

# **Bedeutung von Mikrokrediten für KMU**

Berliner Wirtschaftsgespräche, 5. Juni 2007

**PD Dr. Alexander Kritikos**

**Europa-Universität Viadrina und Gesellschaft für Arbeitsmarktaktivierung**  
**[www.gfa-kritikos.de](http://www.gfa-kritikos.de)**

# Bedeutung des neuen Kreditsegments

## Microcredit Summit Campaign 1997, 2002, 2007

- ⇒ Im Jahr 2002: 40 Millionen Kunden für Mikrokredite
- ⇒ Ziel: 100 Millionen Kreditnehmern bis 2007

## Zielsetzungen von Mikrokrediten:

- ⇒ Armutsbekämpfung
- ⇒ Finanzielle Unterstützung für ‚Neue Selbständigkeit‘ (Einzelselbständigkeit)
- ⇒ Wachstumsfinanzierung von Kleinunternehmen

## offene Fragen:

- ⇒ Gibt es einen Markt für Mikrofinanz in Industrieländern
- ⇒ Wie erreicht man potentielle Zielgruppen in Industrieländern
- ⇒ Kann man Mikrofinanzprodukte in Industrieländern kostendeckend anbieten

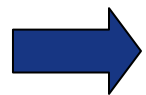
## Verbreitung, Kredithöhe, Kundenzahl, Status:

Größte Verbreitung		Kredithöhe	Kundenzahl	Status
Entwicklungsländer	Südamerika, Asien, Afrika	50 – 500 \$	> 2 Mio. bei den großen Institution	Teils (hoch-)rentabel Teils subventioniert
Transformationsländer	Osteuropa	500 – 10.000 \$	> 20.000 bei den großen Institution	Teils (hoch-)rentabel Teils subventioniert
Industrieländer	USA, GB, Frankreich, (Deutschland)	1.000 – 20.000 \$	USA:50.000 Europa:5.000	nicht kostendeckend

## **Wichtigste Gründe für Entstehung des neuen Kreditsegments:**

### **Keine Finanzierung von Kleinunternehmen durch Banken:**

- Zielgruppe ohne herkömmlichen Sicherheiten
- Screeningkosten zur Risikoanalyse hoch
- Prozesskosten unkalkulierbar
- kaum Profitaussichten



**Banken ohne geeignetes Instrumentarium zur  
Erkennung kreditwürdiger Klein(st)unternehmer**

# Wesentliche Komponenten eines Mikrokreditvertrags:

- **vor Kreditvergabe:**
  - Kreditbetreuer suchen aktiv Kunden
  - Persönlichkeitsorientierte Screeningprozesse
  - (alternative) Sicherheiten als Signal (Bürgschaften)
- **nach Kreditvergabe:**
  - Wiederholte Kreditvergabe: Dynamische Anreize
  - Kurze Laufzeiten
  - Sicherheiten als Anreizinstrument (nicht als Verwertungsinstrument)

Insgesamt: Mikrokredit ist Business und kein Förderkredit

 **Rückzahlungsquoten bis 100%**

# Ausgangssituation in Deutschland

- erheblicher Zuwachs an Klein Gründungen, jährlich 500.000 Gründungen, davon über 250.000 aus der Arbeitslosigkeit
- Derzeit rund 4 Millionen Selbständige, davon mehr als die Hälfte Einzelelbständige
- jährlich rund 5.000 so genannte Mikrokredite von rund 30 existierenden Institutionen (KfW und weiteren Institutionen wie IBB, DMI-Verbund etc.) – aber ausschließlich an Gründer
- Für Kleinunternehmen gibt es keine spezifischen Finanzierungsinstrumente. Die „klassische“ Finanzierung durch Banken und Sparkassen ist nicht immer geeignete Lösung.
- Wer sind die potentiellen Kunden für „Microlending“ in Deutschland?

# Wie sieht „der“ Mikrokreditkunde aus?

- 1 Potenzielle Mikrokredit-Kunden sind in vielen Fällen im Vorfeld bereits durch Banken abgewiesen worden oder haben dort schlechte Beratung erfahren
- 2 Mikrokredite sind offenbar für bestimmte Branchen (insbes. Handel) und für bestimmte Personengruppen (z.B. Migranten) besonders relevant
- 3 Gerade in der Nachgründungsphase stellen Mikrokredite für potenzielle Kunden ein interessantes Finanzierungsinstrument dar
- 4 Der schnelle Zugang zu Kapital und die individuelle Betreuung sind zentrale Erfolgsfaktoren für den Verkauf von Mikrokrediten

# Fazit

- Die Zielgruppe, die für einen Mikrokredit in Frage kommt, ist relativ klein. Eine versteckte Nachfrage kann nicht ausgeschlossen werden.
- Der Finanzierungsverlauf der Zielgruppe in den ersten drei Jahren deutet auf einen konstanten Kapitalbedarf hin im Gegensatz zu typischen Startfinanzierern, die häufig Bankkredite erhalten.
- Mitglieder der Zielgruppe haben häufig schlechte Servicequalität bei Banken erfahren.
- Die wichtigste Produkteigenschaft eines Mikrokredites ist aus Sicht der Kunden nicht niedrige Zinsen, sondern ein schneller und unkomplizierter Zugang zu Kapital (dies bestätigen auch Studien aus England).