



5



# MIKROKREDITE für Deutschland

Eine Initiative des Deutschen Mikrofinanz Instituts  
und den DMI-Mikrofinanzierern



# Mehr Mikrokredite für Starter und Kleinunternehmen Auftaktveranstaltung Projekt 5.000

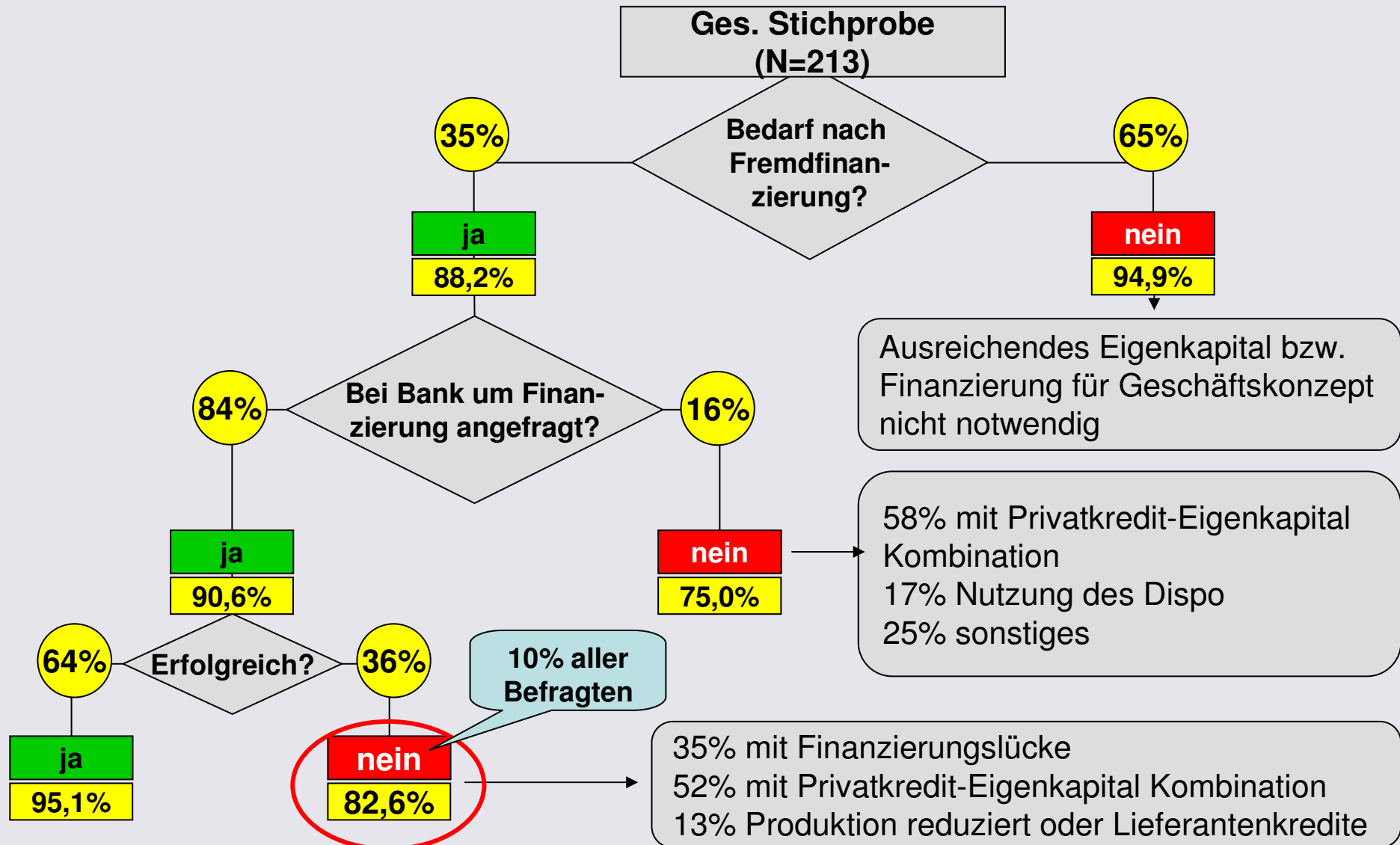
## Markteintrittsstrategien für Mikrofinanzierer

Stuttgart, 24. September 2007  
Hajo Streitberger

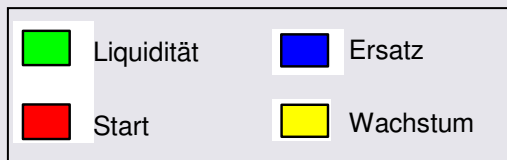
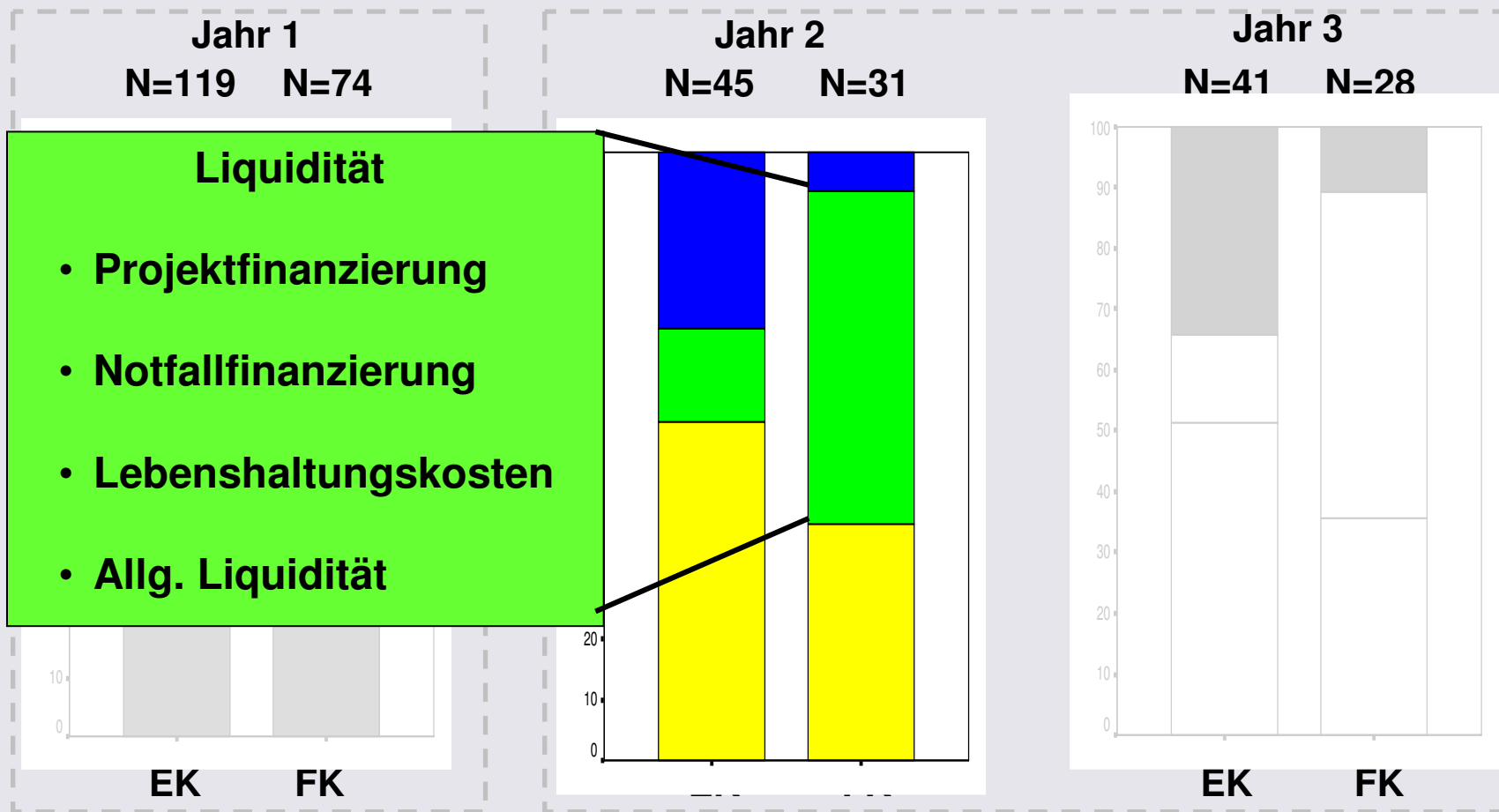
# Ausgangssituation

- Jährlich 500.000 Gründungen, davon über 250.000 aus der Arbeitslosigkeit.
- Derzeit rund 4 Millionen Selbständige, davon mehr als die Hälfte Einzelselbständige.
- Für Kleinunternehmen nach Gründung gibt es keine spezifischen Finanzierungsinstrumente.
- Wer sind die potentiellen Kundinnen und Kunden für 5.000 Mikrokredite in Deutschland?

# Potentielle Kundinnen und Kunden

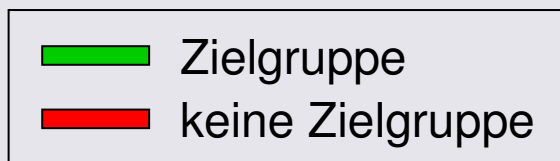
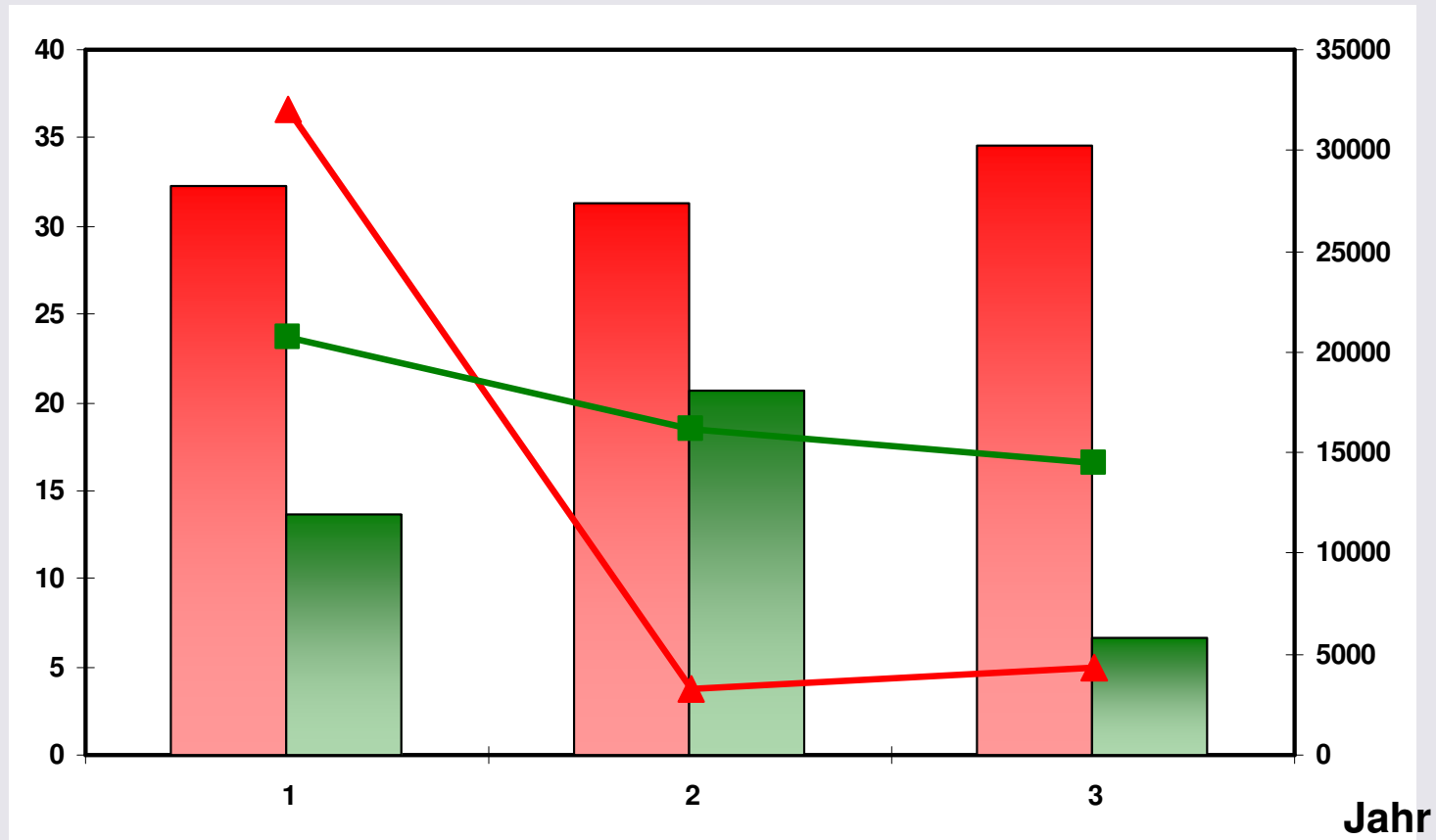


# Verwendung des Kapitals



**EK: Gruppe der Eigenkapital-Finanzierer**  
**FK: Gruppe der Fremdkapital-Finanzierer**

# Typische Finanzierungsverläufe



€ (Linien)    EK-Deckung in %  
 (Balken)

# Beurteilung der Bankgespräche

bezogen auf die Gruppe derjenigen, die einen Kredit erhalten haben

	Aussage (Bewertung auf einer Skala von 1 – „stimme nicht zu“ bis 5 – „stimme voll zu“)	Ø Bewertung	
★	"Insgesamt habe ich das Bankgespräch positiv in Erinnerung"	3,09	4,00
★	"Ich habe mich als vollwertiger Kunde gefühlt"	3,00	4,20
★	"Ich hatte das Gefühl, dass mein Geschäftskonzept verstanden wurde"	3,20	4,05
	"Ich wurde kompetent zu relevanten Produkten beraten"	3,09	3,47
★	"Ich wurde umfassend über alle Konditionen der Finanzierung informiert"	3,27	3,95

# Bewertung von Produkteigenschaften

	Aussage (Bewertung auf einer Skala von 1 – „stimme nicht zu“ bis 5 – „stimme voll zu“)	Ø Bewertung	
	"Ich bin bereit, bei einem Kredit höhere Zinsen in Kauf zu nehmen, um bei der Rückzahlung voll flexibel zu sein "	3,45	3,33
★	"In meinem Geschäft ist es sehr wichtig, innerhalb kürzester Zeit einen Kredit zu erhalten "	3,55	2,55
	"Gerade in den ersten Monaten nach der Kreditaufnahme ist es mir wichtig, keine Tilgungszahlungen leisten zu müssen "	4,13	3,69
★	"Ich bin bereit, für einen schnellen Kreditzugang höhere Zinsen zu zahlen "	3,33	2,59
	"Individuelle Betreuung durch einen persönlichen Ansprechpartner ist für mich ebenso wichtig wie die Konditionen eines Kredites "	4,33	4,44

# Kundenkreise und Mikrokredit-Akzeptanz\*

Migrantinnen und Migranten

Meister: Keine Akzeptanz

Lange Arbeitslosigkeit

Handel

Privatkredit erhalten

durch Bank finanziert: Keine Akzeptanz

Finanzierung in der Nachgründungsphase

## Also:

- Konstanter Kapitalbedarf 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 Kundinnen und Kunden nicht niedrige Zinsen, sondern ein schneller und unkomplizierter Zugang zu Kapital.

# Ihr Job - Produktdesign



# Spezifische Zielgruppen



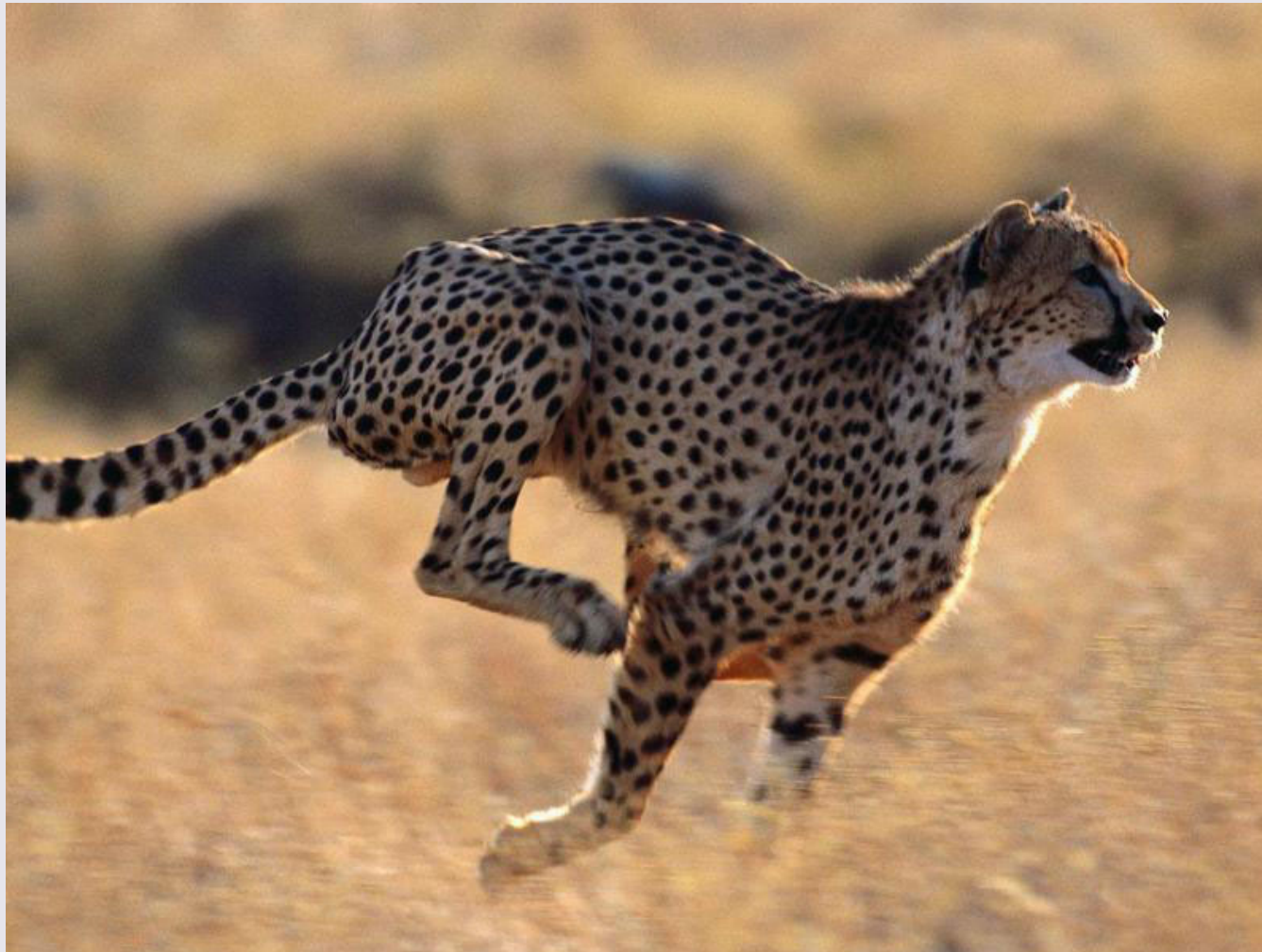
# Spezifische Zielgruppen



# Marktlücken nicht beklagen - nutzen



# Geschwindigkeit & Präzision



# Marktplätze bestimmen



# Lokale Markterkundung



# Konkurrenz – und Alternative



# Kredit-Abwicklungs-Design



# Finanzierung des Vertriebes



# Meine Kunden kennen



# Meine Kunden kennen unbezahlbar

