

mit einer Gesamtsumme von 2,6 Mio. € ausgezahlt – an Friseur und Kneipers genauso wie an Kfz-Meister und Onlinehändler. Und die Nachfrage steigt rasant. Ende Mai dieses Jahres haben die DMI-Berater bereits mehr Anträge bearbeitet als im gesamten Jahr 2008.

Die Idee der Mikrokredite geht zurück auf Muhammad Yunus. Der Ökonom aus Bangladesch gründete in den 70er-Jahren die Grameen Bank, die seither Kleinstkredite zur Existenzgründung vergibt. Nach dem Prinzip „Hilfe zur Selbsthilfe“ bekämpft Yunus auf diese Art die Armut in seinem Heimatland.

DMI-Geschäftsführer Markus Weidner will die Idee auf das Industrieland Deutschland übertragen. Früher arbeitete Weidner selbst für eine Bank. Und so wie jede Bank habe man anfangs auch entschieden, sagt er: nüchtern, allein auf Grundlage der betriebswirtschaftlichen Daten. Das Resultat: Kaum ein Antrag wurde bewilligt. „Nach einiger Zeit hatten wir begriffen, dass der Kreditnehmer selbst viel wichtiger ist als das bloße Geschäftsmodell.“ Das Credo der Mikrofinanzierer lautet seither: „Banken finanzieren Geschäftskonzepte. Wir finanzieren Menschen.“

GELD UND DISZIPLIN

VERMITTLUNG

Derzeit vermitteln 13 Beratungshäuser, die im Deutschen Mikrofinanz Institut (mikrofinanz.net) organisiert sind, Kredite über maximal 10 000 €, der Zinssatz beträgt zehn Prozent, die Höchstlaufzeit zwei Jahre.

KONTROLLE

Für die Hälfte der Kreditsumme müssen Bürgen eintreten. Zudem kontrollieren die Darlehensgeber, ob ihre Kunden pünktlich ihre Raten tilgen und ob deren Geschäftszahlen stimmen.

Vom Antrag bis zur Auszahlung vergehen meist nur etwa zwei Wochen. Das klingt unvorsichtig, aber die Praxis zeigt, dass die Mikrofinanzierer ihre Entscheidungen offenkundig gut überlegt haben. Nur knapp sechs Prozent der Kredite wurden bislang verspätet oder gar nicht bezahlt.

DER ERFOLG HAT GRÜNDE: Die Kreditberater vertrauen ihrer Klientel nicht blind. Zum einen muss die Hälfte der Leihsumme von Bürgen besichert sein. Für bis zu 3000 € darf eine einzelne Person geradestehen. „Das sorgt für Druck auf die Schuldner“, sagt Weidner: „Niemand möchte vor Geschwistern, Eltern oder Freunden sein Gesicht verlieren.“

Zum anderen erhalten die Kreditnehmer zu jeder Monatsmitte einen Anruf: Werden Sie die nächste Rate pünktlich überweisen? Zudem verlangen die Mikrofinanzierer Monat für Monat schriftliche Informationen über die geschäftliche Situation.

Beratung und laufende Betreuung ziehen mittlerweile sogar Unternehmer an, die noch nicht von der Bank abgewiesen wurden. So wie Peter Spies, Gründer und Chef von Infoways, einer Videoproduktionsfirma aus Hamburg. Er wandte sich an die Berater von Artel in Hannover, ohne zuvor bei einem Kreditinstitut vorgestellt worden zu sein. „Vermutlich hätte ich auch bei der Bank Geld bekommen“, sagt er, „aber mir sagte das schnelle, unkomplizierte Vorgehen des Mikrofinanzierers zu.“

Spies bediente bislang vor allem Marketingabteilungen von Energie- und Medizintechnikunternehmen.

Vergangenes Jahr hatte er dann eine Idee, wie er auch Autohändler als Kunden gewinnen kann: mit DVDs, die einen Fahrzeugtyp präsentieren und gleichzeitig das Autohaus als den „Autopilot“-Partner vorstellen.

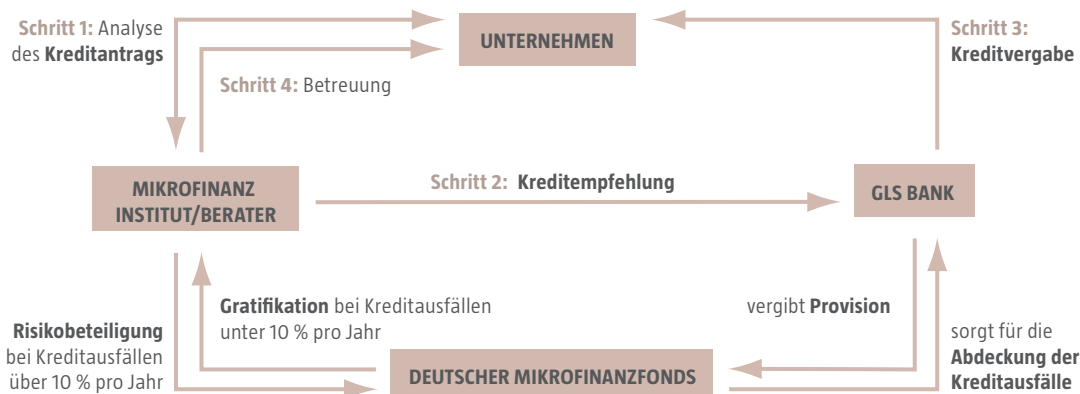
Nach Monaten der Marktsondierung und Arbeit am Konzept rief Spies bei Artel an. Für die Herstellung der ersten DVDs bekam er 10 000 €. Gut investiertes Geld, wie es scheint. Denn das Geschäft lief gut an. Mehr als 30 Autohäusern hat Spies mit seiner sieben Mann starken Vertriebsgruppe die Imagefilme bereits verkauft.

Auf den Erfolg ihrer Kunden sind die Mikrofinanzierer angewiesen. Denn sie haften für 20 Prozent ihres vermittelten Kreditvolumens selbst. Für den Rest steht der Mikrofinanzfonds gerade.

Das verhindert zwar, dass die regionalen Kreditberater wahllos Geld verteilen. Doch gleichzeitig begrenzt es die Mikrofinanzierer in ihren Möglichkeiten. Schließlich müssen sie für ein Fünftel jedes neu vergebenen Kredits Risikokapital stellen. Das bekommen sie mitunter von öffentlichen Einrichtungen oder auch mal von einer Sparkasse, sagt Markus Weidner. Oft jedoch müssten sie eigene Mittel einbringen: „Das bremst unsere Entwicklung.“

An drei Tagen in der Woche ist der DMI-Chef im Durchschnitt unterwegs, um mit Politikern, Bankern und Mikrofinanzierern über Verbesserungen im System zu diskutieren. Angetrieben von einem ehrgeizigen Ziel: „Schon bald wollen wir 3000 Mikrokredite pro Jahr vergeben.“ □

Durchdachtes System Das Modell der Kreditvergabe des Deutschen Mikrofinanz Instituts (DMI)



Wachsende Förderung

Kredite, die über das DMI an Unternehmen vergeben wurden

