

## Quo vadis Zahlungsmoral?

### **EUROSOLVENT Inkasso veröffentlicht Ergebnisse seiner Frühjahresumfrage 2006**

Wohin geht sie, die Zahlungsmoral? Diese Tendenz interessiert eigentlich jedes Unternehmen, egal ob kleines oder ganz großes, denn von dem Zahlungsverhalten der Geschäftspartner und Kunden hängt sehr viel ab. In besonderem Maße die eigene Liquidität und damit oft genug die Zukunft des Unternehmens. Deshalb trifft die Veröffentlichung der Ergebnisse der Frühjahresumfrage der *EUROSOLVENT* Inkasso GmbH & Co.KG allgemein auf großes Interesse. Die Auswertung des Geschäftsklimas in Sachen Zahlungsmoral bestätigt möglicherweise die eigene Befindlichkeit, kann aber auch zu Korrekturen Anlass geben.

Wie sehen die Prognosen nun im Einzelnen aus? Ausgangspunkt ist verständlicherweise die Einschätzung bezogen auf das vergangene Kalenderjahr. Für 2005 bestätigten 57% der Befragten ihren Kunden keine Veränderungen bei der Zahlungsmoral, die ja allenthalben bisher keinen guten Ruf hatte. Das die dann auch noch schlechter wurde, schätzen 32% ein, eine Verbesserung sehen nur 11%. Dabei nimmt es sich eigentlich nichts, ob man von privaten oder gewerblichen Schuldnern spricht, denn beiden wird eine ca. 30%ige Verschlechterung des Zahlungsverhaltens attestiert.

Interessanter ist dabei allerdings schon, das man bei den privaten Schuldnern zwar bei 27% und damit bei dem größten Anteil, den Grund in der vorhandenen Arbeitslosigkeit sieht, aber ebenso teilen sich prozentual fast in identischer Höhe (alle zwischen 21 und 23%) als Gründe momentane Liquiditätsengpässe, Überschuldung und vorsätzliches Nichtbezahlen. Das ist natürlich gerade für ein Inkassounternehmen wie *EUROSOLVENT* ein sehr interessanter Ansatzpunkt, denn die ersten beiden Gründe können oftmals über eine durch den Partner ABIT AG angebotene Wirtschaftsauskunft im Vorfeld recherchiert werden. Na und für die Fälle des absichtsvollen Nichtbezahleus ist ein Inkassounternehmen sowieso genau der richtige Partner, denn der Umgang mit Zahlungsunwilligen ist deren eigentliches Metier. Womit wir beim nächsten Punkt der Umfrage wären.

Bei den gewerblichen Schuldnern steht der Vorsatz, Zahlungen zurück zu halten, nicht ganz so sehr weit oben mit gerade mal 17%, auch wenn das immer noch viel zu viel ist. Einen weitaus größeren Anteil schätzt man dagegen, nehmen die Geschäftspartner ein, die ihren Lieferantenkredit ausschöpfen, eine schlechte Auftragslage haben oder aber durch einen momentanen Liquiditätsengpass vom pünktlichen Zahlen ihrer Rechnungen abgehalten werden. Am prozentual geringsten (14%), wird als Grund aufgeführt, dass der Kunde zu wenig Eigenkapital hat und deshalb nicht zahlen kann. Insgesamt fällt auf, dass im gewerblichen Bereich die verschiedenen Ursachen in der Gewichtung sehr ähnlich liegen, was die Schlussfolgerung zulässt, dass es geboten ist, seine Geschäftspartner kontinuierlich „im Auge zu behalten“. Die Anzeichen für ein sich anbahnendes Problem können demnach zwar aus ganz verschiedenen Richtungen kommen, die aber in der Regel alle von einem erfahrenen Inkassounternehmen wie *EUROSOLVENT* bei enger Zusammenarbeit mit den entsprechenden Partnern im Auskunftsbereich, rechtzeitig registriert werden.

Fragt man nun, in welchen Branchen die meisten Schuldner zu finden waren, so steht auf Platz 1 das Baugewerbe, gefolgt vom Handwerk. Am zuverlässigsten schätzen die Kunden von *EUROSOLVENT* die Geschäftspartner im Groß- und Einzelhandel ein, beim Gastgewerbe und bei der öffentlichen Hand sieht es auch nicht allzu schlecht aus.

Die Kunden, die ihre Rechnungen zahlen, zahlen auch in ihrer großen Mehrzahl innerhalb von 30 Tagen (59% laut Umfrage), ein Großteil (28%) zahlt noch nach 30 Tagen, mehr als 60 Tage bzw. mehr als sogar 90 Tage lassen sich immerhin noch 16 bzw. 14 % der Kunden Zeit. Und an diesem Verhalten wird sich nach Meinung der Mehrzahl der Befragten auch in der kommenden Zeit nichts ändern, denn 55% glauben, dass das Zahlungsverhalten so bleibt. Zu denken gibt dann aber noch mehr die Prognose für die Zukunft. 36% erwarten eine Verschlechterung des Zahlungsverhaltens.

Noch mal zur Erinnerung: 32% hatten eingeschätzt, dass es sich schon zum Vorjahr verschlechtert hatte. Das bedeutet doch eine negative Prognose, die auch durch die Zahlen Bestätigung findet, die eine Verbesserung erwarten. Das sind nur 9%, 11% Prozent hatten zumindest zum vorherigen Zeitraum in Auswertung von 2005 eine gebesserte Situation festgestellt. Wer das so sieht, sollte um so sensibler bei der Wahl seiner Geschäftspartner sein und sich auf ein rechtzeitiges Reagieren auf Zahlungsunwillige vorbereiten.

Genau der Punkt steht dann auch in erster Linie zur Debatte, wenn nach dem häufigsten Grund für Insolvenzen im Handwerksbereich gefragt wird.

Als absoluter Spitzenreiter mit 17% wird dort die verspätete Zahlung von Kunden genannt. Das lässt nur die Schlussfolgerung zu, dass zeitgerechtes und effizientes Reagieren bei Nichteinhalten des Zahlungszieles, auch ein Gebot für die Zukunft ist. *EUROSOLVENT* hat seine Kunden dann auch noch nach Maßnahmen gefragt, die helfen könnten, das Zahlungsverhalten zu verbessern.

Bezeichnenderweise stehen dort in der Wunschliste ganz oben eher die knallharten Restriktionen gegen Schuldner. Die Spitze nimmt die Forderung ein, die gerichtlichen Verfahren zu beschleunigen (16%), gleich gefolgt von dem Wunsch, vorsätzliches Nichtzahlen strafrechtlich zu verfolgen (14%). Das zeigt schon, wie groß der Unmut über die ist, die absichtsvoll eine schlechte Zahlungsmoral an den Tag legen. So schön die gewünschten Veränderungen wären, es ist eine Aufgabe, die vom Gesetzgeber geklärt werden muss, die aber durchaus auch über die Verbände und Wirtschaftsorganisation, Parteien oder Interessenvertreter mit angeschoben werden kann. Solange sich da nichts ändert, muss jedes Unternehmen erst recht selbst Vorsorge treffen, um nicht auf „Zahlungsbananen“ reinzufallen, bzw. mit entsprechendem Nachdruck und unter Ausschöpfung aller vorgerichtlichen und gerichtlichen Mittel und Möglichkeiten Außenstände einzutreiben.

Bei beidem ist das Inkassounternehmen *EUROSOLVENT* genau der richtige Partner. Ein Beweis dafür findet sich auch in dieser Auswertung der Frühjahresumfrage. Als notwendige und sinnvolle Maßnahmen, um das Zahlungsverhalten der privaten und gewerblichen Schuldner zu verbessern, schlussfolgern nur 1% (letzter Platz!), das das Forderungsmanagement des eigenen Unternehmens effizienter sein müsste. Da nur Kunden von *EUROSOLVENT* befragt wurden, bestätigt diese Aussage, dass eine Zusammenarbeit mit dem Inkassounternehmen eben die beste Garantie für ein erfolgreiches Forderungsmanagement ist.

Interessenten, die alle Ergebnis der Umfrage nachlesen möchten, können sich gern über das Internetportal **[www.eurosolvent.de](http://www.eurosolvent.de)** dahingehend, aber auch zu vielen anderen Themen informieren.

**Pressekontakt:** Hagen Atzrodt (Geschäftsführer) EUROSOLVENT Inkasso GmbH & Co. KG  
 Wilmersdorfer Str. 50-51, 10627 Berlin, Fon +49(0)30-32796360 Fax +49(0)30-32796355  
 E-Mail: [atzrodt@eurosolvent.de](mailto:atzrodt@eurosolvent.de) [www.eurosolvent.de](http://www.eurosolvent.de)