

Gelebte Energiewende
 ABO Invest betreibt europaweit 36 Windkraftanlagen. Die Aktie (WKN: A1EWA) notiert im Freiverkehr der Börse Düsseldorf.



Infos unter 0611-26765592 und www.buergerwindaktie.de

ABO INVEST
 Die Bürgerwindaktie.

Es muss nicht gleich die Kündigung sein

PLAN B Wer kurzfristig Geld braucht, kann seine Lebensversicherung verkaufen. Doch der Zweitmarkt ist undurchsichtig. Die Finanzaufsicht BaFin warnt vor Betrügern

VON SIMONE WEIDNER

Eigentlich eine gute Idee: Wer kurzfristig Geld braucht und eine Lebensversicherung hat, muss diese nicht kündigen und sich mit einem niedrigen Rückkaufwert zufrieden geben. Unternehmen auf dem Zweitmarkt für Lebensversicherungen kaufen den Vertrag auf. Im Idealfall bietet der Aufkäufer ein paar Prozent mehr als der Versicherer, der Kunde bekommt die Kaufsumme auf einen Schlag und hat sogar eine Rückkaufoption.

Das Geschäft für den Aufkäufer: Er führt den Vertrag mit dem Versicherer bis zum Ende fort und kassiert den Schlussüberschuss und gegebenenfalls Bonuszahlungen. Außerdem bündeln Zweitmarkt-Firmen die aufgekauften Policen, damit Anleger darin investieren. Seit dem Jahr 1999 hat sich dieses Geschäftsmodell mit gebrauchten Lebensversicherungen in

Deutschland entwickelt. Doch es läuft nicht mehr so gut. Die Flaute an den Kapitalmärkten schlägt sich auch auf die Zweitmarkt-Unternehmen nieder. Im Jahr 2007 kauften Unternehmen, die im Bundesverband Vermögensanlagen im Zweitmarkt Lebensversicherungen (BVZL) organisiert sind, Lebensversicherungen im Wert von 1,4 Milliarden Euro, 2011 waren es nur noch 200 Millionen Euro.

Die Zeiten, in denen Kunden mehrere ideale Kaufangebote für ihre Lebensversicherung bekamen, sind vorbei. In einer Zweitmarkt-Erhebung fand die Zeitschrift *Finanztest* heraus, dass Kunden nur in einem von elf Fällen einen höheren Rückkaufswert angeboten bekamen, als der Versicherer versprach und die Kaufsumme auf einen Schlag erhalten sollten. Der Aufkäufer Policen Direkt machte dieses Angebot. Andere Anbieter, zum Beispiel die Firma Pacta Invest, bot eine Summe, die unter dem Rückkaufswert des Versicherers lag. Häufig stellen Aufkäufer auch Bedingungen: Sie kaufen die Lebensversicherung nur dann, wenn der vom Versicherer berechnete Rückkaufswert mindestens 10.000 Euro für eine klassische Kapitallebens- oder Rentenversicherung beträgt. Oder sie verlangen, dass ein Vertrag eine maximale Restlaufzeit von 15 oder 25 Jahren hat. Fondsgebundene Lebens- oder Rentenversicherungen kaufen einige Firmen generell auf.

Während Aufkäufer auf der einen Seite genau prüfen, ob sich



Wer vorher genau guckt, freut sich später Foto: Johan Hedenström/Nordicphotos

eine gebrauchte Lebensversicherung für sie noch lohnt, tummeln sich auf der anderen Seite immer mehr Zweitmarkt-Firmen mit neuen Geschäftsmodellen. Sie werben mit hohen Rendi-

ten, teilweise mit dem Doppelten des Rückkaufswertes. Lebens- und Rentenversicherungen, aber auch Bausparverträge haben sie im Visier. Das Geld wollen sie in eine rentable Geldanlage um-

schichten. Das besondere Risiko für die Kunden: Sie erhalten den Kaufbetrag nicht sofort oder nur einen Teil davon. Den Rest wollen die Anbieter verzinst – manchmal nach vielen Jahren Wartezeit – in Raten auszahlen. Auf dem Markt gibt es Angebote mit Laufzeiten von 14 oder sogar 32 Jahren. Doch ob Kunden ihr Geld tatsächlich bekommen, ist in einigen Fällen fraglich.

Kunden, die ihre Lebensversicherung vor einigen Jahren an die Firma Dr. Mayer & Cie. GmbH verkauften, warten immer noch auf einen Teil ihres Geldes. Nachdem weitere Ratenzahlungen ausblieben, stellten rund 300 Betroffene Strafanzeige. Die Staatsanwaltschaft ermittelte. Die Geschäftsführerin der Firma hatte aufgekaufte Lebensversicherungsverträge beim Versicherer gekündigt und war mit dem Geld verschwunden. Gegen die Festgenommene läuft aktuell ein Verfahren wegen Betruges. Der Gesamtschaden liegt bei über einer Million Euro.

Seit 2009 warnt die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht BaFin vor Aufkäufern, die neue Geschäftsmodelle mit gebrauchten Lebensversicherungen entwickelt haben und diese ohne Erlaubnis der BaFin betreiben. Sechs Unternehmen hat sie mittlerweile untersagt, ihr Geschäftsmodell fortzuführen. 60 Anbieter hat sie im Visier (siehe Interview).

„Der Markt der Aufkäufer von Lebensversicherungen ist äußerst undurchsichtig geworden“, sagt *Finanztest*-Redakteur Theo

Pischke. Kunden sollten sich nicht von Lockangeboten mit astronomischen Renditen blenden lassen und nur Angebote erwägen, bei denen sie den Kaufpreis in einer Summe sofort erhalten. Man kann seine Versicherung auch beileihen. Für solch ein Policen-Darlehen nimmt er beim Versicherer oder einem Zweitmarkt-Unternehmen einen Kredit auf. Die Lebensversicherung dient dann als Sicherheit. Wer die Raten für die Lebensversicherung nicht mehr aufbringen kann, hat auch die Möglichkeit, den Vertrag beitragsfrei zu stellen. Dann wird der Vertrag auf dem erreichten Niveau eingefroren, der Kunde kann aber weiter an Überschüssen beteiligt werden.

Grünes Geld

- Auf der Messe für ethische und ökologische Geldanlagen werden in Vorträgen und bei einer Podiumsdiskussion Möglichkeiten für Privatanleger aufgezeigt, in erneuerbare Energien zu investieren.
- Auch die Themen Holz und Genossenschaften stehen auf der Agenda der eintägigen Veranstaltung.
- Ein besonderer Service sind zwei Fahrradtaxi im Innenstadtbereich, die Besucher kostenlos zur Messe chauffieren.
- Die Messe ist am 10. November von 9.30 bis 18 Uhr geöffnet. Der Eintritt ist frei. Ort: Freiburger, Historisches Kaufhaus, Münsterplatz.

www.gruenes-geld.de/freiburg

„Der Anleger kauft nur ein Versprechen“

DUBIOS Aufsicht geht gegen unerlaubte Zweitmarkt-Firmen vor. Ben Fischer erläutert, worauf Kunden achten sollten

taz: Die Finanzaufsicht BaFin hat sechs Unternehmen untersagt, Lebensversicherungen aufzukaufen. Warum dürfen DFI Holding AG, 4Future-Capital GmbH, Pecunia-Concept AG, Garantie-Wert GmbH, Global Financial Invest AG und HLO Consulting Group GmbH keine Geschäfte mehr betreiben?

Ben Fischer: Anders als bei üblichen Zweitmarktangeboten haben Kunden dieser Unternehmen für den Verkauf ihrer Lebensversicherung keinen einmaligen Sofortbetrag bekom-

men. Auch wurde ihre Lebensversicherung von den „Käufern“ nicht wie üblich weitergeführt, sondern gekündigt. Das damit erlöste Geld sollten sie, zumindest teilweise, erst später erhalten. In einigen Fällen wurden hierfür auch Ratenzahlungen mit unterschiedlichen Laufzeiten vereinbart. Solche Verträge sind im Einzelfall als Einlagegeschäft zu qualifizieren und damit erlaubnispflichtig. Die Erlaubnis dafür hatten die Unternehmen jedoch nicht bei der BaFin eingeholt.

Wie erkennen jene, die ihre Versicherung verkaufen wollen, ob ein Unternehmen seriös ist?

Die Unternehmen des klassischen Zweitmarkts bieten regelmäßig eine zeitnahe Zahlung des Kaufpreises an und führen die aufgekaufte Lebensversicherung im eigenen Namen weiter. Ein solches Geschäft muss nicht von der BaFin genehmigt werden. Anders sieht es aus, wenn die Kaufpreiszahlung aufgeschoben ist oder Ratenzahlungen vereinbart werden. Dann sollten Verbraucher skeptisch werden. In ein-

em Fall wurde einem 70-Jährigen die Lebensversicherung abgekauft und eine Ratenzahlung über 32 Jahre Laufzeit vereinbart. Dieser Kunde bekommt den vollen Kaufpreis für seine Versicherung also erst im Alter von 102 Jahren zurück. Generell sollten sich Anleger nicht auf Angebote einlassen, die ohne die erforderliche Erlaubnis der BaFin betrieben werden. Der Anleger kauft schließlich kein „Produkt“, sondern nur ein Versprechen und er sollte sich fragen, was ein solches Versprechen wert ist.

Nehmen solche unseriösen Angebote zu?

Aktuell ermitteln wir gegen rund 60 Zweitmarkt-Anbieter, bei denen wir einen Verdacht haben, dass sie unerlaubte Geschäfte betreiben. Häufig handelt es sich um Unternehmen, die mit unrealistischen Renditeversprechen werben.

Was können Verbraucher tun, die im Zweifel sind, ob ihr Vertrag in Ordnung ist?

Verbraucher können ihre Unterlagen in Kopie an die BaFin schicken. Die Kollegen schauen sich

das Angebot an und überprüfen gegebenenfalls den Anbieter. Tipps für einen Vertragsausstieg oder eine Rechtsberatung, die über die Beurteilung der Erlaubnispflicht des Geschäfts hinausgeht, darf die BaFin allerdings nicht geben. Verbraucher können ihren Vertrag bei Rechtsberatern zivilrechtlich prüfen lassen oder sich an eine Verbraucherschutzzentrale wenden.

INTERVIEW: SIMONE WEIDNER

Ben Fischer

■ ist Pressesprecher bei der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht BaFin, die unter anderem gegen unseriose Zweitmarktangebote vorgeht.

Investieren Sie in die Bank der Zukunft.

Seit 1974 finanzieren wir von der GLS Bank soziale und ökologische Unternehmen. Heute sind wir zur Kraftquelle einer ganzen Branche geworden. Investieren Sie in die Bank der Zukunft und werden Sie Mitglied. Denn Geld ist ein soziales Gestaltungsmittel – wenn wir es gemeinsam dazu machen.

www.mitgliedwerden.gls.de

GLS Bank
 das macht Sinn

Wertschöpfung mit vielen Segmenten

NACHHALTIG Die erneuerbaren Energien bieten vielfältige Investitionsmöglichkeiten

Die Entwicklung mancher Öko-Investments war bitter in letzter Zeit: Der Photon Photovoltaik Aktien Index (PPVX) fiel seit Jahresbeginn um mehr als 40 Prozent. Auch dem Renewable Energy Industrial Index (RENIXX) erging es mit einem Verlust von gut einem Drittel seit Januar nicht viel besser.

Diese Entwicklung lenkt den Blick auf einen wichtigen Aspekt jeder grünen Geldanlage: Die Frage, in welches Segment der Wertschöpfungskette man investiert, ist entscheidend. Um bei der Photovoltaik zu bleiben: Wer in die Technologie-Unternehmen investiert – seien es die Maschinenbauer oder auch die Hersteller der Zellen und Module – begibt sich damit in die Abhängigkeit von den Weltmärkten. Darin können Chancen liegen, aber eben auch Risiken, wie sich zuletzt zeigte.

Weniger riskant, aber auch ohne die großen Renditechancen einer Aktie, ist die Investition in die Stromerzeugung. Mindererträge aufgrund technischer Störungen sind hier durch gute Anlagenüberwachung und Versicherungen gut beherrschbar. Risiken durch wetterbedingte Mindererzeugung sind über mehrere Jahre betrachtet kaum relevant. Auch die Standortqualität lässt sich recht präzise ermitteln.

Hier ist die Photovoltaik gegenüber der Windkraft übrigens im Vorteil, denn die Sonneneinstrahlung schwankt von Jahr zu Jahr weniger als der Jahresertrag des Windes. Auch kann die Windstärke an zwei Standorten, die nur wenige hundert Meter voneinander entfernt sind, sehr unterschiedlich sein, während es bei der Sonne – vorausgesetzt es gibt keine Verschattung – keine relevanten lokalen Standortdifferenzen gibt.

Die Investition in die Erzeugung von Ökostrom kann nun

auf verschiedenen Wegen erfolgen. Beliebt ist der Erwerb von Anteilen einer GmbH & Co. KG oder einer Genossenschaft. In der Regel ist das ein gut kalkulierbares Unterfangen, weil die Einspeisevergütungen für 20 Jahre garantiert sind. Neue Solarstromanlagen (bis 10 Kilowatt) bekommen aktuell 17,9 Cent je Kilowattstunde, Großanlagen über einem Megawatt 12,39 Cent.

Immer attraktiver wird damit die Solaranlage auf dem eigenen Dach. Denn der Preis des Solarstroms aus Neuanlagen unterschreitet inzwischen den Preis des Haushaltsstroms. Eine fertig installierte Kleinanlage kostet laut Bundesverband Solarwirtschaft nur noch rund 1.850 Euro je Kilowatt, die erzeugte Kilowattstunde damit nur etwa 16 Cent (netto, also ohne Mehrwertsteuer). Damit unterbietet die Photovoltaik den Strom aus der Steckdose bereits deutlich, der auf gut 20 Cent netto und rund 24 Cent brutto kommt.

Für die Rentabilität der eigenen Dachanlage ist daher auch die Frage relevant, welcher Anteil des Solarstroms im eigenen Haus verbraucht wird und damit den Bezug von Strom aus dem Netz reduziert. Wer einen möglichst hohen Anteil direkt verbraucht, indem er etwa seine Waschmaschine bevorzugt bei Sonnenschein startet, kann die Rendite seiner Anlage noch etwas steigern.

Damit ist offenkundig, dass die eigene Dachanlage trotz der deutlich gesunkenen Einspeisevergütungen noch immer gute Renditen bringen kann. Das Fachmagazin *Photon* rechnet vor, dass eine im November installierte Anlage, bei Investitionen von 1.800 Euro pro Kilowatt und einem Ertrag von 950 Kilowattstunden je Kilowatt, noch eine Rendite von rund 4,2 Prozent bringt.

BERNWARD JANZING



Die Geldflüsse stagnieren. Aber auch in stürmischen Zeiten sind Investitionen in erneuerbare Energien keine Luftnummer. Foto: Paul Langrock/Zeit

Blick nach vorn

PERSPEKTIVEN Nachhaltige Geldanlagen haben harte Zeiten hinter sich. Der Ausblick ist zwar positiv, doch auf Kursschwankungen sollten Anleger sich auch künftig gefasst machen

VON TILMAN VON ROHDEN

So viel Offenheit ist selten. Von „grauenhaften Jahren für nachhaltig orientierte Geldanlagen“ spricht Jörg Weber, der mit seinem Unternehmen Ecoreporter.de den Markt für seine Kunden, das sind private nachhaltige Anleger, intensiv beobachtet. Sein Branchenkollege Max Deml setzt noch einen drauf: „Das nächste Jahr wird wohl noch schwieriger“, sagt Deml, der das seit 1990 erscheinende „Handbuch Grünes Geld“ herausgibt. „Es hat keinen Unterschied gemacht, ob man sein Geld konventionell oder nachhaltig anlegt. Die Renditen ähneln sich“, sagt der Wahl-Wiener Deml. Allerdings könnten sich nachhaltig orientierte Anleger darauf stützen, „mit ihrem Geld etwas Positives bewirkt zu haben“.

Derzeit stagnieren die nachhaltigen Geldzuflüsse, der Markt wächst nicht mehr. Offensichtlich haben sich nachhaltig orientierte Anleger von der Entwicklung beeindruckt lassen. Dabei gibt es durchaus weiterhin recht attraktive Alternativen. „Nachhaltige Rentenfonds haben auch in schwierigen Zeiten gut abgeschnitten“, sagt Weber. Geschlossene Windfonds hätten ebenfalls in vielen Fällen für Freude gesorgt. Genussrechte mancher Anbieter, das sind festverzinsliche

Papiere, sowie Mikrofinanzfonds hätten ihre Käufer „alles andere als enttäuscht“. Von „zufriedenen Kunden“ berichtet auch die Umweltbank. Die empfohlenen international ausgerichteten Investmentfonds und festverzinsliche Wertpapiere hätten sich bewährt und würden auch mittelfristig attraktiv bleiben. Thorsten Boiger, ein Vermögensberater des Geldhauses, hat beobachtet, dass sich das Verhalten der Anleger in den letzten Jahren verändert hat. „Sie sind zögerlicher geworden. Ängste und Unsicherheiten werden stärker sichtbar“.

Für den Marktbeobachter Deml stehen Anleger vor einer Grundsatzentscheidung: „Wer die jetzigen ausgeprägten Schwankungen bei nachhaltigen

Aktien und Fonds von bis zu 50 Prozent zeitweiligem Verlust nicht mitgehen will, sollte sein finanzielles Engagement einstellen.“ Denn er erwartet, dass das Rauf und Runter instabiler Kurse sich fortsetzen wird. Wer jedoch auch in schwierigen Zeiten ruhig schläft, könne zum Beispiel in Windkraftprojekte oder -fonds investieren. Denn Wind sei ein gut kalkulierbares Phänomen. Diese Empfehlung gelte allerdings nur für Anleger, die sich für 15 bis 20 Jahre festlegen. Jörg Weber wendet dagegen ein, dass Windkraft in erster Linie für deren Betreiber ein stabiles Geschäft sei. Für private Anleger sei diese Energieform dagegen „weniger kalkulierbar“.

Für private Anleger, die sich für erneuerbare Energien engagierten, werde es, so Jörg Weber, zunehmend schwieriger, denn kleine Projekte, die zum Beispiel nur wenige Windräder betreiben, könnten nicht so weiterarbeiten wie bisher. Das liege an den sinkenden Zulagen, die Betreiber aus dem Gesetz für erneuerbare Energien beziehen. Ein anderes Erscheinungsbild resultiere aus einer Verschärfung des Kapitalanlagegesetzes. Es sehe vor, dass maximal 50 Prozent eines Projekts fremdfinanziert sein dürfen. „Im Moment betragen die Fremdmittel oft bis zu 80 Prozent. Das ist in Zukunft nicht

mehr möglich“, sagt Weber. Deshalb seien eigenkapitalstarke Großprojekte, die in erster Linie Großinvestoren offenstehen, demnächst im Vorteil. Eine Folge sei, dass die Anzahl guter Anlagemöglichkeiten in erneuerbare Energie abnehmen werde.

Die nähere Zukunft wird nach Weber aber auch positive Wendungen bringen. „Eine schon stattfindende Marktberichtigung wird nachhaltigen Aktienfonds, die sich in Wahrheit von konventionell strukturierten Produkten kaum unterscheiden, das Leben immer schwerer machen.“ Weber erwartet deshalb viele neue und bessere Angebote für Anleger.

Soll der Anlagezeitraum kürzer sein, setzt Buchautor Max Deml auf festverzinsliche Papiere. Anleger, die fast jedes Risiko ausschließen wollen, sollten sich um ein Sparbuch bei einer nachhaltigen Bank kümmern. Es sei renditeschwach, aber die hinter der Bank stehende Einlagensicherung sei ein enorm hoher Schutzwall. Tetratteam aus Berlin, ein Büro für nachhaltige Versicherungen- und Finanzberatung, empfiehlt langfristig denkenden Anlegern in die energetische Sanierung von Immobilien zu investieren. Denn diese Projekte seien öffentlich gefördert und versprochen deshalb einen risikoreichen Renditeerfolg.

Genossenschaftlich investieren

Eine soziale Geldanlage

Die internationale Genossenschaft Oikocredit vergibt Darlehen in Entwicklungsländern, viele davon an Genossenschaften wie CONACADO in der Dominikanischen Republik.

Investieren auch Sie – ab 200 Euro!



CONACADO ist eine Genossenschaft von Kakaobauern in der Dominikanischen Republik.



Tel. 06131 329 32 22
www.oikocredit.de



seit 1990

Sichere Geldanlagen in Windkraft mit renditestarken Anleihen

Besuchen Sie uns am 10. November auf der Messe Grünes Geld im Historischen Kaufhaus, Freiburg

Service-Telefon 0800 3304555 kostenfrei
www.energiekontor.de



Preis für Examen

Bis zum 31. Dezember 2012 können sich Hochschulabsolventen mit ihren Abschlussarbeiten aus dem Themenbereich „Banking & Finance“ für den Karriere-Preis der DZ BANK Gruppe 2013 bewerben. Mit insgesamt 24.000 Euro ist der Karriere-Preis der DZ BANK Gruppe der höchstdotierte Hochschulpreis der deutschen Wirtschaft für akademische Abschlussarbeiten im Bereich „Banking & Finance“. Die eingereichten Arbeiten werden von einer Jury aus Wissenschaft und Praxis bewertet. Bewertungskriterien sind insbesondere Aufbau, Methodik, Originalität, Aktualität und Praxisrelevanz der Abschlussarbeiten.
www.karrierepreis.de

Großes aus Kleinem

STARTHILFE

Mikrokredite helfen nicht nur den Menschen in den Entwicklungsländern. Sie sind auch in Deutschland angekommen

VON TILMAN VON ROHDEN

Sylvia Höhentinger steigt anderns ständig aufs Dach. Allerdings ohne dabei Rabat zu machen. Sie ist Südbayerns erste zertifizierte Reinigerin für Solaranlagen und mit ihrer Geschäftsidee ganz vorne dran. Für die neuartige Dienstleistung machte sie sich selbstständig und stieß auf ein übliches Problem: Das Geld für Anfangsinvestitionen fehlte. „Brutal gute Ideen“, so Höhentinger, würden oft an herkömmlichen Banken scheitern, denen die „Philosophie“, der eigene „Traum“ kaum zu vermitteln sei. Höhentinger nahm deshalb einen Mikrokredit auf, berichtet sie im Internet. „Ohne viel Trara“ sei sie an das notwendige Startkapital herangekommen, das sie für den Kauf von Reinigungsgeräten benötigte.

Bürgschaft statt Sicherheit

Ohne den Mikrokredit hätte Höhentinger möglicherweise ihre Selbstständigkeit nicht verwirklichen können. Herkömmliche



Saubere Sache: mit Mikrokredit zur zertifizierten Reinigerin für Solaranlagen Foto: Paul Langrock/Zenit/Laif

Die Zahlen spielen eine untergeordnete Rolle, persönliche Beziehung machen das Geschäft kalkulierbarer

Banken interessieren sich in erster Linie für Sicherheiten, die der Kreditnehmer in Form von Bürgschaften, Sachwerten und Kapital leisten muss. Ein Mikrokredit funktioniert anders: Nach allen Regeln der Kunst ausgearbeitete Businesspläne, die ein Szenario über mehrere Jahre detailliert und mit Zahlen unterlegen und beschreiben, sind meist nicht notwendig.

Der Fallstrick namens „bankübliche Sicherheitsleistungen“ wird unkonventionell gelöst: In

der Regel reichen kleine Bürgschaften von haftenden Freunden oder Bekannten. Zudem gibt es immer mal wieder bewilligte Mikrokredite, die weder mit Bürgschaften noch mit Eigenkapital unterlegt sind. „Gerne gesehen sind bei uns auch Referenzbürgen“, sagt Julica Ruhrmann, verantwortlich für Mikrokredite bei der Hamburger Lawaetz-Stiftung. Referenzbürgen garantieren für einen anderen Menschen, nicht für sein Kapital. „Diese Art Bürgen sind ein Indiz

bei der ganzheitlichen Beurteilung des Kreditinteressierten“, sagt Ruhrmann. Wichtig sei ihr, den Menschen hinter dem Geschäft kennenzulernen, denn die persönliche Beziehung mache das Geschäft kalkulierbarer. Mit ihrer Arbeit sei immer die Wertschätzung des Gegenübers verknüpft. „Wir haben Kunden, die gerade deswegen zu uns kommen und nicht zu einer Bank gehen wollen.“ Und das, obwohl ein Mikrokredit im Vergleich zu einem konventionellen Kredit relativ teuer ist. Aktuell liegt der jährliche Zinssatz bei effektiv 8,9 Prozent. Eine Nachfrage besteht dennoch, weil viele dieser Menschen als im Fachjargon „nicht bankfähig“ gelten. „Umso genauer schauen wir uns den Menschen an“, sagt Ruhrmann. Außerdem würde die maximal zulässige Kreditsumme von 20.000 Euro praktisch nie ausgeschöpft. Oft würden Stufenkredite ausbezahlt: Wird der erste Kredit pünktlich beglichen, kann der nächste höher ausfallen.

Kreditnachfrager werden von sogenannten Mikrofinanzinstituten wie der Lawaetz-Stiftung betreut. Die meist kleinen selbstständigen Institute gehen mit ihrer Arbeit erhebliche Risiken ein: Fallen Kredite ganz oder teilweise aus, haften sie mit bis zu 20.000 Euro.

Den Instituten droht aber schon lange vorher Ungemach: Wenn sich vermehrt auch nur leicht verspätete Kredittilgungen angehäuft haben, setzen Zwangsmaßnahmen ein, bis dahin, dass ihnen weiteres Geschäft untersagt wird. Derzeit

gibt es bundesweit rund 60 Institute.

Sie entscheiden über die Vergabe eines Mikrokredits und tragen im Wesentlichen das Risiko, wenn es schief läuft. Die Interessenten für einen Mikrokredit haben ausschließlich mit ihrem frei gewählten Institut zu tun. Die GLS-Bank, die im Hintergrund für den Geldfluss sorgt, tritt erstmalig und dann nie wieder anlässlich der Unterzeichnung des Kreditvertrages in Erscheinung.

Mikrokredite können nicht für private Zwecke genutzt werden. Die Unternehmen, die sie in Anspruch nehmen, haben meist nur sehr wenige Mitarbeiter, wenn überhaupt. Auch Existenzgründer können sich um einen Mikrokredit bemühen. Die Kreditsumme liegt im Durchschnitt bei 6.000 Euro. Bis zur Auszahlung dauert es weniger als einen Monat.

Sozialer Mehrwert

Mikrokredite sieht die GLS-Bank als einen Aspekt nachhaltigen Wirtschaftens. „In erster Linie wird ein sozialer Mehrwert geschaffen: Kleinunternehmen können aus prekären Situationen herauswachsen, Arbeitslose erhalten eine neue Chance, Unternehmen werden gegründet, neue Arbeitsplätze entstehen“, sagt Falk Zientz, Leiter des Mikrokreditgeschäfts bei der GLS-Bank. Aus den Einlagen der Bank würden die Mikrokredite finanziert. „Was gewachsen ist, halten wir für gut, wobei der Bedarf noch lange nicht gedeckt ist“, resümiert Zientz.

0,00042 Prozent für 5 Euro

MASS Start-ups nutzen Mikroinvestment übers Internet. Auch über Kleinstbeträge kommen dabei erhebliche Summen zusammen

Immer mehr Start-ups setzen auf die Internet-Crowd – doch nicht nur in Form von konsumorientierten Fanboys und Fangirls. Seitdem sich Geldbeträge per Mausclick bewegen lassen, wird die Netzbevölkerung auch als Investor interessant. Der neueste Trend nach „Micropayment“ und „Crowdfunding“ heißt „Crowd-“ bzw. „Mikroinvestment“. Wie bei der klassischen Schwarmfinanzierung geht es um vergleichsweise kleine Beträge – und die jeweiligen Kampagnen sind zeitlich begrenzt. Anders als bei Crowdfunding-Plattformen wie etwa Startnext wird jedoch nicht gespendet, sondern tatsächlich investiert.

Den Anfang machte in Deutschland Seedmatch. Schon seit 2011 kann man dort ab einer Mindestsumme von 250 Euro zum stillen Teilhaber eines Start-ups werden, mit vollem Risiko,

aber auch mit der realen Chance, vom Erfolg einer Geschäftsidee zu profitieren. Ob Webcomic-App oder werbefinanzierte Gratis-Tampons – Dutzende Projekte haben auf Seedmatch bereits bis zu 100.000 Euro Kraut-Kapital eingesammelt.

Etwas exklusiver läuft's auf der Mikroinvestment-Plattform Innovestment. Dort zahlt man „Hammerpreise“, eine limitierte Zahl von Anteilen wird versteigert. Der reguläre Startpreis von immerhin schon mal 1.000 Euro ist dadurch schnell überschritten. Das freut natürlich die bei Innovestment angetretenen Start-ups, so etwa den News- und Trend-Aggregator PostedPlanet, der so eine Art deutsche „Huffington Post“ plant, oder die E-Book-Verleihplattform PaperC.

Mikroinvestment funktioniert jedoch auch mit Minipreisen, das zeigt die neu gegründete

Plattform companista. Dort wird auf eine Mindestinvestitionssumme verzichtet, schon ab fünf Euro ist man dabei. Dafür erhält man dann etwa einen 0,00042-prozentigen Anteil an der virtuellen Kraftdroschken-App BetterTaxi, die dem per Fingertipp auf dem Smartphone bestellten Taxi automatisch verrät, wo man wartet. Etwas mehr Geduld als der Fahrgast muss der Mikroinvestor mitbringen, das Geld wird mindestens bis 2024 angelegt.

Doch die Deutschen sind im Web ebenso geduldig wie risikofreudig. Dem Portal fuer-gruender.de zufolge erzielten im laufenden Jahr 2012 dreißig Start-ups via Mikroinvestment bereits 2,7 Millionen Euro Krautkapital. Klassische Krautfunding-Projekte von Künstlern und Kreativen kamen dagegen nur auf knapp eine Million Euro.

ANSGAR WARNER

Vor Ort von vielen getragen

BROSCHÜRE „Regionale Entwicklung mit Genossenschaften – Bürger, Wirtschaft und Kommunen Hand in Hand“ stellt Projekte vor, die nachhaltig wirken

Der Deutsche Genossenschafts- und Raiffeisenverband (DGRV) hat die Broschüre „Regionale Entwicklung mit Genossenschaften – Bürger, Wirtschaft und Kommunen Hand in Hand“ herausgegeben.

„Viele Gegenden in Deutschland werden mit den Auswirkungen des demografischen Wandels, geringer werdenden öffentlichen Finanzmitteln oder dem Wegzug der jungen Bevölkerung

konfrontiert“, so Eckhard Ott, Vorstandsvorsitzender des DGRV. „Genossenschaften bieten hier vielfältige Möglichkeiten, regionale Strukturen zu bewahren, die Wertschöpfung vor Ort zu sichern und damit insgesamt die Perspektiven ländlicher Räume zu verbessern.“

In der Broschüre werden verschiedene Initiativen vorgestellt: unter anderem Genossenschaften für den gemeinsamen Ein-

kauf kommunaler Einrichtungen, die Förderung erneuerbarer Energien, regionale Gesundheitsversorgung und Kinderbetreuung.

Die Broschüre ist unter www.dgrv.de und www.neuegenossenschaften.de abrufbar. Für 0,90 Euro zuzüglich Mehrwertsteuer kann sie über goerne@dgrv.de bezogen werden (Mindestabnahme 20 Exemplare)



GRÜN IN ZUKUNFT INVESTIEREN

Das traditionelle Wirtschaftsmodell mit seinem Energie- und Rohstoffhunger, mit seinen gewaltigen Emissionen setzt unsere Zukunft aufs Spiel. Die sozial-ökologische Transformation bietet große Herausforderungen für den Forschergeist in unserem Land, für Ingenieurinnen, Pionierunternehmer, Stadtplaner und Mobilitätsexpertinnen.

Grüne Wirtschaftspolitik stellt die Weichen auf nachhaltiges Wirtschaften:

» gruene-bundestag.de » Themen » Wirtschaft

BT- Drs.: 17/11162

Umbruch in der Wirtschaft – wir gestalten den Wandel

UNS GEHT'S UMS GANZE



www.gruene-bundestag.de