für Kapitalausstattung von unternehmerischem Handeln bzw. dessen Entstehen wie bspw. Unternehmensgründungen oder ähnlichem, spielen Banken eine ausschlaggebende Rolle. Unverzichtbar und auch durch Regionalwährungen nicht zu ersetzen, bestimmen sie über Innovationen schaffende Investitionskräfte, die zu interregionalen Exportleistungen führen und damit Kräfte generieren, die ihrerseits wieder der Region zu gute kommen. Mit anderen Worten: Strukturschwäche und Transformationsprozesse in strukturschwachen Regionen implizieren einen Nachholbedarf im Bereich der Finanzierung bzw. der Bereitstellung von

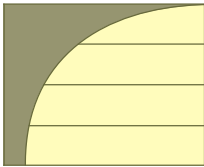


Wir stehen Unternehmen zur Seite



Hochschule Zittau/Görlitz
enterprise europe network
Furtstraße 3
02826 Görlitz
Telefon 03581 -4828428

Ansprechpartner für Unternehmen
Tel. 03581 – 48 28 427
Fax. 03581 – 48 28 490
Dipl.-Physiker Lutz Haberland
lhabeland@hs-zigr.de
MA Tobias Schlüter
tschlueter@hs-zigr.de





finanziellen Mitteln. Letzteres binde an bestimmte Bedingungen bzw. vorgegebene Rahmenbedingungen - an BASEL I und II; an Rücklagen, Bonitäten, Unternehmenskonzepte, Gewinn- und Verlustrechnungen etc. Es entstehen Probleme, wenn bestimmte „kritische Massen“ an Umsätzen und Märkten fehlen oder diese nicht zu bedienen sind, wodurch letztlich auch Kredite entfallen.

Eine zweite Schwierigkeit in diesem Segment bestehe - außerhalb der klassischen Bankenbeziehungen - darin, dass soziale Dienstleistungen, hier Dienstleistungen für die Gesellschaft und deren Wirtschaften, zunehmend als gewinnorientierte Unternehmungen und damit im Sinne des Shareholder Value- Prinzips betrachtet würden. Die Bereitstellung von Geld oder von Liquidität werde mit einem anderen Maßstab, konkret mit bestimmten Optimierungs- und Gewinnmaximierungsstrategien bewertet, der zu bestimmten und oben bereits angedeuteten Problemen in strukturschwachen Regionen führe.

Im 100 km entfernt liegenden Cottbus wirbt die dort ansässige Sparkasse bspw. damit, von Bürgern angelegtes Geld in der Region zu belassen. Ein Indiz für ein Problem, weil mit einem zusätzlichen Markenzeichen dafür geworben werde, regionale Unternehmen mit Kapital zu versorgen. Ansonsten resultiere ein großer Teil der Wertschöpfung in einer Region auf Krediten. Jene Unternehmen, die Umsätze und Gewinne machen, legen sehr häufig Finanzmittel bspw. an internationalen Kapitalmärkten oder Banken an, welche wiederum internationale Kapitalmärkte bedienen. Dieser Pfad mache unzufrieden, da oft Liquiditätsprobleme oder Strukturprobleme der Wirtschaft in strukturschwachen Regionen zu verzeichnen seien. Vertrauensvolle Beziehungen mit Banken wären aufzubauen, um solche Nachteile in "Unterstützungsimpulse" zu übersetzen. In diesem Sinne könne das Problem der Kredit- oder Kontokorrentkreditfinanzierung in ein Vertrauensproblem übersetzt werden; weiterhin sei es auch zu übersetzen in ein Kompetenzproblem der Banken, womit teilweise deren Perspektive auf die Region in Frage stehe.

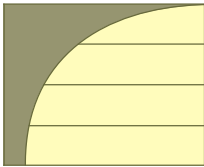
Die Frage, wie ein bestimmtes soziales und kulturelles Kapital als regionales Kapital eingebracht werden könne, wie regionale Bindungskräfte, wie Vernetzungen funktionieren, stehe im Raum – inwiefern im Sinne von Vertrauensbildung aufeinander zugegangen werde und Banken es schaffen, flexibler zu agieren, um anders in Dienstleistungen für Gesellschaft und deren Wirtschaften zu investieren. Ein Instrument, um den Finanztransfer in Regionen und zum Wohle von Regionen zu realisieren, stellt die Mikrofinanzierung dar.

Um ein neues Verständnis der Finanzproblematik zu erarbeiten, kommen wir heute zusammen. Statt einer Bank oder eine Versicherung zu gründen, sei zur Diskussion eingeladen.

2. Vortrag zu Erfahrungen und Perspektiven der „European Progress Microfinance Facility (Progress Microfinance oder EPMF)“ – einer EU-Fazilität zur Förderung und des Ausbaus des EU-Mikrofinanzmarktes; Stefan Oberbichler vom Team Microfinance Investments des Europäischen Investitionsfonds in Luxemburg

Herr Oberbichler kommt vom Europäischen Investmentfonds (EIF) mit Sitz in Luxemburg. Der EIF ist eine europäische Institution und Teil der Europäischen Investitionsbank (EIB) und hat zum Ziel den europäischen KMU-Markt auszubauen. Der Fonds bemüht sich unter anderem EU-weit um das Thema Mikrofinanz (MF). Mikrofinanzdienstleistungen haben in der Regel einen sehr regionalen Ansatz. Zu Beginn stellt Herr Oberbichler eine Definition von CGAP¹ vor, nach der Mikrofinanz eine grundlegende Finanzdienstleistung für ärmere

¹ Consultative Group to Assist the Poor



Bevölkerungsteile und benachteiligte Gruppen darstelle, um diese (erneut) ins Bank- und Finanzsystem einzugliedern. In diesem Zusammenhang werden von der Europäischen Kommission (EC) Mikrokredite (MCs) als Kredite in Höhe von unter 25.000 € definiert, die zur Entwicklung von beruflicher Selbstständigkeit bzw. der Gründung von Mikrounternehmen dienen.²

In Zusammenhang mit MF kursieren vielerlei Begrifflichkeiten wie „Social Responsible Investment“ oder „Impact Investment“ – der Ansatz von *Progress Microfinance* beruht auf einer „Double Bottom Line“: Nämlich, dass aus der MC-Vergabe sowohl ein ökonomischer als auch ein sozialer Nutzen für den MC-Nehmer resultiert. Mikrounternehmen³ sind für die europäische Wirtschaft sehr wichtig, da 90% aller Unternehmen in der Europäischen Union (EU) Mikrounternehmen sind und ca. 99% aller Unternehmensgründungen pro Jahr in diesen Bereich fallen. Damit stellen diese Unternehmen im wesentlichen das Herz der EU-Wirtschaft dar. Wesentlich sei auch das Faktum, dass 33% aller neuen Unternehmen von Arbeitslosen gegründet werden und diese Mikrounternehmen in weiterer Folge durchschnittlich zwei Arbeitsplätze generieren. Berechnungen der EC ergaben innerhalb der EU-27 eine theoretische MC-Nachfrage von über 6 Mrd. €, wenngleich bei den älteren Mitgliedsstaaten eine höhere Kreditgröße zu verzeichnen sei als in den neueren Mitgliedsstaaten. Dieser Markt gilt für die EU als absoluter Wachstumsmotor und hat großes Potential und entsprechende Wichtigkeit. Eine Herausforderung ist unter anderem, dass der EU MF-Markt vergleichsweise heterogen ist. Hier gibt es also eine Vielzahl an Finanzinstrumenten und unterschiedlichen Unternehmungen, Mikrofinanzinstitutionen (MFIs), regulierte und nicht regulierte Finanzintermediäre (FIs), die z.T. sehr unterschiedlich organisiert sind, Non-Profit-Organisationen und Banken. Auch in Deutschland gibt es unterschiedliche MF-Ansätze.

Der EIF ist Europas führender Risikokapitalfinanzierer für Unternehmertum und Innovation wobei er Unternehmen direkt oder indirekt mittels Venture Capital und Mezzanin (Fund of Funds), Strukturierung und Garantieren von KMU-Portfolios und MF-Krediten/MF-Leasingverträgen, Mikrofinanz sowie Fondsmanagement (regionale EU-Politik wie JEREMIE⁴) finanziert. Der geografische Fokus liegt dabei primär auf den EU-27. Das AAA-Rating des EIF kann als Vorteil an die Kunden weitergeben werden. JASMINE⁵ stellt im Wesentlichen eine „Technical Assistance“ (TA) Fazität für kleinere und kapitalschwache MFIs dar. Mit *Progress Microfinance* sollen in der EU insgesamt ca. 200 Mio. € in MF investiert werden. Alle EU-Länder werden dabei zu gleichen Anteilen berücksichtigt. Seit Ende 2010 ist *Progress Microfinance* mit der Zielsetzung aktiv, Mikrokredite für möglichst breite bzw. gefährdete Bevölkerungsgruppen bereit zu stellen. *Progress Microfinance* ist zu je 50% von der EIB und der EC kapitalisiert. Die EC erwartet einen Gesamthebel (Leverage) von bis zu 500 Mio. €. Das bedeutet, dass aufgrund der unterschiedlichen Ausgestaltung der Produkte und den damit einhergehenden Verpflichtungen für die einzelnen FIs sowie die Ausgestaltung des Fonds, die EC-Mittel insgesamt verfünffacht (fünffacher Hebel) werden. 175 Mio. € von *Progress Microfinance* stellen Cashprodukte (Kredite sowie Eigenkapital) dar, den Rest Garantien.

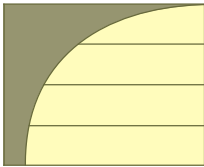
Die angebotenen Produkte umfassen vor allem Kredite – also vorrangiges und nachrangiges Fremdkapital, direktes und indirektes Eigenkapital, Risk-Sharing Produkte sowie Garantien. Das Investment Team findet zunächst geeignete Mikrofinanzinstitutionen, die wiederum Mikrokredite an Endkreditnehmer, sog. „Final Beneficiaries“, in einer Maximalhöhe von

² Definition eines Mikrokredites gem. EC Recommendation 2003/361/EC vom 6. Mai 2003

³ Gem. EC Recommendation 2003/361/EC vom 6. Mai 2003: Unternehmen mit weniger als zehn Angestellten und einer Bilanzsumme von unter 2 Mio. €

⁴ Joint European Resources for Micro to Medium Enterprises

⁵ Joint Action to Support Microfinance Institutions in Europe





25.000 € vergeben. MFIs können öffentliche und private Finanzintermediäre mit bereits vorhandener oder aber geplanter Marktpräsenz sein. Näheres zum Bewerbungsprozess ist auf http://www.eif.europa.eu/EIF_for/microfinance/index.htm zu finden. Für Garantieprodukte findet die Bewerbung in Form eines „Call for Expression of Interest“, einem standardisierten Bewerbungsprozess, statt. Für die Cashinstrumente können sich FIs jederzeit direkt mit dem EIF in Verbindung setzen. Besonderes Augenmerk wird auch auf das „Social Reporting“ gelegt. D.h., dass der EC über den sog. „Social Impact“ – also die sozialen Auswirkungen durch *Progress Microfinance* – Bericht erstattet wird.

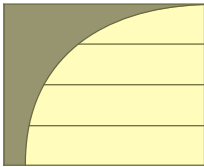
Der heterogene MF-Markt der EU bedingt eine Multiproduktstrategie, da möglicherweise unterschiedliche FIs in den unterschiedlichen Ländern andere Kapitalformen benötigen. Garantien richten sich im Prinzip an Finanzinstitutionen, die mit der Vergabe von MC ein zusätzliches Risiko aufnehmen möchten. Die FIs müssen spezielle Auflagen erfüllen. Auf die Vergabekriterien der MC an die Endkreditnehmer nimmt *Progress Microfinance* aber prinzipiell keinen Einfluss und beeinflusst auch nicht die Zinssätze dieser MCs. Allerdings steht die wirtschaftliche Selbstständigkeit neben anderen Kriterien für sog. „At-risk Groups“, oder gefährdeten Gruppen (Arbeitslose, Minderheiten etc.) im Vordergrund.

Zwar ist es in Deutschland kein Thema, jedoch verfügt *Progress Microfinance* auch über die Möglichkeit, Finanzmittel in lokalen Währungen zu vergeben. Bei *Progress Microfinance*-Produkten handelt es sich nicht um eine subventionierte Form der Finanzierung, wobei MC-Garantien gratis sind. *Progress Microfinance* ist als Fond nach Luxemburger Recht strukturiert und hat verschiedene Investmentlimite, die beachtet werden müssen. Z.B. gibt es klare Limite pro FI bzw. für Firmengruppen sowie verschiedene Limite für einzelne Produkte bzw. Kapitalformen. Das *Progress Microfinance*-Produktportfolio spricht unterschiedliche FIs an – u.a. NGOs, Garantieinstitutionen oder Kommerz- und Genossenschaftsbanken. Die Produktnachfrage unterscheidet sich auch je nach Land. In Osteuropa überwiegt momentan die Fremdfinanzierung, die dort rechtlich größtenteils auch durch NGOs realisiert werden kann. Bspw. ist in Deutschland hingegen die Kreditvergabe durch nicht regulierte FIs aufgrund der Gesetzeslage nicht möglich. In Westeuropa, wo es in einigen Ländern bisher überhaupt keinen MF-Markt gab, versucht der EIF mit *Progress Microfinance* auch verschiedene Banken für MF-Pilotprojekte zu gewinnen.

Bzgl. der bisher abgeschlossenen Transaktionen sei angemerkt, dass *Progress Microfinance* erst seit Ende 2010 zur Verfügung steht. D.h., dass bis Juni 2011 pro Monat im Schnitt eine Transaktion realisiert werden konnte. Damit sind die Erwartungen aller Beteiligten übertroffen worden und das MF-Potential innerhalb der EU bestätigt. Dies wird auch von der EC wahrgenommen, was sich auch positiv auf die Aufstockung der *Progress Microfinance*-Mittel in der kommenden EU-Budgetperiode ab 2014 auswirken könnte. Bisher wurden sechs *Progress Microfinance*-Transaktionen in sechs verschiedenen Ländern abgeschlossen: in den Niederlanden, Belgien, Polen, Bulgarien, Rumänien und Litauen.⁶ Etwas längere Erfahrung hat der EIF mit JASMINE. Bei dem verhältnismässig kleinerem TA-Projekt (ca. 5 Mio. €), das vorläufig bis 2013 verlängert wurde, können sich MFIs für Leistungen bewerben, die auf „Capacity Building“ abstellen. Diese Dienstleistungen umfassen bspw. Begutachtungen, Ratings sowie Trainings für MFIs. Bisher haben europaweit 25 FIs JASMINE-Mittel in Anspruch genommen.⁷ Für die Zukunft zeichnet sich ab, dass der Mikrofinanzbereich weit über die bloße Finanzierung von FIs hinausgeht: Idealerweise werden die derzeit unterschiedlichen EU MF-Programme kombiniert. Da die

⁶ Stand Juni 2011. Eine aktuelle Übersicht über alle MF-Transaktionen ist auf folgender Internetseite zu finden: http://www.eif.org/what_we_do/microfinance/progress/Progress_intermediaries.htm

⁷ Stand Juni 2011.





drei Kernstrategien der EC für 2020 "smart growth, sustainable growth sowie inclusive growth" lauten, bieten sich auch für den Ausbau der EU MF-Initiativen neue Möglichkeiten.

Diskussion mit Herrn Oberbichler

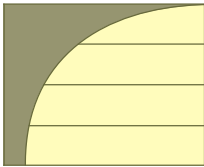
Aus Sicht von „enterprise europe network“ stellt sich die Frage, warum es bisher keinen FI für *Progress Microfinance* in Deutschland gibt? Als u.a. Verantwortlicher für die deutschsprachigen Märkte Deutschland und Österreich kann Herr Oberbichler bisher leider noch mit keinen Erfolgsmeldungen aufwarten. Im existierenden, relativ komplexen deutschen Mikrofinanzsystem sind bereits Akteure wie das BMF, die KfW, das DMI, oder die GLS Bank aktiv, die deutsche und z.T. auch europäische Fördermittel erhalten. Bei den bisherigen Gesprächen mit deutschen und österreichischen FIs konnte bisher leider noch kein Ansatz für eine Zusammenarbeit gefunden werden. Einige laufende Gespräche scheinen aber vielversprechend zu sein.

Der zweite Beitrag in der Diskussion bezieht sich auf Deutschland, das, sowohl auf Bundesebene als auch auf Ebene des Freistaats Sachsen über Finanzintermediäre verfügt, die Mikrodarlehen anbieten. Die am Kapitalmarkt vorherrschenden Zinssätze bzw. Bedingungen, die dem Risiko und der Bonität von MC-Nehmern entsprechen, sind für diese oft sehr hoch. In Sachsen sind die Zinssätze niedriger und mit Garantien abgesichert, wodurch ein attraktives Modell für MC-Nehmer geschaffen wurde. Wie hoch sind die Zinssätze mit *Progress Microfinance*? Herr Oberbichler verweist darauf, dass die Zinsen sowohl vom jeweiligen FI als auch vom jeweiligen *Progress Microfinance*-Finanzprodukt abhängen. Entsprechend werden die Zinsen, die ggf. vom FI zu zahlen sind, vereinbart. Dieser Zinssatz orientiert sich in der Regel am Markt. Bei der Gestaltung dieses Preises werden bspw. auch die zusätzlichen Anforderungen an das Reporting berücksichtigt.

Es folgten die Fragen, in welcher Phase hauptsächlich in Projekte investiert bzw. wie potentielle Projekte evaluiert werden. Grundsätzlich können sowohl Start-Ups als auch laufende Projekte unterstützt werden. FIs müssen regelmäßig über ihre finanzielle Situation und über die MC-Nehmer Bericht erstatten. Es zählt vor allem auch die soziale Komponente eines Projektes.

Der vierte Beitrag der Diskussion bezog sich auf die geografische Ausrichtung des Mikrofinanzprogramms. Neben den alten und neuen Mitgliedsstaaten, richte sich das Programm auch an EU-Anrainerstaaten. Aus Wettbewerbsperspektive könne ein Wettbewerber gestärkt werden, der die EU schwächt. Es wird darum gebeten, auf ein mögliches politisches Argument einzugehen. Darüber hinaus wird die sog. „Hebelwirkung“ erwähnt. Worin unterscheidet sich dieser Hebel im Vergleich zum Hebel bei diversen Derivaten? Herr Oberbichler geht darauf ein, dass die EC von einem Hebel hinsichtlich des von ihr zur Verfügung gestellten Kapitals spricht, da bspw. im Falle einer Eigenkapitalinvestition in einen FI vorausgesetzt wird, dass der FI ein MC-Portfolio bildet, das dem dreifachen dieser Eigenkapitalinvestition der EC entspricht. Es wird also nicht nur ein MC aus *Progress Microfinance*-Mitteln vergeben sondern drei aus den kombinierten Mitteln der FI und *Progress Microfinance*. Dasselbe gilt für Fremdkapitalprodukte und sämtliche Hybridprodukte, wenngleich hierbei ein geringerer proportionaler Anteil an Eigenmitteln von FIs vorausgesetzt wird. Die *Progress Microfinance* Investmentlimite bedingen, dass insgesamt ein kleinerer Teil für Eigenkapital und ein größerer Teil für Fremdkapital zur Verfügung stehen. Die Investmentlimite bzw. die Ausgestaltung des Fonds haben im Zusammenhang mit der „Hebelwirkung“ der einzelnen Produkte den Sinn, dass *Progress Microfinance*-Mittel mit Eigenmittel von den FIs ergänzt werden. Die EC geht dabei von einer Hebelwirkung von insgesamt 5x aus. D.h., dass aus den 100 Mio. € der EC im Endeffekt Mikrokredite in einer Höhe von 500 Mio. € vergeben werden.

Nachfrage zum Thema Nicht-EU-Länder: Die Frage der Intermediäre scheint eine Schlüsselfrage oder eine Art Nadelöhr zu sein. Nicht nur wegen der Weitergabe oder Nicht-



Weitergabe von Zinsen, sondern auch rein organisatorisch. Als zentrale Institution agiert der EIF hinsichtlich des Mikrofinanzgeschehens in hohem Maße dezentral; in der Fläche und hat mit vielen unterschiedlichen Personenkreisen zu tun. Wie werde hier das Verhältnis zwischen Zentrale und Fläche oder Zentralität und Dezentralität organisiert? Vorausgesetzt werde vermutlich eine gute Kommunikation mit den Intermediären, um diese „titanische“ Aufgabe organisatorisch bewältigen. Sie sprachen EU-weit von potentiell 700.000 MCs. Ein Stabssystem setzt hierbei viel Vertrauen voraus – wie funktioniert so etwas? *Zum genannten potentiellen Bedarf an MCs: Hierbei handelt es sich um die theoretische Gesamtnachfrage an MCs in allen EU-Ländern, die von der EC berechnet wurde. Diese würde die momentan zur Verfügung stehenden Progress Microfinance-Mittel bei weitem sprengen (dies entspräche nämlich einem Gesamtbedarf von über 6 Mrd. €). Darüber hinaus stellt in manchen Ländern wie z.B. in Deutschland Progress Microfinance „nur“ ein zusätzliches Angebot dar, da bereits Landes- und Bundesmittel für MF vorhanden sind. Die kurze historische Erfahrung zeige und bestätige, dass weitere künftige Transaktionen wahrscheinlich sind und die unter Progress Microfinance zur Verfügung stehenden Finanzinstrumente von den FIs nachgefragt werden.*

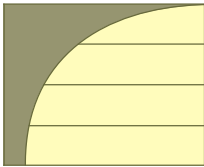
Weiterhin wurden Berührungängste thematisiert, da der EIF mit seinen EU-Finzen vermutlich zu anderen Institutionen in Konkurrenz stehe. *Aufgrund der Investmentlimite, die in Deutschland wie in allen anderen EU-Ländern auf 17,5 Mio. €⁸ bzw. je Institution auf 8,75 Mio. €⁹ begrenzt sind, bestehe keine wirkliche Konkurrenz.* Hieran schloss die Frage an, ob Mikrounternehmen aus Deutschland auch eine solche Mikrofinanzierung aus anderen EU-Ländern beantragen und von dort beziehen können? Könnte sich bspw. ein Unternehmen mit Sitz in Deutschland in Polen aus dieser Fazilität Geld borgen? *Herr Oberbichler kann sich das in der Praxis nur schwer vorstellen, da üblicherweise grenzüberschreitend von FIs keine Kredite vergeben werden. Die Berechnung der Länderlimite wäre so auch deutlich schwieriger. Eine solche Konstellation wurde bisher nicht diskutiert. Prinzipiell hat Progress Microfinance aber nur eine Geschäftsbeziehung mit dem jeweiligen Finanzintermediär und nicht mit dem MC-Nehmer. Bisher seien solche Fragestellungen aber nicht berücksichtigt worden – vermutlich, weil es bisher noch keine Kontakte zu FIs in Grenzregionen gab, um vor solche Fragestellungen gestellt zu sein.*

Als nächste Frage wurde gestellt, wie hoch die Ausfallraten der Kredite seien und ob es im europäischen Kontext nationalstaatliche Unterschiede gebe? *Zwar gibt es Unterschiede, doch aufgrund der heterogenen Unternehmensformen von FIs und Marktbedingungen kann dazu keine globale Aussage getroffen werden. Es gibt Unterschiede bei der Kreditvergabe durch Banken bzw. kleine Mikrofinanzinstitutionen. Hinsichtlich Progress Microfinance können noch keine konkreten Ausfallraten genannt werden, da das Programm noch zu jung ist.*

Es wurde darum gebeten, für Deutschland konkrete Gesetze zu benennen, die für die Vergabe von Mikrokrediten relevant seien. Darüber hinaus wurde die europäische Richtlinie für Zahlungsdienste angesprochen, die versuche, dieses Feld zu harmonisieren. Erbeten wurden Aussagen über Trends. *Fakt ist, dass in Deutschland bzw. generell in Westeuropa prinzipiell nur eine geregelte Finanzinstitution Kredite vergeben darf. In Deutschland sind solche Institutionen typischerweise Banken. Die Gesetzeslage ist dabei in Deutschland nicht viel anders als in anderen EU-Ländern, es fehlt allerdings ein Bereich, den es in anderen Ländern mittlerweile gibt – wie z.B. Italien – wo im Bereich MF auch Institutionen, die nicht als Bank reguliert sind, Mikrokredite bzw. Leasing vergeben können.*

⁸ Stand Juni 2011.

⁹ Stand Juni 2011.





Abschließend wurde nochmals gefragt wie der Bewerbungsprozess für Finanzintermediäre abläuft und wie lange es dauert bis Mittel ausbezahlt werden. *Gemäß der bisherigen kurzen Erfahrung kann man sagen, dass der Bewerbungsprozess sehr rasch ablaufen kann und insgesamt bis hin zur Auszahlung der Mittel im Schnitt bis zu fünf Monate dauert. Viele Faktoren sind dabei zu berücksichtigen. Die soziale Komponente und die Nachhaltigkeit einer jeden Transaktion müssen jedenfalls sichergestellt sein.*

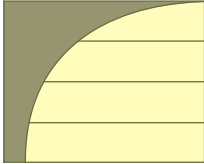
3. Solidarische Ökonomien, Zeitbanken und Social-Media-Tools. Neue Wege für die Projektfinanzierung; Felipe Velasquez, LAPAPAYA, Spanien, Madrid

Herr Velasquez befasse sich seit Jahren mit Fragen einer solidarischen Ökonomie. Relevant seien hierfür das Kooperationsverhalten der beteiligten Akteure, Zeit sowie Räume für Arbeit und Erholungsphasen. Kompetenzen, die für eine Kooperation notwendig seien, werden über die Zeit hinweg ausgebildet. Im Rahmen einer solidarischen Ökonomie könne ein Wandel ausgelöst werden, der Menschen nicht in Form von hierarchischen Verhältnissen, sondern im Sinne einer Gleichberechtigung miteinander verbindet. Insbesondere soziale Netzwerke ändern mit ihren Formen der Zusammenarbeit die Art und Weise des menschlichen Miteinanders. So teilen bspw. Unternehmen der Internetsphäre, welche über relevante Inhalte (Content) verfügen, diesen Inhalt in sozialen Netzwerken – nach dem Motto: je mehr Inhalt geteilt werden könne, desto mehr Nutzer generieren Traffic, desto mehr Geld sei damit zu verdienen. Traditionelle Unternehmungen hüten Verfahren und Details stattdessen wie Geheimnisse.

Herr Velasquez agierte die letzten vier Jahre als Unternehmer und stellte fest, dass sich sein Denken inzwischen langsam veränderte; einschließlich seiner Positionierung zu Wettbewerb und Kooperation. Veränderte Denkweisen halten Einzug bei all denjenigen, die mitarbeiten, Netze entwickeln und Netzwerke erhalten. Ohne diese Denkweise und Netzwerke wären der arabische Frühling 2011, aber auch die spanischen Proteste in diesem Jahr in ihrer Form und Stärke nicht möglich gewesen. Das neue Paradigma gehe davon aus, dass jede Person eine andere Denkweise habe und sich Netzwerken anschließe, die dem eigenen Denken am ehesten entsprechen. Hierdurch könne ein neues, solidarischeres ökonomisches System entstehen. Wesentlich sei dabei der Fakt der Emotion – welche Gefühle entstehen, wenn über ein Unternehmen gesprochen werde. Es werde heute anders über Unternehmen gesprochen als in der Phase des Industriezeitalters.

Damit ändern sich gleichzeitig die sozialen Bedürfnisse und es resultiere die Frage, wie komplementäre Systeme zu entwickeln seien. Wesentlich sei, dass das industrielle Modell und Geld in ein digitales Modell mit digitalem Geld übersetzt werde - verändernde Eigentumsverhältnisse sind absehbar. Abschließend stellt Herr Velasquez sein Netzwerk „La Papaya“ vor. „La Papaya“ verbinde unterschiedlichste Akteure (bisher 600 Personen) in einem Netzwerk miteinander. Teilnehmende Personen stellen Projekte im Netzwerk vor und andere Nutzer stellen Zeitstunden zur Verfügung, in denen sie das Projekt durch ihr Können und Wissen unterstützen. Entsprechend der aktiven Teilhabe am Netzwerk erhalten die Mitglieder Punkte. Durch die Unterstützung helfen sie anderen Teilnehmern des Netzwerks und tragen dazu bei, dass Menschen sich gegenseitig helfen.

Das gleiche Prinzip bietet das Netzwerk auch Unternehmen und Start-ups als Service an, der in Rechnung gestellt wird. Die temporär gebündelte Kompetenz führt zu Einnahmen, die regelmäßig an die Punktekonto ausbezahlt und dann als Eigenfinanzierung für Projekte verwendet werden. Für die Unternehmen ist es ein Vorteil, wenn berücksichtigt wird, dass fast 90% unternehmerischer Tätigkeiten aufgrund fehlender Kompetenzen scheitern. Für die





helfenden Akteure ist es ein ebenfalls ein Vorteil, da Projekte mit Eigenmitteln ausgestattet werden, die aufgrund von Finanzknappheit zumeist ebenfalls zum Scheitern verurteilt wären. So konnte bereits ein ökologisches Hostle in Mexiko, ein Blindenprojekt in Bogota etc. realisiert werden.

Ziel der anvisierten solidarischen Ökonomie sei ein System, dass auf „Confluence“, d.h. auf Einfluss und Kooperation setze. Auf diese Weise können Innovationen und Effizienz generiert und Kooperation in ein Model des Wohlstands gewandelt werden. Bisher ist die BRD noch mit niemandem im sehr erfolgreichen Netzwerk vertreten - Akteure aus der Oberlausitz könnten die ersten Netzwerkpartner sein. Regionale Projekte könnten mit Hilfe des globalen Austausches realisiert werden und andere Regionen vom Knowhow der Oberlausitz profitieren.

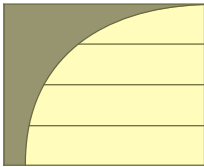
Diskussion Felipe Velasquez

Herr Velasquez wurde zum 9. Runden Tisch unter anderem auch deshalb eingeladen, um zu hinterfragen, inwiefern ein regional touristisch orientiertes Online-Spiel durch die Kompetenz von anderen, virtuellen Netzwerkpartnern realisiert werden kann. Andere könnten das Projekt des Online-Spiels für die Region unterstützen, indem einerseits ein neues touristisches Produkt etabliert werde, während die Helfer Punkte für die eigenen Projekte sammeln. Damit wäre ein Zugang zu dem neuen ökonomischen Prinzip, welches auf Interaktion und persönlicher Bindung beruht, ermöglicht.

In der Diskussion wird zunächst nochmals das Prinzip der Geldausschüttung erörtert. In diesem Sinne bestehe eine NGO, die Dienstleistungen anbietet und die Einnahmen an die beteiligten Zulieferer im Rahmen der erworbenen Punktestände ausschüttet. Als Beispiel nennt Herr Velasquez einen Co-Working Space (Großraumbüro mit Kurzzeitmieten bis ins Stundenformat; A.d. Verfassers), der mit einer entwickelten Software die Vermietungseffizienz erhöhen konnte; 30% der durch die Software realisierten, klar messbaren und unmittelbar zurückführbaren Rentabilitätssteigerung werden an „La Papaya“ abgegeben, 70% bleiben beim Unternehmen.

Es stellt sich die Frage, wie die von Unternehmen zu bezahlende Leistung bewertet werde. *Herr Velasquez verweist darauf, dass zur Gründung eines virtuellen Unternehmens weniger finanzielle Mittel als vielmehr zeitliche Ressourcen und vor allem auch Kooperationen nötig seien. Der Anfang von Facebook sei mit 200 US \$, La Papaya mit 3000 € realisiert worden. Wesentlich sei vor allem die Fähigkeit zu Kooperieren.* Das Funktionsprinzip wird von Teilen der Anwesenden in Frage gestellt. Anschließend stand der Paradigmenwechsel im Vordergrund, der in der Aufgabe des Exklusivitäts- und Konkurrenzprinzips und Aneignung des Kooperationsprinzips bestehe und Vorteile aus dem Knowhow-Transfer durch Kooperation beziehe. Voraussetzung hierfür sei ein "Change in Mind", ein Wechsel des Denkens und damit eine Abwendung von Exklusivitätsinteressen und demzufolge von kapitalistischen Positionen verbunden. Statt klassisch von einer "intrinsische Abitragemotivation", also den Prinzipien des "homo oeconomicus" mit egoistischen Gewinninteressen im Marktgeschehen auszugehen, gehe es primär darum, sich in Netzwerke, Gesellschaften, Gemeinschaften oder Communities hineinzubegeben. Aus diesen Zusammenhängen und Netzwerken werden Lebensenergie und Motive bezogen.

Daraus folge jedoch, dass die Basis des Handelns einem antikapitalistischen Handlungsmotiv entspreche und in der Tat einem Paradigmenwechsel entspreche. Eine damit verbundene Schwierigkeit - abgesehen von Verteilungs- und Steuerungsprobleme in solchen Netzwerken – könne in einem Differenz- bzw. Beziehungsproblem liegen. Nicht





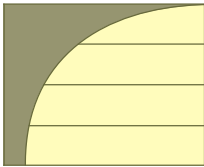
untereinander oder innerhalb eines Netzwerkes, sondern zu anderen Systemen. Soziale Netzwerke, deren ökonomische Wertschöpfung funktioniert, befinden sich nolens volens in einem Wettbewerb oder zumindest spannungsreichen Beziehung zu anderen systemischen Anteilen einer Gesellschaft – seien es Banken, andere Unternehmen oder aber andere unternehmerische Prinzipien bis hin zu Gesetzen wie bspw. Urheber- oder andere Verwertungsrechte.

Eine solch spannungsreiche Beziehung zu anderen Systembausteinen in einer Gesellschaft müsse gemanagt werden und über eine hinreichende kritische Masse bzw. Stabilität verfügen, um gegenüber dem Wettbewerbsdruck nachhaltig funktionieren und bestehen zu können. Nur so könne eine Reproduktion bzw. Nachhaltigkeit des unternehmerischen Handelns gewährleistet werden. Hier stellt sich die Frage, wie sich solche Projekte gegenüber anderen Unternehmen oder anderen Wettbewerbern mit erheblich größerer Wirtschaftskraft durchsetzen, wenn letztere kein Interesse daran haben, dass andere "Unternehmungen" zu stark werden? Ökonomisch und nicht strukturell betrachtet, seien in den letzten 30-50 Jahren ähnliche Prozesse in anderen Branchen bereits vollzogen worden. Als Beispiel wird die Musikwirtschaft genannt, die ein Outsourcing von Content, eine Risikoverlagerung in die Musiker und Produzenten sowie die Verwertung von Rechten und Kreditvergabe durch die zentrale Musikwirtschaft, den sog. Major Players hinzunehmen hatte.

Sobald Independent-Labels stark, groß und kreativ agieren und Stars produzieren, kaufen die Großen diese auf. Gleiches gelte für die Energiewirtschaft mit kleinteiligen Energieproduzenten mit bspw. Biogas oder kleinen Windrädern. Solche Unternehmen, die als KMU erfolgreich sind, werden später von den Marktführern aufgekauft oder durch Druck von außen zum Kauf bewegt. Die hier im Vortrag genannten Beispiele stehen für Wettbewerbskonstellationen ohne ökonomische Handlungsmotive, da erfolgreiches ökonomisch platt gemacht werde. Ggf. komme es zu einer politisch Radikalisierung, da aus einer ökonomischen oder Netzwerkidee eine politische Idee, eine gesellschaftliche alternative Idee werden müsse.

Dann könne eine Verbreitung der Idee nur noch politisch argumentiert werden. Eine andere, viel schwieriger zu realisierende Möglichkeit wäre die Form der Kollaboration: eine Zusammenarbeit von groß und klein - relevant wäre eine solche Verknüpfung jedoch nur unter Bedingungen, wenn große Unternehmen bzw. Systeme Macht konzentrierende und diese Macht zentrierenden systemischen Bausteine in Nöte geraten und auf die Kooperation mit solchen Initiativen und Projekten angewiesen sind. Sei es, weil solche Projekte zu stark werden und über eine breite Bevölkerungsunterstützung verfügen oder durch Kreativität und Innovation sowie Netzwerkkompetenz Hilfeleistungen anbieten können, auf die die Großen angewiesen sind. Solche Kollaborationen entstehen immer dann, wenn große globale Krisen wie etwa die Finanz-, Energie- oder andere Umweltkrisen aufkommen. Solche Netzwerke müssten auf solche Krisen warten, um nicht die Rolle des wadenbeißen Widerständlers in der politischen Arena einzunehmen. Selbige Handlungslogik gelte ebenso für andere Projekte wie Slow Food, soziokulturelle Zentren, den Zukunftsrat - Strategie werden benötigt, um solche Konstellationen zu überwinden.

Herr Velasquez erklärt die Handlungslogik am Beispiel eines mehrstöckigen Wohnhauses: Wohnungen sind übereinander und brauchen Wasser, Strom und Internet und Küchen. In einem Wohnblock existieren bspw. 20 Küchen und jeder kocht für sich, wenngleich die meisten keine Zeit für die Zubereitung des eigenen Essens haben. Verrückt daran sei, dass diese Leute vielleicht 40 Jahre bräuchten, um diesen Platz, Autos oder andere



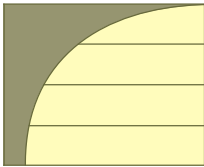
Einrichtungsgegenstände zu finanzieren. Häuser könnten durch Eigenleistung und mit den eigenen Händen gebaut in drei Jahren finanziert sein.

Es kommt der Einwand, dass dieses Modell ein Vergesellschaftungsmodell und hoch politisch sei, weil es die Vergesellschaftung der Produktionsmittel beinhalte. Dieses Modell sei alt und als politisches System bereits versucht worden; es bedeute, die Vergesellschaftung der Produktionsmittel des Industriezeitalters auf die nachindustrielle, post-industrielle Ära bzw. auf Basis des Internets zu realisieren – letztlich gehe es hier um eine Vergesellschaftung mit einer neuen Art von Komplexität. Hoch brisant sei diese Debatte, da übertragen auf die Vergesellschaftung der Banken und Energiekonzerne und alles was mit Öl, Gas, Kohle und Autos zu habe, unweigerlich einen politisch hochbrisanten Bereich betreffe.

Statt des Prinzips der privaten oder exklusiven Interessen des Einzelnen, stehen gemeinschaftliche Interessen, Gemeineigentum an Wohnungen oder Immobilien, Gemeineigentum an Produktionsmitteln im Internetbereich, Car Sharing usw. im Vordergrund und entspreche einer allgemeinen Vergesellschaftung. Dagegen sprechen die Erfahrungen der Gemeinschaftsküche in den sog. Gemeinschaftswohnungen der Sowjetunion – sieben Wohnungen, eine Küche, zwei Klos. Heute werden andere Stimuli benötigt, also auch andere Stimuli für die Entwicklung einer vergesellschafteten Produktion vorausgesetzt. Wo aber liegen die Stimuli für die Entwicklung und Beteiligungen in gemeinschaftlichen Angelegenheiten im Einzelnen, was sind die intrinsischen Motivationen bei vergesellschafteter Produktion – dies wäre ein grundlegendes Problem.

Es wurde der Einwand erhoben, neben der beschriebenen Wohnvariante, auch die Idee des "Mehrgenerationenwohnen" zu berücksichtigen. Hierfür müsse nicht 40 Jahre gearbeitet werden. Die Form des Vier-Generationen-Einfamilienhaussystem wäre zu überdenken, da inzwischen vier Generationen in einer Familie zusammen leben und es nicht jeder Familie einer Küche bedarf. In der großen Küche fände Kommunikation statt – statt der Überwindung, mit fremden Personen zu kochen, wäre die Großstruktur der Familie wieder relevant. Den Diskussionsbeiträgen möchte Herr Velasquez hinzufügen, dass es nicht um einen Antikapitalismus oder Kommunismus, sondern um ein "Internet-Paradigma", ein neues ökonomisches Modell bzw. ein neues Modell der Produktion gehe. Das Prinzip sei nicht antikapitalistisch, da es versucht, die mit dem Kapitalismus einhergehenden Probleme zu beheben – Fort- nicht Rückschritt stünden im Vordergrund.

Bspw. wurde für die Realisierung eines Ökodorfs in Kolumbien – das Bauprojekt unterlag hierbei normalen ökonomischen Interessen - zunächst danach gefragt, wer die zukünftigen Bewohner des Dorfes sein werden. Um dies zu ermitteln, sei ein "soziales Netzwerk" unter Einbeziehung der Käufer etabliert worden. Es entstanden Teams entsprechend der Interessen und daran anschließend eine Grundlage für die Realisierung des Dorfes – für Rückzugsräume für jeden einzelnen wurde dennoch gesorgt. Die wichtigste und schwierigste Aufgabe des Wandels bestehe nicht im Attackieren des Kapitalismus, welcher erst zum Internet führte. Vielmehr führe die Entwicklung zu einer anderen Bedürfnispyramide. Die Hauptaufgabe bestehe darin, zu ermitteln, wie ein Schritt weiter gegangen und welches ökonomische Modell gefunden werden könne. Es gehe bei der Diskussion nicht um die Ökonomie oder maschinelle Prozesse, die uns Produktionsüberschüsse gebe (letzteres seien die zentralen Aspekte des Kapitalismus und Kommunismus). Es gehe vielmehr um „soziale Netzwerke“, um das Internet und Communities; aber nicht um Kommunismus, sondern um das Teilen ohne dabei zu verlieren – um eine Erziehungsfrage.





In der Diskussion wird darüber hinaus eingebracht, dass die kognitiven Prozesse, die mit „sozialen Netzwerken“ und Videospiele verbunden sind, zu einer veränderten Denkstruktur führen. Jedoch fehlen Begriffe und selbst Marx verwies darauf, dass es nicht um Gemeinschaft oder Gesellschaft, sondern um „Assoziationen“ gehe. Freiheit und eine höhere Komplexität stehen im Raum und die Frage, wie sich der Mensch freier entwickeln kann in Ebenen, die bisher nicht entwickelt seien - also jenseits von Essen, Trinken und Notwendigem. Es gehe um Sinn, Anerkennung, Selbstverwirklichung und Potentialentfaltung und hierfür bedarf es einer völlig neuen Art von Verbundenheit in Freiheit. Das Internet schafft erstmals die Möglichkeit dazu, wenngleich alten Denkweisen hierbei nicht mehr funktionieren. Die entstehende neue Qualität, die Marx bereits erkannte, handele weder von Gemeinschaft und Vergesellschaftung, sondern von freier Assoziation. Solche Denkweisen entwickeln sich gerade erst. Wesentlich sei, dass wir diese Denkweisen nicht mit den alte Denkmustern erklären, sondern Begriffe finden, die bisher nicht vorhanden sind. Einwurf: Dann müsste der Begriff „Interesse“ nochmals isoliert beschrieben werden.

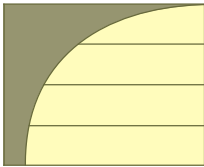
Auf die Frage, ob das neue Prinzip auch ohne Strom funktioniere, weist Herr Velasquez darauf hin, dass es in Spanien regionale Währungen gebe, die auch ohne Internet auskommen. Dies sei nicht der wahre Paradigmenwechsel, da hier einfach ein Objekt mit einem Wert X belegt werde. Der Unterschied zwischen industriellem Geld und dem Geld einer digitalen Ökonomie ist der, dass bspw. 50 € einem Äquivalent entsprechen, das dem Wert von Arbeit ebenso entspricht wie dem Wert für Nahrungsmittel für die 3. Welt. In einer solidarischen Ökonomie bestehe jedoch Klarheit darüber, wer investiere, um welchen Inhalt es gehe und wer den Nutzen trage. Ein intelligentes System zeige an, dass bspw. Finanzmittel von Gandhi in der Lage sind, 6 Mio. Menschen zu helfen. Dieses Geld erhält schließlich mehr Wert als das von Pepe, der mit seinem Geld einen Krieg führe.

Es folgt die Feststellung, dass es vor allem um eine geistige Sinnhaftigkeit und um den Wert von Dingen gehe. Wie aber wird der Wert gemessen, von wem und wie evaluiert? Es sei die Community, die bewerte. In Spanien sei bspw. eine große Revolution der Menschen und Bevölkerung im Gange, da dort die Notwendigkeit eines Systemwandels erkannt wurde. Doch können die herkömmlichen Systeme diesen nicht realisieren - eGovernment wäre für manches eine Lösung, da alle Transaktionen transparent seien. Durch die Transparenz des Internets werden diejenigen attackiert, die nicht ethisch agieren. Es stellt sich doch die Frage, warum die größten Banken keine offenen Systeme im Internet zur Verfügung stellen – Cyberattacken wären aufgrund des unethischen Verhaltens vorprogrammiert.

An dieser Stelle wird die Diskussion beendet. Ernstzunehmende Dinge, die parallel stattfinden und bspw. durch NGOs realisiert werden, stellen einen Prozess dar, der insgesamt auch als Transformationsprozess beschrieben werden kann. Es folgt ein Dank für die provokanten Anregungen.

4. Easy Good Economy – Ermöglichung unternehmerischer Tätigkeiten; Alexander Hennig, Freier Mitarbeiter im Projekt „ADO-Akteursnetzwerk für demographische Perspektiven in der Oberlausitz“

In ländlichen Regionen Sachsens bestehe ein Mangel an attraktiven Arbeits- und Entwicklungsmöglichkeiten für junge Menschen. Folge sei eine starke Abwanderung in Regionen mit attraktiveren und flexibleren Arbeits- und Kinderbetreuungsangeboten. Dem stehe vielfach der Wunsch entgegen, in der Heimat zu leben und zu arbeiten. Deshalb müsse die Region endogene Potenziale hinzuziehen und diese gezielt nutzen. Dies setze auch eine veränderte Akzentuierung der Beschäftigungsförderung voraus, besonders für Frauen. „EasyGoodEconomy“ berücksichtige die besondere Situation von jungen gebildeten Frauen und Männern mit Kindern und Familie. Für die TeilnehmerInnen wurden





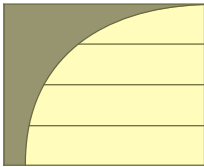
Bedingungen - in Form eines Freiraumes der gleichzeitig finanzielle Sicherheit bietet – geschaffen. Dies, um Qualifikationsniveaus und Sinnbedürfnisse entsprechend eines gewünschten Verwirklichungsfelds mit weitgehender Selbständigkeit realisieren zu können; letzteres im Einklang von Arbeit und dem Wunsch nach Familie.

Um die Projektidee umzusetzen, wurde ein Antrag im Rahmen der ESF-Richtlinie Beschäftigungschancen vom 18.08.2009 (Teil II. E „Innovative Projekte, Modell- und Transfervorhaben, Studien“) mit folgenden Zielstellungen eingereicht: 1. Anregung von Innovationen in der Beschäftigungsförderung, 2. Modellhafte Erprobung neuer Ansätze, 3. Unterstützung des Transfers erfolgreicher Projekte nach Sachsen. Der Modellversuch fand im alten Landkreis Bautzen in der Oberlausitz statt. Initiiert wurde das Projekt vom „Akteursnetzwerk für demographische Perspektiven der Oberlausitz“ der Hochschule Zittau/Görlitz und getragen vom Verein „Neue Lebensform gem. e.V.“ aus Hochkirch OT Pommritz, welcher Erfahrung mit innovativen Weiterbildungsmaßnahmen hat.

Am Projekt, welches vom regionalen Jobcenter als Maßnahme anerkannt wurde, nahmen 13 Menschen aus der Oberlausitz teil. Motiviert, persönlich eigenaktiv zu werden, verfolgen sie die Zielstellung, innerhalb von zwölf Monaten (August 2010 bis Juli 2011) unkonventionell ein attraktives und kreatives, nach Möglichkeit Lebensunterhalt sicherndes Tätigkeitsfeld für sich zu erschließen und damit einen weitgehend selbstentwickelten Beitrag zur Belebung eines kreativen Milieus – ein dichtes Netzwerk ähnlich denkender und arbeitender Menschen – mit Mehrwert für die Region zu erbringen. Während regelmäßiger Werkstatttreffen tauschten sich die TeilnehmerInnen über ihr Projekt, ihre Arbeitsschritte und Ergebnisse aus. Neben dem selbständigen Arbeiten ist dieses Teamwork im Rahmen eines stabilen Netzwerkes ein entscheidender Faktor für den Erfolg des Projektes. Unter Anleitung des Projektbetreuers wurden Werkstatttreffen mit verschiedenen thematischen Schwerpunkten, die sich an den Bedürfnissen der Teilnehmer orientieren, organisiert. Hierzu werden entsprechenden Fachreferenten als Impulsgeber eingeladen. Initiiert wurde das Modellprojekt vom „Akteursnetzwerk für demographische Perspektiven der Oberlausitz“. Von den 13 Teilnehmer haben zehn ein Beschäftigungsfeld für sich gefunden und ausgebaut, welches sie dahingehend befriedigt, dass sie den Wunsch nach Familie und gleichzeitiger sinnvoller Aufgabe bzw. sinnstiftender Einkommenstätigkeit nach kommen können. Drei Teilnehmer wurden mangels Mitarbeit aus dem Projekt entlassen. Der finanzielle Aufwand belief sich auf nur neuntausend Euro, so dass von einem effizienten und erfolgreichen Versuch gesprochen werden könne.

Diskussion Alexander Hennig

Zunächst ging es um den qualitativen Unterschied zum Grundeinkommen, da es sich scheinbar um einen versteckten Versuch handele, Menschen ökonomisches Kapital zu geben, um Grundbedürfnisse und eine Position aus sich selbst heraus bestimmen und Sinngebung finden zu können. Politische Vorbehalte wären im Falle eines regionalen Grundeinkommens denkbar - eine Fortführung dann aber schwer durchzuführen. Herr Hennig entgegnet, dass es sich um keinen verkappten Grundeinkommenstest, sondern um eine Alternative zum Jobcenter handele; es darum gehe Menschen wieder in Arbeit zu bringen oder aber ihnen die Möglichkeit zu eröffnen, Arbeit zu vollziehen, die sie zufriedener und gesünder leben lässt. Das Stichwort Grundeinkommen sei oftmals (Arbeitsagenturen oder SAB) als Einwand angeführt worden. Primär gehe es darum, Menschen zu



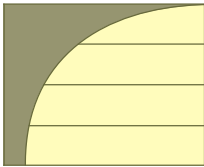


ermöglichen, zufriedener zu werden und nicht um eine finanzielle Sache. Erst wenn der Einzelne zufriedener sei, wirke sich das auf die Familie aus und ziehe Kreise mit einer Art Außenkommunikation, die ihrerseits die Region per Selbstverstärkungsprozess etwas attraktiver machen.

Zur Frage nach dem konkreten Projektablauf führt Herr Hennig aus: Zunächst tauschten acht Personen, über Interessen, Hintergründe und sich daraus kristallisierende Wünsche aus. Es folgten Veranstaltungen zu Kreativität und Kreativitätstechniken, zur Selbstständigkeit und zu Grundzügen der BWL in Mikrounternehmen. Interne Treffen halfen zudem die Vorstellungen der Teilnehmenden immer weiter zu präzisieren, u.a. durch Präsentationen zu eigenen Vorstellungen mit entsprechender Gruppendiskussion. Ein gemeinsames Niveau zu finden, war schwierig. Es folgt der Einwand, dass das beschriebene Projekt nur eines vielen Projekten sei – es gebe Bürgerarbeit, Bildungsmaßnahmen mit Jobs etc. Immer gehe es darum, Menschen persönlich fitter zu machen und praktisch mit ihnen zu arbeiten, doch könne die Region damit nicht gerettet werden. Auch schienen die Kosten gering bzw. deren Verwendung unklar. Zudem sei das Problem der Abwanderung nicht eines von ALG-II, sondern von gut ausgebildeten Personen.

Zu finanzieren waren Dozenten sowie das Honorar für Herrn Hennig und Raummieten. Herr Hennig betont, dass das Projekt Abwanderung nicht per se stoppe, aber versuche, diesen Prozess zu umgehen. Zudem gebe es gut ausgebildete, arbeitslose Frauen, die während des Studiums ein Kind bekamen. Zahlreiche seien teilweise Jahre arbeitslos und möchten nicht mehr in den Bereich, den sie studierten. Es folgt der Einwand, dass diejenigen mit Studium zumeist nicht die hilflosen im Leben seien. Hierzu wird entgegnet, dass die Diskussion zu sehr auf die Zielgruppe der ALG-II-Empfänger zielte. Hartz-IV diene lediglich als Grundsicherung der Teilnehmenden, die in dieser Zeit einen Prozess zur eigenständigen Weiterqualifizierung durchliefen, an dem sie selbst beteiligt waren. Gut ausgebildete Frauen mit einem gewissen Grundstock an Bildung und Bildungshorizont und dem Bedürfnis nach einer sinnstiftenden und gleichzeitig Existenz sichernden Beschäftigung standen im Fokus. Es ging darum, dem sozialen Transfersystem - für das sie sich nicht ausbilden ließen oder studierten zu entgehen; darum, die sie darin hineinzwingenden gesellschaftlichen Bedingungen zu umschiffen. Diese Region biete kein solches Arbeitsplatzpotential, Teilzeitarbeit mit einem guten Gehaltsniveau – dies seien die Probleme der Region.

Viele Frauen seien gezwungen, im sozialen Transfersystem zu landen, weil die Region keine andere Existenzsicherung mehr zulasse – deshalb fiel das Stichwort Hartz-IV. Grundsätzlich gehe es um Menschen, die fähig sind, eine Existenz unter Bedingungen zu gründen, die nicht nur dem 3-Tages-Workshop vom Amt entsprechen. Zeit war ein wichtiger Faktor, da Selbstständigkeit Raum für Treffen und Austausch, Inputs zu einem Zeitpunkt, den die Teilnehmenden durch ihre eigene Nachfrage bestimmen, bedürfe. Weiterhin spiele die soziale Vernetzung der Frauen eine Rolle; quasi Hilfe zur Selbsthilfe, womit auch eine präzise Unterscheidung von anderen Maßnahmen in der Region hervorgehoben werden könne. Am Ende sichern die Frauen nicht nur ihre eigene Existenz, sondern auch die ihrer Familien in der Region. In Anbetracht der von Herrn Oberbichler zuvor erwähnten und von Mikrounternehmen geschaffenen Arbeitsplätze können so viele Menschen in Arbeit gebracht werden. Ziel des Projektes sei es gewesen, zu zeigen, dass die Region über Potentiale verfüge, die abwandern, anstatt sich diesen zu öffnen. Herr Hennig ergänzt, dass das Projekt sich auf SGB-II-Empfänger beschränkte, da ein erster Projektantrag abgelehnt und damit





eine Anstellung der Teilnehmerinnen verwehrt wurde. Teilnehmen konnten nur Menschen, die über eine Grundsicherung verfügten und gleichzeitig alle anderen Kriterien erfüllten; es nahmen auch nicht ALG-II Beziehende dabei.

Entgegnet wurde, dass die Basis für das Bleiben von Frauen in den Unternehmen erfolgen müsse, alternative Angebote an den Rändern seien zusätzlich wichtig. Die Bestandssicherung einer Region erfordere von den Unternehmen flexible Arbeitszeitmodelle. In diesem Sinne gehe es, einem anderen Einwurf folgend, um die Bereitschaft, die Inkompatibilität mit SGB-II zu überwinden - nicht alles müsse kompatibel sein, aber eines größeren Spielraums bedarf es. In einer hoch angstbesetzten Zeit klammern sich alle an Gesetze und Vorschriften. Diese Tendenz wurde deutlich, als es um die „Definitionswut“ der SAB ging. Einerseits sei die SAB – Stichwort: Intermediäre Finanzierungsinstitute - eine große Stütze für die Region, gleichzeitig aber auch eine große Bremse; denn sie müsse definieren, um was es sich handle. Hier kommt das Problem des einander Vertrauens und sich Kennen zur Geltung: Wie könne man einem ADO-Team vertrauen, wenn man es nicht kenne und keine Finanzökonominnen mit Unternehmer-Label beinhalte. Es fehle das entsprechende Vertrauen, womit ein kulturelles Problem angesprochen sei.

Es folgt der abschließende Einwand, dass das System der Banken sicherlich nicht ideal, eine permanente Bankenschele jedoch, wie das Beispiel der erwähnten Cottbusser Sparkasse mit regionalen Fokus zeige, auch nicht gerechtfertigt sei. Dass Banken eine Wirtschaftlichkeit voraussetzen sei klar, dass sie nicht unschuldig an der Finanzkrise seien, ebenso. Doch für die Wirtschaft gebe es ein Vertrauensverhältnis, wie das sehr gute Verhältnis zu den Volksbanken in der Region zeige. In diesem Sinne treten Banken teilweise auch als Retter für Existenzgründer auf, da sie ihnen das Geld verwehren – es sei nur an die Diskussion erinnert, warum es den 25stgsten Frisör gebe. Aus der Schweiz könne hierzu gelernt werden, da es dort für jeden Finanzierungsbereich spezialisierte Experten gebe, die den Markt insgesamt einschätzen könnten – ob die Banken in der Region für manche Dinge die entsprechende Kompetenz verfügen, bleibt offen.