

LEADER II



## Lokale Finanzierung im ländlichen Raum



LIAISON ENTRE ACTIONS  
DE DÉVELOPPEMENT  
DE L'ÉCONOMIE RURALE

LINKS BETWEEN ACTIONS  
FOR THE DEVELOPMENT  
OF THE RURAL ECONOMY



COMMISSION EUROPÉENNE  
DIRECTION GÉNÉRALE  
DE L'AGRICULTURE

EUROPEAN COMMISSION  
DIRECTORATE-GENERAL  
AGRICULTURE

# **Lokale Finanzierung im ländlichen Raum**

**“INNOVATION IM LÄNDLICHEN RAUM”**

**HEFT Nr. 9**

**EUROPÄISCHE BEOBACHTUNGSSTELLE LEADER**

**SEPTEMBER 2000**

Autorin und Autor dieses Heftes sind **Gilda Farrell** (stellvertretende Leiterin der Europäischen Beobachtungsstelle LEADER von September 1995 bis März 2000) und **Samuel Thirion** (INDE, Portugal). Der Inhalt stützt sich zum Teil auf die Schlußfolgerungen des im Januar 1999 in Tara-zona (Aragonien, Spanien) veranstalteten LEADER-Seminars. Sie werden ergänzt durch verschiedene lokale Finanzierungsmodelle, die sich sowohl im städtischen wie auch ländlichen Raum bewährt haben. Bei der Vorstellung der verschiedenen Finanzierungsweisen wurden die Entwicklungen im Zuge der Umsetzung der LEADER-Initiative in den verschiedenen europäischen Ländern Europas berücksichtigt. Die Autorin und der Autor danken **Christophe Guene** von INAISE für seine Beobachtungen.

**Jean-Luc Janot** (Europäische Beobachtungsstelle LEADER) war für die Endredaktion zuständig. Produktionsleitung: **Christine Charlier** (Europäische Beobachtungsstelle LEADER).

© 2000 Europäische Beobachtungsstelle LEADER / AEIDL

# Inhalt

<b>Einleitung</b>	<b>5</b>
<b>Kapitel 1</b>	<b>7</b>
<b>Erfordernisse und Fragen der lokalen Finanzierung</b>	<b>9</b>
1.1 Die Finanzierung, eine Form der Partnerschaft	9
1.2 Die Diskrepanzen zwischen Finanzierungsangebot und -nachfrage	10
1.3 Mögliche Wege, um die Diskrepanzen zwischen Finanzierungsangebot und -nachfrage zu überwinden	11
1.4 Die Wahl der richtigen Finanzinstrumente	13
1.5 Schlußfolgerung	14
<b>Kapitel 2</b>	<b>15</b>
<b>Das derzeitige Finanzierungsangebot</b>	<b>17</b>
2.1 Geschäftsbanken	17
2.2 Kreditfördernde und kreditvermittelnde Strukturen	18
2.3 Der alternative Finanzierungssektor	20
2.4 Schlußfolgerung	26
<b>Kapitel 3</b>	<b>27</b>
<b>Errungenschaften und Grenzen: die Erfahrungen von LEADER</b>	<b>29</b>
3.1 Anwendung der Dezentralisierung von Finanzierungsbeschlüssen	29
3.2 Die lokale Partnerschaft als Finanzierungshebel gegenüber den Banken	30
3.3 Anwendung der in der Verordnung der Strukturfonds vorgesehenen Unterstützung von Finanzierungstechniken	31
3.4 Schlußfolgerung	41
<b>Kapitel 4</b>	<b>43</b>
<b>Neue Herausforderungen</b>	<b>45</b>
4.1 Neue Herausforderungen für gängige Finanzierungsmodelle	46
4.2 Neue Herausforderungen für Finanzierungsmodelle, die nur oberflächlich von einigen LEADER-Gruppen erprobt wurden	46
4.3 Neue Ziele für Finanzierungsmodelle, die noch nicht von LEADER erprobt wurden	51



# Einleitung

**Der Zugang zur Finanzierung ist einer der Dreh- und Angelpunkte der ländlichen Entwicklung. Schwierigkeiten beim Zugang zu Finanzmitteln können die Projektentwicklung – insbesondere die Entwicklung kleinerer Projekte – und den Start neuer Aktivitäten erheblich erschweren.**

Die Fähigkeit, Finanzmittel zu gewähren bzw. die Suche nach geeigneten Finanzierungsquellen zu erleichtern, ist das wichtigste Werkzeug, über das die LEADER-Gruppen in ihrem Gebiet verfügen.

Aber obwohl es einen breiten Fächer an möglichen Finanzinstrumenten gibt, haben wir festgestellt, daß sich seit LEADER I fast alle LEADER-Gruppen im Grunde auf ein einziges Finanzinstrument – Subventionen – beschränkt haben. Indem die finanzielle Beteiligung der Begünstigten unterschiedlich und flexibel gehandhabt wurde, konnten zwar die verschiedenen Möglichkeiten dieses Modells ausgespielt werden, aber LEADER hat es nicht geschafft, die zahlreichen Vorteile anderer Finanzierungsformen (z. B. ethische Finanzierungsalternativen, Garantiefonds oder Risikokapital) einzubeziehen bzw. diese sinnvoll und strukturiert miteinander zu verbinden.

Dieses Erfahrungsdefizit ist nicht auf mangelnde Mittel oder Finanzierungsmöglichkeiten zurückzuführen. Die Gemeinschaftsvorschriften erlauben sogar die Nutzung der Europäischen Strukturfonds zu Finanzierungszwecken – und dies seit Gründung dieser Fonds. Aber von den insgesamt 217 lokalen Aktionsgruppen (LAG), die im Rahmen von LEADER I eingerichtet wurden, und den rund tausend LEADER II-Gruppen haben nur wenige diese Möglichkeit genutzt und Finanzierungsstrukturen eingerichtet, die auf ihre spezifischen Anforderungen zugeschnitten sind und denen reguläre Subventionen nicht gerecht werden können.

Jetzt, da Lehren aus LEADER II (1994-2000) gezogen werden, um eine gute Grundlage für LEADER+ (2000-2006) zu schaffen, scheint es an der Zeit, diese bisher nur sporadisch eingesetzten und nur wenig bekannten Finanzierungsvorhaben näher zu untersuchen. In diesem Heft werden wir uns unter anderem mit folgenden Fragen beschäftigen: Welche Lehren können wir heute aus diesen Interventionen ziehen? Wo liegen ihre Grenzen? Welche Herausforderungen stellen sich für die Zukunft und insbesondere im Rahmen von LEADER+?

Darüber hinaus werden wir uns damit befassen, ob es in bezug auf die Grenzen und Schwierigkeiten, auf die diese Finanzierungsformen gestoßen sind, alternative Ansätze gibt, die in einem anderen Kontext angelegt wurden und die für die Entwicklung des ländlichen Raums und die LAG von Interesse sein könnten. So stammen im Moment die meisten Überlegungen, Initiativen und Innovationen im Bereich der lokalen Finanzierung aus dem städtischen Umfeld. Inwiefern ist die Fülle an städtischen Vorhaben für den ländlichen Raum interessant? Wo liegen die Grenzen der städtischen Erfahrungen? Welche Aspekte bedürfen erneut der Erprobung?

Dieses Heft, das an die Überlegungen und Ergebnisse des LEADER-Seminars über die lokale Finanzierung (Tarazona Aragonien, Spanien, Januar 1999) anschließt, versucht, Antworten auf diese Fragen zu geben.

Der Band ist in vier Kapitel gegliedert:

- > Kapitel I befaßt sich mit der Bedeutung der lokalen Finanzierung für die Entwicklung des ländlichen Raums und der damit verbundenen Problematik. Welches sind die Bedürfnisse und Anliegen? Welche Probleme und Fragen wirft sie auf?
- > Kapitel II gibt einen Überblick über das vorhandene Finanzierungsangebot für den ländlichen Raum (außerhalb von LEADER). Bei der Darstellung der doch sehr vielseitigen Finanzierungsmöglichkeiten wird unterschieden zwischen Strukturen, die sich auf eine rein finanziell ausgerichtete Logik stützen und im gegenwärtigen Rahmen der Globalisierung dazu neigen, sich immer mehr von bestimmten, für den ländlichen Raum typischen Bedürfnissen entfernen, und "alternativen" Finanzierungsformen, denen soziale, ethische und für die örtliche Entwicklung spezifische Aspekte zugrunde liegen. Diese zweite Phase der Reflexion mündet in eine Einschätzung der gegenwärtigen Diskrepanz zwischen Finanzierungsangebot und -nachfrage im ländlichen Raum.
- > Das Kapitel III befaßt sich dann mit den wichtigsten Finanzierungsmethoden, die im Rahmen von LEADER I und LEADER II erprobt wurden. Was kennzeichnet diese Erfahrungen? In welchen Aspekten unterscheiden sie sich? Wo ergänzen sie sich? Wo gibt es Berührungspunkte? Wo liegen ihre Grenzen? Welchem Bedarf werden sie nicht gerecht? In welchen Bereichen bedarf es neuer Versuche?

> Das Kapitel IV geht schließlich auf die Herausforderungen ein, die sich in der Zukunft stellen werden. Welchen besonderen Problemen müssen die Finanzierungsmittel Rechnung tragen, insbesondere angesichts der neuen Verordnung zur Entwicklung des ländlichen Raums und zur Initiative LEADER+? In diesem Kapitel werden zwei Aspekte im Vordergrund stehen. Da nach 2006 weder im Rahmen der Strukturfonds noch im Rahmen von LEADER eine Garantie für die Fortsetzung einer finanziellen Unterstützung besteht, muß schon jetzt für die Weiterführung der Initiativen nach 2006 geplant und gesorgt werden. Die gebietsbezogene Dimension reicht als Rahmen nicht mehr aus, um Lösungen zu finden, die langfristig Bestand haben, so daß die erforderlichen Überlegungen auf höheren Interventionsstufen erfolgen müssen (z. B. unter Einbeziehung mehrerer ländlicher Gebiete und/oder des städtischen Raums).

## **Kapitel 1**

# **Erfordernisse und Fragen der lokalen Finanzierung**





# Erfordernisse und Fragen der lokalen Finanzierung

**Die Finanzierung ist eine spezifische Form der Partnerschaft, die unterschiedliche Ausmaße annehmen und verschiedene Akteure einbeziehen kann. Aber häufig besteht eine Kluft zwischen Finanzierungsangebot und -nachfrage.**

## **1.1 Die Finanzierung, eine Form der Partnerschaft**

“Finanzieren” bedeutet, “(ein Unternehmen) finanziell zu unterstützen” und “die zum Betrieb erforderlichen Gelder zur Verfügung zu stellen”. Es bedeutet aber auch, jemandem die Mittel an die Hand geben, um zur Umsetzung eines bestimmten Vorhabens Zugang zu Gütern und Dienstleistungen zu erhalten. Im Finanzierungsbereich gibt es also einen Anbieter und einen Empfänger bzw. Begünstigten.

Aber sogar in ihrer kommerziellsten Form – dem Bankdarlehen – unterscheidet sich die Finanzierung von einer üblichen Beziehung zwischen Lieferant und Kunde, weil die Verpflichtung zwischen den beiden beteiligten Parteien im allgemeinen weit über die einfache Lieferung einer Ware bzw. Erbringung einer Dienstleistung durch den Lieferanten und die Zahlung dieser Ware bzw. Dienstleistung durch den Kunden hinausgeht.

Aufgrund des ihr eigenen Wesens schafft die Finanzierung – ungeachtet der jeweiligen Finanzierungsform – auf anderer Ebene eine Verantwortung des “Kunden/Begünstigten” gegenüber dem Lieferanten:

- > Weder Schenkung noch Zuschuß sind völlig frei von einem tieferliegenden Ziel oder Ergebnis, das der Schenker vom Empfänger erwartet. Dabei kann es sich um eine Hilfe für ein spezifisches Projekt handeln oder um eine ganz allgemeine Unterstützung für ein gemeinnütziges Projekt (z. B. Subventionierung einer kulturellen Vereinigung).
- > Bei einem Darlehen ist der Empfänger zu dessen Rückzahlung verpflichtet, und der Lieferant wird sich dieser Rückzahlung versichern und entsprechende Fristen und Modalitäten aushandeln.
- > Bei einer Kostenbeteiligung an einem Projekt besteht de facto eine gemeinsame Verantwortung von Lieferant und Empfänger.

In allen Fällen verfolgen Geldgeber und Empfänger **ein gemeinsames Ziel**. Die Finanzierung ist somit in erster Linie eine spezifische Form der Partnerschaft. Sie kann auf verschiedenen Ebenen bestehen und umfaßt sowohl die Bank, die sich auf die reine Gewährung eines Konsumentenkredits beschränkt, als auch die Verbindung zwischen einem Projektträger und einem oder mehreren Sparern, die ihre Ideen, ihr Fachwissen und ihre finanziellen Ressourcen in die Umsetzung eines bestimmten Vorhabens investieren.

Die Verknüpfung von Finanzierung und Partnerschaft nimmt eine Schlüsselrolle ein, denn sie verdeutlicht, wie wichtig eine angemessene Finanzierung ist und wie sie zu einem vollwertigen Instrument der lokalen Entwicklung werden kann.

Aus diesem Blickwinkel betrachtet ist die Finanzierung ein richtiger Aktionshebel und nicht nur ein Verwaltungsinstrument. So können die LEADER-Zuschüsse für die Projektträger je nach Fall als einfache Mittelverteilung betrachtet werden oder aber als Auslöser von Mechanismen, die die Begünstigten in den lokalen Konzertierungsprozeß, die Entwicklung gemeinsamer Ziele, gemeinsame Lernprozesse oder den Austausch von Erfahrungen einbeziehen.

Durch die Verknüpfung von Finanzierung und Partnerschaft kommt auch die Wechselbeziehung zwischen lokaler Finanzierung und sozialer Kohäsion/Demokratie zum Tragen. In Gebieten mit einem stark ausgeprägten sozialen Zusammenhalt sind Finanzierungen am einfachsten. In Gebieten, in denen Konflikte und Mißtrauen zwischen den Institutionen vorherrschen, haben Projektträger und Projekte zumeist nur ihre eigenen Mittel, so daß ihre Möglichkeiten in bezug auf die praktische Umsetzung von Ideen und Projekten nur begrenzt sind.

Aber auch die Schaffung geeigneter Finanzierungsstrukturen auf lokaler Ebene oder ganz allgemein die Entwicklung alternativer Finanzierungslösungen beruhen – wie später an konkreten Beispielen verdeutlicht werden wird – vorwiegend auf neuen Formen der Partnerschaft und des gemeinsamen Engagements zwischen verschiedenen Akteuren (Gemeinden, Unternehmen, Finanzinstitute, Projektträger usw.). Die Finanzierung ist somit ein besonders wirksamer Hebel, da er über oberflächliche Abkommen hinausgeht und mit konkreten Verpflichtungen in bezug auf die Mittel, über die die Beteiligten verfügen und die diese in den Dienst der gemeinsamen Ziele stellen, verbunden ist.

Die Finanzierung ist also nicht nur ein Mittel, um Projekte voranzutreiben und Ideen in die Tat umzusetzen, sie ist auch ein Schlüsselfaktor, um vor Ort neue Beziehungen aufzubauen und Brücken zwischen Bürgern und Institutionen zu schlagen. In diesem Sinne ist sie ein wichtiges Instrument zur Förderung von sozialem Zusammenhalt und Demokratie.

## **1.2 Die Diskrepanzen zwischen Finanzierungsangebot und -nachfrage**

Die Frage der Finanzierung stellt sich immer dann, wenn einerseits Projektentwickler nicht über genügend Geld verfügen, um ihre Ideen in die Tat umzusetzen, und es andererseits „Geldbesitzer“ gibt (Sparer, Banken, öffentliche Verwaltungen usw.), von denen einige die Aufgabe haben, die Entwicklung dieser Ideen mit den ihnen verfügbaren Mitteln zu fördern. Die Finanzierung besteht also in der Einrichtung einer Partnerschaft zwischen diesen beiden Kategorien von Akteuren, die für beide Seiten von Interesse ist: Die Projektträger (die Zuschüsse beantragen) können ihre Ideen verwirklichen und die Geldbesitzer (Anbieter bzw. Geldgeber) können durch ihre Investition ihre Finanzmittel aufwerten.

Ein Gebiet, in dem es Geldgeber gibt, die den Projektträgern problemlos und zur rechten Zeit Finanzmittel zur Verfügung stellen, verfügt über eine gute „finanzielle Beweglichkeit“<sup>1</sup>. In einem Gebiet hingegen, in dem diese Beziehungen aus dem einen oder anderen Grund belastet sind, läßt die finanzielle Beweglichkeit natürlich zu wünschen übrig. Beziehungen zwischen Finanzierungssuchenden und Geldgebern können aus unterschiedlichen Gründen nicht zustande kommen, zum Beispiel:

- > Sie kennen sich nicht.
- > Sie kennen sich, aber sie haben nicht genügend Vertrauen oder sogar Streit.

- > Die Projektträger können keine ausreichenden Sicherheiten erbringen (dies ist insbesondere bei kleineren Projekten ein Problem).
- > Die Zielsetzungen sind nicht miteinander vereinbar.
- > Für die Kapitalgeber gibt es andere und bessere Möglichkeiten für die Investition und Nutzung ihrer finanziellen Mittel.
- > Die Bearbeitungskosten für kleine Finanzierungsprojekte sind zu hoch.
- > Die Finanzierungsmethoden – in der Regel durch ein Übermaß an Vorschriften gelähmt – eignen sich nicht für die Zielgruppe und sind viel zu formal.
- > Die traditionellen Finanzierungsstrukturen (Banken) haben sich von den Mitarbeitern getrennt, die über das erforderliche Fachwissen für die Finanzierung lokaler Kleinprojekte verfügten, und haben sie durch junge Mitarbeiter ersetzt, die nur mit den standardmäßigen Kreditvergabemethoden (Kreditwürdigkeitsprüfung) vertraut sind.

Darüber hinaus spielen auch subjektive Gründe eine Rolle, zum Beispiel die Angst, eine gewisse Macht zu verlieren oder die Angst vor potentiellen Konkurrenten.

Es besteht also immer eine gewisse Diskrepanz zwischen Finanzierungsangebot und -nachfrage, deren Gründe auf der Angebots- oder der Nachfrageseite liegen können:

- > Nachfrageseite: Unfähigkeit der Projektträger, ein ausreichend großes Projekt vorzulegen bzw. ausreichende Sicherheiten zu erbringen;
- > Angebotsseite: die Furcht, daß das Projekt scheitern könnte; kurzfristiger Gewinn als einziges ausschlaggebendes Kriterium; mangelndes Interesse am Gebiet.

Diese Verknüpfungsprobleme zwischen Finanzierungsangebot und -nachfrage sind in ländlichen Gebieten noch stärker ausgeprägt, da es sich dort auf der Nachfrageseite in der Regel handelt um:

- > Träger relativ kleiner Projekte;
- > Träger von Projekten, zwischen denen es keine Verbindung gibt (große geographische Streuung, begrenzte und unzureichend bekannte Tätigkeitsbereiche);
- > Projekte mit hohem Risiko (größere Unsicherheit in bezug auf die Durchführbarkeit des Projekts).

---

[1] Der Begriff „finanzielle Beweglichkeit“ (*“agilité financière”*) wurde von einigen portugiesischen LAG im Rahmen einer Selbstevaluierung der nationalen LEADER-Vernetzungsstelle geprägt.

Darüber hinaus sind die Bedingungen im ländlichen Raum in Bezug auf das Finanzierungsangebot ebenfalls weniger vorteilhaft:

- > Die Konzentrierung des Bankwesens mit geographischen Einzugsgebieten hat dazu geführt, daß sich der Hauptsitz der Banken in den Städten befindet, d. h. immer weiter entfernt von der lokalen und ländlichen Wirtschaft.
- > Die Banken unterhalten weiterhin flächendeckend ländliche Zweigstellen, um das umfangreiche ländliche Sparvolumen zu sichern, aber sie sind (insbesondere personell) nicht mehr für die Projektfinanzierung gerüstet. Der Reinvestitionssatz des ländlichen/lokalen Sparaufkommens ist daher extrem niedrig und liegt häufig unter 25%.

Angesichts dieser Einschränkungen können die Projektträger im ländlichen Raum kaum auf Unterstützung hoffen, die Finanzierung ihrer Projekte erweist sich als sehr schwierig. Richten sich die Projekte an bestimmte Bevölkerungsgruppen wie Jugendliche oder Arbeitslose verschärfen sich die Probleme noch weiter.

Sowohl im ländlichen als auch im städtischen Umfeld führen die Diskrepanzen zwischen Finanzierungsangebot und -nachfrage somit zum Ausschluß bestimmter Bevölkerungsgruppen. Aus diesem Grund sollte der Zugang zu Krediten als soziales Recht betrachtet werden, ein Ansatz, für den sich das von der britischen Regierung in Wales unterstützte Projekt "Community Regeneration"<sup>2</sup> einsetzt. Die Bekämpfung der Ausgrenzung und der Zugang zu Krediten sind somit eng miteinander verbunden. Dort, wo einzelnen Gesellschaftsgruppen ständig der Zugang zu Krediten verwehrt wird, gibt es zwangsläufig auch keinen sozialen Zusammenhalt.

Die Diskrepanz zwischen Finanzierungsangebot und -nachfrage behindert auch die Entwicklung neuer Projekte und schlägt sich in allen Bereichen der ländlichen Entwicklung nieder. Der Zugang zu Krediten ist somit eine Frage, die in engem Zusammenhang mit der sozialen Eingliederung und der nachhaltigen Entwicklung des ländlichen Raums steht.

Diese Bekräftigung des Rechts auf Kredit fügt sich in eine doppelte Dynamik ein: die Existenz bzw. die Einrichtung nationaler oder europäischer Förderrahmen und die Anwendung geeigneter Vorgehensweisen auf lokaler Ebene. In diesem doppelten Kontext muß geklärt werden, welche Rolle den verschiedenen Verantwortungsebenen und betroffenen Akteuren (öffentlicher Sektor, privater Finanzsektor und Bürger) bei der Definition einer Finanzierungsstrategie für eine nachhaltige Entwicklung des ländlichen Raums zukommt.

### **1.3 Mögliche Wege, um die Diskrepanzen zwischen Finanzierungsangebot und -nachfrage zu überwinden**

Es gibt drei allgemeine Ansätze, um die Diskrepanz zwischen Finanzierungsangebot und -nachfrage zu beheben und eine bessere Entsprechung zu fördern:

- > Einflußnahme auf die Nachfrage, um sie besser auf die Anforderungen des Angebots abzustimmen;
- > Einflußnahme auf das Angebot, um es besser auf die Anforderungen der Nachfrage abzustimmen;
- > Einrichtung von Verbindungsstrukturen, die spezifische Funktionen erfüllen und die die "fehlenden Glieder" in der Verbindung zwischen Angebot und Nachfrage darstellen.

#### **a) Einflußnahme auf die Nachfrage, um sie besser auf die Anforderungen des Angebots abzustimmen**

Die Beeinflussung der Finanzierungsnachfrage besteht in den meisten Fällen in der Begleitung und Betreuung der Projektträger. Es wird ihnen geholfen, ihr Projekt zu vertiefen und abzurunden, es überzeugend zu präsentieren und bei der Suche nach Geldgebern bessere Sicherheiten zu bieten.

*Die LEADER-Gruppe Tarn des Montagnes (Midi-Pyrénées, Frankreich) nennt diese Vorgehensweise in ihrer Strategie "ratissage des projets", eine Art "Projektsieben", bei dem die Gruppe über einen relativ kurzen Zeitraum (in der Regel drei Monate) eine intensive lokale Betreuung organisiert, um alle potentiellen Initiativen bzw. Projekte zu erfassen, ihnen eine Gesamtkohärenz zu verleihen und vor allem jedem Vorhaben die erforderliche technische Unterstützung zukommen zu lassen. Es werden alle erfaßten Projekte berücksichtigt, ungeachtet ihrer Natur oder Größenordnung. Nach einer Durchführbarkeitsprüfung und entsprechenden positiven Ergebnissen wird unmittelbar ein Prozeß zur Begleitung in die Wege geleitet.*

---

[2] Ausführlichere Informationen über dieses Programm finden Sie auf der folgenden Website: <http://www.egroups.com/docvault/crisp-newsletters/?m=1>

### **b) Einflußnahme auf das Angebot, um es besser auf die Anforderungen der Nachfrage abzustimmen**

Bestimmend für das Finanzierungsangebot ist in der Regel das Streben nach maximaler Investitionsrentabilität. So erwartet jeder, der das Geld bei einem Finanzinstitut anlegt, eine höchstmögliche Rendite, meistens ohne sich zu fragen, für welche Anlagezwecke es bestimmt ist. Ein derartiges Verhalten kann zu inkongruenten Situationen führen: So sind beispielsweise Ersparnisse von Arbeitern in Fabrik-sanierungsprojekte geflossen, die anschließend zu massiven Entlassungen derselben Arbeitskräfte geführt haben. Ein Teil der Verantwortung für derartige inkongruent Entwicklungen liegt allerdings auch bei den Sparern, die nicht mehr in Sparanlagen, sondern zunehmend in Aktien investieren, sei es direkt oder aber indirekt über Investmentfonds oder (in einigen Ländern) Rentenfonds.

Die Einführung von ethischen Kriterien auf der Angebotsseite ermöglicht eine bessere Anpassung derselben an die Bedürfnisse der Nachfrage, da sie dann bei bestimmten Finanzierungsnachfragen deren spezifische Aspekte berücksichtigen kann. Hierbei handelt es sich jedoch in den meisten Fällen um "atypische" Nachfragen, die in bezug auf eine kurzfristige finanzielle Rentabilität nicht die höchsten Ergebnisse bringen, für eine nachhaltige Entwicklung (lokale Entwicklung, Neubelebung des ländlichen Raums, soziale Eingliederung, Umweltschutz) allerdings eine wichtige Rolle spielen.

Die Einführung ethischer Kriterien kann auf unterschiedlichen Ebenen erfolgen:

- > auf der Ebene bereits vorhandener Strukturen, z. B. Banken und Kapitalanlagegesellschaften, die den Sparern Produkte nach ethischen Kriterien (ethische "ratings") anbieten;
- > direkt auf der Ebene der Sparer, die beschließen, individuell oder kollektiv ihre Ersparnisse in lokale Investmentfonds, solidarische Anlagen usw. zu investieren.

### **c) Einrichtung von Strukturen zur Überwindung der Kluft**

"Fehlende Glieder", d. h. ganz bestimmte fehlende funktionale Verbindungen zwischen Finanzierungsangebot und -nachfrage können durch spezifische Strukturen übernommen werden, z. B.:

- > Informations- und Kommunikationsfunktionen (Information der Sparer über Investitionsmöglichkeiten, die auf lokaler Ebene bestehen).

- > Die Schaffung ergänzender Angebote, die eine Hebelrolle für die Projektfinanzierung übernehmen können, wenn zwischen Geldgebern und Projektträgern keine ausreichende Vertrauensbasis und Kooperationsbereitschaft besteht. LEADER hat auf dieser Ebene sehr häufig interveniert und dazu beigetragen, daß Gelder zur Verfügung gestellt wurden, die ohne externe Hilfe niemals freigegeben worden wären.

*In Portugal verfügen die Kommunen im Vergleich zu den "freguesias", der untergeordneten Verwaltungsebene (mikrolokale Ebene), über relativ hohe Budgets, obwohl die meisten Projektideen aus den an der "Basis" befindlichen "freguesias" stammen. Da sich die Kommunen in bezug auf die Finanzierung von Projekten, die von den "freguesias" ausgehen, sehr verhalten zeigen, haben einige LEADER-Gruppen die betroffenen Projekte kofinanziert. Anschließend war es für die Projekte wesentlich einfacher, Zuschüsse der Kommunen zu erhalten.*

- > Die Schaffung eines Finanzierungsangebots, das das existierende ergänzt, um Projektträger, die für die Durchführung ihrer Projekte nicht über ausreichende Eigenmittel verfügen, zu unterstützen.
- > Einrichtung von Strukturen, die es den Antragstellern ermöglichen, Finanzierungskriterien zu erfüllen, denen sie ansonsten nicht entsprechen könnten. Dies gilt insbesondere für Garantiefonds, die Projektträger zur Absicherung von Bankdarlehen heranziehen.
- > Zuschüsse zur Deckung der Kostenunterschiede, z. B. Subventionierung der Bearbeitungskosten für kleine Darlehen, um die Banken zu ermutigen, auch kleinere Projekte zu finanzieren.
- > Zusammenschluß mehrerer Kreditantragsteller, um als Gruppe bessere Bedingungen aushandeln zu können.

<b>GRÜNDE FÜR DIE DISKREPANZEN ZWISCHEN FINANZIERUNGSANGEBOT UND -NACHFRAGE</b>	<b><u>MÖGLICHE WEGE ZUR ÜBERWINDUNG DER DISKREPANZEN</u></b>		
	<b>Die Nachfrage auf die Anforderungen des Angebots abstimmen</b>	<b>Das Angebot auf die Anforderungen der Nachfrage abstimmen</b>	<b>Beziehung zwischen Angebot und Nachfrage herstellen</b>
<b>a) Zwischenmenschliche Aspekte</b> Die beteiligten Seiten kennen sich nicht genügend.			Informations- und Betreuungsstrukturen
Mangelndes Vertrauen	Hilfe bei der Aus- arbeitung des Projekts und des Antrags	Einführung ethischer Zielsetzungen	Ergänzendes Angebot mit Hebelwirkung (Startkapital- fonds, Gründungskapital)
<b>b) Wirtschaftliche Aspekte</b> Keine oder unzureichende finanzielle Beteiligung des Begünstigten		Einrichtung von lokalen Investmentfonds, solida- rischen Spareinlagen usw.	Subventionen und Startkapital
Unzureichende Sicherheiten seitens des Projektträgers			Garantiefonds
Zu hohe Betreuungs- und/oder Bearbeitungskosten			> Übernahme eines Teils der Bearbeitungskosten > Gruppierung von Kreditantragstellern
Bessere Nutzung von Fremdkapital außerhalb des Gebiets		Einführung ethischer Ziel- setzungen für das Gebiet	

Schließlich wirft diese Analyse eine grundsätzliche Frage der Finanzierung auf: Wie können Finanzierungsquellen gesichert werden, deren Rentabilitätskriterien nicht durch die gegenwärtigen Markttendenzen in die Höhe getrieben werden? Die einzige Lösung liegt in der Einführung maßgeblicher ethischer Kriterien seitens der Sparer und der Vermittlungsstrukturen.

## **1.4 Die Wahl der richtigen Finanzinstrumente**

Zusätzlich zu den verschiedenen Aspekten der Beziehung zwischen Finanzierungsangebot und -nachfrage stellt sich außerdem die Frage nach den möglichen Formen der Finanzierung. Grundsätzlich kann zwischen vier Finanzierungstypen unterschieden werden:

- > Nichtrückzahlbare Subventionen, Schenkungen und Finanzierungen;
- > Kredite, d. h. die Bereitstellung von rückzahlbarem Geldem für einen bestimmten Zeitraum und zu einem vorher festgelegten Zinssatz;

- > Bürgschaften, d. h. die Übernahme eines Risikos, um bei einem klassischen Finanzinstitut die Kreditgewährung zu erleichtern;
- > Kostenbeteiligungen, d. h. die Bereitstellung von Eigenkapital für das zu finanzierende Projekt, wobei der finanzielle Ertrag vom Erfolg des Projekts abhängt.

Jeder dieser vier Typen birgt je nach Anwendungsmodalitäten (Grad der Beteiligung, Zinssätze, Fristen, Kontrollmethoden usw.) eine Vielzahl an Varianten, wobei jede Modalität Vor- und Nachteile mit sich bringt, die bei den strategischen Entscheidungen eingeschätzt und abgewogen werden müssen.

Die nachstehende Tabelle faßt die wichtigsten Vor- und Nachteile der vier Finanzierungstypen zusammen.

## VOR- UND NACHTEILE DER VIER GÄNGIGSTEN FINANZIERUNGSTYPEN

	Nichtrückzahlbare Subventionen und	Schenkungen Kredite (ohne/mit ethischen Kriterien)	Bürgschaften	Finanzielle Beteiligung
Am besten geeignet für:	Gemeinsame Vorhaben mit sozialer oder ethischer Zielsetzung; innovative Risikoprojekte; Projekte von jungen Menschen und Problemgruppen; Projekte in der Dritten Welt.	Projekte mit gewerblichem Zweck; Investitionen in Unternehmen, die ethische Kriterien berücksichtigen (ethische Ratings).	Investitionsvorhaben von Strukturen, die einem Projekt mit Kollektivbürgschaft angehören.	Stärkung der Solidarität in einem Gebiet.
Vorteile	Ermöglichen das Schaffen eines neuen Gleichgewichts in bezug auf den Zugang zu Ressourcen (auch auf lokaler Ebene).	Möglicher Aufbau dauerhafter Beziehungen.	Gute Verhandlungsposition gegenüber Banken; garantierter Zugang zu Krediten; gemeinsames Vorgehen und im allgemeinen eine sichere Projektbetreuung.	Stärkung der Gebietsverbundenheit und des Vertrauens in die Zukunft des Gebiets.
Nachteile	Können zuweilen zu Haltungen mit geringer gesellschaftlicher Verantwortung führen.	Die Bedingungen entsprechen nicht dem spezifischen Bedarf der Antragsteller; Einschränkungen bei einzelnen Projekten, insbesondere bei sozial ausgerichteten Projekten.	Risiko eines Mißerfolgs.	Es braucht Zeit, um Vertrauen aufzubauen und um das Investitionskapital und den Kapitalumsatz zu sichern.
Kapitalgeber	Öffentliche Akteure unterschiedlicher Ebenen; öffentlich-private Partnerschaften.	Traditionelle und ethische Banken.	Genossenschaften und Garantiefonds.	Ortsansässige Sparer und Unternehmen.

### 1.5 Schlußfolgerung

#### Finanzierung – ein allgemeines und kein spezifisch ländliches Problem

Wie aus den Erläuterungen ersichtlich, ist die lokale Finanzierung nicht nur ein grundlegendes, sondern auch ein sehr komplexes Problem für den ländlichen Raum. Die Diskrepanzen zwischen Angebot und Nachfrage sind sehr unterschiedlich gestaltet, und genauso vielfältig sind auch die Lösungsansätze. Trotz der Komplexität der Finanzierungsproblematik zeichnet es sich jedoch immer stärker ab, daß die Lösungen vor allem im Aufbau von Beziehungen liegen, die über die lokale Ebene hinausgehen.

In anderen Worten, ein ländliches LEADER-Gebiet verfügt nicht über ein ausreichend großes Finanzvolumen, um alle lokalen Finanzierungsprobleme zu lösen. Es müssen Verbindungen mit städtischen Gebieten aufgebaut werden, denn dort werden bereits vielfältige Angebote alternativer Finanzierung entwickelt – eine Entwicklung, die im ländlichen Raum noch nicht recht Fuß gefaßt hat.

Das folgende Kapitel ist deshalb den bestehenden Finanzierungsangeboten gewidmet. Dabei werden ebenfalls jene in städtischen Gebieten berücksichtigt, die Projektträgern im ländlichen Raum zugänglich sind oder zur Entwicklung von neuen dezentralisierten Angeboten im ländlichen Raum beitragen könnten.

## **Kapitel 2**

# **Das derzeitige Finanzierungsangebot**





# Das derzeitige Finanzierungsangebot

## Welche Finanzierungsmöglichkeiten stehen dem ländlichen Raum derzeit zur Verfügung?

Es gibt drei Formen der Finanzierung:

- > Die "klassischen" Geschäftsbanken, die den Löwenanteil des globalen Finanzierungsangebots stellen, das allerdings nur ungenügend auf die Merkmale von Klein-erzeugern und ländlichen Gebieten zugeschnitten ist;
- > der "kreditfördernde" (bzw. "kreditvermittelnde") Sektor, zu dem alle Initiativen zählen, die versuchen, eine bessere Beziehung zwischen Projektträgern und Geschäftsbanken aufzubauen;
- > der "alternative" Sektor, der alternative Finanzierungsformen anbietet.

Die Beziehung zwischen öffentlichem und privatem Sektor ist dabei, ungeachtet des jeweils gewählten Finanzierungsmodells, bereichsübergreifend, da die beiden Sektoren in allen drei Finanzierungstypen eingreifen können. Dies erfolgt zumeist im Rahmen von Partnerschaften.

## 2.1 Geschäftsbanken

Der Geschäftsbanksektor verfügt über den Großteil des auf dem Markt vorhandenen Sparaufkommens. Seine Geschäftslogik besteht darin, nach Anlageformen mit möglichst niedrigem Kostenaufwand, mit höchster Rentabilität und geringsten Risiken zu suchen – Kriterien, die den Interessen der Träger von kleineren Projekten, so wie sie häufig im ländlichen Raum durchgeführt werden, wenig entgegenkommen.

Der Zugang zu Geldern ist für diese Gruppe von Projektträgern, für Jungunternehmer und für sozialwirtschaftliche Projekte schon immer schwierig gewesen. Künftig könnte er sich aufgrund der Entwicklungen im Bankwesen und seiner Positionierung auf den sich immer stärker global ausrichtenden Finanzmärkten noch schwieriger gestalten. Verschiedenen Studien<sup>3</sup> zufolge haben sich die Banken für zwei Vorgehensweisen entschieden, die für die lokale Entwicklung einschneidende Auswirkungen haben werden: Gewinnerzielung auf den Spekulationsmärkten und eine strengere Kundenauswahl, wobei jene, die nur geringe Erträge versprechen, ausgeschlossen werden.

Die Banken neigen verstärkt dazu, einen Teil ihrer potentiellen Kunden sowie einen Teil ihrer traditionellen Betreuung kleinerer Kunden aufzugeben. Sie meiden "Kleinprojekte" und "Kleinunternehmer" sowie Investitionen mit sozialer Verantwortung (Umwelt, Kultur). Für junge Leute, Arbeitslose und den Dienstleistungssektor gibt es somit keinen finanziellen Ansprechpartner.

Auch an der Finanzierung von Existenzgründungen oder von Innovation in Unternehmen sind die traditionellen Banken nicht wirklich interessiert. Ihrer Meinung nach sind die Bearbeitungskosten und die Risiken zu hoch. Folglich fehlt den Unternehmensgründern häufig ein Gesprächspartner für die Umsetzung ihrer Ideen.

*Eine in drei französischen Gebieten (Centre-Ouest Bretagne, Naturpark Brenne und der Norden des Département Haute-Saône) durchgeführte Erhebung bei Unternehmen, die weniger als 50 Arbeitnehmer beschäftigen, hat folgendes ergeben:*

- > mehr als 50% der befragten Unternehmer sind der Ansicht, daß die Bank keine Rückwirkung auf ihr Unternehmen hat;
- > 25% nehmen die Dienste einer Bank in Anspruch, um ihr laufendes Geschäft zu finanzieren;
- > nur 20% haben das Gefühl, daß ihre Finanzpartner sie wirklich unterstützen.<sup>4</sup>

*Die Erhebung zeigt, daß sich Kleinunternehmen, außer für Überziehungskredite, kaum an ihre Bank wenden. Außerdem sind in den ländlichen Gebieten vorwiegend Einpersonенbetriebe angesiedelt (78% der Unternehmen im Gebiet des regionalen Naturparks Brenne gegenüber 59% in Frankreich), die im Grunde nur Zugang zu den teuersten Krediten haben. Die Erhebung schließt daraus, daß rund 50% der Unternehmen ihren Finanzierungsbedarf durch eine Kontenüberziehung decken. Sie wenden somit eine kurzfristige und sehr kostenaufwendige Finanzstrategie an.*

[3] Granger, Benoît und INAISE, "Banquiers du futur: les nouveaux instruments financiers de l'économie sociale du futur", Editions Charles Léopold Meyer, 1998 [Bankiers der Zukunft: Die neuen Finanzinstrumente der künftigen Sozialwirtschaft]

[4] France Initiative Réseau, "Les entreprises implantées en zone rurale" („Unternehmen im ländlichen Raum"), SOFRES-Erhebung, April 1998.

Das Fehlen eines finanziellen Gesprächspartners in der Bank (ausgenommen für Transaktionen wie Überziehungskredite, die für die Bank einträglich und die Unternehmen sehr teuer sind) ist somit ein Grund, warum auf lokaler Ebene ein Teil der potentiellen Investitionen nicht getätigt wird.

Das Verhalten der Banken richtet sich außerdem nach den jeweiligen Gegebenheiten in dem Gebiet. So betrugen 1999 die durchschnittlichen Zinssätze in Norditalien aufgrund einer blühenden und dynamischen Wirtschaft 4,5%, während sie in den Randgebieten des Mezzogiorno zwischen 8% und 9% lagen. Derartige Unterschiede, die durch das höhere Risiko im Süden begründet werden, benachteiligt Gebiete, die ohnehin bereits mit enormen wirtschaftlichen Problemen konfrontiert sind. Die in Deutschland von Februar 1998 bis Januar 2000 durchgeführte Studie "Benchmarking in Micro Lending"<sup>5</sup> (Vergleich von Kleinkrediten) zeigt, daß Kleinunternehmen aus der ehemaligen DDR im Bewertungszeitraum keine Kredite erhalten haben und der Kreditantrag in 67% der Fälle ohne Begründung abgelehnt wurde.

Diese sich verändernde Rolle der Banken ist überall zu beobachten und eine Folge der Globalisierung, die den Wettbewerb zwischen den Finanzinstituten verschärft. Heute kann jede Bank, insbesondere über das Internet, ihre Dienste weltweit anbieten und somit direkt mit den lokalen Banken konkurrieren, deren Überleben durch diese Konkurrenz gefährdet wird. Im Laufe der nächsten zehn Jahre werden wir wahrscheinlich einen grundlegenden Wandel im Dienstleistungsangebot der Banken erleben, der zum Teil auch durch Schließungen kleiner lokaler Banken geprägt sein wird.

Selbst Bankinstitute wie die landwirtschaftlichen Darlehensgenossenschaften und die landwirtschaftlichen Kreditinstitute, die traditionsgemäß den Projektträgern im ländlichen Raum näherstehen, müssen sich, um dem Wettbewerbsdruck im Zuge der Globalisierung standhalten zu können, zunehmend Prinzipien der finanziellen Rentabilität anlegen.

## 2.2 Kreditfördernde und kreditvermittelnde Strukturen

Angesichts der aktuellen Entwicklungen im Bankwesen ist es heute umso wichtiger, neue Verbindungen zwischen dem Angebot der Banken und dem Kreditbedarf auf lokaler Ebene zu schaffen, die eine "Vermittlerrolle" übernehmen und **den Zugang zu den bestehenden Finanzinstituten erleichtern können.**

Für diese Strukturen spielte die lokale Ebene eine besonders wichtige Rolle, da innerhalb des engeren lokalen Gefüges neue Verbindungen zwischen Finanzierungsangebot und -nachfrage geknüpft werden können. Aus diesem Grund werden die meisten Hilfsstrukturen auf lokaler oder regionaler Ebene eingerichtet.

In diesem Sektor spielen sowohl die öffentliche Verwaltung als auch private Vereinigungen eine ausschlaggebende Rolle. So haben in Ländern wie Italien und Frankreich die nationalen und bestimmte regionale Verwaltungen die Unterstützung von Strukturen, die den Zugang zu Krediten erleichtern, maßgeblich bestimmt.

Die Erleichterung des Zugangs zu Finanzdiensten kann auf unterschiedlichen Ebenen und in verschiedener Form erfolgen:

- > Analyse der Kreditanträge und Projektbetreuung;
- > Kredite für Existenzgründungen sowie zinslose Darlehen, für die keine Sicherheiten gefordert werden. Ein Vertrauenskredit also, der eine Hebelwirkung hat und somit anschließend den Zugang zu Bankkrediten erleichtert;
- > Einrichtung von Garantiefonds.

Dies sind, wie im ersten Kapitel erläutert, die grundlegenden Wege, um Verbindungen zwischen Finanzierungsangebot und -nachfrage zu schaffen.

### a) Analyse der Kreditanträge und Projektbetreuung

Die mangelnde Bereitschaft der Banken, mit kleinen Projektträgern zusammenzuarbeiten, liegt häufig nicht nur darin begründet, daß die Projekte keine ausreichenden Sicherheiten stellen können, sondern auch darin, daß sie keine finanzielle Prüfung durchgeführt haben oder daß die Kosten für die Projektbetreuung zur Gewährleistung der Zukunftsbeständigkeit des Projekts und zur Vermeidung des Risikos, daß das Darlehen nicht zurückgezahlt werden kann, zu hoch sind.

---

[5] 1 Ausführlichere Angaben zu diesem Forschungsprojekt (Texte in Englisch und Deutsch, Datenbanken in Englisch, Französisch, Italienisch und Deutsch) sind auf der Internet-Site des Instituts für Finanzdienstleistungen e.V. (IFF) zu finden (<http://www.iff-hamburg.de>). Das IFF wurde 1987 gegründet und ist ein unabhängiges Forschungsinstitut, das eine Verbesserung der Finanzprodukte und -dienstleistungen anstrebt. Die Forschungsarbeiten des Instituts sind in folgenden Bereichen angesiedelt: Konsumentenkredite und Verschuldung, soziale Finanzierung, Finanzierung von Kleinunternehmen, Zugang zu Finanzdienstleistungen, Finanzdokumentation und Immobilienfinanzierung.

Die Hilfsstrukturen haben sich ebenfalls mit diesem Aspekt befaßt. Sie haben eine individuelle fachliche Beratung sowie andere Hilfsmaßnahmen, die den Zugang zu Krediten erleichtern sollen, eingerichtet.

Ein Beispiel sind die "Plates-Formes d'Initiative Locale (PFIL)"<sup>6</sup> in Frankreich, die von der öffentlichen Hand unterstützt werden und auf drei Ebenen intervenieren:

- > Mittelbeschaffung in Form von Startkapital für Unternehmensgründungen oder Unternehmenserweiterungen. Diese Mittel stammen zum Teil aus öffentlichen Subventionen und zum Teil aus Beteiligungen von Unternehmen, Finanzorganisationen und Privatpersonen.
- > Patenschaften für Unternehmensgründer: Dem Unternehmensgründer wird die "moralische" Sicherheit und Erfahrung eines etablierten Unternehmensleiters angeboten, mit dessen Hilfe und guten Ruf er auf dem Markt schneller Fuß fassen kann.
- > Betreuung des neuen Unternehmens: Neben der Patenschaft bietet jede PFIL dem Unternehmensgründer fachliche Unterstützung an, die entweder ehrenamtlich durch erwerbstätige oder in den Ruhestand getretene Führungskräfte oder mit einer Eigenbeteiligung durch Wirtschaftsprüfer, Techniker, Hilfsstrukturen für Unternehmensgründer gewährleistet wird.

Die PFIL sind gemeinnützige Vereine und werden in der Regel von bereits bestehenden Institutionen (z. B. Handelskammern), die ihnen auch Räumlichkeiten zur Verfügung stellen, unterstützt. Der Verwaltungsrat der Plattform setzt einen Expertenausschuß (comité d'agrément) ein, der die Finanzierungsanträge der Unternehmensgründer prüft und über die Art der zu gewährenden Hilfen entscheidet. Für 2000 wurden Finanzhilfen in Höhe von insgesamt 50 Millionen Euro bewilligt.

Die 180 PFIL sind in dem Netz "France Initiative Réseau (FIR)" zusammengeschlossen. Das FIR wird von mehreren Ministerien unterstützt und versucht, alle Unternehmens- und Wirtschaftspartner in die Arbeit einzubeziehen.

Die ersten PFIL wurden 1981 gegründet. Ende 2000 werden es bereits 250 sein. Dieser Erfolg ist den 5.600 ehrenamtlichen Mitarbeitern zu verdanken, die die Unternehmensgründer unterstützen und ermutigen. Durch die Verbindung von Beratung, Patenschaft und zinslosen Darlehen, für die keine Garantien verlangt werden, verbessern die Plattformen erheblich die Erfolgchancen der neuen Unternehmensgründer. Die wertvollen Ratschläge der Experten sichern die Vorgehensweise ab, die Patenschaft erweist sich besonders bei Schwierigkeiten als eine äußerst wertvolle Hilfe, und die zinslosen Darlehen, für die

keine persönliche Bürgschaft des Unternehmensgründers gefordert wird, ermöglichen höhere persönliche Einlage des Unternehmensgründers und haben eine maßgebliche Hebelwirkung in Bezug auf andere Finanzierungsquellen.

## **b) Gewährung von Startkapital und zinslosen Darlehen, die in Bezug auf Banken eine wichtige Hebelwirkung zeigen**

Ein häufiger Grund für die Ablehnung eines Kredits sind die fehlenden Eigenmittel des Antragstellers.

Um dieser Anforderung Rechnung zu tragen, wurden Strukturen eingerichtet, die den Projektträgern mit Hilfe von „Vertrauenskrediten“ (Kredite, für die keine Sicherheiten gefordert werden) oder von Startkapital Eigenmittel zur Verfügung stellen.

Dies ist insbesondere für Unternehmensgründer, die über keine eigenen Mittel verfügen, wichtig.

Um "Start-ups" in Regionen mit einem besonders hohen Bedarf zu fördern, hat die italienische Regierung eine derartige Struktur mit Namen "Imprenditoria Giovanile" (Junge Unternehmer) eingerichtet.

Imprenditoria Giovanile (IG) ist der Name einer öffentlich-privaten Gesellschaft, die die Gründung neuer Unternehmen, die lokale Entwicklung sowie bestehende KMU fördert. Bei Unternehmensgründungen interveniert die IG auf zwei Arten: Unterstützung von Jungunternehmern durch fachliche und finanzielle Hilfe und Förderung einer selbstständigen Tätigkeit von Arbeitslosen aller Altersklassen durch Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen, technische/fachliche Unterstützung und Gewährung von Darlehen. Der Erfolg dieser beiden Interventionsformen hat die italienische Regierung dazu bewogen, auch andere Interventionen an die IG abzutreten. Hierzu zählen unter anderem die Förderung von Unternehmerinnen und die Verwaltung der europäischen Fonds usw.

Zielgruppe der Maßnahmen zur Förderung der Selbstbeschäftigung sind Personen über 18 Jahre, die seit mindestens sechs Monaten arbeitslos sind. Die geförderten Projekte müssen zur Gründung von Unternehmen in Gebieten mit einer starken Diskrepanz zwischen Arbeitsangebot und -nachfrage führen und dürfen in den ersten fünf Jahren nach Darlehensgewährung nicht in andere Gebiete übertragen werden. Zwischen 1986 (Gründungsjahr) und Ende 1998 sind bei der IG 6.000 Finanzie-

[6] Les Plates-Formes d'Initiative Locale (Plattformen für lokale Initiativen), 14 rue Delambre, F-75014 Paris. Tel.: +33 1 41666661.

rungsanträge für Unternehmensgründungen eingegangen, von denen 1.000 gebilligt wurden. Für die Unterstützung der Selbstbeschäftigung (die 1996 angelaufen ist) wurden 41.000 Anträge gestellt, 17.000 Anträge wurden bewertet, 3.100 Projektträger haben an Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen teilgenommen, und 790 neue Ideen wurden durch Investitionen in Höhe von insgesamt 18 Millionen Euro gefördert.

### c) Genossenschaften und Systeme der gegenseitigen Kreditgarantie

Ein anderer Grund, warum die Banken bei der Kreditgewährung für Kleinprojekte zögern, ist der Mangel an ausreichenden Sicherheiten seitens der Antragsteller. Die Einrichtung von Garantiefonds ist ein Weg, diesem Problem zu begegnen.

Es gibt eine Fülle regionaler und lokaler Strukturen, die diesen Weg gegangen sind. Als Beispiel können die Garantiekonsortien angeführt werden, die auf Initiative der Handels- und Handwerkskammern Norditaliens ins Leben gerufen wurden. Die regionalen Verwaltungen haben einen finanziellen Beitrag zur Bildung des Stammkapitals geleistet.

*Da die Banken dem Finanzierungsbedarf der italienischen Handwerksunternehmen nicht gerecht wurden, haben diese auf Initiative der Berufsverbände ("associazioni di categoria") mit der Gründung von "Confidi"-Garantiekonsortien einen Kollektivbürgschaftsmechanismus geschaffen. Hierbei handelt es sich entweder um Consortien oder gemeinnützige Genossenschaften. Die "Confidi" wollen ihren Mitgliedern in erster Linie kollektive Bankgarantien bieten und bei den Banken Vorzugssätze für sie aushandeln.*

*In Ermangelung eines Gesetzes, das ihre Rechtsform regelt, hat die italienische Nationalbank die Confidi als "bankfremde Finanzinstitute" eingestuft. Es bedarf eines Kapitals von 25.000 Euro und mindestens 50 Mitgliedern, um ein Konsortium für Kollektivbürgschaft einzurichten.*

*Die Höhe der finanziellen Beteiligung der regionalen oder Provinzbehörden am Kapital der Confidi oder ihrer regionalen Organisationen hängt von der Politik der jeweiligen Region ab. So sind die lombardischen Behörden zu 40% am "Artigiancredit", dem Zusammenschluß der lombardischen Confidi, beteiligt, während die Beteiligung in der Emilia-Romagna 80% beträgt. Die Emilia-Romagna und die Toskana sind die ersten beiden italienischen Regionen, die Gesetze zur Anerkennung dieser regionalen Zusammenschlüsse als Bürgschaftskonsortien zweiten Grades*

*verabschiedet haben. Sie erhalten umfangreiche Zuschüsse, damit sie den Genossenschaften ersten Grades, die ihnen angehört haben, Bürgschaften bereitstellen. In der Lombardei hingegen ging der Gründung von "Artigiancredit" kein besonderes Gesetz voraus. "Artigiancredit" wurde auf Initiative der Bürgschaftskonsortien gegründet und unmittelbar von den öffentlichen Behörden als stellvertretender Gesprächspartner der "Confidi" anerkannt.*

### d) Bedeutung und konkrete Auswirkungen der Hilfsstrukturen

Die Hilfsstrukturen, die den Zugang zu Finanzbankdienstleistungen erleichtern wollen, spielen für kleine Projektträger eine wichtige Rolle.

Die in Deutschland durchgeführte Studie "Benchmarking in Micro Lending"<sup>7</sup> belegt, daß rund 95% der deutschen Einpersonenbetriebe auf die ein oder andere Form der externen Finanzierung zurückgreifen. Gleichzeitig bilden die Einpersonenbetriebe einen Sektor, der im Durchschnitt die meisten neuen Arbeitsplätze schafft. Trotz des Nutzens, den dieser Sektor für die berufliche Wiedereingliederung bringt, werden in nur 21% der Fälle deren Kreditanträgen stattgegeben. Der Nachweis von Sicherheiten seitens des öffentlichen Sektors war in 69% der Fälle eine Voraussetzung für die Gewährung des Darlehens. Diese Feststellung unterstreicht erneut die Bedeutung des öffentlichen Sektors und der öffentlichen Gelder als "Hebel" oder "Hilfe", der Kleinunternehmern den Zugang zu Bankkrediten erleichtert.

## 2.3 Der alternative Finanzierungssektor

Eine alternative Finanzierung will nicht nur die Diskrepanz zwischen dem Angebot der Geschäftsbanken und der Finanzierungsnachfrage beheben, sondern auch ein alternatives Angebot entwickeln, das dem spezifischen Bedarf der Antragsteller und insbesondere jener mit besonders ungewöhnlichen Vorhaben entspricht. Der alternative Finanzierungssektor umfaßt alle Strukturen, die Finanzdienstleistungen anbieten wollen, die dem Bedarf jener entsprechen, die keinen Zugang zu den regulären Geschäftsbankdienstleistungen haben, obwohl sie in bezug auf die lokale und gesellschaftliche Entwicklung oder auch in bezug auf Umweltfragen (Kleinprojekte, soziale Projekte, umweltbezogene Projekte) eine bedeutende Rolle spielen.

[7] op.cit. siehe Fußnote 6.

Die auf unterschiedlichen Ebenen angebotenen "Finanzalternativen" sind durch "ethische" oder "solidarische" Grundsätze geleitet, die neue Aspekte in die Kreditfinanzierung einbringen wollen:

- > Solidarische Praktiken: u. a. durch die Unterstützung von sozialen und umweltbezogenen Projekten, die Arbeitsplätze schaffen oder von Projekten, die von benachteiligten Bevölkerungsgruppen durchgeführt werden;
- > Transparenz in Bezug auf die Verwendung von Sparguthaben und Gewinnen aus Investitionen auf dem Börsenmarkt.

Die ethische und solidarische Kreditfinanzierung, die erst seit Anfang der 80er Jahre als alternative Finanzierungsform Fuß gefaßt hat, nimmt heute einen wichtigen Stellenwert ein. In Frankreich werden jährlich über 500 Millionen Euro in ethische oder solidarische Projekte investiert, und 4% der Unternehmen in Frankreich werden mit Hilfe solidarischer Ansparmodelle gegründet. Die verschiedenen solidarischen Finanzdienstleister haben sich unter dem Namen "FINANSOL" zusammengeschlossen und bereits 25.000 Arbeitsplätze geschaffen.<sup>8</sup>

In alternativen Finanzierungssektor lassen sich drei Arten von Initiativen unterscheiden:

- > Initiativen, die von der Zivilgesellschaft ausgehen und die soziale oder gemeinnützige Projekte fördern wollen (z. B. Projekte von Problemgruppen). Diese Strukturen, bei denen es sich in vielen Fällen um Verbände oder Genossenschaften handelt, entwickeln ein Finanzangebot, das die Lücken der klassischen Banken füllt.
- > Ethische Banken: Es handelt sich wirkliche Banken, deren Grundlage jedoch nicht kommerzielle, sondern ethische Ziele sind. Sie verfolgen ein klar abgestecktes solidarisches Ziel, das für ihre gesamtes Geschäft bestimmend ist. Sie sind entweder das Ergebnis von Initiativen der Zivilgesellschaft, die sich bereits in einer fortgeschrittenen Phase befinden, oder aber aus politischen oder gewerkschaftlichen Bewegungen hervorgegangen.
- > Von klassischen Finanzinstituten angebotene ethische Produkte: Angesichts des zunehmenden Interesses von Privatpersonen und Unternehmen an ethischen Finanzprodukten haben auch klassische Investmentgesellschaften und einige Finanzinstitute (einschließlich der Geschäftsbanken) begonnen, Produkte dieser Art anzubieten. Ein Teil des alternativen Sektors entwickelt sich somit innerhalb des traditionellen Geschäftsbanksektors.

### **2.3.1 Alternative Finanzstrukturen und -produkte, die aus der Zivilgesellschaft hervorgehen**

Die ersten alternativen Finanzierungsformen wurden Anfang der 80er Jahre entwickelt, als Bürgerinnen und Bürger auf lokaler Ebene ihre Spareinlagen in Solidarfonds anlegten. Diese Bewegung war in einigen europäischen Ländern und insbesondere in Frankreich und Italien sehr populär.<sup>9</sup>

So wurden zum Beispiel in Frankreich im Bereich des solidaren und lokalen Risikokapitals 1983 die "Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne", die "Clubs Cigale", gegründet (Investorenverbände für eine alternative und lokale Verwaltung von Sparaufkommen). Auch die italienische Bewegung "monetäre Alternative zum Banksystem", die zur Gründung der "MAG" (selbstverwaltete Genossenschaften) geführt hat, geht auf die 80er Jahre zurück. Ihr Ziel ist es, kapitalarme Sektoren, Projektträger, denen es an Bürgschaften mangelt, sowie sozial engagierte Projekte zu unterstützen

In den meisten Fällen sind diese Initiativen auf lokaler Ebene entstanden, da sich hier die zunehmende Diskrepanz zwischen Wirtschaft und Finanzwirtschaft am deutlichsten abzeichnet. Eine auf lokaler Ebene angesiedelte Arbeit ermöglicht aufgrund ihrer spezifischen Vorteile (vor allem die persönlichen und soziale Beziehungen) die Entwicklung einer "sozialen Zielsetzung" für den Einsatz des lokalen Sparaufkommens. Soziale und lokale Beziehungen sind für eine Strategie, die den von den Banken abgewiesenen Projektträgern den Zugang zu Finanzmitteln erleichtern soll, eine wichtige Grundlage.

Aber im Laufe der Zeit entwickeln sich diese Initiativen auf lokaler Ebene zu immer größeren Strukturen.

*1981 wurde im französischen Baskenland eine Risikokapitalgesellschaft gegründet, die sich der Förderung von Unternehmensgründung verschrieben hat und sich den Namen "Herrikoa" ("einheimisch" in Baskisch) gab.*

[8] Zu den Gründungsmitgliedern von FINANSOL gehören unter anderem die Verbände "Fondation pour le Progrès de l'Homme" und "Cigale". Später haben sich verschiedene Banknetze angeschlossen. Neben der Verwaltung solidarischer Ersparnisse will FINANSOL den Sektor der solidarischen Finanzierung allgemein besser bekanntmachen und sich bei den örtlichen Behörden für die Verwendung der spezifischen Finanzprodukte einsetzen.

FINANSOL, 4, rue Jean Lantier, F-75001 Paris. Tel.: +33 1 44828012.

Web-Site: <http://www.globenet.org/horizon-local/finansol/finansol.html>

[9] Siehe: "TRANSRURAL Initiatives", Nr. 125, 26. Februar 1999, zum Thema: "Financer autrement les projets ruraux" (Alternative Finanzierung von Projekten im ländlichen Raum), Seite I bis VIII.

[10] Ausführlichere Informationen über diese Initiativen erteilt: BIE Euskal Herri, résidence L'Alliance, Centre Jorlis, F-64600 Anglet.

Tel.: +33 4 95311559.

1999 zählte diese Gesellschaft 3.500 Aktionäre. Bei der Bevölkerung wurde ein Kapital in Höhe von 11 Millionen französischen Francs gesammelt; die Zahl der geschaffenen Arbeitsplätze wird auf 1.561 geschätzt. Das Finanzinstrument Herrikoa arbeitet mit anderen lokalen Wirtschaftsstrukturen zusammen, z. B. mit der ADIE (Association pour le Droit à l'Initiative Economique – Verband für das Recht auf Wirtschaftsinitiative), mit Accia Lann Berri (Beratungsbüro für Unternehmensgründung und wirtschaftliche Aktivitäten) und Hemen (Baskisch für "hier"), einem Verband zur Förderung und Betreuung von Wirtschaftsinitiativen. An diesen Verband werden sich durchschnittlich 200 Projektträger pro Jahr.<sup>10</sup>

In der Regel zeichnen sich die aus der Zivilgesellschaft hervorgehenden alternativen Initiativen durch solidarische Ziele, wirtschaftliche Unterstützung bei der Projektentwicklung und eine langfristige Finanzverwaltung aus.

- > **Solidarität:** Einsatz der lokalen Ersparnisse zur Unterstützung von Initiativen, die von benachteiligten Bevölkerungsgruppen (z.B. Arbeitsuchenden) vorgebracht werden, die keinen Zugang zu klassischen Bankkrediten haben)
- > **Unterstützung bei der Projektentwicklung:** Einrichtung von Mechanismen zur Betreuung und Ermittlung förderungswürdiger Projekte, um eine transparente Selbstverwaltung der Spargelder und ihrer Verwendung zu fördern.
- > **Autonomie und Managementkontrolle:** Einrichtung von Hilfsstrukturen für Projekte (sei es in ihrer Entwurfs-, Start- oder Konsolidierungsphase), um ihnen den Zugang zu Krediten zu erleichtern.

Von der Zivilgesellschaft ausgehende, alternative Initiativen nehmen in der Regel die Form von privatrechtlichen Organisationen an (Genossenschaften oder Verbände, Gesellschaften mit beschränkter Haftung). Ihr Interventionsbereich ist begrenzt und sie beziehen ihre Finanzmittel aus der lokalen Spartätigkeit von Privatpersonen und Unternehmen. Sie werden allerdings oft durch öffentliche Einrichtungen unterstützt. Kennzeichnend für diese Initiativen ist, daß:

- > es sich um lokale Instrumente handelt;
- > sie eine pädagogische Rolle spielen;
- > sie oft als Relais für andere Aktionen der lokalen Entwicklung dienen.

### **2.3.1.1 Typische Merkmale von alternativen Finanzstrukturen und -produkten, die aus der Zivilgesellschaft hervorgehen**

#### **a) Lokale Instrumente**

Diese finanziellen Alternativen werden für einen beschränkten Aktionsbereich organisiert (gebietsbezogen und/oder zum ausschließlichen Nutzen der Mitglieder). Darüber hinaus kann ein Modell ganz unterschiedliche Formen annehmen. Dies trifft insbesondere auf die französischen "Clubs Cigale" und "Plates-formes d'Initiative Locale" sowie die italienischen "MAG" zu. Der jeweilige satzungsrechtliche Rahmen begründet ihr Bestehen und steckt gleichzeitig ihren Interventionsbereich ab. So müssen beispielsweise in Italien Finanzgenossenschaften vom Typ MAG ihre Interventionen auf ein spezifisches Gebiet beschränken.

#### **b) Pädagogische Instrumente**

Neben der "transparenten" und "solidarischen" Verwaltung des ihnen anvertrauten Geldes haben diese Strukturen auch eine stark pädagogische Wirkung, da sie alle die eigentliche Kreditgewährung durch Beratung und die Übertragung von Know-how ergänzen. Auf diese Weise stärken sie die Autonomie und die Projektmanagementfähigkeiten von Bevölkerungsgruppen, die von den traditionellen Banken vernachlässigt werden.<sup>11</sup>

Ethische Kredite spielen für diese Strukturen eine wichtige Rolle, da sie helfen, Solidarität aufzubauen, die Arbeitslosigkeit auf lokaler Ebene zu bekämpfen und die lokale Verwaltungsfähigkeit zu verbessern.

*Die ethische Finanzgenossenschaft "MAG2"<sup>12</sup> wurde Ende der 70er Jahre in der lombardischen Kleinstadt Inzago (8.500 Einwohner) gegründet. Ihr Ziel ist es, die lokale Spartätigkeit in den Dienst von Projekten zu stellen, die von wirtschaftlich benachteiligten Personen oder von gemeinnützigen Vereinen getragen werden, die kaum Zugang zu den klassischen Finanzierungskreisen haben. Darüber hinaus strebt die Genossenschaft langfristig auch integrierte Unterstützungsformen für Initiativen an und möchte eine allgemeine "Anlaufstelle" für Projekte zur lokalen Entwicklung werden.*

[11] Granger, op.cit. S. 55 - 61.

[12] Ausführlichere Informationen über diese Initiative erteilt: Dott. Giovanni Acquati, Vorsitzender Cooperativa MAG2 Finanze – Via Pacini 11 – I-20131 Mailand Tel.: +39022665474 – Fax: +390270637335

Aus pädagogischer Sicht definiert sich MAG2 als globaler Hilfsdienst für Initiativen zur Schaffung von Arbeitsplätzen und insbesondere für Initiativen, bei denen es sich um Vereine oder andere solidarische Vereinigungen handelt. Die Hilfe von MAG2 kann für jede Projektphase in Anspruch genommen werden:

- > für den Übergang von der eigentlichen Idee zum konkreten Projekt zur Förderung der Selbstbeschäftigung durch die Bewertung und den Start neuer Ideen;
- > für den Übergang zur Startphase durch fachliche Unterstützung bei der Erstellung der Machbarkeitsstudien, bei der Wahl der geeigneten Rechtsform und bei verschiedenen startbedingten Verwaltungsaufgaben;
- > für die Konsolidierungsphase durch Unterstützung bei der Verwaltung und einigen Fachbereichen zwecks Aufbau der Dynamik innerhalb der Unternehmen und ihrer Beziehungen mit der Außenwelt. Die Erfahrungen von MAG2 belegen, daß diese letzte Art der Unterstützung besonders wichtig ist, wenn es darum geht, ein Scheitern der neuen Initiative zu vermeiden. Aber paradoxerweise stehen gerade für diese Art von Betreuungstätigkeit keine Gelder zur Verfügung, um die entsprechenden Kosten zu decken.

### c) Schnittstellen der lokalen Entwicklung

Die Entwicklung dieser Tätigkeit stützt sich auf die Hilfe des öffentlichen Sektors und auf Partnerschaften mit bestimmten Banken.

Behörden und bestimmte Banken (insbesondere die Sparkassen und die ethischen Banken) wissen, wie wichtig diese Strukturen sind, die innovativen Kleinunternehmen, sozialwirtschaftlichen Unternehmen, Projektträgern aus benachteiligten Gesellschaftsschichten eine direkte finanzielle Unterstützung gewähren. Daher unterstützen sie deren pädagogische Funktionen und Kreditvergabe, indem sie ihnen ermöglichen, sich zu wahren "Relais der lokalen Entwicklung" zu entwickeln.<sup>13</sup>

Offenheit und Engagement der Bürger in bezug auf den Einsatz ihrer Ersparnisse spielen für eine nachhaltige und gebietsgebundene Entwicklung eine entscheidende Rolle. Die ländlichen Gebiete interessieren sich daher verstärkt für alternative und von den Bürgern ins Leben gerufene Initiativen, selbst wenn diese in Europa in den meisten Fällen noch von städtischen Akteuren getragen werden.

### 2.3.1.2 Typologie der von der Zivilgesellschaft ausgehenden alternativen Finanzstrukturen und -produkte<sup>14</sup>

#### Lokale Risikokapitalgesellschaften

Privatpersonen und Unternehmen investieren im Rahmen von Risikokapitalgesellschaften in die Gründung von Unternehmen und begleiten deren Entwicklung. Dieses System beruht auf der Verbundenheit mit einer Region, deren wirtschaftliches Potential diese erhalten wollen. Dies trifft insbesondere auf die weiter oben erwähnte Initiative Herrikoa zu.

#### Solidarische Risikokapitalgesellschaften

Risikokapitalgesellschaften und Investorenzirkel vereinen lokales Sparaufkommen und Solidarität, indem sie einen konkreten Beitrag zum Kapital von neugegründeten oder expandierenden Unternehmen leisten. Die Dividenden dieser Investitionen sind relativ niedrig. Ziel einer derartigen Investition ist die Schaffung von Arbeitsplätzen. Die "Cigales" in Frankreich sind ein Beispiel für diese Art der alternativen Finanzierung.

Die "Clubs d'Investisseurs pour une Gestion Alternative et Locale de l'Épargne" ("Cigale") wurden 1983 gegründet, um zur Gründung und Expansion von Unternehmen, die dem Menschen einen gebührenden Platz in seiner Umgebung einräumen, beizutragen. Seitdem wurden 200 Clubs aus der Taufe gehoben. Jeder Cigale-Club ist eine Risikokapitalgesellschaft, die sich in gemeinschaftlichem Eigentum der Mitglieder (in der Regel fünf bis zwanzig Personen) befindet. Jedes Mitglied investiert zwischen 10 und 600 Euro in den Club. Die Interventionen des Clubs erfolgen in einem näheren Umkreis und zumeist in Form einer Beteiligungsübernahme am Kapital von Unternehmen, die entweder neu gegründet werden oder deren Kapital aufgestockt wird.<sup>15</sup>

[13] "Alternatives Economiques et La Vie: Les Placements Ethiques, l'épargne alternative et solidaire en 65 fiches", Hors-Série Pratique, Nr.3, 1. Quartal 1999, S. 13.

[14] Diese Typologie wurde von "Alternatives Economiques et La Vie" übernommen, op.cit.

[15] Ausführlichere Angaben zu diesem Projekt erteilt die Fédération des Cigales, 61, rue Victor Hugo, F 93500 Pantin, Tel. & Fax: +33 1 49919091. Web: <http://www.cigale.org>



## Finanzgenossenschaften und selbstverwaltete Genossenschaften

Diese Art von Initiative hat sich vor allem in Norditalien mit den selbstverwalteten Genossenschaften (MAG) durchgesetzt. Zur Zeit gibt es sechs solcher Initiativen, die in verschiedenen norditalienischen Städten angesiedelt sind.

*MAG2 lehnt das traditionelle Finanzierungssystem ab, das dem Einsatz von Spargeldern keine ethischen Grenzen setzt.*

*Die finanzielle Unterstützung durch MAG2 richtet sich hauptsächlich nach der sozialen Dimension der Projekte, den Vertrauensbeziehungen zwischen den Partnern (ethische Kriterien) und der Kreditwürdigkeit des unterbreiteten Antrags (technische und wirtschaftliche Kriterien). Die Zweckbestimmung der investierten Spargelder spielt im Entscheidungsprozeß eine entscheidende Rolle, da keine persönlichen Sicherheiten gefordert werden. 1999 zählte die Genossenschaft 940 Mitglieder und hatte bereits 200 Projekte finanziert (davon einige mehrmals). Die Investitionen betrugen insgesamt 2 Millionen Euro. Im Laufe der Zeit hat sich eine Politik entwickelt, die die Partner in die Definition der Interventionssektoren und in die Selbstverwaltung der Ersparnisse einbeziehen will. So wird beispielsweise die Finanzierungstätigkeit durch Verbände ("comparatori") organisiert, die unterschiedlich viele Partner zusammenschließen, die aus eigener Initiative Aktivitäten zur Förderung der ethischen Finanzierung im Rahmen von "Informationsstellen" organisieren.*

## Gemeinsame Geldanlagen

Gemeinsame Geldanlagen ermöglichen eine finanzielle Wertsteigerung von Ersparnissen auf dem normalen Handelsmarkt, bei denen ein Teil der Rendite als Schenkungen an Vereinigungen fließt, die in Entwicklungsländern tätig sind, sich mit lokalen Projekten, der sozialen Eingliederung usw. befassen. Sie sind in der Regel auf Initiative von Verbänden, die gegen die soziale Ausgrenzung kämpfen, von Gewerkschaften und ähnlichen Organisationen entstanden. Aber auch die verschiedenen Banken und die Verwaltungsgesellschaften interessieren sich für diese Form der Geldanlage und entwickeln, wie weiter unten erläutert, ebenfalls derartige Anlageformen.

## Ethische Banken mit solidarischer Zielsetzung

Ethische Banken können zwei verschiedene Ursprünge haben:

- > Sie sind aus alternativen Initiativen der Zivilgesellschaft entstanden oder
- > sie wurden ganz neu von politischen oder gewerkschaftlichen Strukturen gegründet.

## ITALIEN: DIE "BANCA ETICA"

### – ERGEBNIS DER ENTWICKLUNG DER MAG

*Um die gebietsbezogenen Auflagen in den Gesetzen über Finanzgenossenschaften zu überwinden, haben die sechs tätigen MAG die Gründung einer "Banca Etica" (ethische Bank) in Padua unterstützt, die ein ethisches Angebot von Finanzprodukten entwickeln soll.*

*Im Vorfeld der Gründung der "Banca Etica" fand eine umfassende Geldsammlung (circa 8 Millionen Euro) statt, um das von den italienischen Bankgesetzen vorgeschriebene Stammkapital aufzubringen. Die "Banca Etica" ergänzt und erweitert den Aktionsbereich der MAG, indem es auch klassische Finanzprodukte anbietet: Depositen - schein, Girokonten, Kreditkarten für den Kauf ethischer und solidarischer Produkte usw.*

*Die Gründung der "Banca Etica" (im Januar 1999) hat den MAG ermöglicht, weniger Zeit auf das Angebot von Finanzdienstleistungen zu verwenden und sich stattdessen verstärkt auf die Förderung von Entwicklungsprojekten zur Armutsbekämpfung zu konzentrieren (Unterstützung neuer Unternehmerinitiativen, die von sozial schwächeren Bevölkerungsgruppen getragen werden; Entwicklung eines Systems für lokales Micro Lending usw.). Im Gegensatz zu den MAG ist die "Banca Etica" eine Konkurrentin der klassischen Banken.*

*Die "Banca Etica" ist ein Kreditinstrument, das die Wettbewerbsfähigkeit und die Verwaltungskapazitäten von gemeinnützigen Vereinen stärkt und somit die Qualität ihrer Produkte und Dienstleistungen verbessert. Zur Zeit zählt die "Banca Etica" rund 13.000 Mitglieder (u. a. 170 Gemeinden, 20 Provinzverwaltungen und 5 Regionen). Damit eine transparente und umfassende Unterrichtung der Mitglieder und Kunden über die finanzierten Projekte<sup>16</sup> und die Bewertungskriterien für die Finanzierungsanträge gewährleistet werden kann, vertritt die "Banca Etica" die Auffassung, daß die Sparer und Mitglieder diese selbst bestimmen sollten. Aus diesem Grund hat sie auch einen "ethischen Ausschuß" eingerichtet, in dem Personen vertreten sind, die für ihr soziales und bürgerliches Engagement bekannt sind. Dieser Ausschuß wacht darüber, daß die Bank die in ihrer Satzung aufgenommenen ethischen Kriterien einhält.*

---

[16] Der Tageszeitung "Il Sole 24 Ore" vom 6. März 2000 zufolge hat die Banca Etica bereits zwölf Monate nach ihrer Gründung 222 Projekte finanziert (davon 41% in sozialen und Gesundheitsdiensten, 32% in der Entwicklungszusammenarbeit und 19% in der Verbesserung der Lebensqualität) und Geldmittel in Höhe von 43 Millionen Euro aufgebracht.

## Erfahrungen anderer Länder

Neben der italienischen "Banca Etica" gibt es auch in anderen europäischen Staaten Gemeinschaftsbanken oder Finanzinstitute<sup>17</sup>, die ausschließlich ethische Produkte zur Bekämpfung der sozialen Ausgrenzung und zur Unternehmensförderung anbieten.

### **NIEDERLANDE UND BELGIEN: DIE "TRIODOS BANK"<sup>18</sup>**

*Die 1980 in den Niederlanden gegründete Triodos Bank war die erste "alternative" Bank in Europa, die den transparenten Einsatz der Gelder zu einem ihrer Grundsätze erklärte. Heute zählt die Bank in den Niederlanden mehr als 12.000 Anteilseigner (Privatpersonen, Vereinigungen und Unternehmen). Diese ethische Bank ließ sich 1995 auch in Belgien nieder. Nach dem Beispiel ihrer holländischen Schwesterbank hat sich Triodos Belgien das Ziel gesetzt, finanziell tragbare Projekte mit einer umweltbezogenen, sozialen und/oder kulturellen Wertschöpfung zu finanzieren. Die Triodos Bank zählt 7.300 Anteilseigner und betrachtet sich als Bank der lokalen Entwicklung.*

### **GROßBRITANNIEN: DIE "COOPERATIVE BANK"**

*Die Cooperative Bank, die einzige bedeutende britische Finanzinstitution, die mit der Sozialwirtschaft verbunden ist, will "dem Bankensystem eine ethische Dimension verleihen". Seit 1992 verfolgt sie eine strenge ethische Politik, die sie in einer eigenen Charta niedergelegt hat. Die Charta wurde auf der Grundlage einer Befragung ihrer Kunden, die Ethik und Finanzwesen vereinen wollen, erstellt. Die wichtigsten ethischen Kriterien dieser Charta sind der Schutz der Menschenrechte, fairer Handel und der Kampf gegen die Rüstungsindustrie.<sup>19</sup> Die Cooperative Bank zählt 2.300 Schalter im ganzen Land und etwa 1,5 Millionen Kunden, von denen viele – wie der Name der Bank bereits nahelegt – Genossenschaften sind.*

### **DEUTSCHLAND: DIE ÖKOBANK<sup>20</sup>**

*Die Ursprünge der 1988 gegründeten Ökobank liegen in der deutschen Umweltschutz- und Friedensbewegung. Die ersten Sparprodukte und Darlehen flossen hauptsächlich in Projekte für erneuerbare Energien. Inzwischen hat die Bank allerdings ihren Interventionsbereich insbesondere auf den sozialen Sektor ausgedehnt.*

## **2.3.2 Alternative Finanzprodukte von Anlagegesellschaften oder traditionellen Banken**

In diese Kategorie fallen in der Regel zwei Produkttypen: Kapitalbeteiligungen in nach ethischen Kriterien bewerteten Unternehmen (Schaffung von Arbeitsplätzen, Umweltschutz usw.) sowie Verwendung eines Teils der Erträge von Börsenanlagen für soziale Vereinigungen.

### **Ethische Anlagen**

Diese Anlagen werden von Finanzgesellschaften verwaltet, die Aktien von Unternehmen kaufen, die anhand ethischer Kriterien (z. B. Umweltschutz und Schaffung von Arbeitsplätzen) ausgewählt wurden. Die Zeichner der Anlagen werden regelmäßig über die Investitionsstrategien informiert.

### **Solidarische Bankangebote und Lebensversicherungen**

Diese solidarischen Bankprodukte gehen auf die Initiative von Genossenschaftsbanken und Kreditgesellschaften auf Gegenseitigkeit zurück, um durch die Gewährung von Darlehen an Unternehmensgründer die soziale Ausgrenzung zu bekämpfen. Durch Eröffnung eines Solidaritätskontos, das zu allen klassischen Bankdienstleistungen berechtigt, erlauben die Kontoinhaber der Bank oder Genossenschaftsbank, die diesen Dienst anbietet, 70% der hinterlegten Gelder für Vereinigungen bereitzustellen, die Arbeitssuchende, Unternehmensgründer, Landwirte im biologischen Landbau usw. unterstützen.

[17] Die meisten dieser Strukturen gehören dem 1989 gegründeten internationalen INAISE-Netz an ("International Association of Investors in the Social Economy"). INAISE versteht sich als Initiator und Antriebskraft, die Sparer und Banken zu einer innovativen Darlehenspolitik anregt, die sich für einen transparenteren Einsatz der Gelder einsetzt und als Lobbygruppe eine Änderung der Bankgesetze vertritt, damit die Art, wie Sparguthaben gesammelt wird, besser auf die Entwicklung der sozialen Wirtschaft und der kleinen Unternehmen abgestimmt wird. Web-Site: <http://www.inaise.org>. Ziele und Funktionen dieser Einrichtungen werden in der Zeitschrift "Alternatives Economiques", op. cit. S. 130 - 137 beschrieben.

[18] Ausführlichere Auskünfte erteilt die Triodos Bank, PO Box 55 NL-3700 AB Zeist.  
Tel.: +31306936500; Fax: +31306936555;  
E-mail: [triodos@triodos.nl](mailto:triodos@triodos.nl)

Banque Triodos, rue des Brasseurs 115, B-5000 Namur.  
Tel.: +3281222209; Fax: +3281222267;  
E-mail: [triodos-fr@skynet.be](mailto:triodos-fr@skynet.be)

[19] Ausführlichere Informationen sind erhältlich bei:  
Cooperative Bank, PO Box 101 Balloon Street, Manchester (UK).  
Tel.: +441618295797; Fax: +441618394220;  
Web-Site: [www.co-operativebank.co.uk](http://www.co-operativebank.co.uk)

*Seit 1996 haben in Italien Sparanlage- und Sparverwaltungs-gesellschaften zwei verschiedene Arten von ethischen Fonds eingerichtet: Fonds, die nach ethischen Kriterien geleitet werden, und Fonds, die gemeinnützige Aktivitäten unterstützen. Zur ersten Kategorie gehören die Fonds des von der San Paolo Bank entwickelten "ethischen Systems" und zur zweiten die Fonds verschiedener Verwaltungsgesellschaften (z. B. "Azimut" und "Gestnord"). Im ersten Fall werden die Gelder in öffentliche Projekte oder Gesellschaften, die "positiven Kriterien" entsprechen (z. B. Menschenrechte und Umweltschutz). Im zweiten Fall dienen die Gewinne der Fonds dazu, gemeinnützige Organisationen zu unterstützen. Außerdem gibt es noch den Fonds "Roma Caput Mundi", der auf Initiative der Stadt Rom und des Vereins Roma Caput Mundi gegründet wurde und dessen Gewinne für die Aufwertung des künstlerischen und kulturellen Erbes der italienischen Hauptstadt bestimmt sind. Dank dieser Zusammenarbeit zwischen öffentlichem und privatem Sektor konnten wichtige römische Denkmäler restauriert werden.<sup>21</sup>*

## **2.4**   **Schlußfolgerung**

Während sich der Banksektor immer mehr vom spezifischen Finanzierungsbedarf kleiner Projektträger und insbesondere jener im ländlichen Raum entfernt, wächst die Bedeutung des kreditvermittelnden Sektors und der alternativen Kreditfinanzierung. Letztere ist jedoch noch immer schwach, so daß sich auf globaler Ebene für bestimmte Kundenkategorien die Kluft zwischen Finanzierungsbedarf und -angebot weiter vertieft.

---

[21] Quelle: *La Repubblica, Affari e Finanza*, 6. März 2000

## **Kapitel 3**

# **Errungenschaften und Grenzen: die Erfahrungen von LEADER**



# Errungenschaften und Grenzen: die Erfahrungen von LEADER

**Wie sind die besonderen Merkmale und Möglichkeiten der Gemeinschaftsinitiative zur Entwicklung des ländlichen Raums genutzt worden, um besser auf die Projektträger und den Finanzierungsbedarf der ländlichen Gebiete einzugehen? Welche Erfahrungen wurden gesammelt und auf welche Grenzen ist man gestoßen?**

Die Besonderheiten der LEADER-Initiative ergeben sich sowohl aus der Tatsache, daß sie durch die Europäischen Strukturfonds finanziert wird, als auch aus dem für sie spezifischen Ansatz. Einige dieser Besonderheiten wirken sich besonders stark auf die Finanzierung der LEADER-Projekte aus, und zwar insbesondere:

- > die Dezentralisierung der Finanzierung;
- > das Prinzip der lokalen Partnerschaft;
- > die durch die Verordnungen für die Strukturfonds erschlossenen Finanzierungsmöglichkeiten.

## **3.1 Anwendung der Dezentralisierung von Finanzierungsbeschlüssen**

Die Dezentralisierung der Finanzierungsbeschlüsse ist eine Besonderheit von LEADER, die eine maßgebliche Rolle für die Annäherung von Initiativen und Projektträgern und eine bessere Berücksichtigung ihres Finanzierungsbedarfs spielt. Dank der flexiblen Finanzierungsmodalitäten für kleine Projekte liegt eine besondere Stärke der Initiative darin, daß sie die mit der isolierten Lage verbundenen Probleme und den begrenzten Zugang zu Finanzierungsmöglichkeiten überwinden hilft.

So nehmen die LEADER-Zuschüsse eine Hebelrolle wahr, wenn es um Investitionen in Verbindung mit lokalen Ersparnissen geht, die zuvor nicht genutzt wurden, weil es beim Start von Vorhaben an ausreichender Unterstützung und/oder genügend Zuversicht in die Zukunft des betroffenen Gebiets fehlte. Neben der Erfassung von Projekten, die in der Regel überhaupt keine Unterstützung erhalten, haben sich die LEADER-Zuschüsse maßgeblich auf die Entwicklungsstrategie ausgewirkt. Kontinuierlich durchgeführte Bewertungen haben gezeigt, wie wichtig die finanzielle Beteiligung

von privaten Begünstigten oder sogar Gebietskörperschaften nach der Gewährung von auf lokaler Ebene beschlossenen LEADER-Zuschüssen ist. Sie heben außerdem hervor, daß eine größere "Nähe" des Hilfsystems das Vertrauen in die Zukunft des Gebiets stärkt.

In einigen Mitgliedstaaten und Regionen wurde die Dezentralisierung der Finanzierungskompetenz nicht vollständig angewandt, insbesondere dort, wo die Finanzierungsbeschlüsse auf nationaler oder regionaler Ebene getroffen werden, was die Wirkung des *Bottom-up*-Ansatzes von LEADER gebremst hat. Aber dort, wo den LEADER-Gruppen wirklich die Entscheidungsbefugnis übertragen wurde, ist die Dezentralisierung voll zum Zuge gekommen.

Einige LEADER-Gruppen sind sogar noch einen Schritt weitergegangen und haben die Entscheidungskompetenz – zumindest für einen Teil ihrer Arbeit – ebenfalls auf mikrolokaler Ebene angewandt.

*Für diese Vorgehensweise hat sich zum Beispiel die LEADER-Gruppe Argyll & the Islands (Schottland, Großbritannien) entschieden, die aufgrund ihrer isolierten und zum Teil unzugänglichen Lage<sup>22</sup> 1994 ein Modellvorhaben zur Mikrofinanzierung lokaler Gemeinwesenprojekte startete.<sup>23</sup> Zu diesem Anlaß führte die Gruppe eine wichtige Innovation ein: die Verwaltung wird dezentralisiert von einem Netz von 13 lokalen Arbeitsgruppen (local working groups – LWG) gewährleistet, die sich aus Vertretern verschiedener Interessengruppen (einschließlich Unternehmer) zusammensetzen.*

---

[23] Die in den schottischen Highlands gelegene Region Argyll & the Islands ist eine Gebietsregion mit zahlreichen kleinen Halbinseln und 26 bewohnten Inseln. Das Gebiet erstreckt sich über 7.156 km<sup>2</sup> und zählt circa 78.000 Einwohner. Nach jahrzehntelanger Abwanderung ist seit einigen Jahren wieder ein leichter Bevölkerungsanstieg zu verzeichnen.

[24] Ausführlichere Informationen über dieses Vorhaben erteilt: David Haworth, Argyll and the Islands LEADERII Programme The Enterprise Centre, Kilmory Industrial Estate Lochgilphead, UK-Argyll PA318RT. Tel.: +441546602281; Fax: +441546603964.

Im Anschluß an die Einrichtung dieses Netzes von Arbeitsgruppen wurde der Local Project Fund (LPF) gegründet, der mit Geldern aus LEADER 1 finanziert wurde. Die LEADER-Gruppe hat die allgemeine Struktur für den LPF ausgearbeitet: Förderkriterien, Rückstellungenmodalitäten, Beratungssysteme und Verfahren. Die einzelnen LWG, in denen Vertreter der verschiedenen beteiligten Gemeinschaften mitwirken, haben die Förderung und Verwaltung des LPF übernommen. Jeder LWG wurde ein Teil der Mittel zugewiesen, der entsprechend der geographischen Ausdehnung des Gebiets, der Einwohnerzahl und des Rangs in bezug auf eine Intervention berechnet wurde. Zur Deckung der Bearbeitungskosten wurden 1.400 Euro hinzugefügt.

Für jede LWG wurde die Zahl der zu fördernden Projekte festgelegt. Hinsichtlich der Art der Vorhaben, der zu unterstützenden Interessengruppen und geographischen Lage gab es allerdings keine Auflagen. Diese Aspekte wurden von den zuständigen LWG definiert, um dem lokalen Bedarf besser Rechnung zu tragen. Die LWG haben somit u. a. folgende Aufgaben übernommen: Information und Sensibilisierung der Bevölkerung (Verteilung von Fragebögen, Antragsformularen usw.) sowie Unterstützung bei der Bearbeitung von Projekten. Auf diese Weise fungieren sie auch als erster "Filter" für die eingereichten Vorschläge.

Die offizielle Genehmigung der Projekte erfolgt nicht durch die LWG, sondern weiterhin durch die zuständige LEADER-Gruppe. Die LGW sind für die Prüfung der Anträge und die Erstellung von Empfehlungen (die in der Praxis fast immer von der LEADER-Gruppe befolgt werden) zuständig. Die Projekte müssen in folgenden Bereichen angesiedelt sein: Gründung neuer Entwicklungsgruppen, Start neuer Aktivitäten, Einrichtung von Diensten oder technischen Anlagen für die örtliche Gemeinschaft sowie kulturelle Entwicklung. Die Finanzierungshöchstgrenze pro Projekt betrug 1.500 Euro.

Nach einer zweijährigen Anwendung des Modells hat eine Bewertung ergeben, daß:

- > die Projekte nicht in den Händen derselben Begünstigten konzentriert waren und das Programm somit eine eher flächendeckende Wirkung im Gebiet hat;
- > sich 24% der Anträge auf Projekte von allgemeinem Interesse und 23% auf Projekte mit künstlerischer und kultureller Ausrichtung beziehen;
- > das Programm eine stark ergänzende Wirkung hat: ohne den Local Project Fund hätten 59% der Projekte nicht in die Tat umgesetzt werden können, und in 18% der Fälle wäre die Umsetzung verzögert worden.

Die LEADER-Finanzierung des Fonds beträgt 170.000 Euro pro Jahr. In den ersten zwei Jahren wurden dank der lokalen Kofinanzierung Projekte in Höhe von 623.000 Euro durchgeführt. Neben der Mobilisierung von Ersparnissen und anderen öffentlichen Geldern auf lokaler Ebene hat der Fonds zum Erwerb von Fachkenntnissen auf allen Ebenen beigetragen. Die lokalen Gemeinschaften konnten umfassende Erfahrungen in der Projektplanung und -verwaltung sammeln, die LWG haben sich mit den Verwaltungsverfahren vertraut gemacht, die Auswahlprioritäten festgelegt, lokale Finanzierungsquellen mobilisiert und die Wirkung der Projekte bewertet. Ganz allgemein hat die LEADER-Gruppe durch die Arbeit mit dem Local Project Fund einen wesentlich besseren Einblick in die Bedarfslage des Gebiets gewonnen.

### **3.2 Die lokale Partnerschaft als Finanzierungshebel gegenüber den Banken**

Durch die Dezentralisierung der Finanzierungskompetenzen haben die LEADER-Gruppen nicht nur eine stärkere Annäherung der Projektträger erzielt, sondern konnten außerdem gewisse Besonderheiten und Möglichkeiten in ihrer Struktur einsetzen, um Sichtweisen und Entscheidungen der Banken zu beeinflussen und als Vermittler zwischen Finanzinstituten und Kreditantragstellern zu fungieren. Das für LEADER spezifische Modell der lokalen Partnerschaft hat nachweislich zum Aufbau konstruktiver Beziehungen zu den Finanzeinrichtungen beigetragen.

So haben zahlreiche LAG Vertreter des Banksektors in ihre Partnerschaft einbezogen und mit ihnen Modalitäten zur Unterstützung der Projektträger ausgehandelt.

Als interessantes Beispiel kann die LAG Presila Krotone (Kalabrien, Italien) angeführt werden, die eine Garantiengenossenschaft in die Partnerschaft einbezogen hat und somit wesentlich leichter Darlehen für ihre Begünstigten sichern.

"FinCoop" ist eine Genossenschaft für Kollektivbürgschaften (Cooperativa di garanzia collettiva fidi ar.l.), die 1997 vom Christlichen Verband italienischer Handwerker (CVIH) gegründet wurde, um kleine und mittlere Industriebetriebe in Kalabrien zu unterstützen. FinCoop ist nicht nur Gründungsmitglied der LAG Presila Krotone, sondern hat auch mit sechs anderen kalabrischen LAG-Gruppen Kooperationsvereinbarungen getroffen. Die Genossenschaft schließt Abkommen mit dem Banksektor, um die Gewährung von Krediten zu fördern, die entwe-

der durch direkte Bürgschaften oder durch Bürgschaften, die ein auf regionaler Ebene bestehendes Bürgschaftskonsortium gewährt, abgesichert werden.

Das Abkommen zwischen FinCoop und fünf italienischen Banken (vier nationale und eine regionale Bank) hat für KMU und landwirtschaftliche Betriebe aus der Region Pre-sila Krotonese und sechs anderen kalabrischen LEADER-Gebieten folgende Vorteile erbracht:

- > das Kreditvolumen kann bei unveränderter Bürgschaftskapazität angehoben werden;
- > auch bei unzureichenden Bürgschaften ist es einfacher, einen Kredit zu erhalten;
- > sie erhalten die gleichen Zinssätze wie größere Unternehmen oder Stammkunden der Banken;
- > die Prüfung der Anträge und die Kreditgewährung werden beschleunigt;
- > sie erhalten eine Beratung in Bezug auf die Finanzierungsmodelle, die sich für ihren spezifischen Bedarf am besten eignen.

Im Rahmen dieses Abkommens haben die LEADER-Gruppen einen "Dialog" zwischen den Banken und den lokalen Unternehmen aufgebaut, den Banken homogene Kundenströme (nach Kategorien und Anforderungen) zugeführt und die Verwaltungsverfahren vereinfacht, denn die Durchführbarkeit der Projekte wird jetzt von FinCoop bewertet. In Zusammenarbeit mit den LEADER-Gruppen wurden Strategien zur Einbeziehung der lokalen öffentlichen Verwaltungen bei der Gründung von Risikokapitalfonds entwickelt.

### 3.3 Anwendung der in der Verordnung der Strukturfonds vorgesehenen Unterstützung von Finanzierungstechniken

Gemäß einer europäischen Verordnung können Mittel der Strukturfonds für Finanzierungstechniken (*financial engineering*) verwendet werden.<sup>24</sup>

Bisher haben die LEADER-Gruppen diese Möglichkeit nur selten genutzt. Es gibt jedoch mehrere Beispiele, die die vielseitigen Vorteile dieses Modells hervorheben. Einige dieser Aktionen haben sich auf eine LEADER-Finanzierung gestützt; andere hingegen wurden zwar von LEADER-Gruppen durchgeführt, aber der Rückgriff auf die Strukturfonds fand außerhalb von LEADER statt.

#### 3.3.1 Drei Beispiele für finanztechnische Maßnahmen von LEADER-Gruppen

Es folgen drei praktische Beispiele, in denen LEADER-Gruppen Strukturfondsmittel für finanztechnische Maßnahmen genutzt haben. Die zwei ersten Projekte werden im Rahmen von LEADER finanziert und die dritte im Rahmen des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE):

- > **"LEADERFIDI"**, eine Garantie- und Kreditgenossenschaft, die von der LEADER-Gruppe Anglona-Monte Acuto (Sardinien, Italien) gegründet wurde.
- > **"GALCOB-Initiative"**: Die Initiative stellt finanzielle Beihilfen für Unternehmensgründungen zur Verfügung und wurde von der LEADER-Gruppe Centre-Ouest Bretagne (Bretagne, Frankreich) gestartet.
- > **"FILTARN"**, ein lokaler Risikokapitalfonds für kleine und mittlere Unternehmen, der mit Hilfe der Wirtschaftsförderungsgesellschaft AGATE, der Verwaltungsstruktur der LEADER-Gruppe Tam des Montagnes (Midi-Pyrénées, Frankreich), gegründet wurde.

##### a) "LEADERFIDI"

LEADERFIDI<sup>25</sup> ist ein Fonds für Kollektivbürgschaften und Unterstützung, die die Gewährung von zinslosen Darlehen (ohne Sicherheitsforderungen) an lokale KMU und Jungunternehmen begleitet. Die Struktur wurde in einer Region eingerichtet, in der die Zinssätze für Kredite sehr hoch sind und in der die Antragsteller nicht die geforderten Sicherheiten erbringen können. Der Fonds für Kollektivbürgschaften deckt 50% der beantragten Kreditbürgschaften; ein Zinsfonds ermöglicht die Gewährung zinsloser Darlehen, für die keine Sicherheiten gefordert werden.

Das Wirtschaftsgefüge des LEADER-Gebiets Anglona-Monte Acuto im nördlichen Sardinien ist durch zahlreiche Klein- und Mikroproduktionsbetriebe und eine hohe Schließungsrate von Jungunternehmen geprägt. In den vergangenen zehn Jahren haben negative Entwicklungstrends wie die rückläufige Beschäftigungsquote, die Abwanderung qualifizierter junger Arbeitskräfte, wirtschaftlicher Verfall und in einigen Fällen die Einstellung von Basisdiensten das Gebiet noch mehr geschwächt.

[24] Die Prinzipien sowie einige Regelungen zur Funktionsweise sind in zwei Merkblättern beschrieben, die im Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften Nr. 146 vom 5. Juni 1997 veröffentlicht wurden: Merkblatt Nr. 18 ("Finanztechnische Maßnahmen: Garantiefonds) und Merkblatt Nr. 19 ("Finanztechnische Maßnahmen: Risikokapitalfonds).

[25] Ausführlichere Angaben über diese Initiative erteilten Angelo Porcheddu oder Pietro Brundu, LEADER Anglona-Monte Acuto, Piazza Garibaldi, I-07014 Ozieri (SS). Tel. & Fax: +39079783023.



Eines der größten Probleme für die Unternehmer ist das sardische Banksystem, das im Grunde ein Monopol innehat: 70% der Sparguthaben laufen über ein einziges Finanzinstitut, die Banca di Sardegna. Darüber hinaus berechnen die Finanzinstitute der Insel für Darlehen und Ersparnisse in der Regel Zinssätze an, die 2% über bzw. circa 0,5% unter jenen des Festlandes liegen. Darüber hinaus fordern sie Bürgschaften, die die meisten (Jung-)Unternehmer nicht erbringen können. Die Banken rechtfertigen diese Praxis durch das hohe Investitionsrisiko in Sardinien. Aber auch die Banken vom Festland, die sich auf der Insel niederlassen, schlagen den gleichen Weg ein und stärken so das vorhandene System weiter.

Angesichts dieser problematischen Situation startete die LEADER-Gruppe im November 1996 eine Ausschreibung für eine Durchführbarkeitsstudie über die Einrichtung und den Betrieb eines Garantiefonds und eines Systems zinsloser Darlehen für Jungunternehmer. Parallel dazu läuft eine intensive Informations- und Beratungsarbeit an. In den 25 Gemeinden des LEADER-Gebiets werden Treffen organisiert, deren Ziel es ist, eine Finanzgenossenschaft zu gründen, der die Leitung des Fonds anvertraut werden könnte. Alle 25 Gemeinden schließen sich dem Projekt an und bringen als Gründungsmitglieder der Genossenschaft Kapitalanlagen ein, die im Verhältnis zur Bevölkerungszahl ihrer jeweiligen Gemeinde proportional berechnet werden (ca. 1 Euro pro Einwohner). Andere öffentliche Strukturen tragen ebenfalls zur Gründung des Fonds bei. So investiert die Handelskammer rund 15.000 Euro in das Projekt.

Offiziell wird die Genossenschaft mit beschränkter Haftpflicht LEADERFIDI im August 1998 gegründet. Sie zählt 29 öffentliche und private Gründungsmitglieder, die alle aus dem Gebiet Anglona-Monte Acuto stammen. Als die Mitgliederzahl im ersten Quartal 1999 auf circa 100 ansteigt, entspricht LEADERFIDI den Auflagen der italienischen Bankaufsichtsbehörde UIC.

Anfang 1999 unterzeichnen die Banca di Sardegna und LEADERFIDI ein Abkommen zur Einrichtung eines Fonds für Kollektivbürgschaften (360.000 Euro), der – vorbehaltlich der Zustimmung der LAG – 50% der Kredite für lokale kleine und mittlere Unternehmen decken soll. Dank eines durch die LAG gegründeten Zinsfonds (250.000 Euro) kann die Bank den lokalen Wirtschaftsakteuren zinslose Darlehen (ohne Sicherheitsforderungen) gewähren.

Im Rahmen des Abkommens mit der Bank werden folgende Regelungen getroffen:

- > Im Falle einer nicht erfolgenden Rückzahlung wird die andere Hälfte des Darlehens durch die Bank getragen;
- > der Gesamtbetrag der zu gewährenden Finanzierungen darf das Vierfache der durch LEADERFIDI garantierten Summe nicht übersteigen (das Verhältnis zwischen Fremd- und Eigenkapital ("gearing ratio") beträgt also 1:4);
- > die Zweckmäßigkeit des Darlehens wird von einem Darlehensgremium geprüft, dem jeweils ein Mitglied von LEADERFIDI, der LAG Anglona-Monte Acuto und der Banca di Sardegna angehören.

Die Genossenschaft LEADERFIDI wird ihre Tätigkeiten nach 2001 (Ende von LEADERII) als lokale Struktur zur Unterstützung der Wirtschaft und zur Bekämpfung des in der Region gängigen Wuchers fortgesetzt. Um das langfristige Überleben dieser Struktur zu gewährleisten, sieht die Satzung der Genossenschaft vor, daß LEADERFIDI auch nach 2001 berechtigt ist, den Zugang zum Kredit zu erleichtern und seinen Mitgliedern fachliche und finanzielle Hilfestellung zu leisten. Da nationale Beiträge (insbesondere jene der Gemeinden) nicht unter die Auflagen der Strukturfonds fallen, dienen sie teilweise zur Deckung der Betriebskosten.

## b) Die GALCOB-Initiative<sup>26</sup>

Die 1993 durch die LEADER-Gruppe Centre-Ouest Bretagne gegründete Vereinigung GALCOB-Initiative vergibt an lokale Projektträger zinslose Darlehen, für die keine Sicherheiten gefordert werden. Die Kredite liegen bei 3.000 bis 15.000 Euro und müssen nach einem Wartejahr binnen fünf Jahren in vierteljährlichen Raten zurückgezahlt werden. Die Arbeit lebt vom persönlichen Engagement lokaler Akteure des öffentlichen und privaten Bereichs und einem Patenschaftssystem mit einer engen Betreuung der Begünstigten. Diese Mobilisierung war möglich, weil es auf nationaler Ebene bereits einen institutionellen Rahmen gibt, der diese Art von Initiativen besonders fördert.

[26] Ausführlichere Angaben zu dieser Initiative erteilt: Monique Le Clezio ou Geneviève Le Meur, GALCOB, 14 rue Rosa Le Hénaff, F-22110 Rostrenen. Tel.: +33 2 96292653; Fax: +33 2 96290978; E-mail: glemeur@aol.com

Im mittelwestlichen Teil der Bretagne sanken die Beschäftigungszahlen zwischen 1982 und 1990 um 19%. In der Landwirtschaft – in dieser Region noch der wichtigste Wirtschaftssektor – gingen sogar mehr als 38% der Arbeitsplätze verloren. Die Zahl der Existenzgründungen lag fünf Punkte unter dem in der Bretagne verzeichneten Durchschnitt. Die Zahl der neuen Betriebe, die in den ersten beiden Jahren nach ihrer Gründung ihre Tätigkeit einstellen müssen, ist hier besonders hoch. Als einer der Hauptgründe werden unzureichende Eigenmittel der Projektträger genannt.

Vor diesem Hintergrund begann die LEADER-Gruppe 1991 (Start des LEADER-Programms) nach Wegen zu suchen, wie man die Unternehmensgründer finanziell unterstützen und so die Mißerfolgsrate senken könnte. Innerhalb der LAG wurde ein Ausschuss für wirtschaftliche Entwicklung eingerichtet, in dem Wirtschaftsakteure, Techniker der Industrie-, Handels- und Handwerkskammern, Gemeindevertreter und Vertreter der lokalen Finanzinstitute zusammenarbeiteten. Es wurden mehrere Lösungen in Betracht gezogen, um das Eigenkapital der Projektträger aufzustocken. So wurde zunächst die Gründung einer Risikokapitalgesellschaft erwogen. Da es sich bei den meisten lokalen Unternehmen um kleine und überwiegend Einpersonetriebe handelt, wurde diese Idee wieder verworfen.

Die LAG entschied sich deshalb für ein System, das in Frankreich bereits in anderen Regionen angewendet wird und für das bereits gesetzliche Regelungen bestehen: die „plateformes d'initiatives locales – PFIL“ (Plattform für lokale Initiativen). Nach diesem Vorbild gründete die LEADER-Gruppe die „GALCOB-Initiative“, eine direkt mit ihr verbundene Struktur, an der zu Beginn neben der LAG, der Industrie-, Handels- und Handwerkskammer auch zwei Banken, gewählte Gemeindevertreter und Führungskräfte bzw. Unternehmensleiter mitwirken. Die Statuten der Initiative wurden 1993 mit der technischen Unterstützung der „Fédération France Initiative Réseau“ hinterlegt. LAG und GALCOB-Initiative haben ein Vereinbarungsprotokoll für die Durchführung der Initiative (Kostenübernahme, Bereitstellung des Personals zu Lasten der LAG) unterzeichnet.

Mit öffentlichen Zuschüssen, die von den drei „Conseils Généraux“<sup>[27]</sup> der drei betroffenen bretonischen Départements (Finistère, Morbihan und Côtes d'Armor) und von der Europäischen Union (LEADER et EFRE) bereitgestellt wurden, konnte ein Budget von circa 200.000 Euro aufgestellt werden. Ergänzende Mittel wurden von im Gebiet ansässigen Unternehmen, von den beiden beteiligten regionalen Banken (im Sinne von Landesbanken) und einer Versicherungsgesellschaft zur Verfügung gestellt.

Jeder Projektträger, der ein Darlehen der GALCOB-Initiative beantragt, muß zunächst eine Phase der technischen Begleitung durchlaufen, die von Wirtschaftsberatern und den beteiligten Handels- und Handwerkskammern durchgeführt wird. In dieser Phase wird eine Evaluierung des Verhältnisses Existenzgründer – Projektvorhaben und der erforderlichen Mittel für eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit in den ersten drei Betriebsjahren nach der Gründung vorgenommen (Investitionen, erforderliches Betriebskapital usw.). Auf der Grundlage dieser Untersuchung stellt der Projektträger das vorläufige Budget und einen Finanzierungsplan auf, in dem der genaue Betrag des beantragten Darlehens angegeben ist und den er der GALCOB-Initiative vorlegen muß. Anschließend stellt er sein Projekt einem Expertenausschuss (comité d'agrément) vor, dem Unternehmensleiter, Buchhalter, Finanzberater und Experten der Handelskammern angehören.

Zwischen 1993 und 1995 hat der Verein 29 Anträge geprüft und 20 Darlehen bewilligt, und damit seine gesamten Mittel vergeben. 1995 konnte die GALCOB-Initiative aufgrund fehlender Mittel die Projektträger finanziell nicht mehr weiter unterstützen. Bis zum Eintreffen der ersten Rückzahlungen der Darlehensempfänger mußten neue Finanzquellen gefunden werden. In diesem Kontext war die Rechtsstellung der PFIL sehr hilfreich, da so die Konvention, die auf nationaler Ebene auf Initiative von „France Initiative Réseau“ unterzeichnet worden war, zum Tragen kommen und ein Rahmen für die Verwendung öffentlicher Gelder (60% öffentliche Gelder und 40% private Mittel) geschaffen werden konnte.

Auf der Grundlage dieser Konvention konnten bei privaten wie auch öffentlichen Partnern neue Mittel ausgehandelt werden (mit einem Beteiligungsschlüssel von 40%). Mit dieser neuen Mittelausstattung konnte der Verein 1997 und 1998 insgesamt 32 neue Anträge prüfen, von denen 28 Projekte mit mehr als 200.000 EUR unterstützt wurden. Bis Ende 1999 werden somit über 500.000 EUR mobilisiert worden sein, mit denen pro Jahr 15 bis 20 Projekte unterstützt werden.

Der Start der GALCOB-Initiative war ein wichtiger Hebel für die Mobilisierung der vor Ort ansässigen öffentlichen und privaten Akteure, die über entsprechende Gelder verfügen oder in der Lage sind, im Rahmen von Partnerschaften technische Unterstützung anzubieten. Der bereits bestehende nationale Rahmen hat diese Hebelwirkung verstärkt, weil er Vertrauen schafft. Dieses Vertrauen wurde durch die Erarbeitung einer nationalen Qualitätscharta im Jahr

[27] In Frankreich ist der „Conseil Général“ (Generalrat) eine auf Département-Ebene gewählte Vertretungskörperschaft.

1996 weiter untermauert, die unmittelbar nach ihrer Veröffentlichung von der GALCOB-Initiative unterzeichnet wurde. Die Plattformen für lokale Initiativen wurden aufgefördert, dieser Charta beizutreten.

Die bezuschußten Unternehmen sind in allen Wirtschaftssektoren angesiedelt: Handel, Handwerk, Verkehr, herstellendes Gewerbe usw. Die zwanzig Unternehmen, die zwischen 1993 und 1995 finanziert wurden, sahen die Schaffung von 65 neuen Arbeitsplätzen und Investitionen in Höhe von über 3 Millionen Euro vor. Vier Jahre nach ihrer Gründung waren 16 Unternehmen noch im Geschäft. Dies entspricht einer Erfolgsquote von 80% (gegenüber der nationalen Quote von 50% nach den ersten beiden Geschäftsjahren). Für die seit 1997 finanzierten Unternehmen ist es noch zu früh, um verlässliche Angaben zu machen.

### c) "FILTARN"

Im Gegensatz zu den beiden vorigen Projekten wird FILTARN von einer lokalen Aktionsgruppe durchgeführt, die keine LEADER-Zuschüsse erhält.

"FILTARN"<sup>28</sup> ist eine lokale Risikokapitalgesellschaft, die es sich zur Aufgabe gemacht hat, die Eigenmittel von kleinen und mittelständischen Unternehmen, die sich in der Phase der Existenzgründung oder Expansion befinden, zu stärken. Indem diese Gesellschaft lokale Unternehmen dafür gewinnt, in andere lokale Unternehmen zu investieren, nimmt sie in bezug auf die Unternehmer eine pädagogische wie auch synergetische Rolle wahr. Die finanziellen Beteiligungen am Kapital der Unternehmen liegen zwischen 15.000 und 76.000 EUR und können für eine Höchstdauer von sieben Jahren angelegt werden. Die von FILTARN finanzierten Projekte sind im Gegensatz zu jenen, die von den klassischen Risikokapitalgesellschaften unterstützt werden, zwar wesentlich bescheidener, jedoch gleichzeitig ein wichtiger Hebel für die Erschließung weiterer Finanzierungsquellen.

Im Gegensatz zu den anderen Départements im Südwesten Frankreichs (mit Ausnahme des Großraums Toulouse) ist Tarn wesentlich dichter besiedelt und industriell stärker erschlossen. Es verfügt über zwei große Arbeitsmarktgebiete, die sich im wesentlichen um den Bergbau (in Carmaux) und die Textilindustrie (in Mazamet) angesiedelt haben. In beiden Fällen handelt es sich vorwiegend um kleine traditionelle Familienbetriebe mit ausgeprägter Unternehmenskultur. Im Laufe der letzten fünfzehn Jahre wurden diese beiden Beschäftigungsmärkte jedoch erheblich durch wirtschaftliche Sanierungsmaßnahmen,

die häufig erhebliche Investitionen und Finanzspritzen erfordern und die finanziellen Möglichkeiten der kleineren Unternehmen weit übersteigen, in Mitleidenschaft gezogen. Auf lokaler Ebene existieren jedoch Finanzierungsmöglichkeiten, die von anderen Akteuren des Gebiets (insbesondere von einigen Unternehmen und Finanzinstituten) bereitgestellt werden können. Vor diesem Hintergrund wurde 1989 die Wirtschaftsförderungsstelle AGATE (Agence de développement économique) eingerichtet. Sie soll das Wirtschaftsgefüge der kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU), die stark genug sind, die Krise durchzustehen, stärken. 1991 übernimmt die AGATE-Stelle die Verwaltung des LEADER I-Programms "Tarn des Montagnes" und 1997 die Verwaltung des LEADER II-Programms "Tarn des Talents".

Eine erste Studie zeigt, daß Investitionshilfen unter 154.000 EUR nicht von den bestehenden Finanzierungsmöglichkeiten abgedeckt werden. Sie kommt deshalb zu dem Schluß, daß eine lokale Risikokapitalgesellschaft gegründet werden sollte, die auf Mittel lokaler Investoren zurückgreift. Unter der Leitung eines Sonderberaters der AGATE-Stelle erblickt 1990 die Aktiengesellschaft mit dem Namen FILTARN S.A. das Licht der Wirtschaftswelt. Das Kapital der Gesellschaft beträgt 164.600 EUR und wurde von neun Aktionären (davon fünf Unternehmen aus Tarn und vier lokale Banken) aufgebracht. Auch wenn der Conseil Général (Generalrat) eine logistische Unterstützung zur Verfügung stellt, entwickelt sich die Risikokapitalgesellschaft völlig unabhängig von der regionalen Gebietskörperschaft. Die Kundenakquisition bei den Zielgruppen (lokale KMU in der Phase der Existenzgründung oder KMU mit innovativen Entwicklungsprojekten) bringt erste Interessenten und führt 1991 zur ersten Kapitalbeteiligung von FILTARN an einem Unternehmen.

Seither gehen jedes Jahr rund zwanzig Anträge ein. Berücksichtigt werden nur innovative Projekte von unabhängigen und in Tarn niedergelassenen Unternehmen (ausschließlich aus der Industrie und dem Dienstleistungssektor und nicht aus dem Handel), die aus finanzieller, personeller und kommerzieller Sicht tragbar sind und neue Arbeitsplätze schaffen. Die Anträge werden von einem Investitionsausschuß geprüft und anschließend

[28] 1 Ausführlichere Angaben zu dieser Initiative erteilt:

FILTARN, 34-36 allées Corbières, Pépinière de Castres, F-81100 Castres.

Oder: AGATE a/s Jean Deneuve, chargé de mission FILTARN,

4 rue Augustin Malroux, F-81000 Albi. Tel.: +33563488740;

Fax: +33563389750; E-mail: agate@confluent.fr

dem Verwaltungsausschuß (12 Mitglieder, davon neun Unternehmensleiter mit Aktienbeteiligung) unterbreitet, der über durchschnittlich zwölf Anträge pro Jahr befindet. 70% der Projekte werden angenommen und profitieren von einer FILTARN-Kapitalbeteiligung. Darüber hinaus wird grundsätzlich eine Garantie bei SOFARIS, der nationalen institutionellen Bürgschaftsstelle für kleine und mittelständische Unternehmen, eingeholt. Sobald der endgültige Finanzierungsbeschluß getroffen worden ist, schlägt FILTARN einen "Aktionärsvertrag" ("pacte d'actionnaire") vor, in dem die Bedingungen für die Abtretung ihrer Anteile sowie eine Beobachtung/Begleitung des Projekts durch ein Mitglied des Verwaltungsrats der Risikokapitalgesellschaft festgehalten sind.

Seit ihrer Gründung hat FILTARN bereits drei Kapitalaufstockungen vorgenommen. Ende 1999 verfügte die Gesellschaft über ein Kapital von 650.000 EUR und zählte 56 Aktionäre. Im Rahmen von Ziel 2 hat der EFRE das Projekt mit 349.692 EUR (1991-93) und 173.857 EUR (1997-99) unterstützt.

FILTRAN leistet nicht nur für die wirtschaftlichen Aktivitäten und Arbeitsplätze der Region einen wichtigen Beitrag, sondern die Gesellschaft nimmt außerdem sowohl in bezug auf die Begünstigten als auch auf die Aktionäre eine wichtige pädagogische und mobilisierende Funktion wahr. Im Laufe ihrer neunjährigen Arbeit hat FILTRAN in 43 Unternehmen Anteile im Werte von 1.629.375 EUR und im Durchschnitt 20% des Kapitals der betroffenen Unternehmen erworben. 38% der Interventionen erfolgten für Existenzneugründungen, 9% in Unternehmen, die seit weniger als fünf Jahren tätig sind, 47% im Rahmen von Entwicklungsplänen von bereits bestehenden Unternehmen und 6% für Unternehmensübernahmen. Die ersten wirklichen Anteilsabtretungen erfolgten 1998 und 1999 mit einem Wertzuwachs von über 30% pro Jahr. Der durchschnittliche Wertzuwachs liegt bei rund 18% pro Jahr.

### 3.3.2 Vergleichsanalyse der drei Beispiele

#### 1- STRUKTUR

	<b>LEADERFIDI</b>	<b>GALCOB-Initiative</b>	<b>FILTARN</b>
<b>Ziele</b>	Erleichterung des Zugangs zum Kredit durch die Gründung eines Fonds für Kollektivbürgschaft (der 50% der Bürgschaften für die von lokalen Unternehmen beantragten Kredite deckt) und eines Zinsfonds zur Deckung der Zinsen.	Unterstützung der Existenzgründung; weniger Unternehmen, die in den ersten beiden Geschäftsjahren aufgrund mangelnden Eigenkapitals ihre Tätigkeit einstellen müssen.	Aufstockung des Eigenkapitals von neu gegründeten oder expandierenden Unternehmen, indem lokale Unternehmen in andere Unternehmen investieren.
<b>Rechtsstellung</b>	Garantiegenossenschaft.	Vereinigung.	Lokale Risikokapital-aktiengesellschaft.
<b>Nationale Unterstützung</b>	Gesetz über Kreditgenossenschaften.	“Plattform für lokale Initiativen”; 1993 hinterlegte Satzung, mit technischer Unterstützung der “Fédération France Initiative Réseau”.	Garantien werden bei SOFARIS, der nationalen Bürgschaftsstelle für KMU, beantragt.
<b>Partner</b>	LEADER-Gruppe, Gemeinden, Handelskammer.	Projektpartner sind neben der LAG und den Industrie-, Handels- und Handwerkskammern auch zwei Banken, gewählte Gemeindevertreter und Führungskräfte bzw. Unternehmensleiter.	Bei der Gründung: 9 Aktionäre, davon 5 Unternehmen und 4 lokale Banken; logistische Unterstützung des “Conseil Général”; zur Zeit 56 Aktionäre, davon 42 lokale Unternehmen.
<b>Mobilisierung lokaler Ressourcen (finanzielle und personelle Ressourcen)</b>	Finanzieller Beitrag der Gemeinden (1 Euro pro Einwohner/Jahr).	Gelder von privaten (40%) und öffentlichen Partnern (60%).	Netz lokaler Akteure (Industrie-, Handels- und Handwerkskammern, Rechnungsprüfer, Unternehmen usw.) und Beteiligungsübernahmen.
<b>Politische Unterstützung</b>	Gebietskörperschaften und Handelskammer.	Gewählte Gemeindevertreter und die Generalräte der Départements Finistère, Morbihan und Côtes d'Armor.	“Conseil Général” und Handelskammern.

## **2. PRAKTISCHE DURCHFÜHRUNG**

	<b>LEADERFIDI</b>	<b>GALCOB Initiative</b>	<b>FILTARN</b>
<b>Kundschaft</b>	Jungunternehmer und bereits im Geschäft befindliche Unternehmer.	Ortsansässige Kleinbetriebe (vorwiegend Einpersonенbetriebe).	Kleine und mittlere Familienbetriebe, die im Grunde kaum mit dem Konzept externer Aktionärsbeteiligung an ihrem Kapital vertraut sind.
<b>Gewährte finanzielle Unterstützung</b>	Kredite, die dem Vierfachen der durch LEADERFIDI gestellten Sicherheit entsprechen; 25.822 Euro pro Unternehmen; Aufstockung der Kredite auf 51.645 Euro für Projekte von spezifischem Interesse.	Zinslose Darlehen, für die keine Sicherheiten gefordert werden (3.000 bis ca. 15.000 Euro); nach einem Wartejahr binnen fünf Jahren in vierteljährlichen Raten zurückzuzahlen.	Beteiligung von durchschnittlich 35.000 Euro und höchstens 76.300 Euro.
<b>Zinssatz</b>	0% – Darlehen, für die keine Sicherheiten gefordert werden (aus dem Fonds, der von der lokalen Aktionsgruppe gegründet wurde).	0% – Darlehen, für die keine Sicherheiten gefordert werden.	Die ersten Anteilsabtretungen fanden 1998 mit einem Wertzuwachs von +30% pro Jahr statt; der durchschnittliche Wertzuwachs liegt bei rund 18% jährlich.

### 3. VERWALTUNG

	LEADERFIDI	GALCOB Initiative	FILTARN
<b>Verwaltungsorgane</b>	Unabhängige Genossenschaft; die Verwaltungskosten werden gemeinsam von den 25 beteiligten Gemeinden getragen.	Die GALCOB- Initiative, an der die LAG, die Industrie-, Handels- und Handwerkskammer, zwei Banken, gewählte Gemeindevertreter und Unternehmensleiter beteiligt sind; das Gehalt für eine Vollzeitkraft wird von LEADER getragen; die restliche Arbeit wird von ehrenamtlichen Mitarbeitern erledigt.	Betreuung der Unternehmen durch die Gesellschaft AGATE (Verwalterin von LEADER), die durch den "Conseil Général" finanziert wird; das Team besteht aus drei Personen.
<b>Betreuungs- und Hilfsdienste</b>	Die Unternehmen werden von der lokalen Aktionsgruppe betreut.	Technische Betreuung durch das Betreuernetz und die Industrie-, Handels- und Handwerkskammer (Definition der Investitionen, der Betriebsmittel usw., die für den Betrieb des Unternehmens in den ersten drei Jahren nach seiner Gründung erforderlich sind).	Aktionärsvertrag, der die Modalitäten der Anteilsabtretung sowie eine Betreuung des Projekts durch ein Mitglied des Verwaltungsrats der Risikokapitalgesellschaft vorsieht.
<b>Entscheidung über die Anträge</b>	Darlehensgremium, das sich aus 3 Mitgliedern zusammensetzt: LEADERFIDI, die LAG Anglona-Monte Acuto und die Banca di Sardegna.	Ausschuß für Darlehensgenehmigung, dem Unternehmensleiter, Rechnungsprüfer, Finanzberater und Experten der Industrie-, Handels- und Handwerkskammer angehören.	Investitionsausschuß zur Prüfung der Anträge, die anschließend dem Verwaltungsrat (12 Mitglieder, davon 9 Unternehmer mit Aktienbeteiligung) vorgelegt werden.

### 4. WIRKUNG

	LEADERFIDI	GALCOB Initiative	FILTARN
<b>Multiplikatorwirkung</b>	Neues Vertrauen von Jungunternehmern in die lokalen Strukturen; Einbeziehung der Gemeinden in die wirtschaftliche und soziale Entwicklung.	Neues Vertrauen in die Zukunft des Gebiets.	Aufbau neuer Beziehungen zwischen Unternehmen; Engagement für die gemeinsame Risikoübernahme; Öffnung der Unternehmen für Fremdkapital.
<b>Nutzen angesichts des vorhandenen Angebots</b>	Zinslose Darlehen, für die keine Sicherheiten gefordert werden, ermöglichen Jungunternehmern einen ersten Zugang zu einem Kredit.	Diese zinslosen Darlehen haben eine Hebelwirkung für die Beantragung von weiteren Krediten bei den Banken.	Entspricht einem Bedarf, der nicht durch die vorhandenen Finanzstrukturen gedeckt wird: Kapitalinterventionen für Beträge unter 154.000 Euro.

### **3.3.3 Allgemeine Kennzeichen der Finanzierungstechniken im Rahmen von LEADER**

Alle drei zuvor erläuterten Finanzierungstechniken haben eine klare Multiplikatorwirkung auf den Einsatz der LEADER-Zuschüsse. Aus der vorstehenden Vergleichsanalyse lassen sich zugleich die besonderen Merkmale der LEADER-Interventionen im Finanzierungsbereich ablesen.

#### **a) Die erprobten Modelle stecken noch in den Kinderschuhen und müssen konsolidiert werden**

Mit Ausnahme von FILTARN, dessen Durchführungsstudien auf ein Jahr vor LEADER I zurückreichen, sind LEADERFIDI und die GALCOB-Initiative relativ "junge" Finanzinstrumente. Die GALCOB-Initiative wurde 1993 gestartet (LEADER I und II) und LEADERFIDI im Jahr 1998 (LEADER II). In beiden französischen Vorhaben gab es hinsichtlich dieser Instrumente verschiedenen Krisen. Es waren Anpassungen nötig, die entweder durch die Aushandlung neuer Mittel (GALCOB) oder durch den Abschluß von Abkommen mit einer anderen Gesellschaft (FILTARN) vorgenommen wurden. Diese Schwierigkeiten erwuchsen hauptsächlich aus den vereinbarten Rückzahlungsfristen und den für die Projektfinanzierung zur Verfügung stehenden vergleichsweise unzureichenden Budgets.

Nach einer Zeit ständigen Wachstums nimmt die Geschäftstätigkeit von FILTARN wieder ab, da einerseits weniger Gelder zur Verfügung stehen und andererseits die Investitionen für die meisten Anträge gemeinsam mit der regionalen Risikokapitalgesellschaft Midi-Pyrénées Création getragen werden. Bis 2001, wenn die Anteilsabtretungen für die Jahre der starken Expansion von FILTARN beginnen werden, muß versucht werden, durch eine Kapitalaufstockung mit finanzieller Unterstützung des EFRE und gemeinsamen Beteiligungen mit der *Midi-Pyrénées Création* dem Finanzierungsbedarf der in Tarn ansässigen Unternehmen gerecht zu werden.

#### **b) Es handelt sich um Instrumente kleineren Maßstabs, die aufgrund ihrer Rolle auf lokaler Ebene diesen Rahmen auch nicht überschreiten werden**

Die von LEADER geschaffenen Finanzinstrumente sind kleineren Ausmaßes und lassen sich gerade deshalb so gut in ländlichen Gebieten einsetzen, in denen weniger als 100.000 Einwohner leben. Ihr Interventionsbereich ist somit begrenzt. Darüber hinaus sind viele dieser Instrumente in ihrem räumlichen Wirkungsbereich gesetzlichen Auflagen unterworfen. So können die italienischen Kreditgenossenschaften ihre Aktionen nicht über einen bestimmten Raum (z. B. eine bestimmte Anzahl von Gemeinden) ausweiten. Der Nutzen und die Multiplikatorwirkung dieser Aktivitäten liegen deshalb ganz klar auf der lokalen Ebene.

#### **c) Es handelt sich um Finanzinstrumente und nicht um Subventionen (auch wenn in zwei Fällen von zinslosen Darlehen die Rede ist)**

Bei den drei beschriebenen Projekten handelt es sich um Kreditinstrumente und nicht um Subventionen. Nur im Fall der "zinslosen Darlehen, für die keine Garantien gefordert werden", werden die Zinsen subventioniert.

Im Fall von FILTARN bestimmt der Aktionärsvertrag die Bedingungen für die Anteilsabtretung und für die Berechnung des Wertzuwachses. Auf diese Weise wird garantiert, daß das Ziel der Aktion wirklich in der Bereitstellung von lokalem Risikokapital und nicht in der Erteilung nichtrückzahlbarer Subventionen an Unternehmen besteht. Die GALCOB-Initiative gewährt lokalen Unternehmen, die sich in der Startphase befinden, Darlehen zu äußerst günstigen Bedingungen.

Bei LEADERFIDI werden die Zinsen für die gewährten Darlehen automatisch vom "Zinsfonds"-Konto abgebucht, das gemeinsam mit der LEADER-Gruppe bei der Bank eröffnet wird.

Wir unterscheiden somit nach drei Arten von Finanzierungstechniken:

- > Instrumente für Kollektivbürgschaft (gegenseitige Sicherheiten) und zinslose Darlehen, für die keine Sicherheiten gefordert werden (LEADERFIDI);
- > Kreditinstrumente mit Hebelwirkung für weitere Kredite (GALCOB-Initiative);
- > Risikokapitalinstrumente (FILTARN).

Es handelt sich um drei verschiedene Techniken, die auf die Anforderungen des jeweiligen Kontextes abgestimmt werden.



**d) Die Finanzdienstleistung wird immer durch andere Dienstleistungen begleitet (technische Unterstützung, Betreuung usw.)**

Die GALCOB-Initiative stützt sich auf ein System, bei dem die begünstigten Unternehmen von "Paten", d. h. von erfahrenen Personen betreut werden.

FILTARN, bei dem es sich vor allem um ein Instrument der lokalen Entwicklung und nicht so sehr um einen Spekulationsfonds handelt, möchte darüber hinaus zur Dynamisierung und Konsolidierung des lokalen Wirtschaftsgefüges beitragen. In diesem Sinne fördert es die Einrichtung von Netzen für Austausch, Dienstleistungen und Aktionen zwischen Unternehmen.

**e) Ihr komplementärer Charakter erleichtert den Zugang zu anderen Finanzmitteln**

Das System der zinslosen Darlehen ohne Sicherheitsforderungen der GALCOB-Initiative hat in bezug auf die Banken eine maßgebliche Hebelwirkung.

Durch die Versicherung auf Gegenseitigkeit von Risiken ermöglicht LEADERFIDI Jungunternehmern und Kleinunternehmen, die die von den Banken geforderten Sicherheiten allein nicht erbringen können, Zugang zu Krediten.

**f) Es handelt sich um Instrumente, die stark auf den lokalen Bedarf ausgerichtet sind**

Die GALCOB-Initiative nutzt den nationalen institutionellen und rechtlichen Rahmen, um eine lokale Struktur einzurichten, die gezielt auf den Bedarf des LEADER-Gebiets Centre-Ouest Bretagne zugeschnitten ist.

Die in den Interventionsbereich von FILTARN fallenden regionalen Beschäftigungsmärkte haben unter den wirtschaftlichen Umstrukturierungen stark gelitten. Häufig waren Investitionen und Kapitalspritzen erforderlich, die die finanziellen Möglichkeiten der betroffenen Unternehmen bei weitem überstiegen. Da andere Akteure des Gebiets (insbesondere Unternehmen und Finanzinstitute) über das nötige Finanzvolumen verfügten, wurde FILTARN gegründet, um kleine und mittlere Unternehmen (KMU) zu unterstützen, die trotz der Krise überleben konnten.

Der genossenschaftliche Garantiefonds LEADERFIDI will die Entwicklung lokaler Kleinunternehmen fördern, indem er in einem regionalen Umfeld, in dem Kredite teuer sind und die Antragsteller die geforderten Bürgschaften selbst nicht erbringen können, diesen Unternehmen Zugang zu Krediten verschafft.

**g) Die Finanzinstrumente haben ein pädagogisches Ziel und wollen die lokal vorhandenen Ressourcen mobilisieren und vor Ort nutzen.**

Die beschriebenen Aktionen haben eine wichtige pädagogische Wirkung, denn sie haben zur Betreuung und wirtschaftlichen Entwicklung der betroffenen Gebiete beigetragen.

Die Risikokapitalgesellschaft FILTARN behauptet sich als wichtiger Aktionsträger der lokalen Entwicklung, indem sie Partnerschaften, Synergien und Netze fördert und die Gründung von KMU unterstützt.

Im Vergleich zu der Zahl der im Gebiet ansässigen Projektträger ist die Wirkung der GALCOB-Initiative zwar noch begrenzt, aber durch die große Zahl der beteiligten Personen und Institutionen und das mit ihr verbundene Image des Erfolgs, hat die Initiative erheblich dazu beigetragen, daß die lokalen Aktionsträger ihr Gebiet mit anderen Augen betrachten. Noch vor sechs Jahren wurde ganz allgemein die Auffassung vertreten, daß die Region keine Zukunft habe. Mittlerweile hat sich ein spürbarer Sinneswandel vollzogen, so daß immer mehr Jugendliche erwägen, im Gebiet zu bleiben.

**h) Diese Instrumente brauchen die Unterstützung der öffentlichen Einrichtungen...**

Im Falle der GALCOB-Initiative wurde mit Hilfe öffentlicher Gelder, die die drei "Conseils Généraux" und die Europäische Union (im Rahmen von LEADER und EFRE) bereitgestellt haben, ein Fonds in Höhe von rund 200.000 Euro eingerichtet. Er wird durch private Gelder ergänzt, die von lokalen Unternehmen, zwei regionalen am Projekt beteiligten Banken und einer Versicherungsgruppe zur Verfügung gestellt wurden.

Alle 25 Gemeinden des LEADER-Gebiets sind der Genossenschaft und bringen Kapitaleinlagen ein, die im Verhältnis zur Bevölkerungszahl ihrer jeweiligen Gemeinde proportional berechnet werden (ca. 1 Euro pro Einwohner). Aber auch andere öffentliche Einrichtungen tragen finanziell zum Fonds bei (z. B. die Handelsbank von Sassari).

Seit ihrer Gründung hat die Risikokapitalgesellschaft FILTARN bereits zwei Kapitalaufstockungen vorgenommen. Eine dritte Aufstockung, die auf Initiative des Verwaltungsrats in einer oder mehreren Phasen stattfinden soll, wurde auf der Aktionärsversammlung am 6. Mai

1999 beschlossen. Die erste Phase fand noch vor Ende 1999 statt. Zu den neuen Aktionären zählen die drei Handelskammern von Tarn sowie "Electricité de France". Auch die Europäische Union und die französische Regierung haben zur allgemeinen Finanzkraft dieses Instruments beigetragen (46% von staatlicher Seite und 21% seitens der Europäischen Union). Die restlichen 33% stammen aus privaten Quellen. Der EFRE hat im Rahmen von Ziel 2 [und nicht wie im frz. Original Ziel 5b] finanzielle Mittel in Höhe von 349.692 EUR (1991-93) und 173.857 EUR (1997-99) bereitgestellt.

### **i) ...und fügen sich in den nationalen gesetzlichen Rahmen ein**

All diese Initiativen haben sich in einem ganz spezifischen institutionellen und rechtlichen Rahmen entwickelt. In Italien erhalten Genossenschaften für Kollektivbürgschaft und zinslose Darlehen (und insbesondere Garantiegenossenschaften) im Zuge der dortigen Interventionstradition besonderen Vorrang. In Frankreich hingegen fügen sich die Aktionen gut in den gesetzlichen Rahmen für die "Plattformen für lokale Initiativen" oder Risikokapitalfonds ein.

## **3.4 Schlußfolgerung**

Das LEADER-Programm hat bei der Auslösung von Prozessen zur Risikoübernahme und der Mobilisierung von privaten Ersparnisse für lokale Investitionen eine wichtige Rolle gespielt. In Gebieten mit weit verstreuten Produktionseinheiten ist es allerdings wesentlich schwieriger, mit Hilfe kurzfristiger öffentlicher Interventionen die so wichtige Multiplikatorwirkung zu erzielen. Langfristig müssen Lösungen gefunden werden, die auch ohne eine öffentliche Unterstützung auskommen, auf die zum gegenwärtigen Zeitpunkt noch nicht verzichtet werden kann.

LEADER II hat gezeigt, daß der alleinige Rückgriff auf Subventionen, die zweifelsohne positive Ergebnisse hervorgebracht haben, nicht ausreicht, um die Träger von kleinen Projekten, innovative Jungunternehmer oder auch gemeinschaftliche Vorgehensweisen im Bereich der Sozialwirtschaft zu unterstützen.



## **Kapitel 4**

# **Neue Herausforderungen**



# Neue Herausforderungen

## Welche neuen Herausforderungen erwarten LEADER im Bereich der lokalen Finanzierung?

Um diese Frage beantworten zu können, müssen wir uns zunächst mit folgenden Aspekten befassen:

- > Einerseits die bereits erforschten Wege, die zu bewährten Ergebnissen und Praktiken geführt haben;
- > andererseits die Finanzierungsmodelle, in deren Rahmen bisher nur sporadische Interventionen erfolgt sind und die noch viel methodische Arbeit und einen umfassenden Erfahrungsaustausch erfordern;
- > Andere, für die Entwicklung des ländlichen Raums wichtige Finanzierungsmodelle, die bisher noch keine Unterstützung von LEADER erhalten haben und die noch erheblich ausgebaut werden können.

Unter Berücksichtigung der in Kapitel III dargestellten Errungenschaften und Grenzen der LEADER-Vorhaben und mit Hilfe des Schemas über die möglichen Verbindungen zwischen Finanzierungsangebot und -nachfrage (Ende des zweiten Kapitels) können wir einen kurzen Überblick über die verschiedenen Interventionsformen von LEADER im Bereich der Finanzierung geben.

## INTERVENTIONSMÖGLICHKEITEN VON LEADER IM FINANZIERUNGSBEREICH

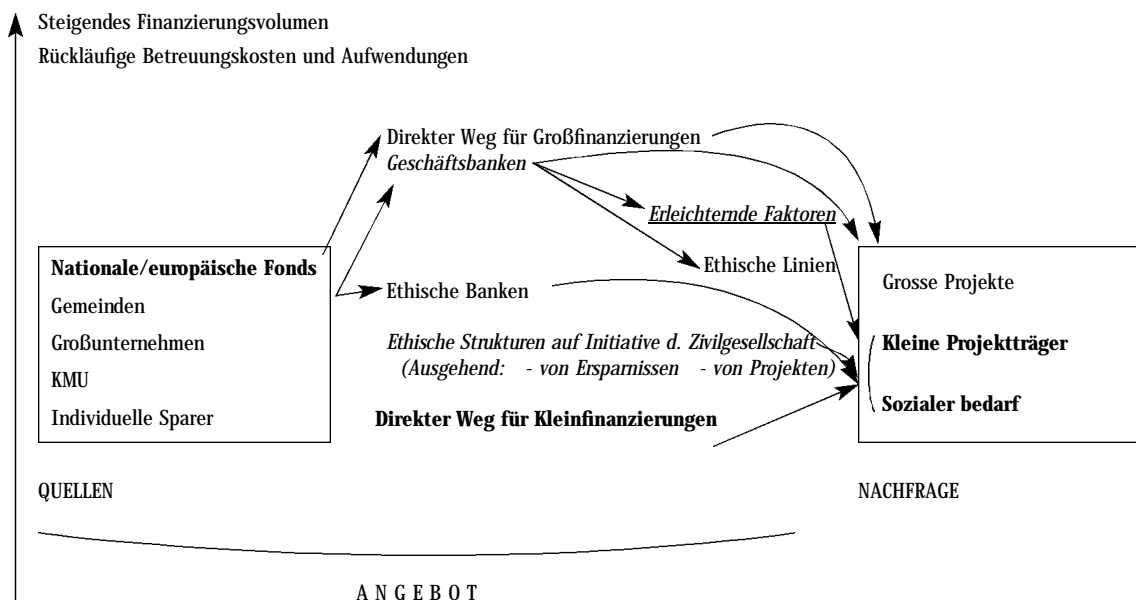
**Fettgedruckt:** hohe LEADER-Intervention – wichtige und konsolidierte methodische Erfahrungen

*In Kursivdruck:* sporadische LEADER-Intervention – Methodische Auswertung/Nutzung und Erfahrungsaustausch notwendig.

unterstrichen: mit LEADER-Zuschüssen

*nicht unterstrichen:* ohne LEADER-Zuschüsse

Normalschrift: keine Unterstützung durch LEADER



Es gibt natürlich Modelle, die aufgrund ihrer Art nicht in den Interventionsbereich von LEADER fallen. Dies gilt unter anderem für "große" Finanzierungen. Aber es gibt auch Modelle, die LEADER noch nicht erprobt hat und die in der lokalen Entwicklung des ländlichen Raums eine wichtige Rolle spielen könnten (z. B. ethische Banken und Produkte).

Die neuen Herausforderungen für LEADER variieren somit von Fall zu Fall:

- > Wenn es bereits umfassende Interventionen für neue Finanzierungsformen gegeben hat und diese eine breite Anwendung und Verbreitung gefunden haben, besteht die Herausforderung vor allem darin, die gewonnenen Erfahrungen möglichst umfassend zu verbreiten und auszutauschen, um diese Formen so weit wie möglich zu optimieren. Dies trifft besonders auf die "kleinen Hebelfinanzierungen" zu, die in Form direkter Subventionen erfolgt sind und für die die LEADER-Gruppen umfassende Erfahrungen und ein großes Know-how gesammelt haben.<sup>29</sup>
- > Bei Modellen, die ausschließlich von einigen LEADER-Gruppen oder nur oberflächlich von einer größeren Zahl von IAG erprobt wurden, liegt das Problem nicht nur in der Verbreitung und im Transfer dieser Erfahrungen, sondern auch im Erwerb von Fachkenntnissen. Darüber muß gemeinsam überlegt werden, welchen Nutzen die neuen Wege bringen sollen und welche Methoden eingesetzt werden können, um die gesteckten Ziele tatsächlich zu erreichen. Dies gilt in erster Linie für die Zusammenarbeit mit Geschäftsbanken, mit kreditvermittelnden Strukturen (LEADERFIDI oder GALCOB-Initiative) sowie für Strukturen, die von der Zivilgesellschaft selbst ins Leben gerufen wurden (z. B. FILTARN).
- > Bei noch nicht erforschten Modellen wäre es interessant, neuartige Aktionen einzuleiten und durchzuführen, die dann auf europäischer und nationaler Ebene Modellcharakter haben könnten.

In den beiden letzten Fällen gibt es bereits viele Erfahrungen, die außerhalb des Rahmens von LEADER gesammelt wurden, insbesondere in den städtischen Gebieten, mit denen diesbezüglich der Austausch und direkte Verbindungen immer wichtiger werden. In allen Fällen ist die gebietsübergreifende Zusammenarbeit, sei es zwischen ländlichen Gebieten oder zwischen ländlichen und städtischen Gebieten, ein zentraler Faktor, um die neuen Herausforderungen zu bewältigen, vor die uns die künftige Finanzierung der lokalen Entwicklung stellt.

Für jede der obengenannten Situationen werden wir unter Berücksichtigung der verschiedenen Errungenschaften

von LEADER die verschiedenen Herausforderungen analysieren und dabei die verschiedenen Aspekte hervorheben, die noch einer stärkeren Beachtung bedürfen.

#### **4.1 Neue Herausforderungen für gängige Finanzierungsmodelle**

Im Rahmen von Modell- und Versuchsaktivitäten hat LEADER bereits umfassende Erfahrungen mit dem Einsatz von Subventionen gesammelt, die dann in ländlichen Gebieten als Mobilisierungs- und Strukturierungshebel gewirkt haben. In Verbindung mit Finanzierungsfragen können all diese Erfahrungen einen wichtigen Beitrag leisten, vor allem wenn es darum geht, lokales Sparguthaben zu mobilisieren, das Vertrauen der Bevölkerung zu stärken, den Beitrag von LEADER zu nutzen, um wieder ein gewisses Gleichgewicht beim Zugang zu Ressourcen herzustellen oder die Projekte benachteiligter Bevölkerungsgruppen zu bewerten. Darüber hinaus sind Fragen wie die Intensivierung der Zusammenarbeit, das bereichsübergreifende Wesen von Interventionen oder die Sensibilisierung für den Umweltschutz wichtige Aspekte, die bei den Vorbereitungen für den Start der neuen Initiative LEADER+ berücksichtigt werden müssen.

#### **4.2 Neue Herausforderungen für Finanzierungsmodelle, die nur oberflächlich von einigen LEADER-Gruppen erprobt wurden**

Dies trifft auf drei Modelle zu:

- > Partnerschaften mit Geschäftsbanken;
- > kreditfördernde oder kreditvermittelnde Strukturen;
- > Von der Zivilgesellschaft initiierte ethische Strukturen.

##### **4.2.1 Lokale Partnerschaften mit Geschäftsbanken**

In diesem Rahmen sollte besonders auf zwei Formen eingegangen werden:

- > die Integration von Finanzstrukturen in die lokale Partnerschaft und die Aufwertung dieser Partnerschaft, um eine Diversifizierung der Finanzierungswege zu ermöglichen;
- > die Aushandlung von Erträgen, die für die territoriale Entwicklung eingesetzt werden.

---

[29] Siehe unter anderem "Von der Strategie zur Aktion: Die Projektauswahl", 1998, Europäische Beobachtungsstelle LEADER / AEIDL.

### **a) Integration der Finanzstrukturen in die lokale Partnerschaft**

Im Rahmen von LEADER I und II haben die lokalen Aktionsgruppen oft Banken oder andere Finanzinstitute in ihre Partnerschaft einbezogen. Auf den ersten Blick hat sich diese Integration kaum auf die Haltung dieser Strukturen gegenüber der territorialen Entwicklung oder auf die Bedingungen der Darlehen, die den Begünstigten der Initiative gewährt wurden, ausgewirkt.

Für LEADER+ wird die Herausforderung darin bestehen zu überlegen, wie die Beziehungen zwischen LEADER-Gruppen und Partnerbanken ausgebaut und verbessert werden können. Dabei sollte zunächst untersucht werden, welche Interventionspolitik vor Ort zum Tragen kommt: Welche "Teilmärkte" werden von den Banken gedeckt? Welche Teilmärkte werden abgelehnt und warum? Wie hoch ist das Deckungsverhältnis für Kredite an lokale KMU? Welche Unterstützung ist für Unternehmensgründer vorgesehen?<sup>30</sup>

Darüber hinaus sollte untersucht werden, ob die Partnerbanken eine Aktionslinie unterstützen würden, die in den lokalen Aktionsplan aufgenommen werden könnte. Ein interessantes Beispiel hierfür ist die kalabrische LEADER-Gruppe Presila Krotonese, die die Garantiegenossenschaft FinCoop in die Partnerschaft aufnahm. Mit Unterstützung von FinCoop konnte sie dann im Rahmen ihres lokalen Aktionsplans eine neue Maßnahme durchführen: die Einrichtung von "Informationsstellen" für Unternehmen, in denen in einer einzigen Auflaufstelle verschiedene Dienstleistungen angeboten werden (u. a. Information über finanzielle Unterstützungsmöglichkeiten).

Eine aktive Partnerschaft mit den Finanzstrukturen sollte es ermöglichen, Aktionen einzubinden, die einen besseren Einblick in das Finanzangebot für lokale Aktivitäten ermöglichen, ein klareres Bild über die Qualität der angebotenen Produkte und ihre Eignung für den lokalen Bedarf vermitteln oder auch eine präzisere Ermittlung des Finanzberatungsbedarfs für abgelehnte Teilmärkte gewährleisten. An einigen dieser Maßnahmen könnten sich mehrere LEADER-Gruppen gleichzeitig im Rahmen gemeinsamer Verhandlungen beteiligen.

### **b) Gemeinsame Verhandlung mehrerer LEADER-Gruppen im Hinblick auf einen Nutzen für die lokale Entwicklung**

Eine von mehreren LEADER-Gruppen gemeinsam geführte Verhandlung mit den Finanzstrukturen kann sich als nützliches Mittel erweisen, um günstige Kreditbedingungen und eine größere lokale Wirkung der bereitgestellten Gelder zu erzielen. Diese Verhandlungen können sich auf verschiedene Aspekte der Beziehungen zwischen Banken und Gebiet beziehen: Bearbeitung der Kreditanträge der Begünstigten der LEADER-Initiative; Entwicklung von Produkten, die dem lokalen Bedarf entsprechen; soziale Investitionen oder Investitionen von gemeinsamem Nutzen in dem Gebiet; Aushandlung der Bedingungen für die Verwaltung der den Gruppen gewährten LEADER-Mittel. Die Konzertierung zwischen mehreren LEADER-Gruppen kann auch zu einem gewissen Wettbewerb zwischen den Banken in Bezug auf die Vorteile führen, die die Banken den LAG bei Eröffnung eines Kontos gewähren. Insbesondere in Spanien findet man zahlreiche Beispiele für Kollektivverhandlungen zwischen LEADER II-Gruppen und Finanzinstituten. Diesen Verhandlungen, die auf der Ebene der Autonomen Gemeinschaften geführt wurden, ging immer die Einrichtung eines regionalen Netzes aller im Gebiet vorhandenen Gruppen voraus. Zur Veranschaulichung der Vorgehensweise und der entsprechenden Ergebnisse soll hier ein Beispiel aus Aragonien angeführt werden.

*1996 gründen die 13 LEADER-II-Gruppen in Aragonien das "Aragonesische Netz für ländliche Entwicklung" ("Red Aragonesa de Desarrollo Rural – RADER")<sup>31</sup>, eine Vereinigung ohne Erwerbszweck, die fast unmittelbar im Anschluß an ihre Gründung Maßnahmen durchführte, an denen sich alle LAG beteiligten.*

*So konnte mit der "Ibercaja", der führenden regionalen Bank, die der Entwicklung des ländlichen Raums von Aragonien große Bedeutung beimißt und mehrere Entwicklungsstudien und -projekte finanziert, eine wichtige Vereinbarung unterzeichnet werden.*

[30] Vor allem auf lokaler Ebene kann von den Banken eine größere Transparenz in Bezug auf das Reinvestitionsvolumen von Ersparnissen in die lokale Entwicklung gefordert werden. Diese Transparenz spielt bei der Sensibilisierung der Bevölkerung für den Finanzierungsbedarf ihres Gebiets und die wichtige Funktion ihrer eigenen Ressourcen eine entscheidende Rolle.

[31] Ausführlichere Auskünfte erteilt:

Red Aragonesa de Desarrollo Rural, C/San Lorenzo, 6-10, 1° - B Oficina 3 y 4, E-50001 Zaragoza.

Tel.: +34976296418; Fax: +34976390301;

E-mail: rader@jet.es oder leader@sun.jet.es



*Die mit der Vereinbarung verbundenen Vorteile sind in drei Bereichen angesiedelt:*

- > *Ein logistischer Vorteil für die LEADER-Gruppen und das RADER-Netz durch die Bereitstellung eines Budgets von 84.000 EUR pro Jahr. Mit Hilfe dieser Mittel kann das RADER-Netz die laufenden Kosten seiner zentralen Geschäftsstelle sowie das Gehalt des Netz-Koordinators decken.*
- > *Die dem Netz angehörenden LEADER-Gruppen verfügen aufgrund der folgenden, speziell vereinbarten Konditionen über mehr Flexibilität in der Verwaltung: Guthaben werden verzinst; es werden erforderlichenfalls Überziehungskredite von bis zu 6.000 EUR eingeräumt; es besteht eine besondere Kreditlinie, um Verzögerungen bei der Auszahlung der letzten Tranche in Höhe von 20% zu überbrücken; die laufenden Finanzgeschäfte sind kostenlos; Zugang zum Feminformationssystem der Bank.*
- > *Günstige Kreditbedingungen für die Projektträger, denen Bedingungen eingeräumt werden, die ansonsten nur besonderen Kunden vorbehalten sind (günstige Kreditbedingungen, Möglichkeiten der Risikoübernahme). Diese Konditionen sind eine gute Grundlage für die Projektträger, um je nach individueller Lage und den von ihnen anzubietenden Sicherheiten weitere Vorteile auszuhandeln.*

*Die mit der "Ibercaja" unterzeichnete Vereinbarung hat bereits als Modell für ähnliche Vereinbarungen zwischen anderen regionalen LEADER-Netzen und Finanzinstituten gedient. Darüber hinaus hat sich das spanische Landwirtschaftsministerium im Rahmen eines ähnlichen Vertrags zwischen einer nationalen Bank und anderen LEADER-Gruppen auf dieses Modell bezogen.*

*Die mit der Bank geschlossene Vereinbarung hat den Handlungsspielraum der LAG erheblich vergrößert und die Dynamik der Projekte gestärkt. Aber aufgrund der Verhandlungsbedingungen ändert die Vereinbarung weder die Auflagen für die zu erbringenden Sicherheiten noch verbessert es die Finanzierungsmöglichkeiten für Projekte mit ausgeprägter sozialer, umweltbezogener oder kultureller Dimension oder für Projekte, die von benachteiligten Bevölkerungsgruppen getragen werden.*

Dieses Beispiel beschreibt ein interessantes, aber in der Wirkung begrenztes Vorgehen. Die Verhandlung hat keine Verbesserungen in Bezug auf eine transparentere Nutzung der Gelder oder die Schaffung von geeigneten Produkten für ländliche KMU in Aragonien gebracht. Darüber hinaus sieht die Vereinbarung keine Maßnahmen zur Verbesserung des "Dialogs" zwischen Projektträger und Finanzinstitut vor. Jeder LEADER-Begünstigte muß sich selbst darum kümmern, wie er die erforderlichen Sicherheiten erbringen kann.

#### **4.2.2 Kreditvermittelnde Strukturen**

Die "Vermittlung" zwischen Finanzinstituten und Trägern sozialer Projekte, Unternehmensgründern oder Arbeitslosen, die für den Start einer Selbstbeschäftigung Kredite beantragen, stellt für die meisten ländlichen Gebieten weiterhin eine große Herausforderung dar.

Aufgrund ihrer rechtlichen Stellung können die LEADER-Gruppen, die in der Regel lokale Interessen vertreten, durch die Einrichtung von Vermittlungsdiensten (Garantiengeossenschaften vom Typ LEADERFIDI) oder im Rahmen von Diensten zur Bewertung der Durchführbarkeit von Projekten und der Verschuldungskapazität von Unternehmen oder aber durch ihre Mitwirkung an bestehenden, aber wenig aktiven Initiativen im ländlichen Raum (FinCoop als Partner der LEADER-Gruppe Presila Krotonese) eine wichtige Rolle im Finanzsektor wahrnehmen.

Diese Vermittlerfunktion soll auch die Banken stärker in die Entwicklung lokaler Initiativen einbeziehen. Die Banken sollen auf unterstützungsbedürftige Projekte und laufende Initiativen sowie auf den Bedarf von Kleinunternehmen in Bezug auf spezielle Bankprodukte (z. B. verfügbare Barmittel) aufmerksam gemacht werden.

In diesem Bereich wäre es vorteilhaft, künftig vor allem folgende Fragen einzubeziehen:

- > Analyse der Aspekte, die den Zugang zu Krediten erschweren;
- > Weiterbildungen und Beratungsdienste für die Finanzverwaltung und Unterrichtung über die Qualität und Zweckmäßigkeit der angebotenen Finanzprodukte;
- > Aktionen, die gemeinsam mit den Gebietskörperschaften durchgeführt werden.

##### **a) Analyse der Aspekte, die den Zugang zu Krediten erschweren**

Die Analyse dieser Hindernisse ist eine neue Aufgabe der LEADER-Gruppen und setzt folgendes voraus:

- > Ermittlung von Einzelpersonen oder Gruppen, die als potentielle Projektträger gelten und denen die ortsansässigen Banken keinen Kredit gewährt haben (Personen, die dem von den Banken geforderten "Profil" nicht entsprechen: z. B. Frauen, Künstler, junge Projektträger ohne Verwaltungserfahrung, junge Menschen, die ethnischen Minderheiten angehören, Arbeitslose aus benachteiligten Bevölkerungsgruppen<sup>32</sup>);

[32] Eine Typologie der in Europa von Banken abgelehnten Personen befindet sich in Granger, Benoit & INAISE, op. cit. S. 41 - 45.

- > Ermittlung von Sektoren, für die sich die Banken nicht interessieren, die jedoch zur wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung beitragen, indem sie Innovationen ermöglichen und neue Beschäftigungsmöglichkeiten und Berufe schaffen;
- > Ermittlung von Teilmärkten, die von den Banken nicht mehr berücksichtigt werden.

In Bezug auf Klein- und Mikrounternehmen bezieht sich die Analyse auf folgende Komponenten:

- > Anpassung der Finanzdienstleistungen auf Mikrounternehmen, die einen einfacheren Zugang zur Finanzierung benötigen; Bereitstellung von Krediten, die auf den Umfang der jeweiligen Tätigkeit, den finanziellen Abhängigkeitsgrad der Beteiligten und den Bedarf an Barmitteln zugeschnitten sind;
- > Anpassung der und Zugang zu einer einschlägigen und spezialisierten Finanzierungsberatung sowie Fähigkeit, Schwierigkeiten zu bewältigen, die im Laufe einer Unternehmensexpansion auftreten können (schnelles Wachstum, Kreditmanagement, unzureichendes Anlagevermögen);
- > Zugang zu Risikokapital und anderen Finanzierungsquellen, wenn bei Betriebsgründung ein besonders hoher Finanzbedarf besteht.

## **b) Weiterbildung und Beratungsdienste für die Finanzverwaltung und Informationsdienste über die Qualität und Zweckmäßigkeit der angebotenen Finanzprodukte**

Ein Aspekt, der bei Interventionen in ländlichen Gebieten vernachlässigt wurde, ist die Einrichtung von Finanzinformationsdiensten für Unternehmer (z. B. Hilfe bei der Vorbereitung eines ersten Kreditantrags und Beratung über geeignete Finanzprodukte). Auch telefonische Hilfsdienste, die für mehrere LEADER-Gebiete eingerichtet werden, um einzelne Fragen zu beantworten, könnten sehr nützlich sein.

*1993 richtete die britische Regierung einen Vermittlerdienst für Kleinunternehmen ein ("Ombudsman for Small Firms"), der allein im Jahr 1997 insgesamt 2.600 Telefonanrufe und 1.600 Briefe von Kleinunternehmern bearbeitete.*

Die Überschuldung zahlreicher ländlicher Unternehmer ist ein Problem, das mittlerweile alarmierende Ausmaße angenommen hat. Durch ihre lokale Verankerung können die LEADER-Gruppen dieses Problem leichter ermitteln und versuchen, es zu lösen, indem sie auf Strukturen gegenseitiger Hilfe und Unterstützung bauen.

*In dem Département Loire (Auvergne, Frankreich) hat die Vereinigung "CILDEA" an die Solidarität der Landwirte appelliert und ein Betreuungssystem aufgebaut, in dem gut etablierte Landwirte oder auch Landwirte in Verantwortungpositionen (Genossenschaftsvorsitzende, ehemalige Bürgermeister usw.) Bauern unterstützen und beraten, die in Schwierigkeiten geraten sind (insbesondere durch Überschuldung).*

Die LEADER-Gruppen können auch in folgenden Bereichen tätig werden:

- > Aus- und Weiterbildungen im Bereich der Finanzverwaltung für potentielle Kunden der Finanzinstitute.
- > Vereinheitlichung der bei Banken einzureichenden Kreditanträge und Betreuung der Antragsteller (oft müssen sich Kleinunternehmer an mehrere Finanzinstitute wenden, bevor sie überhaupt eine positive Antwort erhalten). In den meisten LEADER-Gebieten wurde dieses Vorgehen bisher den Projektträgern überlassen.
- > Bündelung der Kreditanträge, um günstigere Kredit- und Rückzahlungskonditionen auszuhandeln.
- > Prüfung des tatsächlichen Finanzierungsbedarfs und der Möglichkeiten des Zugriffs auf die erforderlichen Mittel; diese Arbeit ist sehr wichtig, da die meisten Träger von Kleinprojekten (aufgrund der offiziellen Kennziffern der Banken) Kredite erhalten, die unter ihrem Bedarf liegen und ihnen später Finanzierungsprobleme bereiten.
- > Wiederaufbau des Vertrauens in offizielle Kreditmechanismen, insbesondere in Gebieten, in denen Mißtrauen, mangelnde Perspektiven oder – schlimmer noch – Wuchersysteme vorherrschen.

*In den ländlichen Gebieten Kalabriens (Italien) unterstützen die LEADER-Gruppen kreditvermittelnde Instrumente (z. B. FinCoop und LEADER-Zuschüsse) und informieren über die Vorteile dieser Instrumente für Unternehmensgründungen, wobei sie zunächst versuchen, das Vertrauen und die Rechtmäßigkeit wieder herzustellen. Zu diesem Zweck organisieren die LAG Informationsveranstaltungen, an denen auch die Behörden teilnehmen.*

### c) Maßnahmen der Gebietskörperschaften

Die Gebietskörperschaften beteiligen sich zunehmend an der Schaffung neuer Arbeitsplätze, dem obersten Ziel von Entwicklungsmaßnahmen und zahlreichen öffentlichen Investitionen.

Maßnahmen von Gebietskörperschaften können zum Beispiel die Bindung öffentlicher Mittel für die Einrichtung und Begleitung von Systemen der kollektiven Garantien (vom Typ LEADERFIDI) umfassen, um eine Verhaltensänderung der Banken gegenüber ländlichen Gebieten zu bewirken.

Im Fall von LEADERFIDI beträgt der Beitrag der Gemeinden 1 Euro pro Einwohner/Jahr. Im Anschluß an gezielte Veranstaltungen, die von den LEADER-Gruppen organisiert werden, um die Bevölkerung über die Bedeutung des Zugangs lokaler Projektträger zu ausreichenden Geldern aufzuklären, könnte diese Kapitalanlage erheblich aufgestockt werden.

#### **4.2.3 Ethische Strukturen, die aus der Zivilgesellschaft erwachsen**

Ein wichtiger Aspekt, den die LEADER-Gruppen auf dieser Ebene intensiver verfolgen müssen, ist die Sensibilisierung der Bevölkerung für die Bedeutung lokaler Ersparnisse als Investitionskapital für lokale Aktivitäten.

Im Rahmen eines integrierten, sich auf lokale Beziehungen stützenden Ansatzes ist es unerlässlich, daß sich die Bevölkerung der sozialen und ethischen Wirkung von Unternehmensgründungen bewußt wird und erkennt, wie wichtig es ist, lokales Sparguthaben und Solidarität miteinander zu verbinden.

Unternehmensgründung und Schaffung neuer Arbeitsplätze werden in Zukunft nicht nur eine wirtschaftliche Dimension haben. Sie sind Bestandteil einer gesellschaftspolitischen Zielsetzung, die den Einsatz der Humanressourcen und das Streben nach Kohäsion umfaßt. Auch die europäischen Regierungen haben wiederholt die zentrale Bedeutung der Beschäftigung als Eckstein für sozialen Zusammenhalt und Solidarität unterstrichen.<sup>33</sup> Die LEADER-Gruppen sollten deshalb auch dafür Sorge tragen, daß all jenen, die zur Schaffung bzw. Wahrung von Arbeitsplätzen beitragen bzw. beitragen können, der Zugang zu Geldern garantiert wird.

Ein unzureichender Zugang zu finanziellen Ressourcen führt zu rückläufiger wirtschaftlicher Tätigkeit bzw. dazu, daß keine neuen Tätigkeiten gestartet werden und bewirkt somit eine größere Abhängigkeit von öffentlichen Ausgleichsleistungen (Arbeitslosenunter-

stützung, Gewährleistung eines Mindesteinkommens usw.). Die große Zahl von Kreditanträgen, die von Arbeitslosen für den Start einer Selbstbeschäftigung bei der "Imprenditoria Giovanile" (Junge Unternehmer) im Rahmen ihres Kreditprogramms für Arbeitslose (siehe weiter oben) eingeht, belegt den bisher nicht gestillten Bedarf einer Gesellschaftsgruppe, die ohnehin besonders stark von der Ausgrenzung bedroht ist. Lösungen vom Typ "Imprenditoria Giovanile" helfen Arbeitslosen, mit günstigen Kredit- und Rückzahlungsbedingungen einen Weg aus der Abhängigkeit zu finden und in kleinem Rahmen eine selbständige Tätigkeit als Unternehmer zu beginnen.

Die Einstellung der lokalen Bevölkerung zu einer produktiven und solidarischen Nutzung lokalen Sparguthabens ist einer der zentralen Faktoren, die bei der Entwicklung eines lokalen Informations- und Mobilisierungsprogramms berücksichtigt werden muß.

In diesem Zusammenhang stellen sich zwei Fragen: Wie kann von den Banken mehr Transparenz in bezug auf das Verhältnis zwischen lokalen Ersparnissen und lokalen Investitionen verlangt werden? Wie kann die Qualität der Produkte je nach Bedarf des ländlichen Raums angehoben werden? Diese Aspekte gewinnen angesichts des zu beobachtenden "Rückzugs" der lokalen Bank zugunsten der Finanzspekulation auf internationalen Märkten zunehmend an Bedeutung.

Dieser Entwicklung könnten die LEADER-Gruppen Einhalt gebieten, indem sie den Banken die Öffnung von "Konten für die lokale Beschäftigung" vorschlagen, damit sich die Sparer vor Ort stärker für arbeitsplatzbeschaffende Maßnahmen engagieren. Die Banken selbst würden die auf diesen Konten gesammelten Gelder den LEADER-Begünstigten oder Unternehmensgründern in Form von Darlehen zur Verfügung stellen.

[33] 1 Kommission der Europäischen Gemeinschaften, KOM(2000) 79 endg., Brüssel 1.3.2000, Mitteilung der Kommission, "Ein Europa schaffen, das alle einbezieht", S. 6.

[34] Kommission der Europäischen Gemeinschaften, KOM(2000) 79 endg., op. cit. S. 10.

### **4.3 Neue Ziele für Finanzierungsmodelle, die noch nicht von LEADER erprobt wurden**

Diese liegen in erster Linie in der Rolle, die die LEADER-Gruppen für die Betreuung, Förderung und lokale Konsolidierung der ethischen und solidarischen Finanzierung spielen.

In der Mitteilung der Kommission "Ein Europa schaffen, das alle einbezieht"<sup>34</sup> wurde die LEADER-Initiative als eines der Instrumente der Union zur aktiven Förderung der sozialen Integration zitiert. Vor diesem Hintergrund werden die LEADER+-Gruppen aufgefordert, eine aktivere Rolle bei der Unterstützung neuer solidarischer und gemeinschaftlicher Alternativen in ländlichen Gebieten und insbesondere in jenen, die am stärksten von Arbeitslosigkeit betroffen sind, zu übernehmen.

Die gebietsbezogene Betreuung durch die LEADER-Gruppen könnte unter anderem auf folgende Bereiche ausgedehnt werden: Zugang zu Krediten, Einführung ethischer und solidarischer Alternativen vor Ort oder Zugang zu alternativen Modellen, die auf nationaler Ebene entwickelt werden.

Anderweitige Praktiken, die entweder im Land selbst oder aber in einem anderen Mitgliedstaat angewendet werden, könnten auch als Anregung für lokale Ansätze dienen, die dann versuchen sollten:

- > allen Projektträgern den Zugang zu Geldern zu öffnen;
- > Produkte zu entwickeln, die auf den spezifischen Bedarf des Gebiets abgestimmt sind (in Zusammenarbeit mit Banken oder anderen geeigneten Finanzinstituten);
- > Beratungsstrukturen und Mechanismen für die Übertragung von Know-how einzurichten, damit auch benachteiligte Bevölkerungsgruppen an Verwaltungs- und Finanzautonomie gewinnen;
- > die Fähigkeit zu wecken und zu stärken, Projekte von gemeinsamem Interesse zu entwickeln, die durch ethische und solidarische Finanzierungsmechanismen finanziert werden könnten;
- > den Gebietskörperschaften zu verdeutlichen, wie wichtig es ist, die Funktion von solidarischen Finanzstrukturen (und von jedem Mechanismus, der Arbeitslosen, jungen Projektträgern usw. den Zugang zum Kredit erleichtert) anzuerkennen.

Durch die Integration dieser Aspekte in die bereits von den LEADER-Gruppen angelegten Ansätze der gebietsbezogenen, territorialen Betreuung können die Gruppen ihre Rolle als "Katalysator der lokalen Entwicklung" weiter bekräftigen. Aber in vielen ländlichen Gebieten ist die Bevölkerungszahl leider zu gering, um lokale Finanzstrukturen langfristig zu sichern. Kooperationsabkommen, die im Rahmen von LEADER+ geschlossen werden und auf ein ausreichendes Finanzierungsvolumen abzielen, müßten es jedoch ermöglichen, dieses Problem der kritischen Masse zu lösen.

**Leader II** est une Initiative communautaire lancée par la Commission européenne et coordonnée par la Direction générale de l'Agriculture (Unité VI-F.II.3).

Le contenu de ce dossier ne reflète pas nécessairement les opinions de l'Union européenne.

***Leader II** is a Community Initiative launched by the European Commission and coordinated by its Directorate-General for Agriculture (Unit VI-F.II.3).*

*The contents of this dossier do not necessarily reflect the views of the European Union Institutions.*

**Information**

Observatoire européen LEADER  
*LEADER European Observatory*  
AEIDL

Chaussée St-Pierre 260  
B-1040 Bruxelles  
Tél +32 2 736 49 60  
Fax +32 2 736 04 34  
E-mail: leader@aeidl.be



Financé par la Commission européenne  
*Financed by the European Commission*

