
Mikrofinanzierung: Motor für Beschäftigung oder Ersatz für soziale Sicherungsnetze?

JAN SCHRADER* UND EVA TERBERGER

Jan Schrader, KfW, Frankfurt a. M., E-Mail: Jan.Schrader@kfw.de
Eva Terberger, Universität Mannheim, E-Mail: eterberg@mail.uni-mannheim.de

Zusammenfassung: Was kann Mikrofinanzierung zu Beschäftigungswachstum und Steigerung des Einkommens ärmerer Bevölkerungsschichten beitragen? Existierende Evidenz, die hier zusammengetragen wird, erlaubt keine erschöpfende Antwort, doch deuten zahlreiche Indizien darauf hin, dass Mikrofinanzierung in Entwicklungsländern breiten Bevölkerungsschichten, die auf dem Subsistenzniveau leben, dabei hilft, mit Einkommensschocks umzugehen und ihren Konsum zu glätten. In Industrieländern dagegen erfolgt die Abfederung von Schocks für untere Einkommensschichten vor allem über soziale Sicherungsnetze. Weder in Entwicklungsländern noch in Industrieländern wird es allein durch den Zugang zu Mikrofinanzierung gelingen, maßgebliche Teile der ärmeren Bevölkerung zu erfolgreichen Unternehmern zu machen, die Subsistenzunternehmen in kleine oder gar mittlere Unternehmen mit zahlreichen neuen Arbeitsplätzen transformieren. Bei der Überwindung der Kluft zwischen Subsistenzwirtschaft und Unternehmen mit Wachstumspotential, die in Entwicklungsländern durch den hohen Anteil des informellen Sektors verschärft wird, spielt der von Mikrofinanzinstitutionen geschaffene Zugang zu Finanzierung zwar eine wichtige Rolle. Rechtliche und institutionelle Rahmenbedingungen, die eine Formalisierung der Unternehmen und die Ausbildung der Bevölkerung fördern, sind jedoch für das Wachstum von Unternehmen und die Schaffung von Arbeitsplätzen gleichermaßen wichtig.

Summary: What can microfinance contribute to the creation of employment and the increase in well-being of the population? We argue that microfinance has an important benefit for the poor, particularly for subsistence entrepreneurs, as a means of handling shocks and smoothing income. By helping to assure a minimum standard of living on the subsistence level, microfinance partly assumes the functions that in developed economies are provided by social safety nets. A microfinance initiated large scale transformation of poor people into successful entrepreneurs creating small or even medium sized enterprises, however, is not likely to take place, neither in developing nor in industrialised economies. To foster entrepreneurship and to bridge the gap between subsistence activities and prospering enterprise—a gap which is particularly prominent in developing countries due to the high share of the informal economy—microfinance is only part of the solution. Improving the business environment, facilitating the formalisation of unregistered enterprise, and, last but not least, access to better education and vocational training are of equal importance to spur firms' growth and employment creation.

→ JEL Classification: J68, O17, G21

→ Keywords: Mikrofinanzierung, Beschäftigungswirkungen, informeller Sektor, soziale Netze, Industrieländer, Entwicklungsländer

* Dieses Papier gibt die Meinung des Autors wieder und repräsentiert nicht notwendigerweise die Position der KfW.

I Motivation

Kleine Unternehmen sind auf der ganzen Welt eine besonders beliebte Zielgruppe öffentlicher Förderung. Der Grund liegt in der besonderen Rolle, die diesem Unternehmenstyp als Motor für Beschäftigung zugeschrieben wird. Stellvertretend für viele ähnliche Äußerungen sei hier die Erklärung des Europäischen Rates zu Wachstum und Beschäftigung vom Januar 2012 angeführt, in der es heißt:

„Die 23 Millionen KMU [Kleine und Mittlere Unternehmen, d. V.] bilden das Rückgrat der europäischen Wirtschaft und tragen wesentlich zur Bereitstellung von Arbeitsplätzen bei. Deshalb kommen wir überein, dass bis Juni folgende dringende Maßnahmen durchgeführt werden ...“ (Europäischer Rat 2012: 6).

Ein besonderer Engpass für die Gründung und das Wachstum von kleinen Unternehmen wird dabei in ihrem Zugang zu Finanzierung gesehen, weshalb Förderprogramme häufig auf diesen Engpass zugeschnitten werden. Diese Regel bestätigend ist die oben zitierte Äußerung des Europäischen Rates unter der Überschrift „Mehr Finanzmittel für die Wirtschaft, insbesondere für KMU“ angesiedelt.

Der Mikrofinanzansatz lässt sich als das auf die Kleinsten der Kleinen ausgerichtete Segment der KMU-Förderansätze einordnen, die auf die Beseitigung von Finanzierungsengpässen abzielen. Die Beschäftigungsförderung als eine der zentralen durch Mikrofinanzierung angestrebten Wirkungen passt sich nahtlos in das typische Begründungsschema für die KMU-Förderung über den Finanzsektor ein:

„Kleinstkredite – schon ab 50 US-Dollar – und andere sogenannte Mikrofinanzleistungen, wie Versicherungen und Spareinlagen sowie die Vereinfachung von Banküberweisungen, sind ein wichtiges Instrument, um armen Bevölkerungsgruppen dabei zu helfen, ihre Existenz zu sichern und Arbeitsplätze zu schaffen“ (BMZ 2012).

Die Mikrofinanzierung ist einer breiten Öffentlichkeit vor allem als Förderansatz für Entwicklungsländer bekannt. Doch angesichts des verbreiteten Problems der Arbeitslosigkeit greift die Politik – inspiriert durch die Erfolgsgeschichten aus Entwicklungsländern – auch in vielen industrialisierten Ländern seit geraumer Zeit auf den Förderansatz der Mikrofinanzierung zurück. Als illustrierendes Beispiel sei wiederum die Erklärung des Europäischen Rates angeführt, die unter der geplanten Förderung für KMU die „Förderung der Rolle des Progress-Mikrofinanzierungsinstruments zur Unterstützung von Kleinstunternehmen“ als eine der dringend durchzuführenden Maßnahmen auflistet (Europäischer Rat 2012: 9).

Zweifelsohne hat die Mikrofinanzbewegung enorme Erfolge darin zu verzeichnen, ärmeren Bevölkerungsschichten und insbesondere auch Kleinstunternehmern nachhaltigen Zugang zu formellen Finanzdienstleistungen zu eröffnen. Es gibt auch erste harte Evidenz, dass Mikrofinanzierung die unternehmerische Aktivität der Kunden anregt (Banarjee et al. 2009, Duvendack

¹ Inhaltlich in die gleiche Richtung zielend, aber im Gegensatz zum Dokument des Europäischen Rates eher die Situation in sich entwickelnden Ländern repräsentierend, lautet eine einleitende Passage im 2011 veröffentlichten „SME Finance Policy Guide“ der International Finance Corporation (IFC 2011: 9): „SMEs (Small and Medium Enterprise, d.V.) play a key role in economic development and make an important contribution to employment and GDP. Financial access is critical for SMEs' growth and development.“

et al. 2011, Stewart et al. 2010). Da die vorhandenen Wirkungsstudien eher kurzfristige Effekte abgreifen, ist auch nicht auszuschließen, dass aus dieser Aktivität auf längere Sicht neue Arbeitsplätze entstehen. Anekdotische Evidenz sowie die Kundenstruktur und ihre Entwicklung, die bei Mikrofinanzinstitutionen beobachtet wird, deuten jedoch eher darauf hin, dass die weit überwiegende Mehrheit der Unternehmern Kunden Subsistenzunternehmer sind und bleiben. Treffend wird diese Wahrnehmung von Schoar zusammengefasst. Sie bezieht sich hier zwar auf die Erfahrung in Entwicklungsländern, doch die Evidenz aus Industrieländern spricht bezüglich der Beschäftigungswirkungen keine grundsätzlich andere Sprache:

„Surely, access to MFI loans has tremendous benefit for the poor as a means of smoothing income shocks or even allowing them to start subsistence activities, like buying livestock. However, it has not led to an entrepreneurship revolution in these countries. Only a negligible fraction of micro-finance borrowers develop into transformational entrepreneurs or even have the desire to grow their businesses beyond the subsistence level“ (Schoar 2010: 76).

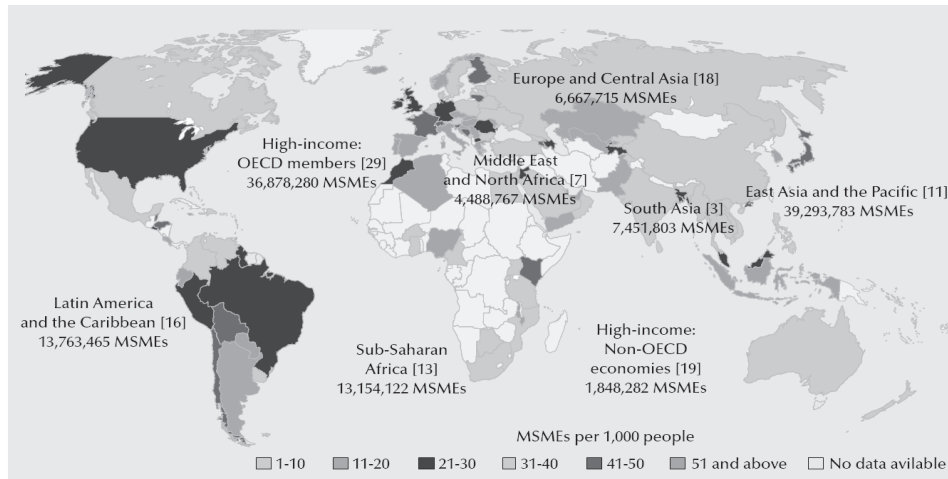
Auch wenn vorhandene Erkenntnisse über die Beschäftigungswirkungen von Mikrofinanzierung weniger aus harten Belegen und eher aus Indizien bestehen, sollen sie im vorliegenden Papier zusammengetragen werden, um zu einer realistischeren Einschätzung des zu erwartenden Mehr an Beschäftigung und Arbeitsplätzen durch Mikrofinanzierung beizutragen. Dadurch soll zum einen ein Beitrag zu einer sachlichen Diskussion um die Wirkungen von Mikrofinanzierung geleistet werden, die in den letzten Jahren angesichts erster Ergebnisse von technisch anspruchsvollen Wirkungsstudien von überzogenen Erwartungen auf der einen Seite zu übertriebener Kritik auf der anderen Seite umschlug. Zum zweiten sollen Hinweise gesammelt werden, die gegebenenfalls dabei helfen könnten, die Barrieren, die der Freisetzung noch stärkerer unternehmerischer Kräfte entgegenstehen, zu identifizieren.

Der Beitrag ist wie folgt aufgebaut. Im folgenden Kapitel wird zunächst das empirische Wissen über die Struktur der Unternehmenslandschaft in Entwicklungs- und Industrieländern zusammengetragen, das Aufschluss darüber geben kann, in welchen Segmenten der Unternehmensstruktur die meisten neuen Arbeitsplätze geschaffen werden. Die Gegenüberstellung von Industrie- und Entwicklungsländern bietet sich nicht nur deshalb an, weil in beiden Ländern der Mikrofinanzansatz praktiziert wird, sondern auch deshalb, weil dadurch unterschiedliche Stufen im Wachstumspfad von Volkswirtschaften abgebildet werden. Im darauf folgenden Kapitel wird basierend auf dem Wissen über die Struktur von Finanzmärkten und ihr Angebot an Finanzdienstleistungen umrissen, inwieweit von einer Finanzierungslücke als Wachstumshemmnis für Kleinstunternehmer in Industrie- und Entwicklungsländern auszugehen ist. Im nächsten, die Argumentation abschließenden Kapitel wird die Nachfrageseite, das heißt, die (potentiellen) Kleinstunternehmer mit ihren unternehmerischen Entfaltungsmöglichkeiten und Grenzen ins Visier genommen, um im abschließenden Fazit Schlussfolgerungen für das Potential des Mikrofinanzansatzes zu ziehen.

2 **Klein(st)unternehmen – ein lohnendes Förderobjekt zur Schaffung von Arbeitsplätzen aus Makrosicht?**

Ein Vergleich der Unternehmenslandschaft in Entwicklungs- (EL) und Industrieländern (IL) und deren Beitrag zur Schaffung von Beschäftigung und Arbeitsplätzen wird durch den Mangel an

Abbildung 1

Dichte von formellen KKMU weltweit

Quelle: Kushnir et al. (2010: 3).

geeigneten Datensätzen, uneinheitliche Definitionen von Größenklassen und insbesondere die zentrale Rolle des informellen Sektors in der Wirtschaftsstruktur der EL erschwert, über den nur sehr wenige verlässliche Daten zur Verfügung stehen.²

Die heute am häufigsten verwendete Kategorisierung³ von Unternehmen in kleinste, kleine und mittlere (KKMU) basiert auf der Definition der OECD. Demnach werden alle Firmen mit weniger als zehn Angestellten als Kleinst- oder Mikrounternehmen, Firmen mit zehn bis 50 Angestellten als kleine Unternehmen und Firmen mit 50 bis 250 Angestellten als mittlere Unternehmen bezeichnet.

Abbildung 1 zeigt eine weltweite Übersicht über die Dichte von KKMU des (nichtlandwirtschaftlichen) formellen Sektors⁴. Die überwältigende Mehrheit dieser offiziell registrierten KKMU (83 Prozent) besteht aus Mikrounternehmen. Analysen verschiedener Autoren zeigen, dass die KKMU-Dichte pro Land im formellen Sektor positiv mit dem Pro-Kopf-Einkommen korreliert ist (Kushnir et al. 2011, Klapper et al. 2010). Dies gilt auch für deren Beitrag zur Beschäftigung: Kushnir et al. 2011 stellen fest, dass der Median des Anteils von formalisierten KKMU an der Gesamtbeschäftigung in Ländern mit hohem Einkommen 45 Prozent, in Ländern mit niedrigem Einkommen dagegen nur 27 Prozent ausmacht. Im Durchschnitt werden gemäß derselben Quelle rund 33 Prozent der Arbeitskräfte in EL durch formalisierte KKMU beschäftigt. Die große

2 Im Folgenden beziehen wir uns nur auf Unternehmen außerhalb des Landwirtschaftssektors.

3 Kushnir (2010) kommen in einer Analyse der KKMU-Daten der Weltbank zu dem Ergebnis, dass circa ein Drittel aller Länder diese Definition verwendet.

4 Die Länder mit der höchsten Dichte formeller KKMU sind Brunei Darussalam (122), Indonesien (1000), Paraguay (95), Tschechien (85) und Ecuador (84).

Bedeutung von KKMU im formellen Sektor scheint im Laufe der Zeit sogar noch zuzunehmen: Zwischen 2000 und 2009 wuchs deren Zahl weltweit um sechs Prozent. Die höchsten KKMU-Wachstumsraten waren in Ländern mit mittleren Pro-Kopf-Einkommen, etwas niedrigere in Ländern mit höheren Pro-Kopf-Einkommen zu verzeichnen. In den ärmsten Ländern war die Wachstumsrate besonders klein – vermutlich, da der informelle Sektor dort eine wesentlich größere Zahl an Unternehmen absorbiert.

Trotz dieser Ergebnisse steht die Forschung über die Bedeutung der KKMU für Wirtschaftswachstum und Beschäftigung, insbesondere in EL, noch am Anfang. Grund hierfür ist das schon angesprochene Datenproblem bezüglich des informellen Sektors. Kushnir et al. (2010) zeigen, dass eine starke negative Korrelation zwischen der Größe des informellen Sektors und der Dichte der formalisierten KKMU über alle Länder besteht. Schätzungen über die Bedeutung des informellen Sektors für Beschäftigung und Wirtschaftsleistung deuten übereinstimmend darauf hin, dass sie in EL deutlich größer ist als in IL: Schneider et al. 2010 beziffern den Anteil der Schattenökonomie in EL mit 38,7 Prozent, in den OECD-Ländern mit hohem Einkommen mit nur 18,7 Prozent des BIP.⁵ Der Anteil des informellen Sektors an der Wirtschaftsleistung sinkt demnach mit dem Entwicklungsstand des Landes. Zur Analyse der Beschäftigungswirkungen von KKMU in EL ist eine Einbeziehung des informellen Sektors somit unerlässlich.

Ein informelles Mikrounternehmen wird definiert als eine Firma oder Einzelperson, die legale Güter und Dienstleistungen produziert, aber nicht vom Staat reguliert ist. Diese Unternehmen sind somit auch in keiner formellen Statistik enthalten und zahlen keine direkten Steuern. Informelle KKMU sind im Durchschnitt deutlich kleiner als formelle KKMU und haben ebenfalls eine deutlich niedrigere Produktivität. Die Strukturen können jedoch länderspezifisch je nach den gesetzlichen und finanzierungstechnischen Rahmenbedingungen stark unterschiedlich sein. Frauen und junge Arbeitnehmer sind unter informellen Beschäftigten überproportional häufig zu finden. Die Beschäftigung im informellen Sektor kann in drei Kategorien unterteilt werden (Becker 2004):

- a. nicht formell registrierte Selbständige, die häufig alleine oder mit anderen Familienmitgliedern das Unternehmen führen,
- b. informelle Angestellte, die entweder bei formellen oder bei informellen Unternehmen arbeiten, und
- c. informelle Unternehmer, die einen oder mehrere Angestellte außerhalb der Familie beschäftigen.

Eine Volkszählung in Mexiko 2002 kam zu dem Ergebnis, dass 57 Prozent der informellen Beschäftigten dem ersten Typ zuzuordnen sind, 37 Prozent dem zweiten und nur sechs Prozent der dritten Kategorie. Soweit die Ergebnisse dieser Studie als tendenziell typisch für EL gelten können, scheint der Mikrofinanzansatz auf die am weitesten verbreitete Gruppe informell Beschäftigter abzielen.

⁵ Diese Schätzungen können als untere Grenze betrachtet werden, da der Landwirtschaftssektor nicht in die Berechnung einbezogen wird.

Werden die Daten von Schatten- und formalisierter Wirtschaft in der Gesamtschau betrachtet, so stellt sich die Bedeutung von KKMU für die Beschäftigung in EL und IL gar nicht so fundamental unterschiedlich dar (Ayyagari et al. 2007). Verbleibende Unterschiede liegen darin, dass ein größerer Teil der KKMU in EL dem informellen Sektor angehört, die Unternehmensgröße sowie die Produktivität insgesamt geringer ist (Stichwort „Missing Middle“) als bei KKMU in IL, zu einem größeren Teil Familienmitglieder beschäftigt werden und die Verwendung innovativer Technologien sowie die Anstellung von Arbeitnehmern mit hohem Humankapital deutlich seltener vorkommen.

KKMU sind insofern für die Beschäftigung sowohl in IL als auch in EL bedeutsam. Doch die bisher präsentierten Daten sind vor allem Bestandsdaten, die wenig darüber aussagen, ob KKMU die ihnen zugeschriebene dynamische Rolle bei der Schaffung neuer Arbeitsplätze spielen. Werden von KKMU wirklich mehr Arbeitsplätze geschaffen als von großen Unternehmen? Die empirische Evidenz ist zumindest weit weniger eindeutig als angesichts des weit verbreiteten Glaubens in den KKMU-Sektor als Beschäftigungsmotor zu vermuten wäre. Bereits in den 1990er Jahren erschienen Veröffentlichungen, die gegen den Mythos angingen. Sie wiesen älteren Studien (Birch et al. 1987) eine Überschätzung der Beschäftigungseffekte von KKMU nach, unter anderem, weil in den einzelnen Größenklassen nicht sauber zwischen Brutto- und Netto-Arbeitsplatzzuwachs (Davis et al. 1996) unterschieden wurde. Einzelne neuere Studien in IL – wie die von Neumark et al. (2009) über die USA mit Daten von 1992–2004 – kommen zu dem Ergebnis, dass nicht KKMU, sondern große Unternehmen die meisten Arbeitsplätze geschaffen haben. Zu KKMU-freundlicheren Ergebnissen kommen dagegen Haltiwanger et al. (2011), die ebenfalls mit US-amerikanischen Daten, allerdings von 1976–2004, arbeiten und für KKMU eine höhere Nettowirkung auf das Beschäftigungswachstum als für große Unternehmen finden. Die Autoren betonen allerdings, dass es nicht kleine Unternehmen an sich sind, die viele Arbeitsplätze schaffen, sondern vor allem junge Unternehmen („Start ups“). Diese Unternehmen zeigen gleichzeitig eine starke „Up-or-out“-Dynamik, das heißt, sie verzeichnen einen hohen Zuwachs an Arbeitsplätzen, die jedoch nicht immer von Bestand sind oder aber Arbeitsplätze in anderen Unternehmen zerstören, auch wenn die Nettowirkung positiv und überproportional hoch bleibt. Ältere kleine Unternehmen dagegen sind weit weniger dynamisch und tragen unterproportional zu Arbeitsplatzeffekten bei.

Für Nicht-OECD-Länder weisen Ayyagari et al. (2011), dem Mythos weitgehend entsprechend, nach, dass formale KKMU seit 2000 im Vergleich zu großen Unternehmen überproportional zum Wachstum der Arbeitsplätze beitrugen. Dies könnte darauf hindeuten, dass in EL – im Unterschied zu IL – viele KKMU aufgrund von die Unternehmensentwicklung hemmenden Rahmenbedingungen ihre optimale Größe noch nicht erreicht haben.

Diese Ergebnisse aus Makrosicht unterstützen somit überwiegend die Annahme, dass KKMU ein lohnendes Förderobjekt im Hinblick auf Beschäftigungsförderung sein können, insbesondere in EL, auch wenn Daten für den informellen Sektor nicht verfügbar sind. Allerdings muss die Förderung genauer auf diejenigen jungen und innovativen Unternehmen ausgerichtet werden, die tatsächlich neue Arbeitsplätze schaffen. Inwieweit Mikrofinanzierung hier eine Rolle spielen kann, wird in den nächsten Kapiteln diskutiert.

3 **Zugang zu Finanzierung – ein Engpass für die Entwicklung von Klein(st)unternehmen auch in Industrieländern?**

KKMU leiden unter Finanzierungsengpässen. Diese These wird zumindest für EL durch zahlreiche Studien gestützt.

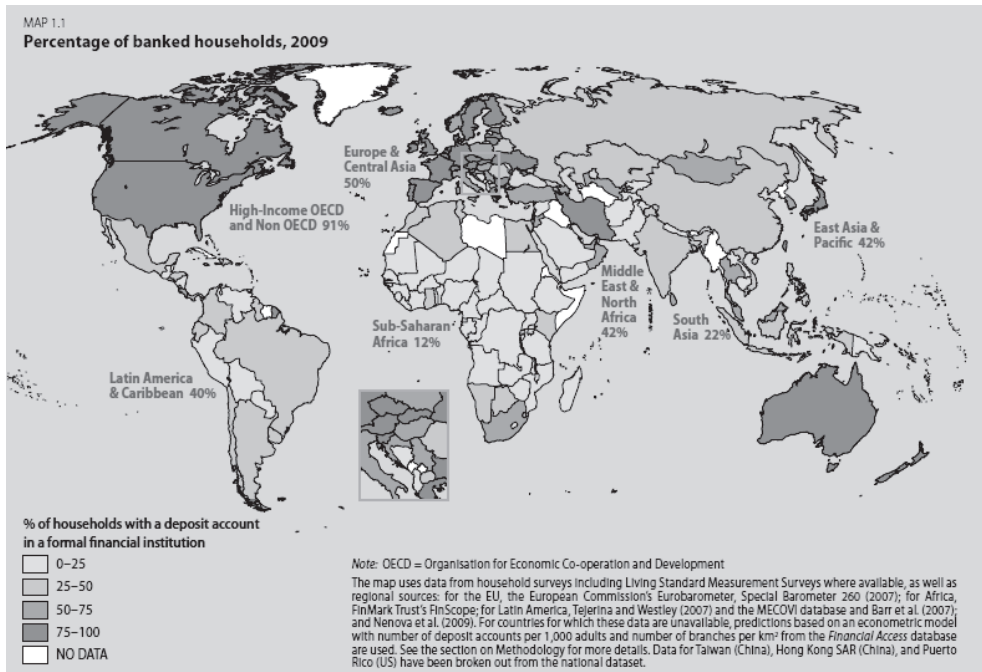
In jährlichen Umfragen, wie zum Beispiel durch den *Global Entrepreneurship Monitor*, wird der Finanzierungszugang für KKMU in EL regelmäßig deutlich schlechter eingeschätzt als in IL. Dieses Meinungsbild steht in weitgehendem Einklang mit den Ergebnissen einer weltweiten Querschnittsstudie von Ayyagari et al. (2008), die die wichtigsten Entwicklungshemmnisse von KKMU mit ökonometrischen Methoden isolieren. Nach dieser Studie zählt die Finanzierung, neben Kriminalität und politischer Instabilität, zu den drei wichtigsten Wachstumshemmnissen, wobei der Finanzierungsengpass bei kleinen Unternehmen besonders stark ausgeprägt ist. Interessanterweise ist der Engpass jedoch nicht in den Ländern mit dem niedrigsten Entwicklungsstand am ausgeprägtesten, sondern in denjenigen mit den niedrigen mittleren Einkommen. Es ist jedoch darauf hinzuweisen, dass der verarbeitete weltweite Datensatz zwar viele Kleinunternehmen enthält, allerdings keine Kleinstunternehmen mit weniger als fünf Angestellten. Ein großes Segment der Zielgruppe des Mikrofinanzansatzes ist hier also nicht abgedeckt.

Nicht auf der Basis weltweiter Daten, sondern anhand eines natürlichen Experiments in Indien spüren Banerjee und Duflo (2008) Finanzierungsengpässen von KKMU nach: Sie bauen ihre Untersuchung auf der plausiblen Vermutung auf, dass Unternehmen mit angemessener Kapitalversorgung keinen Anlass haben, ihr Investitionsverhalten fundamental zu ändern, sollte sich ihnen plötzlich ein neuer Zugang zu Finanzierung eröffnen. Liegt dagegen eine Finanzierungsbeschränkung vor, sollten außergewöhnlich hohe Investitionen getätigt werden, sobald sich eine neue Finanzierungsquelle bietet. Genau dies beobachten die Forscher nach der Einführung eines neuen Förderprogramms für KMU in Indien, durch das ausgewählte Unternehmen direkte Kredite erhielten. Die Investitionen der Zielgruppe stiegen stark an, und die Kredite wurden nicht verwendet, um ältere, teurere Kredite abzulösen. Die Differenz zwischen dem Zinssatz und der Grenzproduktivität der Investitionen betrug 70 Prozent, was auf gravierende Finanzierungsbeschränkungen schließen lässt.

Es ist allerdings auch hier darauf hinzuweisen: Kleinstunternehmen und insbesondere informelle Unternehmen werden durch die Untersuchung nicht abgedeckt. Es kann jedoch vermutet werden, dass Finanzierungsengpässe im informellen Unternehmenssektor sogar noch stärker ausgeprägt sind, da informelle Unternehmen ihre Kreditwürdigkeit schwerer als formelle Unternehmen, die ordnungsgemäße Bücher führen, signalisieren können. Die These von ausgeprägten Engpässen bei Kleinstunternehmen insbesondere im informellen Sektor unterstützen die Analysen von CGAP (2010), die auf der Basis vorhandener Datensätze einen Überblick über den Finanzierungszugang auf der ganzen Welt geben (Abbildungen 2 und 3) und dabei insbesondere auch die Zielgruppe der Mikrofinanzierung mit abdecken wollen. Deshalb werden Informationen zum Finanzdienstleistungszugang sowohl von KMU wie auch von Privathaushalten verarbeitet, hinter denen sich als eine Teilgruppe auch die informellen Kleinstunternehmen verbergen. Doch gleich ob SME oder private Haushalte betrachtet werden, das Bild bleibt ähnlich, wie die Graphiken aus dem jüngsten CGAP „Access-to-Finance“-Bericht 2010 eindrucksvoll verdeutlichen. Trotz unvollständiger und schwer vergleichbarer Zahlen lassen die vorhandenen wenig Zweifel, dass der Zugang zu Finanzierung und Finanzdienstleistungen in EL – trotz aller

Abbildung 2

Zugang von Haushalten zu formalen Finanzdienstleistungen



Quelle: CGAP (2010:4).

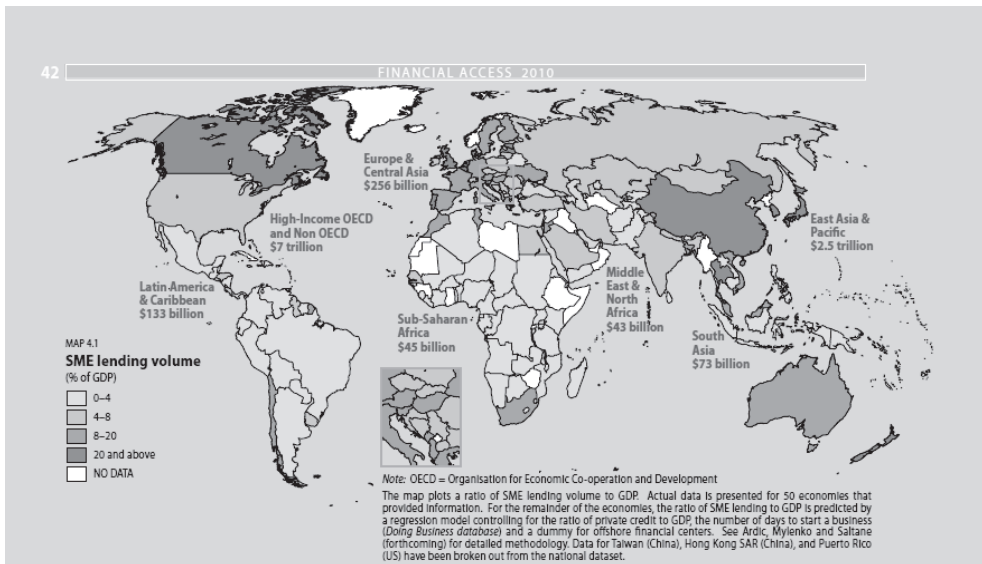
Fortschritte, die in den letzten Jahrzehnten auch dank der Mikrofinanzierung gemacht wurden – immer noch weit hinter demjenigen in industrialisierten Ländern zurückbleibt.

Im Lichte dieser Informationen zum Finanzierungszugang und zu Finanzierung als Wachstumshemmnis erscheint die Mikrofinanzierung zumindest in EL ein durchaus aussichtsreicher Ansatz, auch zur Förderung von Beschäftigung.

Ein gewisses Fragezeichen lässt sich hinter die Förderung über den Mikrofinanzansatz in Industrieländern machen, denn hier ist der Finanzierungszugang deutlich besser und das Wachstumshemmnis „Finanzierung“ weniger prominent. Allerdings lassen die bisher angeführten Querschnittsuntersuchungen schwerlich zwischen einzelnen Ländern genauer differenzieren; und dies könnte gerade bei der Beurteilung der Mikrofinanzierung in Industrieländern wichtig sein. Auch wenn in den obigen Graphiken alle Industrieländer nahezu gleich gut versorgt erscheinen, zeigen Vergleiche von Finanzsystemen, dass einzelne Länder, und hierzu zählt etwa Deutschland, zum einen ein Finanzsystem haben, das stärker durch Banken als durch den Kapitalmarkt geprägt ist (Levine 2002), und zum anderen innerhalb des Bankensystems eine große Gruppe von Banken existiert, die vor etwa 200 Jahren aus ganz ähnlichen Gründen wie die heutigen Mikrofinanzinstitutionen entstanden sind, nämlich zur Versorgung von Kleinstunternehmen und ärmeren Bevölkerungsschichten. Die Versorgung der typischen Zielgruppe von Mikrofinanzie-

Abbildung 3

Volumen der Kreditvergabe an KMLR In Prozent des BIP



Zu beachten: Die Vergleichbarkeit ist aufgrund unterschiedlicher nationaler Definitionen von KMU eingeschränkt.
Quelle: CGAP (2010:42).

rung in Deutschland⁶ dürfte also vermutlich besser sein als etwa in den eher kapitalmarktgeprägten Finanzsystemen der USA oder Großbritanniens (Mullineux et al. 2006). Insofern erscheint es zu früh, generell zu folgern, dass Mikrofinanzierung in Industrieländern wenig Sinn macht, zumal Kleinstunternehmen in weltweiten Untersuchungen zu Finanzierungsengpässen meist gar nicht enthalten sind.

Wenden wir uns deshalb also dem noch fehlenden Baustein, der Frage nach den Wachstumsmöglichkeiten von Kleinstunternehmen, zu.

4 Die Bedeutung von Klein(st)unternehmertum für die Schaffung von Arbeitsplätzen

4.1 Mikrofinanzierung, Selbstständigkeit und Subsistenzunternehmen

Mikrokredite fließen teilweise in die Erhöhung des Konsums, was für sich genommen positive entwicklungspolitische Wirkungen entfalten kann, weil Einkommensschwankungen ausgegli-

⁶ Kritikos et al. (2009) finden sogar in Deutschland Indizien für eine Finanzierungslücke bei sehr kleinen Unternehmen mit immer wiederkehrendem, gleichmäßigem Finanzierungsbedarf.

chen und der Konsum geglättet werden kann. Zugang zu Finanzierung kann allerdings nur dann zu Unternehmenswachstum und Schaffung von Arbeitsplätzen beitragen, wenn der Mikrokredit produktiv in die Realisierung bisher unausgeschöpfter und lohnender unternehmerischer Ideen investiert wird.

Dass mit dem Zugang zu Mikrofinanzierung die unternehmerische Aktivität zunahm, ist in einzelnen Studien für Entwicklungsländer nachgewiesen. Dabei handelte es sich um kleine Neugründungen als zusätzliche Einnahmenquelle von Familien oder um Geschäftserweiterungen, zum Beispiel durch Aufstockung des Warenlagers (Banerjee et al. 2009). Es gibt andere Untersuchungen, die zeigen, dass die marginale Verzinsung, die mit derartigen Investitionen realisiert wird, mit real circa 60 Prozent beachtlich sein kann (de Mel et al. 2008) – Zahlen, die den Finanzierungseingpass unterstreichen und gleichzeitig klarmachen, dass mit derartigen Investitionen die Zinssätze von Mikrokrediten bezahlbar sind, die zwar deutlich unter den von informellen Geldverleihern geforderten liegen, aber im Vergleich zum Zinsniveau in IL immer noch hoch erscheinen. Es existieren also lohnende Investitionen, die durch den Zugang zu Mikrokrediten verwirklicht werden können.

Dies ist für das Potential von Mikrofinanzierung als Beschäftigungsmotor in EL zunächst einmal positiv. Doch gibt es derartig unausgeschöpftes Investitionspotential auf der Kleinstunternehmer-ebene auch in IL?

Bei der Beantwortung dieser Frage ist ein grundlegender Unterschied zwischen der Situation eines potentiellen Kleinstunternehmers in EL und IL zu beachten, der gravierende Auswirkungen darauf haben kann, was in dem EL- und dem IL-Umfeld als lohnende unternehmerische Aktivität bezeichnet werden kann. Ein Unternehmer in EL, insbesondere ein Subsistenzunternehmer, betrachtet in der Regel jede Investitionsmöglichkeit als lohnend, die mehr Einnahmen generiert als die Finanzierung kostet, solange er sie mit seiner Arbeitskraft und der seiner Familie noch bewältigen kann. Dies liegt schlichtweg darin begründet, dass er keine wirkliche Alternative zur Generierung von Einkommen durch unternehmerische Tätigkeiten hat, seiner eigenen Arbeitskraft also Opportunitätskosten nahe bei null zuordnet, denn die Arbeitsplätze im Angestelltenverhältnis sind rar gesät, häufig wird dafür auch ein ganz anderes Qualifikationsniveau gefordert. Ganz auf das unternehmerische Einkommen kann der Mikrounternehmer auch nicht verzichten, weil es kein soziales Sicherungsnetz gibt, das ihm ein Existenzminimum mittels Transfereinkommen garantiert. Ganz anders sieht die Situation in IL aus: Lohnend ist es aus der Sicht eines potentiellen Unternehmers erst dann, sich selbstständig zu machen, wenn er damit mindestens ebenso viel verdienen kann wie in einer Alternativbeschäftigung als Angestellter oder aber, falls er arbeitslos ist, wie er in Form von Transfereinkommen aus dem sozialen Netz erhält. Mit anderen Worten: Die Schwelle, ab der das Einkommen aus selbständiger Tätigkeit als lohnend bezeichnet werden kann, liegt in IL in der Regel deutlich höher als in EL.

Dies ist erst einmal eine schlechte Nachricht für die Mikrofinanzierung als Beschäftigungsmotor in Industrieländern. Während die unternehmerische Tätigkeit in EL häufig eine Art Ersatz für das nicht vorhandene soziale Netz darstellt (Zeller 1999), steht sie in Industrieländern für das Individuum, das die Selbstständigkeit erwägt, unter Umständen in einer Art Konkurrenz zum Bezug von Einkommen aus dem sozialen Sicherungsnetz. Aus der Sicht des nationalen Planers, und dies ist die gute Nachricht für den Mikrofinanzansatz in IL, stellt sich die Entscheidungssituation jedoch deutlich anders dar als aus der einzelwirtschaftlichen Sicht des potentiellen Unternehmers. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht ist eine Förderung des Kleinstunternehmer-

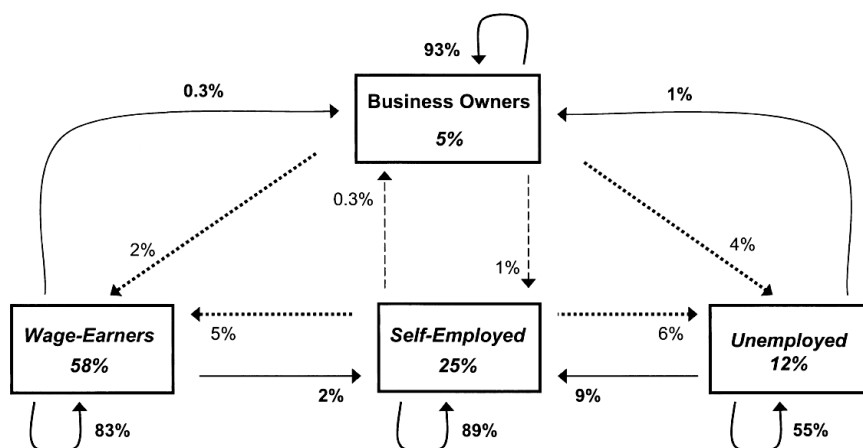
tums, zum Beispiel über Mikrofinanzierung, immer dann sinnvoll, wenn die Förderung weniger kostet als die zusätzlichen Einsparungen, die sich durch die Förderung der Selbständigkeit bei den Transfereinkommen erzielen lassen. Selbst wenn also das erwartete Einkommen aus unternehmerischer Tätigkeit niedriger liegt als das Existenzminimum, kann es sinnvoll sein, eine solche zu fördern und das Einkommen gegebenenfalls aufzustocken, weil dies insgesamt Vorteile gegenüber dem reinen Transfereinkommen bietet. Hier existiert ein zusätzlicher Spielraum für sinnvolle Förderung von Kleinstunternehmertum in IL, der in EL nicht existiert. Auch in IL hat Kleinstunternehmensförderung insofern seinen Platz als Ersatz für das soziale Netz, nicht weil dieses fehlen würde, sondern weil die Förderung der Selbständigkeit dabei helfen kann, die finanziellen Lasten aus dem sozialen Sicherungsnetz zu reduzieren. Dieses Potenzial der Kleinstunternehmensförderung wurde beispielweise in Deutschland im Rahmen der Förderung der sogenannten Ich-AG und Zahlung eines Existenzgründungszuschusses als Weg aus der Arbeitslosigkeit genutzt – ein Ansatz, dem in Evaluierungsstudien zur Arbeitsmarktförderung positive Wirkungen bescheinigt wurden (Caliendo und Kritikós 2009, 2010). Auch für IL ist insofern der Mikrofinanzierung das Potenzial für eine Förderung der Beschäftigung im Mikrounternehmenssektor nicht völlig abzuspüren, vor allem, wenn flankierend andere Förderansätze, wie zum Beispiel die Aufstockung des Einkommens, eingesetzt werden.

4.2 Der Weg vom Kleinstunternehmer zum blühenden Kleinunternehmen – ein Ausnahmefall?

Eine selbständige Tätigkeit, die es erlaubt, ein Subsistenz Einkommen zu erzielen, schafft zwar Beschäftigung, lässt sich aber kaum als Motor für neue Arbeitsplätze bezeichnen. Zu letzterem passt eher die Vorstellung von einem dynamischen Selbständigen, dessen Einzelunternehmung sich auf einem relativ stetigen Wachstumspfad zu einem Kleinstunternehmen mit mehreren

Abbildung 4

Fluktuation im Arbeitsmarkt – Kolumbien



Quelle: Velez et al. (2010).

Angestellten, wenn nicht gar zu einem blühenden Klein- oder gar mittleren Unternehmen entwickelt.

Genau diese Vorstellung, die bei vielen Fürsprechern von KKMU-Förderprogrammen für Kleinunternehmen vorzuherrschen scheint, findet nach neueren Erkenntnissen vermutlich weniger Entsprechung in der Realität. Anstatt zu wachsen und zu gedeihen verschwinden viele Kleinunternehmen, die neu gegründet werden, relativ schnell wieder vom Markt. Selbst wenn sie es schaffen, längerfristig zu überleben, so entwickeln sich selten aus Kleinunternehmen durch stetiges Wachstum Kleinunternehmen, die neue Arbeitsplätze schaffen, wie die oben zitierte Studie von Haltiwanger et al. (2011) bereits erahnen ließ.

Diese These wird zumindest für EL durch eine neue Studie von Velez et al. (2010) in Kolumbien auf der Basis von mehrjährigen landesweiten Haushaltsbefragungen untermauert. In Abbildung 4 wird deutlich, dass im Zeitraum 2003–2006 der Anteil der Selbstständigen mit 25 Prozent deutlich höher war als der Anteil der Unternehmer (fünf Prozent). Weiterhin gab es 58 Prozent Angestellte und 12 Prozent Arbeitslose. Besonders interessant sind die Wanderungen zwischen den Kategorien im genannten Zeitraum: Demnach war der Anteil von Selbstständigen, die zu Unternehmern wurden, minimal (0,3 Prozent) sogar niedriger als derjenigen, die aus der Arbeitslosigkeit zu Unternehmern wurden. Dagegen ist eine klare Tendenz Richtung abhängiger Beschäftigung erkennbar: Selbstständige bleiben am ehesten selbstständig (89 Prozent) oder aber tendieren zu abhängiger Beschäftigung (fünf Prozent). Arbeitslose nehmen zu einem hohen Anteil eine selbstständige Tätigkeit auf (neun Prozent), was dafür spricht, dass diese als Alternative zur Arbeitslosigkeit gesehen wird. Die Autoren zeigen zudem, dass Unternehmer im Durchschnitt einen höheren Bildungsabschluss und eine höhere Risikoneigung aufweisen. In IL sind ähnliche Strukturen zu beobachten: Gompers et al. (2005) dokumentieren, dass wenige Selbstständige erfolgreiche Kleinunternehmen gründen und neue Arbeitsplätze schaffen. Die erfolgreichen Unternehmer gründen ein Unternehmen eher aus einem Angestelltenverhältnis heraus, da sie dann den entsprechenden Sektor gut kennen und spezifische Kenntnisse im entsprechenden Bereich besitzen.

Als Antwort auf diese Ergebnisse schlägt Schoar (2010) vor, zwischen zwei verschiedenen Unternehmertypen zu unterscheiden: Dem Subsistenzunternehmer, der hauptsächlich aus Mangel an Alternativen zum Unternehmer wird, um seinen Lebensunterhalt zu sichern, und dem sehr viel selteneren Transformationsunternehmer (in anderen Studien auch häufig als „Entrepreneur“ bezeichnet), der mehr als ein Subsistenzunternehmen gründen will und Arbeitsplätze schafft. Schoar hält eine stärkere Fokussierung auf diesen Unterschied beim Design von KKMU-Förderprogrammen für entscheidend und erhält Unterstützung von einer Vielzahl von Autoren, die für erfolgreiches Unternehmertum immer wieder die besondere Motivation des Unternehmers und seine Innovationskraft als Erfolgsfaktoren hervorheben.

Indirekt erfährt die These von Schoar auch durch eine neuere Studie (Bauchet und Morduch 2011) über das typische Profil von Arbeitnehmern in Kleinunternehmen im Vergleich zu Mikrounternehmern in EL Unterstützung. Selbst Arbeitnehmer in Kleinunternehmen sind besser qualifiziert als Mikrounternehmer, so dass die abhängige Beschäftigung in einem Kleinunternehmen keine wirkliche Alternative zum Mikrounternehmertum darstellt. Dies gilt insbesondere auch für gering qualifizierte Frauen, die einen hohen Anteil von Mikrounternehmern stellen.

Diese Hürden mangelnder Qualifikation, die den Weg vom Subsistenzunternehmer zum erfolgreichen Klein(st)unternehmer verstellen, sind sicherlich nicht die einzigen Hindernisse. Insbesondere in EL verläuft ein Graben zwischen dem informellen Subsistenzunternehmertum und dem formellen Unternehmenssektor. In vielen Ländern fehlt es an so grundlegenden Rahmenbedingungen wie einer flächendeckenden Ausgabe von Identifikationsdokumenten (Personalausweis, Pass, Sozialversicherungsausweis), die aber dennoch zur Voraussetzung für eine formelle Einstellung gemacht werden.

Was heißt dies für den Mikrofinanzansatz in EL und IL, insbesondere als Stütze für das Beschäftigungswachstum im Kleinstunternehmenssektor?

5 Mikrofinanzierung und Beschäftigungswachstum: Was wissen wir?

Das Gesamtbild, das sich aus den beleuchteten Teilperspektiven zusammensetzt, ist so einheitlich, dass eine – zumindest von der Tendenz her zuverlässige – Antwort bezüglich unserer Ausgangsfrage möglich erscheint: Der Ansatz der Mikrofinanzierung hat seinen berechtigten Platz unter den Ansätzen für die Schaffung von Beschäftigung, sein Potential liegt aber eher in der Unterstützung für solche Arbeitsuchende, die ohne ihr Subsistenzunternehmertum auf soziale Sicherungsnetze angewiesen wären. Die Erwartung dagegen, der Mikrofinanzansatz könne eine breite unternehmerische Bewegung auslösen, bei der sich gehäuft aus Einzelunternehmern blühende Klein- und Mittelunternehmen entwickeln, die neue Arbeitsplätze schaffen, ist tendenziell überzogen.

Sowohl in EL als auch in IL kann der Mikrofinanzansatz dabei helfen, soziale Sicherungsnetze zu ersetzen, wenn auch auf unterschiedliche Art und Weise. Da in vielen EL staatliche Transfersysteme noch weitgehend fehlen, ist die Beschäftigung als Subsistenzunternehmer in vielen Haushalten eine der wenigen Alternativen, die gering qualifizierten Arbeitskräften offenstehen, zumal sie vielleicht auch noch ihre Arbeitszeiten mit der Versorgung von Kindern und Haushalt abstimmen müssen. Mikrofinanzierung kann hier durch den Zugang zu Finanzdienstleistungen, vor allem durch Kredit, aber auch durch Sparmöglichkeiten und Geldtransfers, einen Beitrag zur Stabilisierung von Familieneinkommen leisten. Diese Leistung, die in rigorosen Wirkungsstudien auch belegt ist, sollte keinesfalls unterschätzt werden. Mikrofinanzierung ebnet zwar nicht den Weg aus der Armut, aber sie bietet Möglichkeiten zur Abfederungen von Schocks, solange Finanzdienstleistungen in verantwortlicher Art und Weise angeboten werden. Gerade weil formale soziale Sicherungsnetze fehlen, kann der Nutzen eines solchen Risikomanagements in Form von Konsumglättung für arme Bevölkerungsschichten in EL erheblich sein, sogar größer als derjenige von zusätzlichem Einkommen in weniger armen Haushalten (Morduch 1999). Auch in IL bietet die Mikrofinanzierung Potential, vor allem für Menschen, die in einer Existenz als Kleinstunternehmer eine Alternative zum Bezug von Transfereinkommen aus formalen Sicherungsnetzen sehen. Bei der Gestaltung von Mikrofinanzansätzen ist hier jedoch zu bedenken, dass der Zugang zu Finanzierung bei der Gründung einer solchen Existenz meistens nicht der einzige Engpass ist. Lukrative Investitionen werden häufig bereits durch die in IL weit entwickelte Finanzsysteme finanziert, insbesondere wenn es Anbieter gibt, die auf kleinere und mittlere Unternehmen spezialisiert sind. Das Problem besteht vermutlich häufiger auch darin, dass ein Subsistenzunternehmen tendenziell weniger abwirft als das Existenzminimum, das durch die formalen Sicherungsnetze garantiert wird. Neben der Bereitstellung von Finanzierung muss hier

durch entsprechende Anreize und Einkommensaufstockungen dafür gesorgt werden, dass zum einen die Arbeit als Kleinstunternehmer lohnend wird, zum anderen aber keine überzogenen Anreize für die Selbstständigkeit gesetzt werden, die aus potentiell „guten“ Arbeitnehmern, die vielleicht vorübergehend arbeitslos sind, „schlechte“ Unternehmer machen.

Die maßgeblichen Kräfte zur Schaffung von neuen Arbeitsplätzen für abhängig Beschäftigte, darauf deuten viele Indizien hin, scheinen eher aus dem Bereich der innovativen Klein- und Mittelunternehmen – sowie natürlich im Sektor der Großunternehmen – zu liegen. Sowohl in EL als auch in IL ist das Potential kreativer Unternehmer, die wachsende Kleinunternehmen gründen, begrenzt. Dass Finanzierung für solche Unternehmer einen Engpass darstellen kann, ist durchaus möglich, sie brauchen aber in der Regel mehr als die typischen Mikrofinanzdienstleistungen. Das Stichwort von der „Missing Middle“, das heißt, dass bei der Vertiefung und Verbreiterung von Finanzsystemen der KMU-Sektor gegenüber den Mikrounternehmern nicht vergessen werden darf, weist die richtige Richtung. Speziell in EL kommt als Hürde für die Schaffung neuer Arbeitsplätze noch der tiefe Graben zwischen informellem und formellem Sektor hinzu. Dieser Graben ist häufig in weit grundlegenden Engpässen begründet als in der Struktur des Finanzsektors. Um nur ein Beispiel zu nennen: In vielen Ländern ist der Besitz eines Identifikationsausweises, sei es ein Pass oder Personalausweis oder eine Sozialversicherungsnummer, Voraussetzung für die Aufnahme einer formellen Beschäftigung. Nur ein Bruchteil der Bevölkerung verfügt jedoch über eine solche Identifikation. Dass die Transformation eines informellen Unternehmens in ein formelles Unternehmen, neben der Hürde ganz unterschiedlicher Qualifikationsprofile im informellen und formellen Sektor, mit größten Schwierigkeiten administrativer Art und prohibitiv hohen Kosten verbunden sein kann, ist ein altbekanntes Phänomen.

Was heißt dieser Graben für die Mikrofinanzierung? Mikrofinanzierung wurde insbesondere geschaffen, um auch den informellen Unternehmern Zugang zu Finanzdienstleistungen zu gewähren, und dies ist für viele Menschen, wenn auch längst noch nicht für alle, gelungen. Der Mikrofinanzansatz ist, gerade weil er den informellen Sektor als Zielsektor wählte, nicht der geeignete, und schon gar nicht der einzige Weg, um den Graben zwischen informellem und formellem Unternehmenssektor zu überwinden. Im Gegenteil, da er die Nachteile des Verharrens im informellen Sektor lindert, muss die Mikrofinanzierung aufpassen, dass sie dem Wandel der Unternehmensstruktur in EL hin zu mehr formeller Beschäftigung nicht entgegensteht.

Im Bereich der Entwicklung der Mikrofinanzinstitutionen selbst erscheint diese Gefahr weniger zu bestehen, denn viele von ihnen haben sich zu formellen Banken entwickelt, die nicht nur Kleinstunternehmen, sondern längst auch kleine und mittlere Unternehmen bedienen und so das Problem der „Missing Middle“ angehen. Um bei dem Strukturwandel hin zu mehr formeller Beschäftigung zu helfen, die letztlich auch die Basis für mehr Steuereinnahmen und die Schaffung von formalen sozialen Sicherungsnetzen bietet, sind andere, teilweise grundlegendere Ansätze nötig, wie die bereits genannte Etablierung von Identifikationssystemen oder Reformen zur Erleichterung der Transformation von informellen in formelle Unternehmen. Die Mikrofinanzierung muss darauf achten, dass sie solche Ansätze nicht konterkariert, indem sie sich in sich entwickelnden Volkswirtschaften einseitig auf die Seite der informellen Unternehmen schlägt. Der Protest der Mikrofinanzszene in Bolivien gegen die Pläne der Regierung, Formalisierung zur Voraussetzung für den Zugang zu Krediten zu machen, legt beredtes Zeugnis von diesem Spannungsfeld ab, dem sich die Mikrofinanzierung zukünftig verstärkt ausgesetzt sehen könnte. Hier muss nach Wegen gesucht werden, wie der Mikrofinanzansatz zukünftig den Entwicklungsprozess als ganzen unterstützen kann, ohne die ursprüngliche Zielgruppe der ärmeren

Bevölkerungsgruppen im Stich zu lassen, denn letztlich sind es diese Bevölkerungsteile, die langfristig von der Existenz formaler Strukturen, inklusive sozialer Sicherungsnetze, auch am meisten profitieren sollten.

Literaturverzeichnis

- Ayyagari, Meghana, Thorsten Beck und Asli Demircuc-Kunt (2007): Small and Medium Enterprises across the Globe. *Small Business Economics*, 29 (4), 415–434.
- Ayyagari, Meghana, Asli Demircuc-Kunt und Vojislav Maksimovic (2008): How Important Are Financing Constraints? The Role of Finance in the Business Environment. *World Bank Economic Review*, 22 (3), 483–516.
- Ayyagari, Meghana, Asli Demircuc-Kunt und Vojislav Maksimovic (2011): *Small vs. Young Firms across the World. Contribution to Employment, Job Creation, and Growth*. World Bank Policy Research Working Paper. 5631. Washington, D.C.
- Banerjee, Abhijit V. und Esther Duflo (2008): *Do Firms Want to Borrow More? Testing Credit Constraints Using a Directed Lending Program*. Massachusetts Institute of Technology Working Paper. 02–25.
- Banerjee, Abhijit V, Esther Duflo, Rachel Glennerster und Cynthia Kinnan (2009): *The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation*. MIT Working Paper.
- Bauchet, Jonathan und Jonathan Morduch (2011): *Is Micro Too Small? Microcredit vs. SME Finance*. NYU Wagner Research Paper. 2011-15.
- Becker, Kristina F. (2004): The Informal Sector. Fact Finding Study. SIDA Publication. SIDA3630en.
- Birch, David L. (1987): *Job Creation in America: How Our Smallest Companies Put the Most People to Work*. New York, Free Press.
- Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit (BMZ) (2012): Webseite des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung. www.bmz.de/de/was_wir_machen/themen/wirtschaft/nachhaltige_wirtschaftsentwicklung/finanzdienstleistungen/mikrofinanzierung/index.html. Juni 2012.
- Caliendo, Marco und Alexander S. Kritikos (2009): Die reformierte Gründungsförderung für Arbeitslose – Chancen und Risiken. *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 10 (2), 189–213.
- Caliendo, Marco und Alexander S. Kritikos (2010): Gründungen aus der Arbeitslosigkeit: Nur selten aus der Not geboren und daher erfolgreich. *Wochenbericht des DIW Berlin*, Nr. 18.
- Caliendo, Marco, Victor Steiner und Hans J. Baumgartner (2007): Kapitel IV – Mikroökonomische Analysen. In: Frank Wießner: *Evaluation der Maßnahmen zur Umsetzung der Vorschläge der Hartz-Kommission, Arbeitspaket 1: Wirksamkeit der Instrumente, Modul 1e: Existenzgründungen*. Bundesministerium für Arbeit und Soziales. 199–255.
- CGAP – Consultative Group to Assist the Poor (2010): Financial Access – The State of Financial Inclusion through the Crisis. Washington, D.C.
- Davis Steven J., John Haltiwanger und Scott Schuh (1996): Small Business and Job Creation: Dissecting the Myth and Reassessing the Facts. *Small Business Economics*, 8 (4), 297–315.
- De Mel, Suresh, David McKenzie und Christopher Woodruff (2008): Returns to Capital in Microenterprises: Evidence from a Field Experiment. *The Quarterly Journal of Economics*, 123 (4), 1329–1372.

- Duvendack, Maren, Richard Palmer-Jones, James G. Copestake, Lee Hooper, Yoon Loke und Nitya Rao (2011): What is the Evidence of the Impact of Microfinance on the Well-being of poor People? EPPI-Centre. Social Science Research Unit. University of London.
- Europäischer Rat (2012): Erklärung zu Wachstum und Beschäftigung. www.bundesregierung.de/Content/DE/_Anlagen/2012/01/2012-01-30-EUErklProzentC3_ProzentA4rung.pdf?__blob=publicationFile. Juni 2012.
- Gompers, Paul A., Josh Lerner und David S. Scharfstein (2005): Entrepreneurial Spawning: Public Corporations and the Formation of New Ventures, 1986–1999. *Journal of Finance*, 60 (2), 577–614.
- Haltiwanger, John, Ron S. Jarmin und Javier Miranda (2010): *Who Creates Jobs? Small vs. Large vs. Young*. NBER Working Paper Series. 16300.
- International Finance Corporation (IFC) (2011): *SME Finance Policy Guide*. Washington, D.C.
- Klapper, Leora, Raphael Amit und Mauro F. Guillén (2010): Entrepreneurship and Firm Formation across Countries. In: Josh Lerner und Antoinette Schoar (Hrsg.): *International Differences in Entrepreneurship*. National Bureau of Economic Research Conference Report. Chicago, University of Chicago Press, 129–158.
- Kritikos, Alexander S., Christoph Kneiding und Claas C. Germelmann (2009): *Demand Side Analysis of Microlending Markets in Germany*. DIW Discussion Paper Series. 903.
- Kushnir, Khrystyna (2010): How Do Economies Define MSMEs? IFC and the World Bank. www.ifc.org/msmecountryindicators. Juni 2012.
- Kushnir, Khrystyna, Melina K. Mirmulstein und Rita Ramalho (2010): Micro, Small and Medium Enterprises Around the World: How Many are There, and What Affects the Count? World Bank/IFC Analysis Note.
- Levine, Ross (2002): Bank-Based or Market-Based Financial Systems: Which is Better? *Journal of Financial Intermediation*, 11 (4), 398–428.
- Mondragón-Vélez, Camilo und Ximena Peña (2010): Business Ownership and Self-Employment in Developing Economies: The Colombian Case. In: Josh Lerner und Antoinette Schoar (Hrsg.): *International Differences in Entrepreneurship*. National Bureau of Economic Research Conference Report. Chicago, University of Chicago Press, 89–127.
- Morduch, Jonathan (1999): The Microfinance Promise. *Journal of Economic Literature*, XXXVII, 1569–1614.
- Mullineux, Andy und Eva Terberger (2006): The British Banking System: A Good Role Model for Germany? Anglo-German Foundation for the Study of Industrial Society, London.
- Neumark, David, Brandon Wall und Junfu Zhang (2008): Do Small Businesses Create More Jobs? New Evidence for the United States from the National Establishment Time Series. Mimeo.
- Schneider, Friedrich G., Andreas Buehn und Claudio E. Montenegro (2010): *Shadow Economies all Over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007*. World Bank Policy Research Working Paper Series 5356.
- Schoar, Antoinette (2010): The Divide between Subsistence und Transformational Entrepreneurship. *Innovation Policy and the Economy*, 10, 57–81.
- Stewart, Ruth, Carina van Rooyen, Kelly Dickson, Mabolaeng Majoro und Thea de Wet (2010): What is the Impact of Microfinance on Poor People? A Systematic Review of Evidence from Sub-Saharan Africa. EPPI-Centre. Social Science Research Unit. University of London.
- Zeller, Manfred (1999): *Towards Enhancing the Role of Microfinance for Safety Nets of the Poor*. ZEF – Discussion Papers on Development Policy 19.