

# microm Daten

**microm**  
Consumer Marketing



Erläuterungen zu den  
microm Daten in  
IMMOMENT

**KEINER IST  
NÄHER  
AM KUNDEN**

© Copyright by microm GmbH, Neuss

Dieses Dokument darf ganz oder teilweise nur mit vorheriger schriftlicher Genehmigung des Eigentümers bzw. entsprechend der mit dem Eigentümer abgeschlossenen Nutzungsvereinbarung benutzt, veräußert, lizenziert, übertragen, kopiert oder reproduziert werden.

## INHALTSVERZEICHNIS

<b>1</b>	<b>DIE MICROM DATENBANK .....</b>	<b>4</b>
1.1	Einführung.....	4
<b>2</b>	<b>MICROM DATEN AUF HAUSEBENE .....</b>	<b>6</b>
2.1	microm Typologie.....	6
2.1.1	Typen-Tabelle .....	8
2.1.2	Typen-Landschaft.....	9
2.1.3	Typen-Portraits .....	10
2.2	microm Risiko.....	20
2.3	microm Basis, Sozio und Bebauung .....	22
2.3.1	microm Basis.....	23
2.3.2	microm Sozio .....	23
2.3.3	microm Bebauung .....	29
2.4	microm Mobilität .....	31
2.4.1	Umzugsvolumen .....	32
2.4.2	Umzugssaldo .....	33
2.4.3	Fluktuation .....	34
2.4.4	Nahumzugsquote .....	34
2.4.5	Fernumzugsvolumen .....	35
<b>3</b>	<b>ÜBER DEN ANBIETER .....</b>	<b>36</b>

## 1 Die microm Datenbank

### 1.1 Einführung

Immer mehr setzen sich in der Marketingpraxis die Verfahren der microgeographischen Marktsegmentierung durch: Diejenigen Gebiete, in denen Kunden mit einem spezifischen Konsumverhalten zu erwarten sind, werden direkt und gezielt bedient. Dem liegt die Tatsache zugrunde, dass Menschen, die im gleichen Umfeld wohnen, meist auch einer gleichartigen sozialen Schicht angehören sowie ähnliche Bedürfnisse und Verhaltensweisen erkennen lassen. Zwischen der räumlichen und der sozialen Nähe von Menschen gibt es deutliche Zusammenhänge.

Die Qualität einer microgeographischen Marktsegmentierung hängt von zwei Elementen ab: Von der Erklärungskraft der inhaltlichen Merkmale und von der Feinheit des räumlichen Rasters. In der microm Datenbank sind Daten vor allem zu den folgenden Sachverhalten eingegangen, die entweder den Haushalt oder das nähere Umfeld beschreiben:

Geographische Informationen, wie die Lage im Raum bzw. im Stadtgebiet sowie Informationen zur Bebauungsstruktur (Haustyp, Straßentyp) etc.

Ökonomische Informationen, wie zum Beispiel der soziale Status, die berufliche Qualifikation oder die statistische Wahrscheinlichkeit von Zahlungsausfällen etc.

Demographische Informationen, wie zum Beispiel das Alter des Haushaltsvorstandes, die Wahrscheinlichkeit von Singlehaushalten etc.

Die Informationen zur Erstellung der microm Datenbank liegen anonymisiert vor und werden von mehreren Quellen bezogen, wie zum Beispiel vom Verband der Vereine Creditreform und öffentlichen Behörden.

Diese Informationen liegen grundsätzlich für sämtliche (rund 40,43 Mio.) Haushalte Deutschlands vor und werden für die rund 18,82 Mio. Häuser ausgewiesen. Für die Analyse werden aus Gründen des Datenschutzes mehrere zu einem Wohnumfeld gehörende Häuser zu einem „virtuellen“ microgeographischen Segment gebündelt, das mindestens fünf, durchschnittlich acht Haushalte umfasst. Dabei erfolgt eine „Begehung der Straßen im Computer“. Zunächst werden die Häuser danach geprüft, ob mindestens fünf Haushalte darin vorkommen. Große Häuser bilden also eigene Segmente. Wo dies nicht gegeben ist, werden in jeder Straße strukturähnliche Häuser zu Segmenten zusammengefasst, in denen zusammen mindestens fünf Haushalte vorkommen. Diese Häuser müssen nicht benachbart sein, sie weisen aber größtmögliche räumliche Nähe auf. Gleichzeitig werden die Einzeldaten zu aussagefähigen Strukturindikatoren für die Segmente verdichtet, und die Information wieder pro Haus als Datei aufbereitet.

Durch die Zusammenarbeit mit dem Deutschen Institut für Wirtschaftsforschung (DIW, [www.diw.de](http://www.diw.de)) ist microm zudem in der Lage, eigene microgeographische Daten mit den Daten des Sozio-oekonomischen Panels (SOEP) zu verknüpfen. Das SOEP ist eine seit 1984 laufende, sich jährlich wiederholende Befragung von Deutschen, Ausländern und Zuwanderern in den neuen und alten Bundesländern, die knapp 12.000 Haushalte umfasst. Themenschwerpunkte sind unter anderem Haushaltszusammensetzung, Einkommensverläufe, Gesundheit und Lebenszufriedenheit. Die Zusammenarbeit mit dem DIW ermöglicht microm eine noch bessere inhaltliche Beschreibung der kleinräumigen microm Daten.

Insgesamt fließen weit über eine Milliarde Einzelinformationen in die Datenerstellung mit ein.

Datenquellen für Deutschland



## 2 microm Daten auf Hausebene

Die Hausebene stellt eine datenschutzrechtlich einwandfreie Ebene für microgeographische Daten dar. Grundsätzlich lassen sich alle microm Daten auch auf die höheren Ebenen wie Straßenabschnitte, PLZ8 etc. aggregieren.

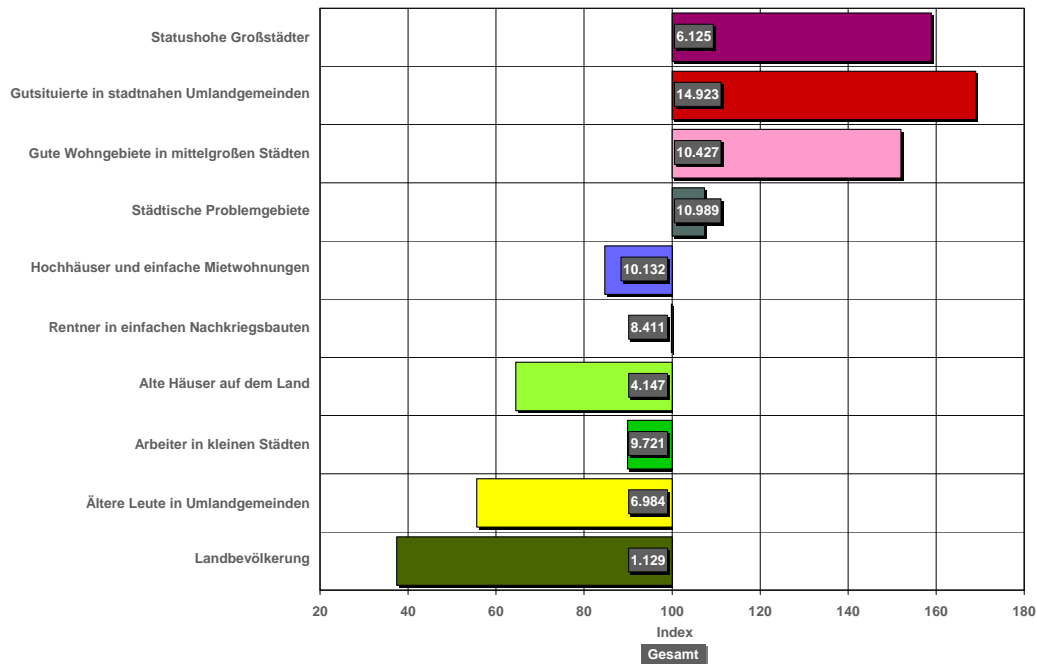
### 2.1 microm Typologie

Mit Hilfe der Clusteranalyse wird diese große Menge an Informationen zusammen mit weiteren statistischen Daten auf Gemeinde- und Kreisebene verglichen und nach strukturellen Ähnlichkeiten gruppiert. Am Ende entstehen 38 Typen (Cluster), in denen jeweils die Häuser (Segmente) mit einer ähnlichen Merkmalkombination zusammengefasst sind. Das heißt, dass die Haushalte innerhalb eines Typs die größtmögliche Ähnlichkeit aufweisen, sich jedoch von den Haushalten anderer Typen mehr oder weniger stark unterscheiden. Zusätzlich sind diese 38 Typen in 10 Gruppen zusammengefasst (siehe folgende Seiten).

Die Cluster sind unterschiedlich groß. Der am wenigsten besetzte Typ umfasst etwa ein Prozent, der größte ca. fünf Prozent aller Haushalte. Natürlich sind die in einem bestimmten Typ enthaltenen Haushalte, Häuser oder microgeographischen Segmente nie völlig homogen. Die Merkmale, die zur Beschreibung herangezogen werden, sollen die vorherrschenden Strukturen erkennbar machen und eine Vorstellung davon vermitteln, welche Art von Menschen in diesem Typ bzw. in diesem Quartier oder in dieser Straße besonders häufig anzutreffen sind.

Ein Variablenprofil spiegelt die Verteilung der Kundendaten über die einzelnen Merkmalsausprägungen wider. Somit erhält der Betrachter ein transparentes Bild der Kunden.

### Variablenprofil



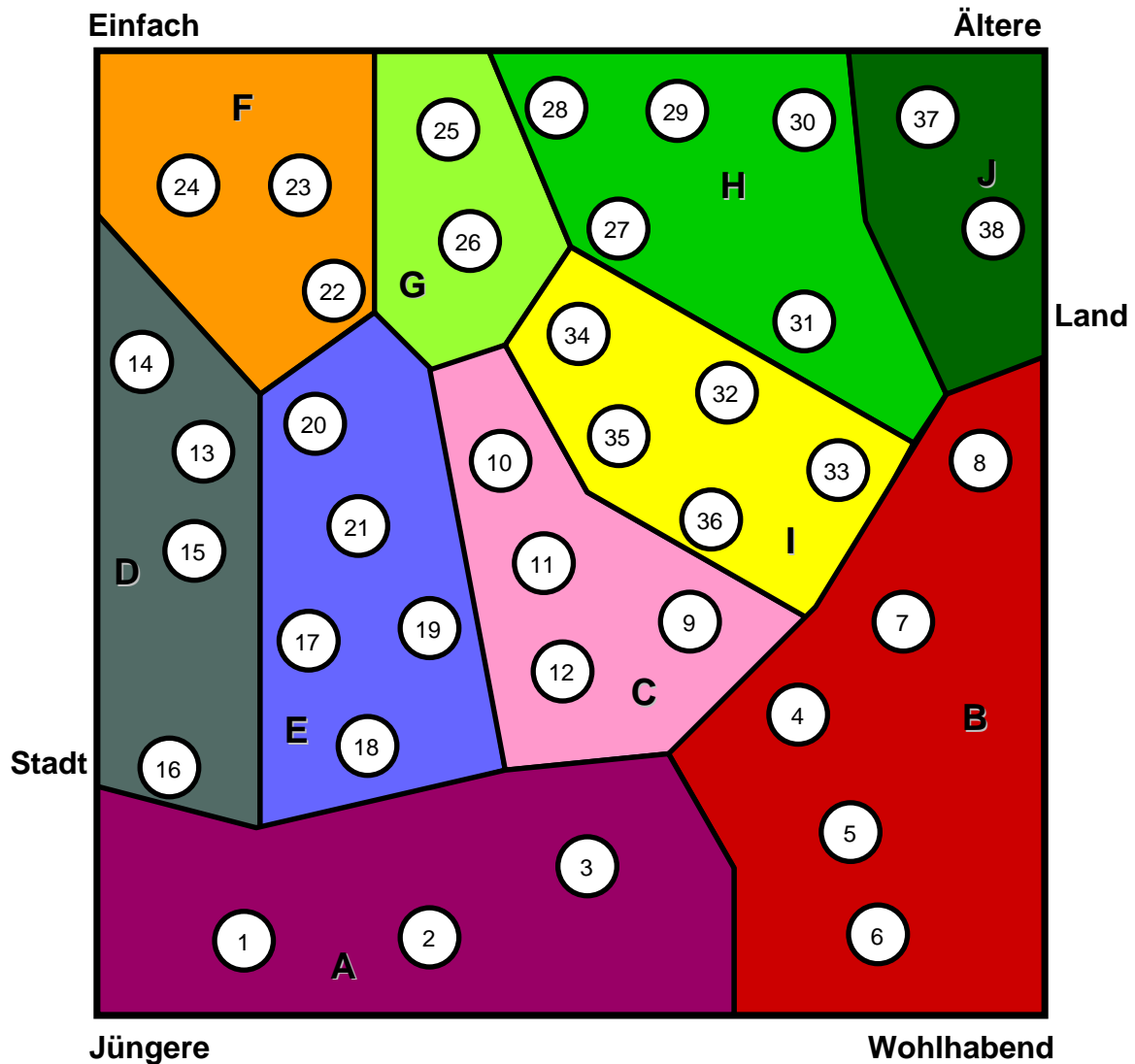
#### Lesebeispiel:

Der Index vergleicht den Anteil der Kunden des Unternehmens an einer Gruppe mit dem Anteil der entsprechenden Gruppe an allen Haushalten in Deutschland. Ein Index von 100 besagt, dass die Gruppe in den Kundendaten im gleichen Anteil wie in Deutschland vertreten ist. Ein Index von 200 besagt, dass diese Gruppe bei den Kunden doppelt so stark vertreten ist.

### 2.1.1 Typen-Tabelle

<b>Gruppe A</b>	<b>Statushohe Großstädter</b>
Typ 1	Attraktive innerstädtische Wohnlagen
Typ 2	Wohlhabende Akademiker in Villenvierteln
Typ 3	Gut verdienende Familien in neueren Eigenheimen im Umland
<b>Gruppe B</b>	<b>Gutsituierte in stadtnahen Umlandgemeinden</b>
Typ 4	Gediegene ältere Einzelhäuser
Typ 5	„Speckgürtel“: Gute neuere Einzelhäuser
Typ 6	Gute neue Einzelhäuser
Typ 7	Alte Ortskerne
Typ 8	Neue Reihenhäuser im ländlichen Raum
<b>Gruppe C</b>	<b>Gute Wohngebiete in mittelgroßen Städten</b>
Typ 9	Einfache Häuser im Grünen
Typ 10	Ältere Mehrfamilienhäuser
Typ 11	„Aufsteiger“: Gehobene Berufe in Außenbezirken
Typ 12	Mittelstand in ländlichen Gemeinden
<b>Gruppe D</b>	<b>Städtische Problemgebiete</b>
Typ 13	Sozialer Wohnungsbau und einfache Mehrfamilienhäuser
Typ 14	Nicht modernisierter Altbau
Typ 15	Blockbebauung geringen Standards
Typ 16	Multi-kulturelle Innenstadtbereiche
<b>Gruppe E</b>	<b>Hochhäuser und einfache Mietwohnungen</b>
Typ 17	Hochhäuser einfachen Standards
Typ 18	Älterer sozialer Wohnungsbau
Typ 19	Einfache städtische Zeilenbau-Siedlungen
Typ 20	„Soziale Brennpunkte“
Typ 21	Jüngere Leute in älteren Mietwohnungen
<b>Gruppe F</b>	<b>Rentner in einfachen Nachkriegsbauten</b>
Typ 22	Mittelstand in älteren Quartieren
Typ 23	Einfache Leute in Mietwohnungen
Typ 24	Einfache alleinstehende Rentner
<b>Gruppe G</b>	<b>Alte Häuser auf dem Land</b>
Typ 25	Jüngere Dorfbewohner
Typ 26	Einfache Berufe auf dem Land
<b>Gruppe H</b>	<b>Arbeiter in kleinen Städten</b>
Typ 27	Gering qualifizierte Arbeiter
Typ 28	Selbständige in neueren Häusern
Typ 29	Handwerker im ländlichen Raum
Typ 30	Sozial schwache Kleinstädter
Typ 31	„Peripherie“: Dörfer in Randlagen
<b>Gruppe I</b>	<b>Ältere Leute in Umlandgemeinden</b>
Typ 32	Senioren im Umland
Typ 33	Ältere Familien am Stadtrand
Typ 34	Solide Rentner in Zweifamilienhäusern
Typ 35	Ältere Leute in älteren Häusern
Typ 36	Gutsituierte Senioren in Vororten
<b>Gruppe J</b>	<b>Landbevölkerung</b>
Typ 37	Ältere Landbevölkerung
Typ 38	Landbevölkerung
<b>Gruppe K</b>	<b>Gewerbehäuser</b>
Typ GG	Häuser mit rein gewerblicher Nutzung

2.1.2 Typen-Landschaft



- A = Statushohe Großstädter
- B = Gutsituierte in stadtnahen Umlandgemeinden
- C = Gute Wohngebiete in mittelgroßen Städten
- D = Städtische Problemgebiete
- E = Hochhäuser und einfache Mietwohnungen
- F = Rentner in einfachen Nachkriegsbauten
- G = Alte Häuser auf dem Land
- H = Arbeiter in kleinen Städten
- I = Ältere Leute in Umlandgemeinden
- J = Landbevölkerung

### 2.1.3 Typen-Portraits

#### Gruppe A: Statushohe Großstädter

4,8 %

##### Typ 1

##### Attraktive innerstädtische Wohnlagen

2,4 %

Luxuriöse Mehrfamilienhäuser in großstädtischen Zentren (Eigentumswohnungen und Appartements); Mischung mit anderen Nutzungen (freie Berufe); sehr hohe berufliche Qualifikation, junge gut verdienende Singles; hohes Umzugsvolumen

##### Typ 2

##### Wohlhabende Akademiker in Villenvierteln

1,4 %

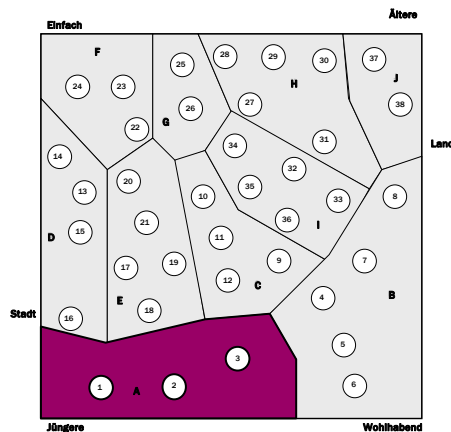
Höchste berufliche Qualifikation, sehr gute Zahlungsmoral, Freiberufler und Führungskräfte aller Altersklassen mit hoher Kaufkraft in Ein- und Zweifamilienhäusern

##### Typ 3

##### Gutverdienende Familien in neueren Eigenheimen im Umland

1,0 %

Ehepaare und Familien mit Kindern in Ein- und Zweifamilienhäusern der 70er und 80er Jahre in privilegierten stadtnahen Wohngebieten; sehr hohe berufliche Qualifikation, großer Anteil an Führungskräften und Freiberuflern; hohe Kaufkraft, sehr gute Zahlungsmoral; überdurchschnittlicher Anteil der 45- bis 65-jährigen; geringes Umzugsvolumen



**Gruppe B: Gutsituierte in stadtnahen Umlandgemeinden**

10,9 %

**Typ 4**

**Gediegene ältere Einzelhäuser**

2,3 %

Mittelalte Bewohner älterer Einfamilienhäuser mit Garten in renommierten Außenbezirken und Umlandgemeinden; sehr hohe berufliche Qualifikation, sehr gute Zahlungsmoral; geringes Umzugsvolumen

**Typ 5**

**"Speckgürtel": Gute neuere Einzelhäuser**

0,8 %

Ältere Haushalte mit sehr hohem Bildungsgrad und hohem Einkommen; reine Wohngebiete mit Einzelhäusern der 70er Jahre in Vororten und Randgemeinden; überwiegend Ehepaare und Familien mit Kindern; sehr gute Zahlungsmoral; geringes Umzugsvolumen; kommen fast ausschließlich im Westen Deutschlands vor

**Typ 6**

**Gute neue Einzelhäuser**

2,0 %

Ehepaare mittleren Alters in Einfamilienhäusern in mittleren und größeren Gemeinden; teilweise mit Kindern, gutes Bildungs- und Einkommensniveau; gute Zahlungsmoral

**Typ 7**

**Alte Ortskerne**

3,6 %

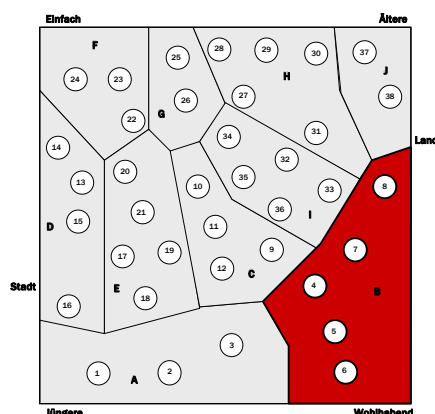
Ehepaare und Familien mit Kindern in älteren Einfamilienhäusern; mittleres Bildungs- und Einkommensniveau, oft Selbständige und Handwerker; geringes Umzugsvolumen

**Typ 8**

**Neue Reihenhäuser im ländlichen Raum**

2,2 %

Größere Haushalte in guten Ein- und Zweifamilienhäusern in kleineren Gemeinden außerhalb der Stadtregionen; leicht überdurchschnittliche berufliche Qualifikation, sehr gute Zahlungsmoral; geringes Umzugsvolumen



**Gruppe C: Gute Wohngebiete in mittelgroßen Städten**

9,0 %

**Typ 9**

**Einfache Häuser im Grünen**

2,2 %

Mittelschicht, gehobene Angestellte und Beamte, mittlere und ältere Generationen sowohl in älteren als auch in neueren Einfamilienhäusern; gute Zahlungsmoral; geringes Umzugsvolumen

**Typ 10**

**Ältere Mehrfamilienhäuser**

2,1 %

Jüngere Bevölkerung mit leicht überdurchschnittlicher beruflicher Qualifikation in Mehrfamilienhäusern der 20er-, 30er- und der frühen Nachkriegsjahre; viele Singles; überwiegend in Gemeinden ab 100.000 Einwohnern

**Typ 11**

**"Aufsteiger": Gehobene Berufe in Außenbezirken**

2,6 %

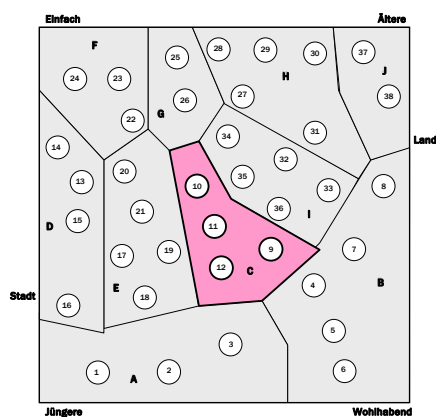
Sehr hohe berufliche Qualifikation mit hohem Einkommen, gute Zahlungsmoral, Freiberufler und Führungskräfte in Ein- und Mehrfamilienhäusern hohen Standards in Randgebieten von Groß- und Mittelstädten; viele Singles

**Typ 12**

**Mittelstand in ländlichen Gemeinden**

2,1 %

Bevölkerung mittleren Alters in Ein- und Zweifamilienhäusern in kleineren Gemeinden am Rand und außerhalb von Verdichtungsräumen, mittlere berufliche Qualifikation, durchschnittliches Einkommensniveau



**Gruppe D: Städtische Problemgebiete**

13,5 %

**Typ 13**

**Sozialer Wohnungsbau und einfache Mehrfamilienhäuser**

3,7 %

Jüngere Singlehaushalte in Mehrfamilienhäusern einfachen Standards der 60er / 70er Jahre in zentralen Orten; sehr einfache berufliche Qualifikation, überwiegend mit geringem Einkommen; hohes Umzugsvolumen; stark in Ostdeutschland vertreten

**Typ 14**

**Nicht modernisierter Altbau**

4,3 %

Junge Leute mit extrem geringer beruflicher Qualifikation und sehr schlechter Zahlungsmoral in größeren älteren Häusern; hohes Umzugsvolumen; sehr stark in Ostdeutschland vertreten

**Typ 15**

**Blockbebauung geringen Standards**

3,5 %

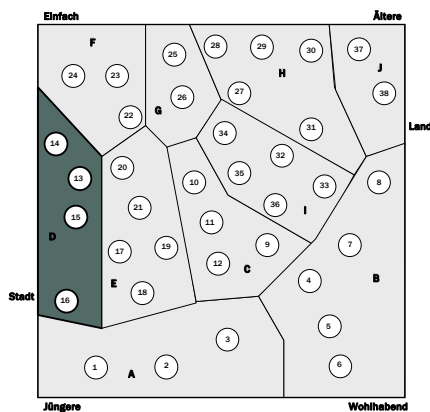
Junge Singlehaushalte mit sehr einfacher beruflicher Qualifikation und äußerst geringem Einkommen in älteren mehrgeschossigen Mietshäusern, geschlossene Blockbebauung in reinen Wohngebieten in Großstädten; sehr schlechte Zahlungsmoral; sehr hohes Umzugsvolumen

**Typ 16**

**Multikulturelle Innenstadtbereiche**

2,0 %

Junge bis mittelalte Bewohner von Häusern mit alter schlecht erhaltener Bausubstanz; Studentenviertel mit WGs in Straßen mit Mischnutzung (Läden und Gewerbe); mittlere berufliche Qualifikation; hoher Ausländeranteil; schlechte Zahlungsmoral



**Gruppe E: Hochhäuser und einfache Mietwohnungen**

14,8 %

**Typ 17**

**Hochhäuser einfachen Standards**

2,8 %

Kleinere Haushalte mit Bewohnern einfacher bis mittlerer beruflicher Qualifikation und niedrigem Einkommen in einfachen Hochhäusern der sechziger/siebziger Jahre; hohes Umzugsvolumen; häufig störende gewerbliche Nutzung

**Typ 18**

**Älterer sozialer Wohnungsbau**

2,3 %

Bewohner mit mittlerem Bildungs- und Einkommensniveau in kleineren Haushalten in Wohnblocks und Hochhäusern der 50er / 60er Jahre in westdeutschen Großstädten; hoher Ausländeranteil; sehr schlechte Zahlungsmoral; sehr hohes Umzugsvolumen

**Typ 19**

**Einfache städtische Zeilenbausiedlungen**

3,3 %

Mehrfamilien-Zeilenbauweise der Zwanziger-, Dreißiger- sowie der frühen Nachkriegsjahre mit Mischnutzungen; niedriges bis mittleres Einkommens- und Bildungsniveau; sehr kleine Haushalte (mittlere und ältere Generation ohne Kinder); überwiegend in Gemeinden mit hoher Bevölkerungsdichte

**Typ 20**

**"Soziale Brennpunkte"**

3,5 %

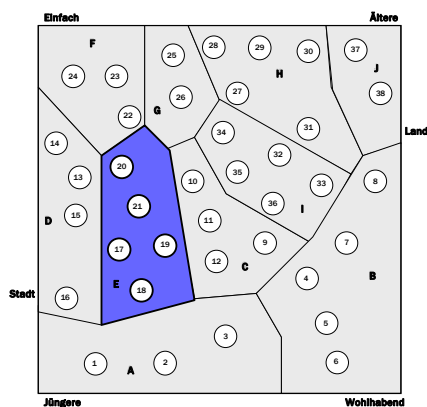
Junge bis mittelalte Haushalte in kleineren Mehrfamilienhäusern in städtischen Arbeiterquartieren, schlechte Nachkriegsbauten der 60er / 70er Jahre; extrem geringe berufliche Qualifikation, außerordentlich schlechte Zahlungsmoral; stark in Ostdeutschland vertreten

**Typ 21**

**Jüngere Leute in älteren Mietwohnungen**

2,9 %

Jüngere Alleinstehende in kleineren Haushalten in Mehrfamilienhäusern der Zwischen- und frühen Nachkriegsjahre in zentrumsnaher Lage; durchschnittliches Bildungs- und Einkommensniveau; hohes Umzugsvolumen



Gruppe F: Rentner in einfachen Nachkriegsbauten

10,0 %

Typ 22

Mittelstand in älteren Quartieren

3,3 %

Ältere Bewohner mit mittlerem Bildungs- und Einkommensniveau in Mehrfamilienhäusern in Gemeinden ab 100.000 Einwohnern

Typ 23

Einfache Leute in Mietwohnungen

3,1 %

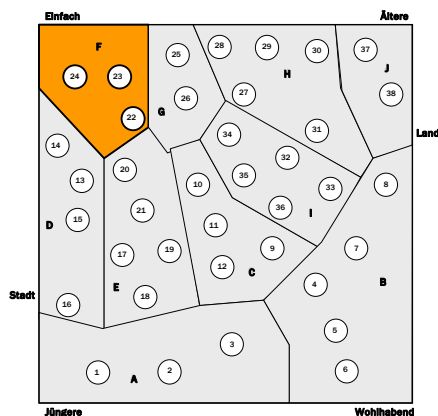
Ältere Leute mit wenig qualifizierten Berufen in Mehrfamilienhäusern in Industriestädten; niedriges Einkommensniveau; schlechte Zahlungsmoral; stark in Ostdeutschland vertreten

Typ 24

Einfache alleinstehende Rentner

3,6 %

Ältere Rentnerhaushalte mit wenig qualifizierten Berufen und geringem Einkommen in großstädtischen Mehrfamilienhäusern; viele Alleinstehende; gute Zahlungsmoral; stark in Ostdeutschland vertreten



Gruppe G: Alte Häuser auf dem Land

8,4 %

Typ 25

Jüngere Dorfbewohner

5,2 %

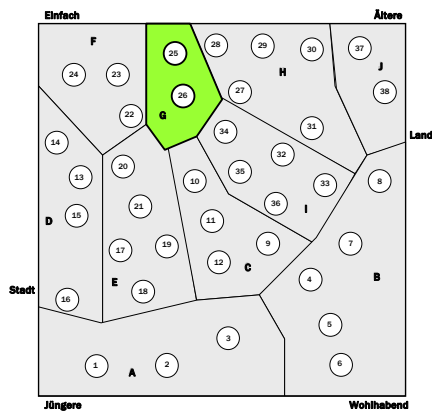
Größere jüngere Haushalte in älteren Einzelhäusern; stark überdurchschnittlicher Anteil von landwirtschaftlichen Berufen; geringe Kaufkraft; stark in Bayern und in den neuen Bundesländern vertreten

Typ 26

Einfache Berufe auf dem Land

3,2 %

Größere Haushalte in Ein- und Zweifamilienhäusern aus dem 19. Jahrhundert; überdurchschnittlicher Anteil an Familien mit Kindern; stark geprägt von handwerklichen und landwirtschaftlichen Berufen



**Gruppe H: Arbeiter in kleinen Städten**

12,4 %

**Typ 27**

**Gering qualifizierte Arbeiter**

2,6 %

Bewohner mittleren Alters in größeren Haushalten in Ein- und Zweifamilienhäusern im ländlichen Raum; niedriges bis mittleres Einkommens- und Bildungsniveau; hoher Anteil an einfachen handwerklichen und landwirtschaftlichen Berufen

**Typ 28**

**Selbständige in neueren Häusern**

3,7 %

Selbständige mittleren Alters aus allen Einkommens- und Bildungsniveaus in kleineren Einfamilienhäusern aus den 80er Jahren im Umland von Großstädten; stark in den neuen Bundesländern und in Bayern vertreten

**Typ 29**

**Handwerker im ländlichen Raum**

2,0 %

Einfache bis mittlere berufliche Qualifikation mit entsprechendem Einkommen; extrem hoher Anteil an handwerklichen Berufen, größere Haushalte in Ein- und Zweifamilienhäusern, überdurchschnittlich viele Familien mit Kindern; geringes Umzugsvolumen; kommen nur in Westdeutschland vor

**Typ 30**

**Sozial schwache Kleinstädter**

0,8 %

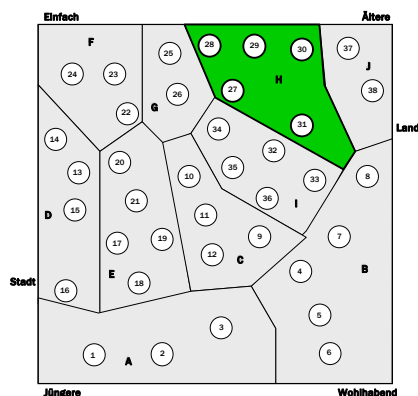
Haushalte mit sehr niedriger beruflicher Qualifikation und geringem Einkommen in älteren Häusern aus dem letzten Jahrhundert; kommen nur in Westdeutschland vor

**Typ 31**

**"Peripherie": Dörfer in Randlagen**

3,3 %

Ältere Einfamilienhäuser in ländlichen Regionen (vor allem in Bayern); eher ältere Haushalte mit niedrigem Einkommens- und Bildungsniveau; sehr gute Zahlungsmoral; geringes Umzugsvolumen



**Gruppe I: Ältere Leute in Umlandgemeinden**

12,7 %

**Typ 32**

**Senioren im Umland**

3,2 %

Rentner mit niedrigem bis mittlerem Bildungsniveau in älteren Einzelhäusern im weiteren Umland von Großstädten; reine Wohngebiete; sehr gute Zahlungsmoral; geringes Umzugsvolumen

**Typ 33**

**Ältere Familien am Stadtrand**

3,3 %

Ältere Familien mit Kindern in soliden Ein- und Zweifamilienhäusern aus den 70er Jahren in Außenbezirken und Umlandgemeinden größerer Städte; mittleres bis hohes Bildungs- und Einkommensniveau; geringes Umzugsvolumen

**Typ 34**

**Solide Rentner in Zweifamilienhäusern**

2,3 %

Ältere Haushalte mit mittlerem Bildungs- und Einkommensniveau, gute Zahlungsmoral; überdurchschnittlich viele Familien

**Typ 35**

**Ältere Leute in älteren Häusern**

1,6 %

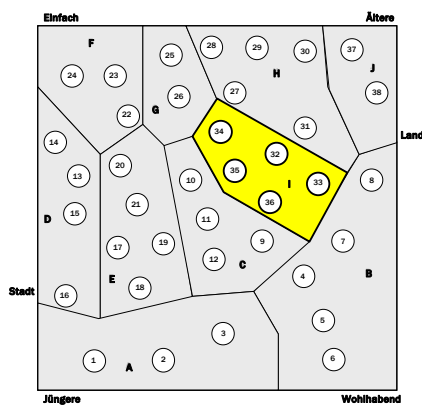
Rentnerhaushalte mit durchschnittlichem Bildungs- und Einkommensniveau in Altbauten (19. Jahrhundert) mit schlechter Bausubstanz; viele Familien mit Kindern

**Typ 36**

**Gutsituierte Senioren in Vororten**

2,3 %

Ältere Haushalte mit mittlerem bis hohem Bildungsniveau in Einzelhäusern aus den 20er / 30er Jahren in guten städtischen Rand-Wohnlagen, viele Akademiker; sehr gute Zahlungsmoral





## 2.2 microm Risiko

microm Risiko beschreibt die statistische Wahrscheinlichkeit von Zahlungsausfällen für jedes Haus in Deutschland. Es erfolgt eine Einteilung der Häuser in neun Risikoklassen. Jede Klasse entspricht ca. 11 % der Bevölkerung. Für eine noch feinere Beschreibung des Zahlungsausfallrisikos gibt es zudem noch eine Klassifikation in Perzentile, also 100 Klassen mit jeweils 1 % der Haushalte. Für beide Segmentierungen gilt: Je höher die Klasse, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit von Zahlungsausfällen.

Die Klassen werden durch ein Scoringverfahren ermittelt, in das u. a. Negativmerkmale des Verbandes der Vereine Creditreform, sowie Informationen über Alters- und Familienstruktur, Wohnumfeld etc. einfließen. Alle Angaben sind gemäß der Vorgaben des Datenschutzes anonymisiert. Die wichtigste Grundlage bildet der Anteil der Haushalte mit Zahlungsproblemen.

Wertebereich 1 bis 9 und G

Risiko	
1	niedrigstes Risiko
2	sehr niedriges Risiko
3	weit unterdurchschnittliches Risiko
4	unterdurchschnittliches Risiko
5	leicht unterdurchschnittliches Risiko
6	mittleres Risiko
7	leicht überdurchschnittliches Risiko
8	überdurchschnittliches Risiko
9	höchstes Risiko
G	Haus mit rein gewerblicher Nutzung

### Anwendungsmöglichkeiten

Zahlungsausfälle einzuschätzen und zu minimieren wird für alle Wirtschaftsbereiche immer wichtiger – speziell vor dem Hintergrund einer zunehmenden Überschuldung der Privathaushalte. microm Risiko hilft, Risiken im Vorfeld zu erkennen und diese somit erst gar nicht entstehen zu lassen.

microm Risiko eignet sich für zahlreiche Marketing-relevante Fragestellungen und ausgehende Aktivitäten des Unternehmens, z.B. Qualifizierung von Mailing-Listen, Waschabgleich, Datenbereinigung und -analysen, weitere vertriebliche Fragen, Vertriebsplanung und Vertriebspotenzialanalysen. Er darf nicht zum Risikomanagement benutzt werden.

Der Risikoindex ermöglicht eine deutliche Minderung von Zahlungsausfällen durch:

- Identifizierung und Ansprache zahlungssicherer Zielgruppen

- Vermeidung kostenintensiver Mahnverfahren

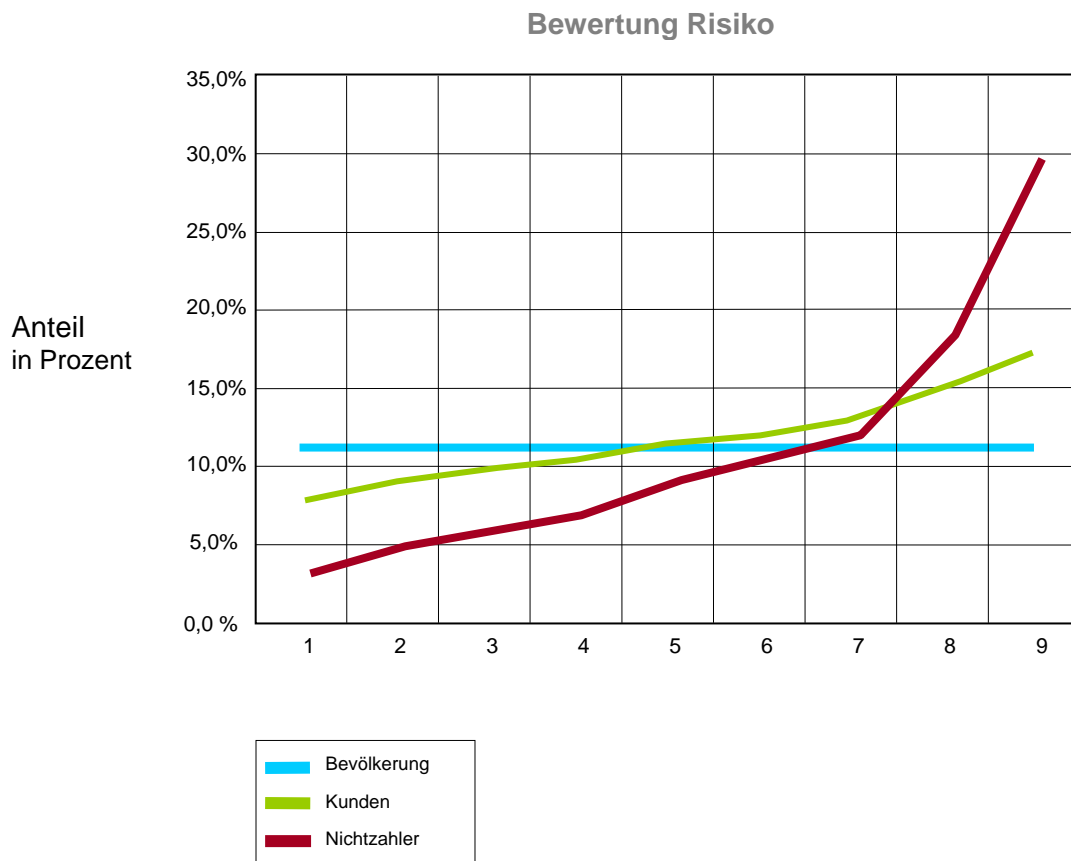
- Optimierung der Vertriebskanäle auf Zahlungsausfallrisikoarme potenzielle Neukunden, z.B. im E-Commerce oder beim Direktvertrieb

Eliminierung von Werbeaussendungen an Anschriften mit hohem statistischen Zahlungsausfallrisiko

**Beispiel:**

Die folgende Abbildung zeigt pro Risikoklasse den Anteil der Kunden, den Anteil der Nichtzahler und den Durchschnitt der Bevölkerung.

Es ist klar zu erkennen, dass ab Risikoklasse 7 (leicht überdurchschnittliches Risiko) der Anteil der Nichtzahler im Vergleich zum Bevölkerungsdurchschnitt deutlich größer wird. Das heißt, die meisten Nichtzahler finden sich in den hohen Risikoklassen 7 bis 9 wieder.



## 2.3 microm Basis, Sozio und Bebauung

Die Variablenpakete Basis, Sozio und Bebauung machen das Konsumenten Umfeld durch ein soziodemographisches Indikatorensystem transparent. Sie eignen sich, parallel zur microm Typologie, insbesondere zum Scoring und für ähnliche multivariate Analysen als zusätzlich erklärende Variablen.

Zum Verständnis der Variablenstruktur ist es wichtig darauf hinzuweisen, dass sie auf die Anreicherung von Adressen (dies trifft bei Hausgenauen Angaben immer auf alle Adressen im gleichen Haus zu) sowie auf die Verwendung in Analysesystemen optimiert ist. Deshalb besteht die Merkmalausprägung in der Regel aus einer Skalierung von 1 bis 9 (niedrig – hoch).

### microm Basis

- Anzahl der Privathaushalte
- Anzahl der Gewerbebetriebe
- Anzahl der Häuser

### microm Sozio

- Status
- Familienstruktur
- Kinder
- Durchschnittsalter des Haushaltsvorstandes
- Anteil der unter 30-jährigen in den Haushalten
- Anteil der über 60-jährigen in den Haushalten
- Ausländeranteil

### microm Bebauung

- Haustyp
- Straßentyp

### 2.3.1 microm Basis

#### Anzahl der Privathaushalte

Anhand der Datengrundlage wird die Anzahl der Haushalte je Haus ermittelt.

#### Anzahl der Gewerbebetriebe

Basierend auf den Unternehmensregistern werden für jedes Haus Aussagen zu der Anzahl der Gewerbebetriebe gemacht.

#### Anzahl der Häuser

Für Straßenabschnitte und alle übergeordneten Gebietsebenen wird die Anzahl der Häuser ermittelt.

### 2.3.2 microm Sozio

#### Status

Der Status ermöglicht eine Einordnung von Haushalten nach Bildung und Einkommen. Informationsbasis hierzu sind hauptsächlich Berufsangaben und akademische Titel der Teilnehmer bundesweit und die akademischen Titel aus der über 32 Mio. Datensätze umfassenden Datei des Verbandes der Vereine Creditreform. Gleichzeitig werden hier auch die Adressen von Führungskräften der Wirtschaft des Verbandes der Vereine Creditreform in Betracht gezogen.

Wertebereich 1 bis 9 und G

Status	
1	niedrigster Status
2	sehr niedriger Status
3	weit unterdurchschnittlicher Status
4	unterdurchschnittlicher Status
5	leicht unterdurchschnittlicher Status
6	durchschnittlicher Status
7	leicht überdurchschnittlicher Status
8	überdurchschnittlicher Status
9	höchster Status
G	Haus mit rein gewerblicher Nutzung

Mit Hilfe des Sozio-ökonomischen Panels des DIW kann auch die Variable Status besser erklärt werden. So fallen beispielsweise nur 6,6 Prozent der Haushalte mit Hauptschulabschluss in die Klasse mit dem höchsten Status, jedoch 30,4 Prozent derjenigen mit einem Universitätsabschluss.

#### Anteil an Statusklassen nach Schulabschluss in %

Status	Hauptschule	Abitur	Universität
niedrigster Status	11,6	5,4	3,3
sehr niedriger Status	13,7	6,9	4,5
weit unterdurchschnittlicher Status	12,4	9,2	8,1
unterdurchschnittlicher Status	13,5	9,6	8,3
leicht unterdurchschnittlicher Status	11,5	9,1	8,4
durchschnittlicher Status	12,2	8,7	9,9
leicht überdurchschnittlicher Status	10,4	11,2	11,2
überdurchschnittlicher Status	8,2	16,9	15,9
höchster Status	6,6	23,0	30,4

Quellen: DIW Berlin (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung) und microm Micromarketing-Systeme und Consult GmbH; microm Datenbank und SOEP (Sozio-oekonomisches Panel 2009, Welle 26).

Auch das monatliche Haushalts-Nettoeinkommen unterscheidet sich wesentlich zwischen den einzelnen Statusklassen.

#### Haushalts-Nettoeinkommen in €

Status	Einkommen in €
niedrigster Status	1.642
sehr niedriger Status	1.858
weit unterdurchschnittlicher Status	2.043
unterdurchschnittlicher Status	2.183
leicht unterdurchschnittlicher Status	2.310
durchschnittlicher Status	2.486
leicht überdurchschnittlicher Status	2.566
überdurchschnittlicher Status	2.698
höchster Status	3.360

Quellen: DIW Berlin (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung) und microm Micromarketing-Systeme und Consult GmbH; microm Datenbank und SOEP (Sozio-oekonomisches Panel 2009, Welle 26).

## Familienstruktur

Grundlage dieses Datums sind vor allem Informationen über die Haushaltsgröße und die Anzahl an Kindern. Zusätzlich fließen die Angaben der Fernsprechteilnehmer sowie die Angaben aus der Datei der Privatkonsumenten des Verbandes der Vereine Creditreform mit ein.

Wertebereich 1 bis 9 und G

Familienstruktur	
1	überwiegend Alleinstehende/Singlehaushalte
2	weit überdurchschnittlicher Anteil von Singlehaushalten
3	überdurchschnittlicher Anteil von Singlehaushalten
4	leicht überdurchschnittlicher Anteil von Singlehaushalten
5	gemischte Familienstruktur
6	leicht überdurchschnittlicher Anteil von Familien mit Kindern
7	überdurchschnittlicher Anteil von Familien mit Kindern
8	weit überdurchschnittlicher Anteil von Familien mit Kindern
9	nahezu ausschließlich Familien mit Kindern
G	Haus mit rein gewerblicher Nutzung

Der durchschnittliche Anteil der Singlehaushalte liegt in Deutschland bei ca. 39,8 %, dies entspricht 16 Mio. Haushalten. Diese verteilen sich wie folgt auf die Variable Familienstruktur:

### Verteilung der 1-Personenhaushalte in % und Anzahl Personen pro Haushalt im Durchschnitt

Familienstruktur	1-Personen-Haushalte %	Anzahl Personen
überwiegend Alleinstehende/Singlehaushalte	19,2	1,47
weit überdurchschnittlicher Anteil von Singlehaushalten	16,6	1,64
überdurchschnittlicher Anteil von Singlehaushalten	13,3	1,86
leicht überdurchschnittlicher Anteil von Singlehaushalten	11,1	1,97
gemischte Familienstruktur	9,6	2,07
leicht überdurchschnittlicher Anteil von Familien mit Kindern	9,1	2,13
überdurchschnittlicher Anteil von Familien mit Kindern	9,1	2,20
weit überdurchschnittlicher Anteil von Familien mit Kindern	6,5	2,38
nahezu ausschließlich Familien mit Kindern	5,6	2,51

Quellen: DIW Berlin (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung) und microm Micromarketing-Systeme und Consult GmbH; microm Datenbank und SOEP (Sozio-oekonomisches Panel 2009, Welle 26).

Im Jahr 2009 gab es in Deutschland 40,2 Millionen Haushalte mit rund 82 Millionen Haushaltsmitgliedern. Damit ist die Zahl der Privathaushalte seit April 1991 um knapp 14%, die Zahl der Haushaltsmitglieder um 2,2 % gestiegen. Die durchschnittliche Haushaltsgröße ging zurück: 1991 lebten durchschnittlich 2,27 Personen in einem Haushalt, 2009 nur noch 2,04 Personen (Quelle: Statistisches Bundesamt)

## Kinder

Die Daten für die Variable Kinder stammen vor allem aus den Quellen Felicitas, Adressen & Service GmbH sowie aus der Datei der Privatkonsumenten des Verbandes der Vereine Creditreform. Ausgewiesen wird diese Variable als Anteil von Kindern an allen Personen in einem Privathaushalt.

Wertebereich 1 bis 9 und G

<b>Kinder</b>	
1	niedrigster Anteil von Kindern je Haushalt
2	sehr weit unterdurchschnittlicher Anteil von Kindern je Haushalt
3	weit unterdurchschnittlicher Anteil von Kindern je Haushalt
4	unterdurchschnittlicher Anteil von Kindern je Haushalt
5	leicht unterdurchschnittlicher Anteil von Kindern je Haushalt
6	durchschnittlicher Anteil von Kindern je Haushalt
7	leicht überdurchschnittlicher Anteil von Kindern je Haushalt
8	überdurchschnittlicher Anteil von Kindern je Haushalt
9	höchster Anteil von Kindern je Haushalt
G	Haus mit rein gewerblicher Nutzung

### Altersvariablen

Diese Variablen wurden aus konkreten Altersangaben gebildet und mit den Ergebnissen der Vornamensanalyse kombiniert. Die Angaben basieren auf Daten des Verbandes der Vereine Creditreform und weiteren Quellen. Sie liefern eine Einschätzung der Altersverteilung der Haushaltsvorstände sowie den Anteil der Jüngeren (unter 30) und der Älteren (über 60) in den Haushalten.

### Durchschnittsalter des Haushaltsvorstandes

Wertebereich 1 bis 8 und G

Durchschnittsalter des Haushaltsvorstandes	
1	bis 35 Jahre
2	über 35 Jahre bis 40 Jahre
3	über 40 Jahre bis 45 Jahre
4	über 45 Jahre bis 50 Jahre
5	über 50 Jahre bis 55 Jahre
6	über 55 Jahre bis 60 Jahre
7	über 60 Jahre bis 65 Jahre
8	über 65 Jahre
G	Haus mit rein gewerblicher Nutzung

### Anteil der unter 30-jährigen in den Haushalten und Anteil der über 60-jährigen in den Haushalten

Wertebereich 0 bis 9 und G

Anteil der unter 30-jährigen / über 60-jährigen in den Haushalten	
0	bis 5 %
1	über 5 % bis 10 %
2	über 10 % bis 15 %
3	über 15 % bis 20 %
4	über 20 % bis 25 %
5	über 25 % bis 30 %
6	über 30 % bis 35 %
7	über 35 % bis 40 %
8	über 40 % bis 50 %
9	über 50 %
G	Haus mit rein gewerblicher Nutzung

Der durchschnittliche Anteil der unter 30-jährigen liegt mit ca. 22,5 % in Klasse 4.

Der durchschnittliche Anteil der über 60-jährigen liegt mit ca. 27,5 % in Klasse 5.

## Ausländeranteil

Aus den Ergebnissen der Vornamens- und Nachnamensanalyse wird der erwartete Anteil ausländischer Haushaltsvorstände ermittelt und zu einer Klasse zusammengefasst.

Wertebereich 1 bis 9 und G

<b>Ausländeranteil</b>	
1	niedrigster Anteil
2	extrem niedriger Anteil
3	sehr niedriger Anteil
4	weit unterdurchschnittlicher Anteil
5	unterdurchschnittlicher Anteil
6	leicht unterdurchschnittlicher Anteil
7	durchschnittlicher Anteil
8	überdurchschnittlicher Anteil
9	höchster Anteil
G	Haus mit rein gewerblicher Nutzung

## Anteil ausländischer Haushaltsvorstände in %

<b>Ausländeranteil</b>	Anteil ausländischer HV
niedrigster Anteil	1,0
extrem niedriger Anteil	1,1
sehr niedriger Anteil	1,3
weit unterdurchschnittlicher Anteil	2,8
unterdurchschnittlicher Anteil	2,2
leicht unterdurchschnittlicher Anteil	4,1
durchschnittlicher Anteil	7,1
überdurchschnittlicher Anteil	10,1
höchster Anteil	16,9

Quellen: DIW Berlin (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung) und microm Micromarketing-Systeme und Consult GmbH; microm Datenbank und SOEP (Sozio-oekonomisches Panel 2009, Welle 26).

### 2.3.3 microm Bebauung

#### Haustyp

Der Haustyp gibt die Größe des einzelnen Hauses an und basiert auf der Summe der Haushalte und der Anzahl der Firmen pro Haus. Bei besonders vielen gewerblichen Adressen im Haus wird der Haustyp als extrem gewerblich genutztes Haus eingestuft. Ein- bis Zweifamilienhäuser werden zusätzlich danach unterschieden, ob die Bebauung in der Straße bzw. dem Straßenabschnitt homogen ist oder nicht.

Wertebereich 1 bis 7 und G

Haustyp	
1	1-2 Familienhäuser in homogen bebautem Straßenabschnitt
2	1-2 Familienhäuser in nicht homogen bebautem Straßenabschnitt
3	3-5 Familienhäuser
4	6-9 Familienhäuser
5	Wohnblocks mit 10-19 Haushalten
6	Hochhäuser mit 20 und mehr Haushalten
7	überwiegend gewerblich genutzte Häuser
G	Haus mit rein gewerblicher Nutzung

#### Eigentum in %

Haustyp	Eigentümer	Mieter
1-2 Familienhäuser in homogen bebautem Straßenabschnitt	74,0	26,0
1-2 Familienhäuser in nicht homogen beb. Straßenabschnitt	67,1	32,9
3-5 Familienhäuser	25,7	74,3
6-9 Familienhäuser	12,3	87,7
Wohnblocks mit 10-19 Haushalten	14,3	85,7
Hochhäuser mit 20 und mehr Haushalten	15,8	84,2

Quellen: DIW Berlin (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung) und microm Micromarketing-Systeme und Consult GmbH; microm Datenbank und SOEP (Sozio-oekonomisches Panel 2009 Welle 26).

#### Wohnfläche je Wohneinheit in qm

Haustyp	Wohnfläche
1-2 Familienhäuser in homogen bebautem Straßenabschnitt	118,1
1-2 Familienhäuser in nicht homogen beb. Straßenabschnitt	112,2
3-5 Familienhäuser	85,4
6-9 Familienhäuser	71,1
Wohnblocks mit 10-19 Haushalten	68,2
Hochhäuser mit 20 und mehr Haushalten	62,7

Quellen: DIW Berlin (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung) und microm Micromarketing-Systeme und Consult GmbH; microm Datenbank und SOEP (Sozio-oekonomisches Panel 2009, Welle 26).

## Straßentyp

Der Straßentyp kennzeichnet das Maß der gewerblichen Nutzung der Straße. Dazu wird auf der Straßenabschnittsebene näherungsweise eine Arbeitsplatzquote errechnet. Mit diesem Wert wird das Ausmaß der gewerblichen Nutzung beschrieben. Zur Art der gewerblichen Nutzung werden zum einen die Anzahl der Läden, Freiberufler und Gaststätten, zum anderen die Betriebe mit beeinträchtigendem Gewerbe betrachtet.

Wertebereich 1 bis 5 und G

<b>Straßentyp</b>	
1	reine Wohnstraße
2	Straße geprägt durch Läden und Dienstleistungen
3	Mischform
4	Gewerbestraße
5	extrem gewerblich genutzte Straße
G	Haus mit rein gewerblicher Nutzung

## 2.4 microm Mobilität

Grundlage für die Entwicklung der microm Mobilität sind eine Vielzahl von Umzugsinformationen aus verschiedenen Quellen. Diese sind mit der flächendeckenden microm Datenbank verknüpft worden.

Die Anzahl der Umzüge ist dabei heterogen über Deutschland verteilt. So ziehen in Baden-Württemberg jedes Jahr ca. 13% der Bevölkerung des Bundeslandes über Gemeindegrenzen hinweg um, in NRW dagegen nur ca. 7%.

Dieser Umstand hat für viele Unternehmen wie beispielsweise Verlage und Filialisten weitreichende Konsequenzen. Erfolgt zum Beispiel der Umzug eines Kunden in eine andere Stadt oder ein anderes Bundesland, wird er wahrscheinlich bestehende Tageszeitungs-Abos kündigen oder auch im neuen Wohnumfeld andere Filialisten aufsuchen als bisher.

microm Mobilität beinhaltet verschiedene Variablen:

Für die geographische Ebene Haus stehen folgende Inhalte zur Verfügung:

- Umzugsvolumen
- Umzugssaldo
- Fluktuation

Für die geographischen Ebenen Marktzellen, PLZ8, Gemeinden, Kreise und Postleitzahlen wurden darüber hinaus weitere Variablen berechnet:

- Nahumzugsquote
- Fernumzugsvolumen

### 2.4.1 Umzugsvolumen

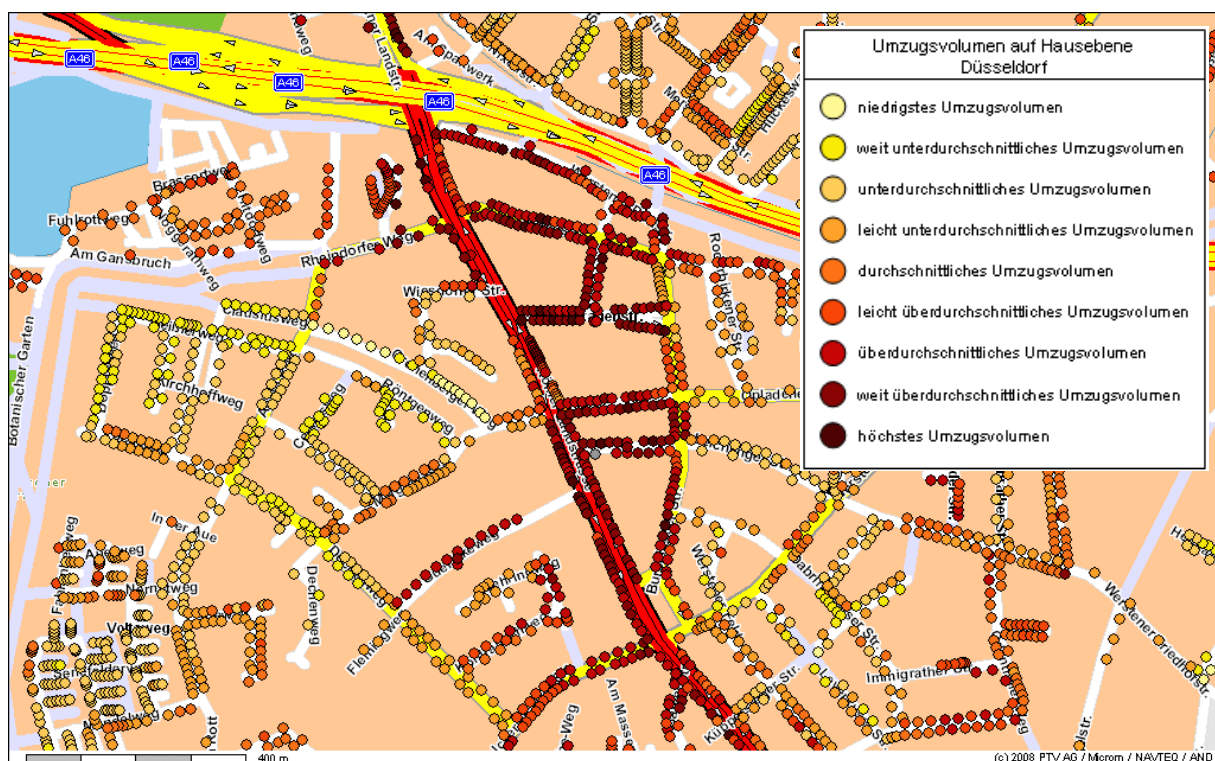
Das Umzugsvolumen beschreibt die Gesamtanzahl aller Haushaltsumzüge bezogen auf 1.000 Haushalte.

Für die Marktzellen-, PLZ8-, Gemeinde-, Kreis- und PLZ-Ebene wurden die berechneten Werte in neun Klassen mit jeweils gleich vielen Haushalten eingeteilt.

Auch für die Hausebene sind neun Klassen verfügbar. Hier wurden statistische Wahrscheinlichkeiten auf einer übergeordneten Raumebene mit durchschnittlich 26 Haushalten berechnet und diese auf die Hausebene zurück geschrieben.

Die Klassen für alle Ebenen lauten wie folgt:

Umzugsvolumen	
1	niedrigstes Umzugsvolumen
2	weit unterdurchschnittliches Umzugsvolumen
3	unterdurchschnittliches Umzugsvolumen
4	leicht unterdurchschnittliches Umzugsvolumen
5	durchschnittliches Umzugsvolumen
6	leicht überdurchschnittliches Umzugsvolumen
7	überdurchschnittliches Umzugsvolumen
8	weit überdurchschnittliches Umzugsvolumen
9	höchstes Umzugsvolumen
G	Haus mit rein gewerblicher Nutzung



## 2.4.2 Umzugssaldo

Der Umzugssaldo drückt aus, ob die Bevölkerung in einem Gebiet umzugsbedingt zunimmt oder abnimmt. Dies wird berechnet durch die Differenz von Zu- und Wegzügen bezogen auf 1.000 Haushalte.

Für die Marktzellen-, PLZ8-, Gemeinde-, Kreis- und PLZ-Ebene wurden die berechneten Werte in neun Klassen mit jeweils gleich vielen Haushalten eingeteilt.

Auch für die Hausebene sind neun Klassen verfügbar. Hier wurden statistische Wahrscheinlichkeiten auf einer übergeordneten Raumebene mit durchschnittlich 26 Haushalten berechnet und diese auf die Hausebene zurück geschrieben.

Die Klassen für alle Ebenen lauten wie folgt:

<b>Umzugssaldo</b>	
1	stark negativer Umzugssaldo
2	negativer Umzugssaldo
3	leicht negativer Umzugssaldo
4	ausgeglichener Umzugssaldo
5	leicht positiver Umzugssaldo
6	positiver Umzugssaldo
7	stark positiver Umzugssaldo
8	sehr stark positiver Umzugssaldo
9	höchster positiver Umzugssaldo
G	Haus mit rein gewerblicher Nutzung

### 2.4.3 Fluktuation

Die Fluktuation beschreibt einerseits die gesamte Menge der Umzüge und andererseits die Resultate, ob die betrachteten Gebiete dadurch an Einwohner gewinnen oder verlieren.

Die Werte für die Fluktuation können durch unterschiedliche Konstellationen zustande kommen. Die höchsten Fluktuationen treten bei einem hohen Umzugsvolumen und einem negativen Saldo auf. Die geringsten Fluktuationen treten hingegen auf, wenn ein niedriges Volumen und ein positiver Umzugssaldo vorhanden sind.

Für die Marktzellen-, PLZ8-, Gemeinde-, Kreis- und PLZ-Ebene wurden die berechneten Werte in neun Klassen mit jeweils gleich vielen Haushalten eingeteilt.

Auch für die Hausebene sind neun Klassen verfügbar. Hier wurden statistische Wahrscheinlichkeiten auf einer übergeordneten Raumebene mit durchschnittlich 26 Haushalten berechnet und diese auf die Hausebene zurück geschrieben.

Die Klassen für alle Ebenen lauten wie folgt:

Fluktuation	
1	niedrigste Fluktuation
2	sehr niedrige Fluktuation
3	weit unterdurchschnittliche Fluktuation
4	unterdurchschnittliche Fluktuation
5	leicht unterdurchschnittliche Fluktuation
6	durchschnittliche Fluktuation
7	leicht überdurchschnittliche Fluktuation
8	überdurchschnittliche Fluktuation
9	höchste Fluktuation
G	Haus mit rein gewerblicher Nutzung

### 2.4.4 Nahumzugsquote

Die Nahumzugsquote repräsentiert die Attraktivität eines Gebietes und die Bodenständigkeit der Bewohner.

Sie beschreibt das Verhältnis zwischen den Umzügen innerhalb eines Umkreises von 5 km und den Umzügen insgesamt. Je größer der Anteil der gebietsinternen Wanderungen (Nahumzugsquote) an allen Umzügen ist, desto stärker kann man davon ausgehen, dass die Bewohner mit ihrer derzeitigen Umgebung zufrieden sind.

Für die Marktzellen-, PLZ8-, Gemeinde-, Kreis- und PLZ-Ebene wurden die berechneten Werte in neun Klassen mit jeweils gleich vielen Haushalten eingeteilt.

Die Klassen für alle Ebenen lauten wie folgt:

Nahumzugsquote	
1	niedrigste Nahumzugsquote
2	weit unterdurchschnittliche Nahumzugsquote
3	unterdurchschnittliche Nahumzugsquote
4	leicht unterdurchschnittliche Nahumzugsquote
5	durchschnittliche Nahumzugsquote
6	leicht überdurchschnittliche Nahumzugsquote
7	überdurchschnittliche Nahumzugsquote
8	weit überdurchschnittliche Nahumzugsquote
9	höchste Nahumzugsquote

#### 2.4.5 Fernumzugsvolumen

Das Fernumzugsvolumen betrachtet im Unterschied zum einfachen Volumen nur die Umzüge, die über eine Distanz von 10 km hinaus bzw. hinein stattgefunden haben, ebenfalls bezogen auf 1.000 Haushalte.

Für die Marktzellen-, PLZ8-, Gemeinde-, Kreis- und PLZ-Ebene wurden die berechneten Werte in neun Klassen mit jeweils gleich vielen Haushalten eingeteilt.

Die Klassen für alle Ebenen lauten wie folgt:

Fernumzugsvolumen	
1	niedrigstes Fernumzugsvolumen
2	weit unterdurchschnittliches Fernumzugsvolumen
3	unterdurchschnittliches Fernumzugsvolumen
4	leicht unterdurchschnittliches Fernumzugsvolumen
5	durchschnittliches Fernumzugsvolumen
6	leicht überdurchschnittliches Fernumzugsvolumen
7	überdurchschnittliches Fernumzugsvolumen
8	weit überdurchschnittliches Fernumzugsvolumen
9	Höchstes Fernumzugsvolumen

### 3 Über den Anbieter

microm – einer der führenden Zielgruppen-Spezialisten für Consumer Marketing – stellt die ganzheitliche Kundenbetreuung durch einen am Kundennutzen und individuellen Problemstellungen orientierten Beratungsansatz in den Vordergrund. Die Schwerpunkte der Geschäftsaktivitäten liegen auf Kunden- und Marktstrukturanalysen sowie der Optimierung von Maßnahmen für ein innovatives Zielgruppenmarketing von der Neukundengewinnung bis hin zur Kundenreaktivierung. Diese Kernleistungen basieren auf einer soliden Datensubstanz mit nachweisbar hoher Qualität und Quantität. Strukturen entdecken, Informationen ergänzen und Wissen generieren sind die Eckpfeiler für die Optimierung von (Dialog-)Marketing- und Vertriebsmaßnahmen, Standortbewertungen und Customer-Lifecycle-Prozessen. Als Servicepartner wählt microm immer die am besten geeigneten Instrumente aus – Standardprodukte, maßgeschneiderte Lösungskonzepte oder Zukauf von Leistungen Dritter. Microm ist ein Unternehmen der Creditreform Gruppe mit Hauptsitz in Neuss und Niederlassungen in der Schweiz und Österreich.

Falls Sie noch Fragen haben, sind wir jederzeit gerne für Sie da.

#### Zentrale Deutschland

microm  
Micromarketing-Systeme und Consult GmbH

Hellersbergstraße 11  
41460 Neuss  
Fon: +49 (0)2131 109-701  
Fax: +49 (0)2131 109-777  
mailto: info@microm-online.de  
www.microm-online.de