

Forderungsausfälle

Offene Rechnungen

Trotz Wirtschaftsbooms zahlen viele Firmen nur mit Verzug

Von Horst Peter Wickel

Deutschlands Wirtschaft boomt weiter, die Zahl der Firmenpleiten geht zurück – doch die Zahlungsmoral bessert sich nicht. Viele Firmen gehen den bequemsten Weg der Kapitalbeschaffung – und begleichen ihre Verbindlichkeiten nur teilweise oder viel zu spät. Die betroffenen Lieferanten kann dies in ernsthafte Schwierigkeiten bringen – sie hatten die Erlöse fest eingeplant und sind bei schlechter Liquidität gezwungen, eine Übergangsfinanzierung zu finden, bis die ausstehenden Forderungen eintreffen.

Noch im Herbst 2006 berichteten 50 Prozent der mehr als 500 im Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen (BDIU) organisierten Geldeintreiber, dass sich das ohnehin schlechte Zahlungsverhalten der Schuldner seit dem Frühjahr 2006 nicht geändert habe. Insbesondere das Handwerk hatte im vergangenen Jahr Probleme mit der Rechnungstreue seiner Kunden. „Die Stimmung im

Experten sprechen bereits vom „Ende der guten Sitten“

Handwerk und im deutschen Mittelstand ist im Prinzip so gut wie seit Jahren nicht mehr“, sagt auch Otto Kentzler, Präsident des Zentralverbandes des Deutschen Handwerks (ZDH), aber: „Das Zahlungsverhalten bei Handwerkerrechnungen ist bei weitem nicht so erfreulich wie die derzeitige Stimmung.“

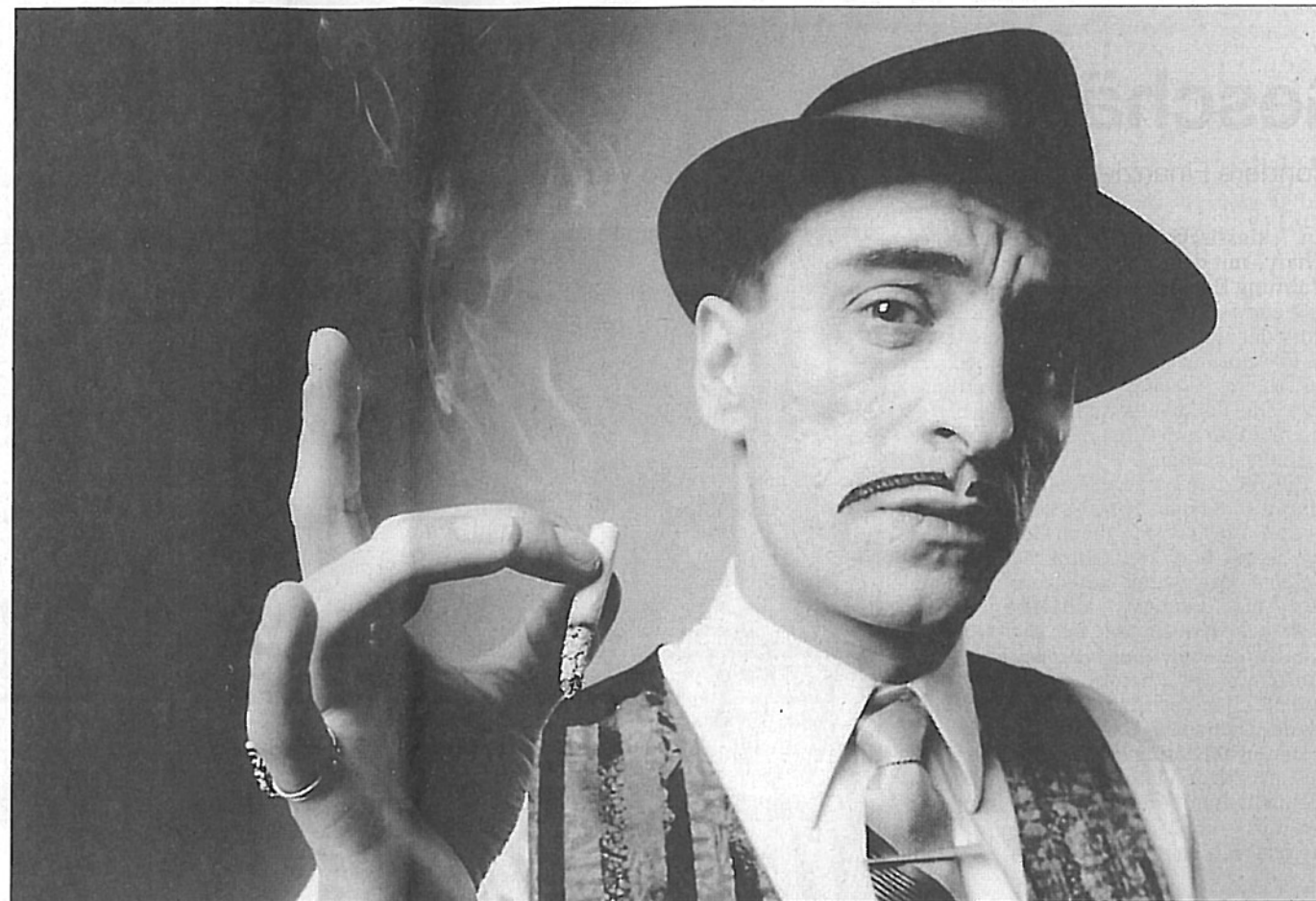
Längst sprechen Experten vom „Ende der guten Sitten“, denn viele Auftraggeber nehmen es mit der pünktlichen und vollständigen Bezahlung nicht mehr so genau. Mit ihrer schlechten Zahlungsmoral bringen sie mittelständische Unternehmen im schlimmsten Fall in akute Existenznot: Der Zentralverband des Deutschen Baugewerbes schätzt, dass jede vierte Insolvenz auf schlechte Zahlungsmoral zurückzuführen ist. Ein deutsches Spezifikum ist die mangelnde Zahlungsmoral keineswegs. So kam das aktu-

elle „Zahlungsmoral-Barometer“, eine internationale Vergleichsstudie, die von den Kölner Marktforschern der Psychonomics AG erstellt wurde, zu einem Bild internationaler Unzuverlässigkeit. Die säumigsten Schuldner sitzen in Italien, Großbritannien, Spanien und Frankreich. Deutsche Firmen werden in puncto Zahlungsmoral dagegen vom europäischen Ausland in der Regel gelobt.

Besonders beliebt als Vorwand sind bei säumigen Auftraggebern angebliche Mängel, die einer vollständigen Begleichung der Rechnung im Wege stehen. Wegen unberechtigter Mängelrügen vergehen oft Monate mit aufreibenden Vertragsstreitigkeiten, bis der Handwerksbetrieb sein Geld sieht. In Extremfällen spekulieren Auftraggeber unverhohlen auf eine Insolvenz, um letztendlich nicht zahlen zu müssen. Gerade kleine Betriebe mit weniger als zehn Mitarbeitern mahnen bei ausstehenden Zahlungen oft viel zu spät – sei es, weil sie die Kundenbeziehung nicht gefährden wollen oder weil das notwendige Know-how in der eigenen Firma fehlt. So bewerten mehr als die Hälfte der Inkasso-Unternehmen das Mahnwesen der kleinen Betriebe mit der Schulnote „mangelhaft“.

Während größere Unternehmen zu meist über eigene, juristisch aufgerüstete Mahnabteilungen verfügen, die unmittelbar nach Zahlungsverzug aktiv werden und Kontakt zu säumigen Schuldnern suchen, hoffen kleinere Betriebe auf das Einlenken des Rechnungsempfängers – oft ergebnislos. Da diese Unternehmen in vielen Fällen nur über ein dünnes finanzielles Polster verfügen, können sie Zahlungsausfälle kaum abfedern. Vom ZDH kommt deshalb der Rat: „Handwerksbetriebe sollten mit Hilfe von Inkasso-Spezialisten prüfen, ob und wie sie ihre Prozesse im Kunden- und Forderungsmanagement optimieren können, und diese Aufgaben bei Bedarf outsourcen.“

Betroffenen Betrieben rät der Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen, keine falsch verstandene Kulanz an den Tag zu legen: umgehend mahnen und Verzugszinsen berechnen, wenn Rechnungen nicht pünktlich bezahlt werden. Außenstände ziehen weitere Kosten nach



Dieses Klischeebild vom Schuldeneintreiber entspricht nicht der Wirklichkeit. Diese sieht viel freundlicher aus und ist trotzdem wirksam: Einige Kunden zahlen erst, wenn der Inkasso-Unternehmer vor der Tür steht. Foto: Voller Ernst

sich: Inkasso, Rechtsbeistand, Porto, Telefon. Schlimmstenfalls gerät der Mittelständler durch fehlende Zahlungen so in Schieflage, dass nur ein teurer Kredit die vorübergehende Liquidität sichern kann.

Wenn die Rechnung nach 30 Tagen unbezahlt bleibt, sagt Thomas Röthlein, Leiter der Inkasso-Abteilung bei der Münchner Forte Inkasso, sollten die Profis ans Werk – auch wenn Inkasso-Unternehmen die Zahlungserfüllung nicht garantieren können: Ihre Erfolgsquote liegt nach seinen Angaben bei über 60 Prozent.

Inkassoexperten raten Unternehmen deshalb, sich bereits im Vorfeld darüber zu informieren, ob ihr Auftraggeber finanziell gut aufgestellt ist und sich so vor möglichen Zahlungsausfällen zu schützen. Bei Kunden mit sogenannten harten Negativmerkmalen, also Haftanordnungen, Insolvenz oder Vergleich, ist

selbstverständlich besondere Vorsicht geboten. Aber die Signalglocken sollten bereits klingeln, wenn ein Unternehmen häufiger zu spät zahlt. Über gute und günstige Anbieter von Bonitätsüberprüfungen und Wirtschaftsauskünften informieren in der Regel die Kammern.

Bei größeren Unternehmen kommt darüber hinaus der laufende Verkauf von kurzfristigen Forderungen (Factoring) in Betracht, bei dem die Factoring-Gesellschaft das gesamte Debitorenmanagement und das Ausfallrisiko übernimmt. Das Factoring-Unternehmen lässt sich diese Übernahme eines häufig erheblichen Risikos allerdings mit einem Abschlag vom Nominalwert der Forderungen vergüten.

Zu ganz einfachen und traditionellen Zahlungsmethoden greifen hingegen die Unternehmen, die Online-Shopping als Vertriebskanal nutzen. Sie setzen, so die

aktuelle eCommerce 2006-Studie, zu etwa 88 Prozent auf Vorauskasse per Überweisung und zu etwa 70 Prozent auf Nachnahme bei den am häufigsten angebotenen Bezahlverfahren.

Für die Händler steht der Sicherheitsgedanke im Vordergrund. Die Kundenfreundlichkeit muss hier zurückstecken und rangiert laut der eCommerce 2006-Studie bei den Händlern erst an fünfter Stelle als Grund für die Auswahl eines Zahlensystems. Die Studie sieht hier denn auch ein Optimierungspotential auf Seiten der Online-Shops, weil die Sicherheitsbedenken der Verkäufer die Kundenfreundlichkeit deutlich hemmen. Dies führt sogar dazu, dass viele potentielle Käufer bei Vorkasse-Bezahlung lieber ganz auf einen Kauf verzichten. Geschäftstüchtige Handwerker und andere Anbieter werden sich damit nicht zufriedengeben.

Interview

Tabuthema Geld

Inkasso-Erfolg hängt von Branche ab

Marion Kremer, Mitglied im Präsidium des Bundesverbands Deutscher Inkasso-Unternehmen, spricht darüber, wie Firmen ihre offenen Rechnungen eintreiben können.

SZ: Wie können sich Unternehmen vor Zahlungsausfällen schützen?

Kremer: Schon im Vorfeld, also vor der Annahme von Aufträgen, sollten auch Handwerker den potentiellen Kunden fundiert bewerten. Und daran denken: Nur zahlende Kunden sind gute Kunden.

SZ: Und wenn der Auftraggeber dann doch nicht zahlt?

Kremer: Spätestens nach der zweiten oder dritten Mahnung sollte dann ein Inkasso-Unternehmen eingeschaltet werden. Je jünger die Rechnungen sind, desto größer ist die Chance, die ausstehende Forderung noch einzutreiben.

SZ: Wer sind die schwarzen Schafe?

Kremer: Das kann man generell nicht sagen, aber es ist doch so, dass viele Kunden ihre Rechnungen nicht pünktlich bezahlen. Aber gerade kleine Unternehmen haben bei Zahlungsproblemen immer noch ein falsches Verständnis von Mitgefühl. Das Thema Geld bleibt ein Tabuthema in Deutschland.

SZ: Und mit welcher Erfolgsquote kann ein Unternehmen bei der Einschaltung eines Inkassobüros rechnen?

Kremer: Die vorgerichtliche Erfolgsquote liegt bei durchschnittlich 50 bis 60 Prozent. Das hängt sehr stark vom Einzelfall, aber auch von der Branche oder dem Wirtschaftsbereich ab. Wenn beispielsweise Pharmaunternehmen Apotheken mahnen, ist die Erfolgsaussicht sehr gut. Beim Versandhandel dagegen kommt es schon sehr darauf an, welches Preissegment bedient wird. So können die Hochpreis-Anbieter mit einer besseren Quote rechnen als die Billig-Marken.

Interview: Horst-Peter Wickel



Marion Kremer
Foto: oh