



Umfrage des Süddeutschen
Gläubigerschutzverband e.V.

Erfahrungen der Mitgliedsunternehmen zum

Zahlungsverhalten

im Juni 2010

Umfrageergebnisse des Süddeutschen Gläubigerschutzverband e.V. zum Zahlungsverhalten

Der Süddeutsche Gläubigerschutzverband e.V., Stuttgart hat seine Mitglieder zu deren Erfahrungen zum Zahlungsverhalten ihrer privaten wie gewerblichen Kunden befragt.

Unter den Befragten - überwiegend aus der Region Baden-Württemberg - befinden sich fast ausschließlich kleine und mittlere Unternehmen aus verschiedensten Branchen. 50% der Mitglieder gaben an, im regionalen Bereich tätig zu sein, 27% betätigen sich deutschlandweit und 27% international. Die Umfrageergebnisse geben ein aktuelles Bild zu ausstehenden Forderungen mittelständischer Betriebe wieder.

Zu den Ergebnissen im Überblick:

Bei Privatpersonen habe sich das **Zahlungsverhalten** im Verhältnis zum Vorjahr nicht verändert (71%), bei 23% habe es sich verschlechtert und bei 6% verbessert, so die SGV Mitgliedsunternehmen. Fast unverändert ist die Einschätzung des Zahlungsverhaltens von Unternehmen zum Vorjahr: 72 % gaben ein unverändertes Zahlungsverhalten an, 23% ein verschlechtertes und 5% eine Verbesserung.

Interessant sind die Gründe, die für die schlechte Zahlung bzw. den Zahlungsausfall angeführt werden (Mehrfachnennung war möglich):

Bei privaten Verbrauchern machen die **Gründe** Überschuldung und Insolvenz (34%), ein momentaner Liquiditätsengpass (33%), Arbeitslosigkeit (23%) oder Vergesslichkeit (23%) den Großteil aus. Bemerkenswert ist aber die Nennung des Grundes „vorsätzliches Nichtbezahlen“ bei 29%, wobei die Anzahl begründeter Einwendungen von Schuldern mit 2% als minimal zu bezeichnen ist.

Ähnlich ist die Einschätzung der Mitglieder bei Unternehmen: 55% der Antworten ergaben einen Liquiditätsengpass als Hauptgrund, 42% Zahlungsausfälle bei Kunden der Kunden, 36% die schlechte Auftragslage bei den Kunden. Bemerkenswert auch hier, dass der Grund der Insolvenz des Kunden nur von 17% genannt wurden. Vorsätzliches Nichtbezahlen wurde hier immerhin von 15% aller Mitglieder genannt wurde. Fast zu vernachlässigen wurde der Grund „begründete Reklamationen“ mit 2%.

52% aller Antworten sehen als wichtigste **Maßnahme** zur Verbesserung der Situation die Verbesserung des internen Mahnlaufes – gefolgt von der Beauftragung eines Inkassodienstleisters mit dem Forderungseinzug (30%). Lediglich 16% sehen die Schulung eigener Mitarbeiter als vordringlich und gar nur 13% würden ihre Forderungen direkt an einen Rechtsanwalt abgeben. Der Forderungsverkauf und das Factoring spielt mit 9% aller Nennungen noch keine tragende Rolle.

Im Vergleich zur repräsentativen Studie des Bundesverbands Deutscher Inkasso-Unternehmen e.V., welcher seine in ganz Deutschland ansässigen Mitglieds-Inkassodienstleister regelmäßig befragt, ergibt sich eine ähnliche

Einschätzung zum Zahlungsverhalten. Allerdings wird von den vom SGV e.V. befragten Unternehmen als Grund für den Forderungsausfall bei Privatpersonen deutlich seltener vorsätzliches Nichtbezahlen genannt. Diesem Grund wird von den hauptsächlich in Süddeutschland ansässigen Unternehmen fast dieselbe Bedeutung wie Überschuldung und Arbeitslosigkeit zugemessen. Die verschwindend geringe Angabe „begründete Einwendungen der Schuldner“ bringt zum Ausdruck, dass die Gründe für den Forderungsausfall fast ausschließlich bei Schuldnern zu sehen sind und der Schutz von Gläubigerinteressen vor ausbleibenden Zahlungen von den betroffenen Unternehmern als unzureichend gesehen wird.

Süddeutscher Gläubigerschutzverband e.V.

Kreuznacher Straße 58

70372 Stuttgart

Tel. 0711 55008 0

Mail: info@sgv-stuttgart.de

Pressekontakt: Stephan Kleebauer

Über den SGV

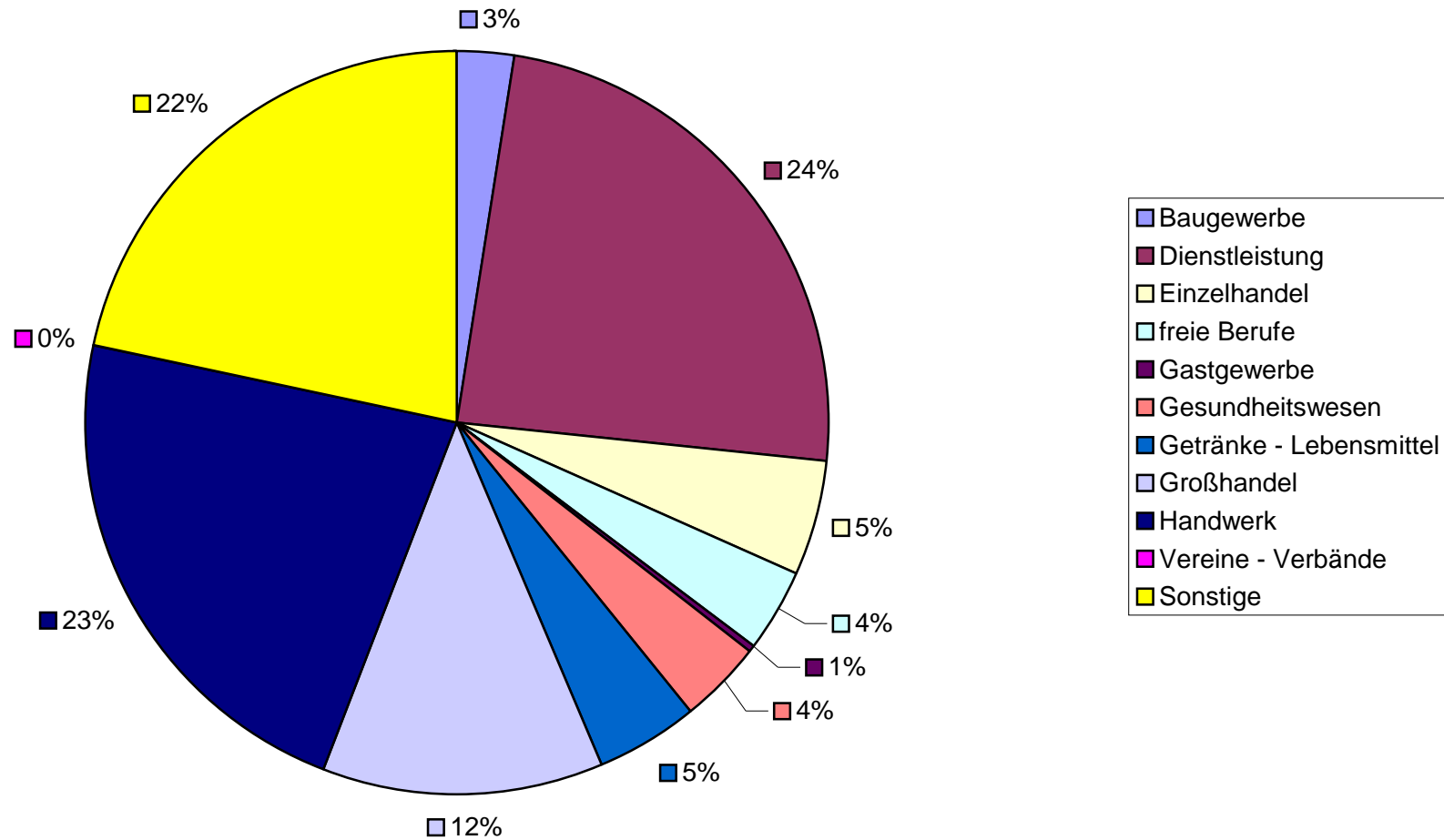
Der Süddeutscher Gläubigerschutzverband e.V. seit 1880 als Vertreter von Gläubigerinteressen

Der Süddeutsche Gläubigerschutzverband e.V. (SGV e.V.), 1880 als „Cannstatter Schutzverein“ zur Vertretung von Gläubigerrechten gegründet, kann auf eine lange Tradition im Forderungsmanagement zurückblicken. Seine hauptsächliche satzungsgemäße Aufgabe ist die Unterstützung seiner Mitglieder im Hinblick auf einen wirksamen Gläubigerschutz, aber auch die Hilfestellung bei Rechtsfragen des alltäglichen Lebens. Seinen Mitgliedern steht unter anderem eine rechtliche Erstberatung offen, welche z.B. zur Einschätzung der Rechtslage bei akuten Problemen sehr hilfreich ist. Auch im vorbeugenden Schutz vor Zahlungsausfällen, z.B. durch Bonitätsauskünfte unterstützt der Verband seine Mitglieder.

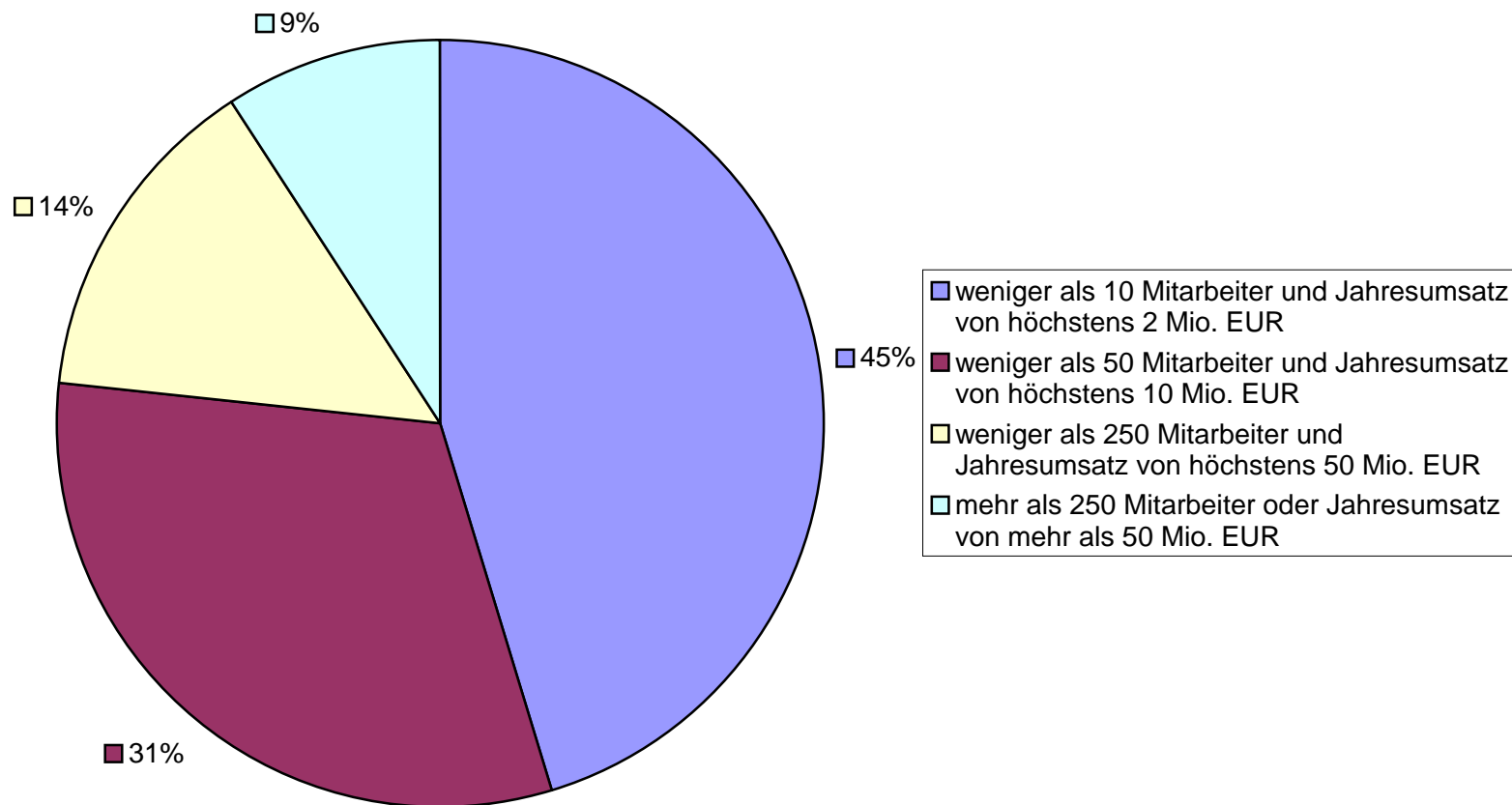
Die Süddeutsche Gläubigerschutzverband GmbH seit 1958 Partner des Mittelstands

Die SGV GmbH (Süddeutscher Gläubigerschutzverband GmbH) bietet seit Gründung im Jahr 1958 Forderungsmanagement und Inkassodienste in allen Bereichen an. Die Dienste der SGV GmbH richten sich vorwiegend an den Mittelstand und kleinere mittlere Unternehmen (KMU), aber auch an Privatpersonen. Besonderer Wert wird bei der Bearbeitung auf einen persönlichen Kontakt zum Kunden als auch auf eine individuelle Bearbeitung gelegt. Dienstleistungsschwerpunkte sind Beratung im betrieblichen Mahnwesen, Bonitäts- und Wirtschaftsauskünfte und Inkasso bis hin zur Zwangsvollstreckung.

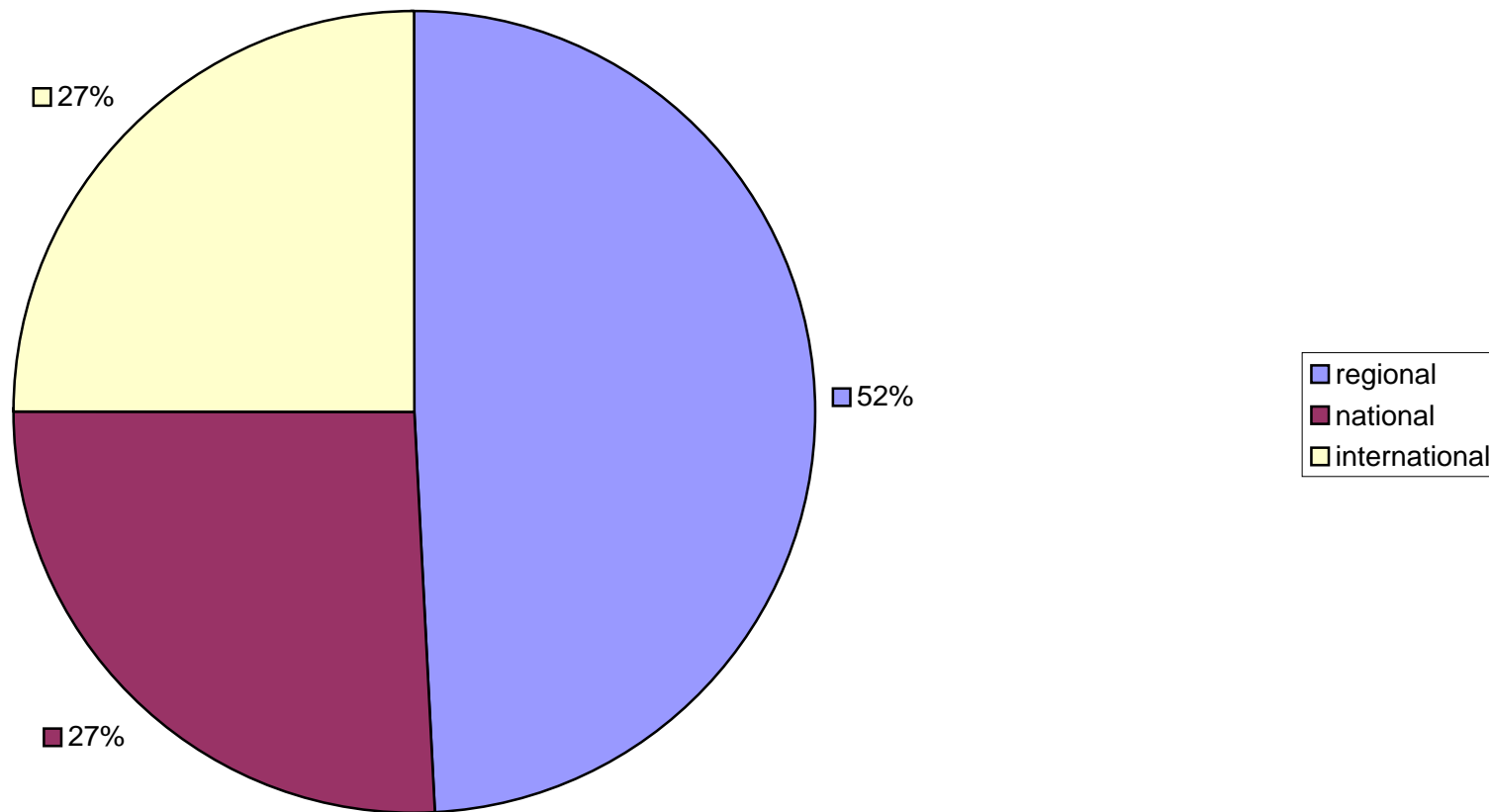
Welcher Branche gehören Sie an?



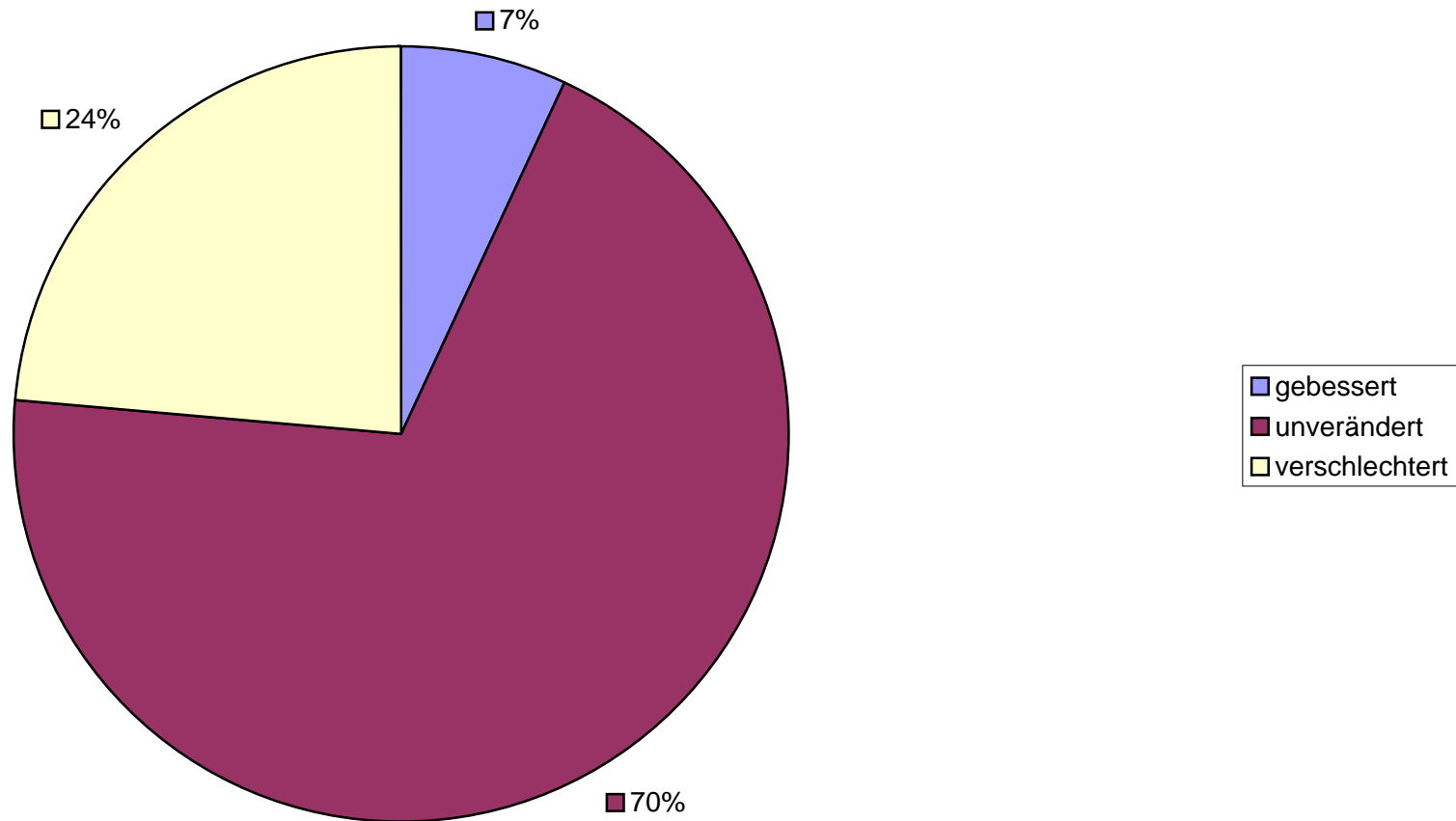
Wie groß ist Ihr Unternehmen?



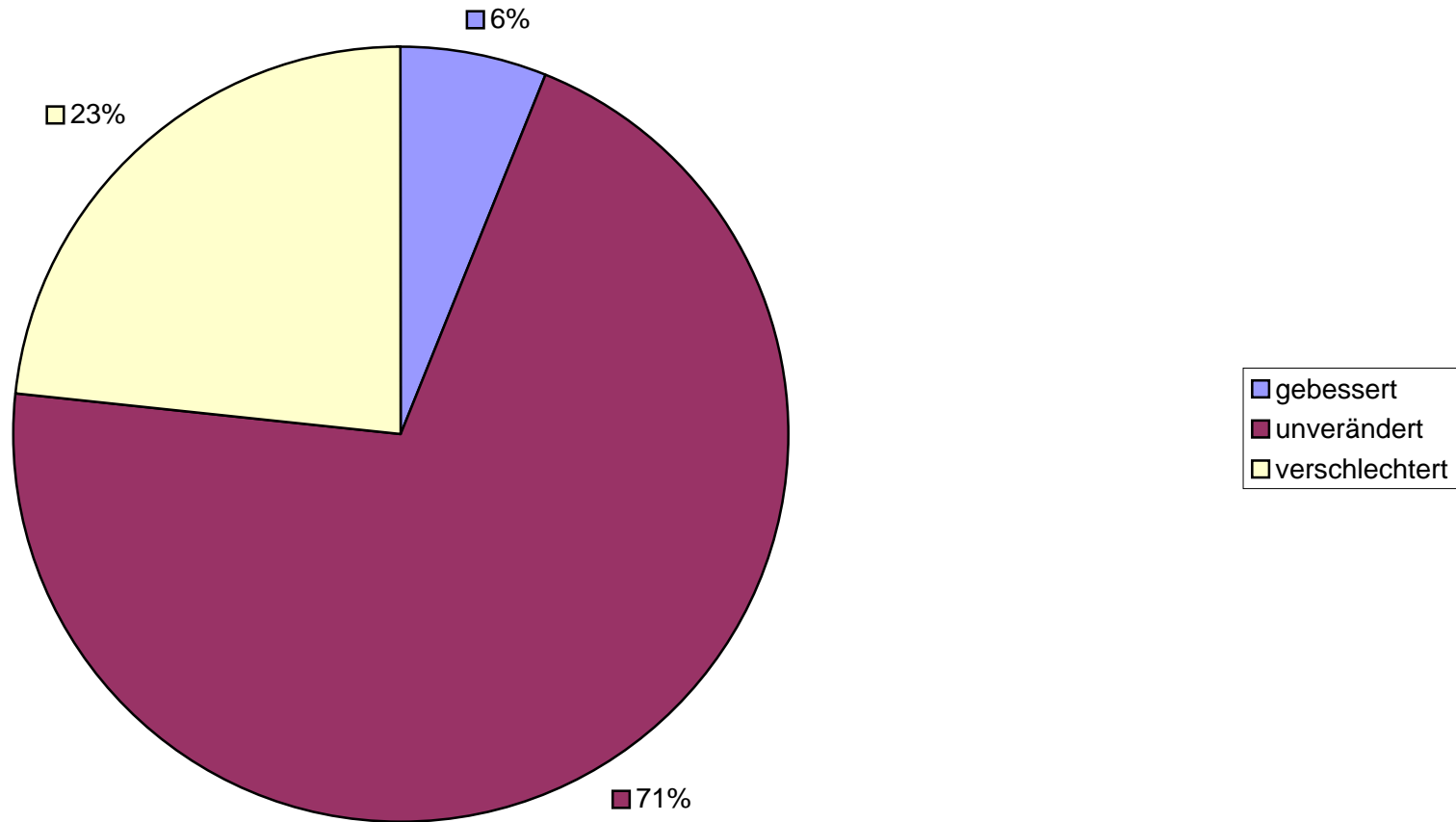
Sind Sie regional, deutschlandweit oder international tätig?



Welche Erfahrungen haben Sie mit dem Zahlungsverhalten Ihrer Kunden im Vergleich zum Vorjahr - hat es sich gebessert, ist es unverändert oder hat es sich verschlechtert?

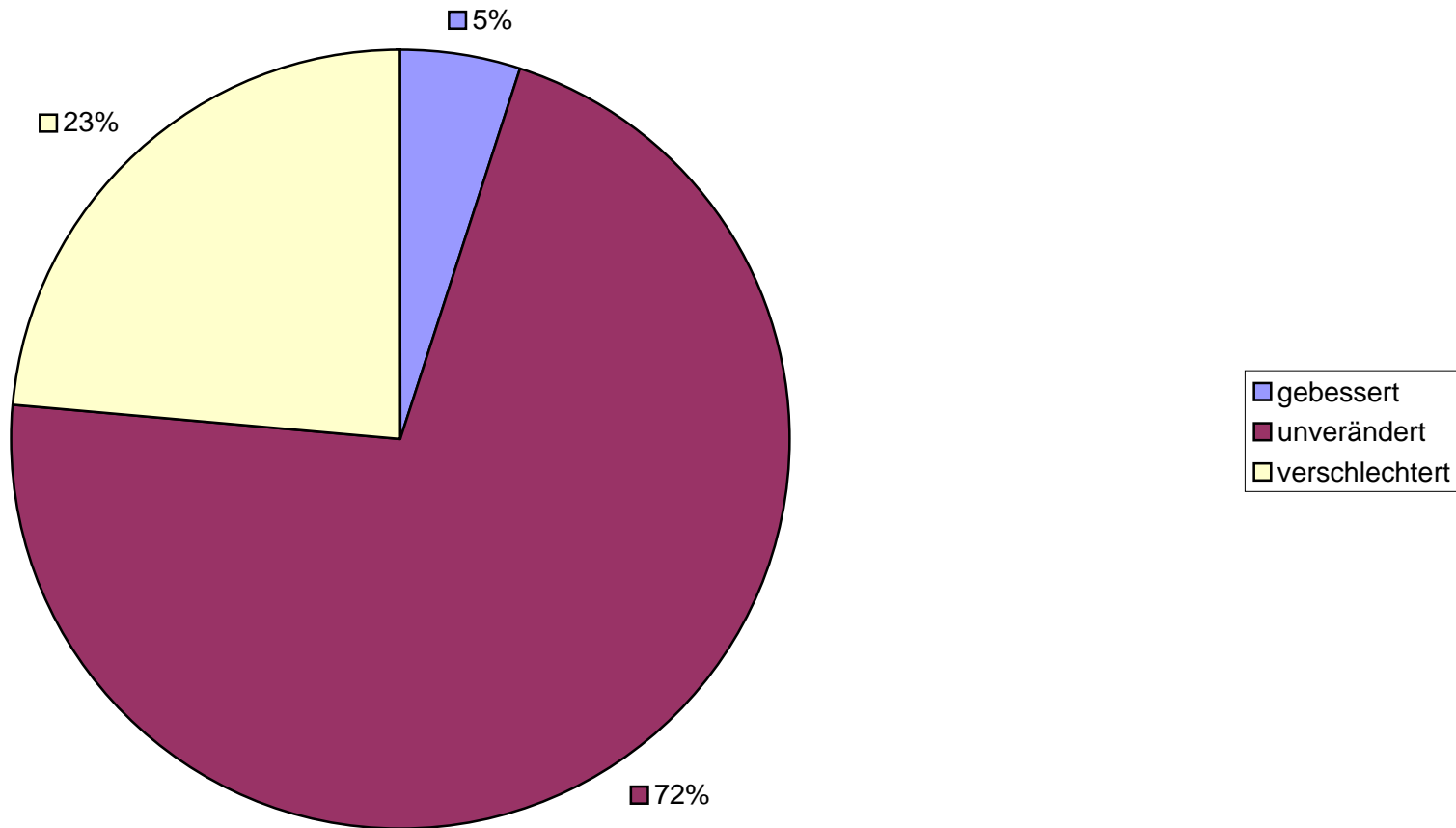


Bezogen auf Privatpersonen / Verbraucher: Hat sich hier das Zahlungsverhalten verbessert, ist es unverändert geblieben oder hat es sich verschlechtert im Vergleich zum Vorjahr?

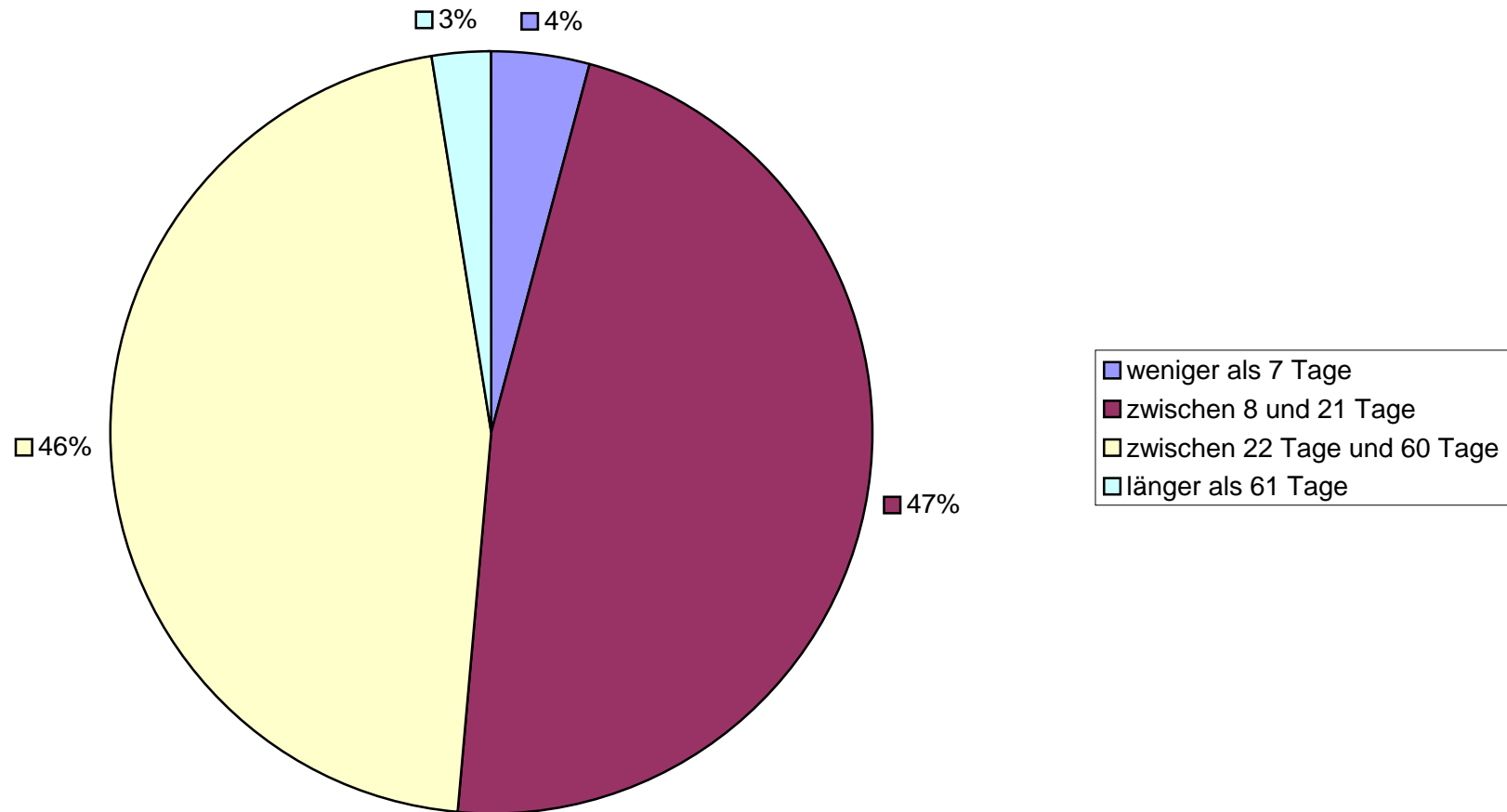


Umfrage zum Zahlungsverhalten

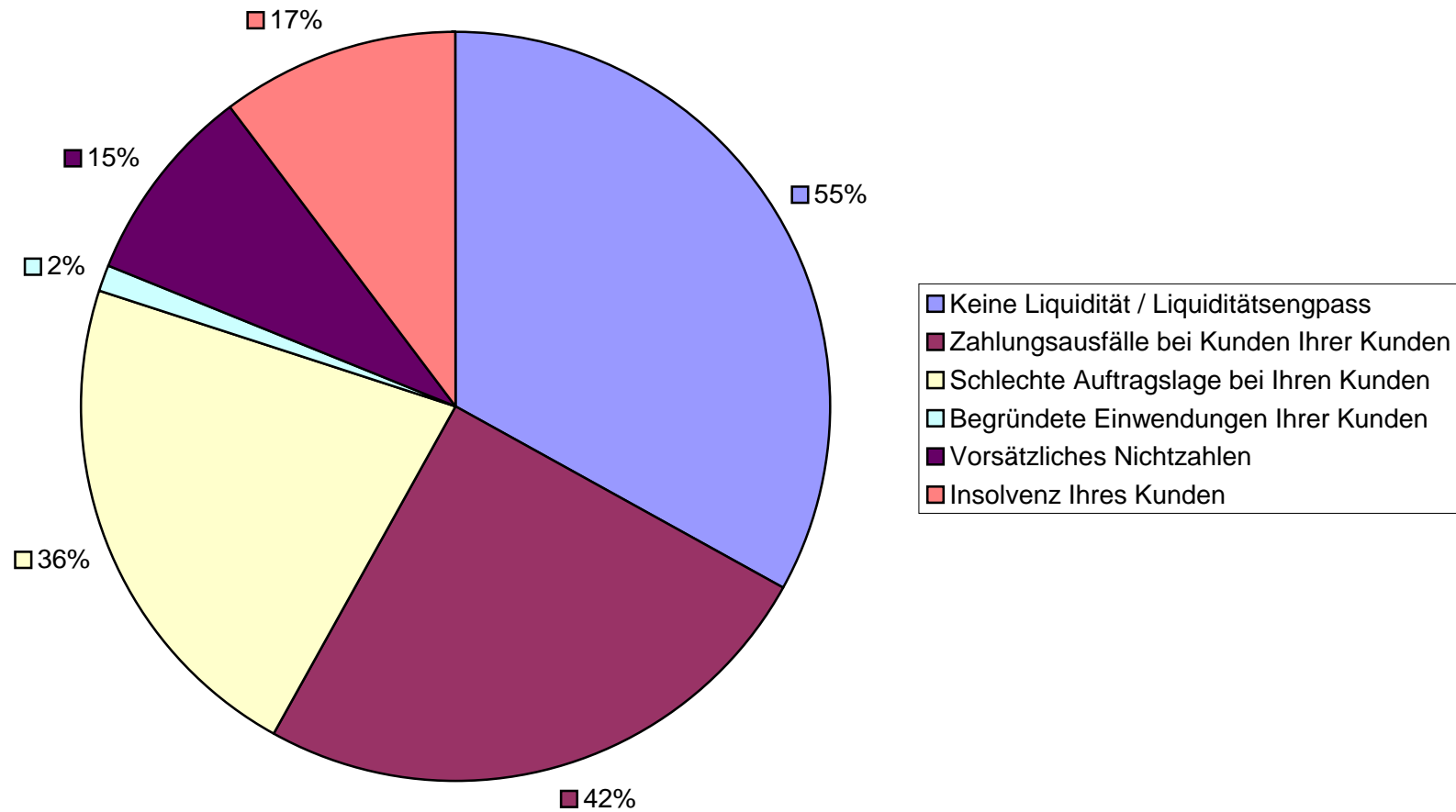
Bezogen auf Firmen/ Unternehmer: Hat sich hier das Zahlungsverhalten verbessert, ist es unverändert geblieben oder hat es sich verschlechtert im Vergleich zum Vorjahr?



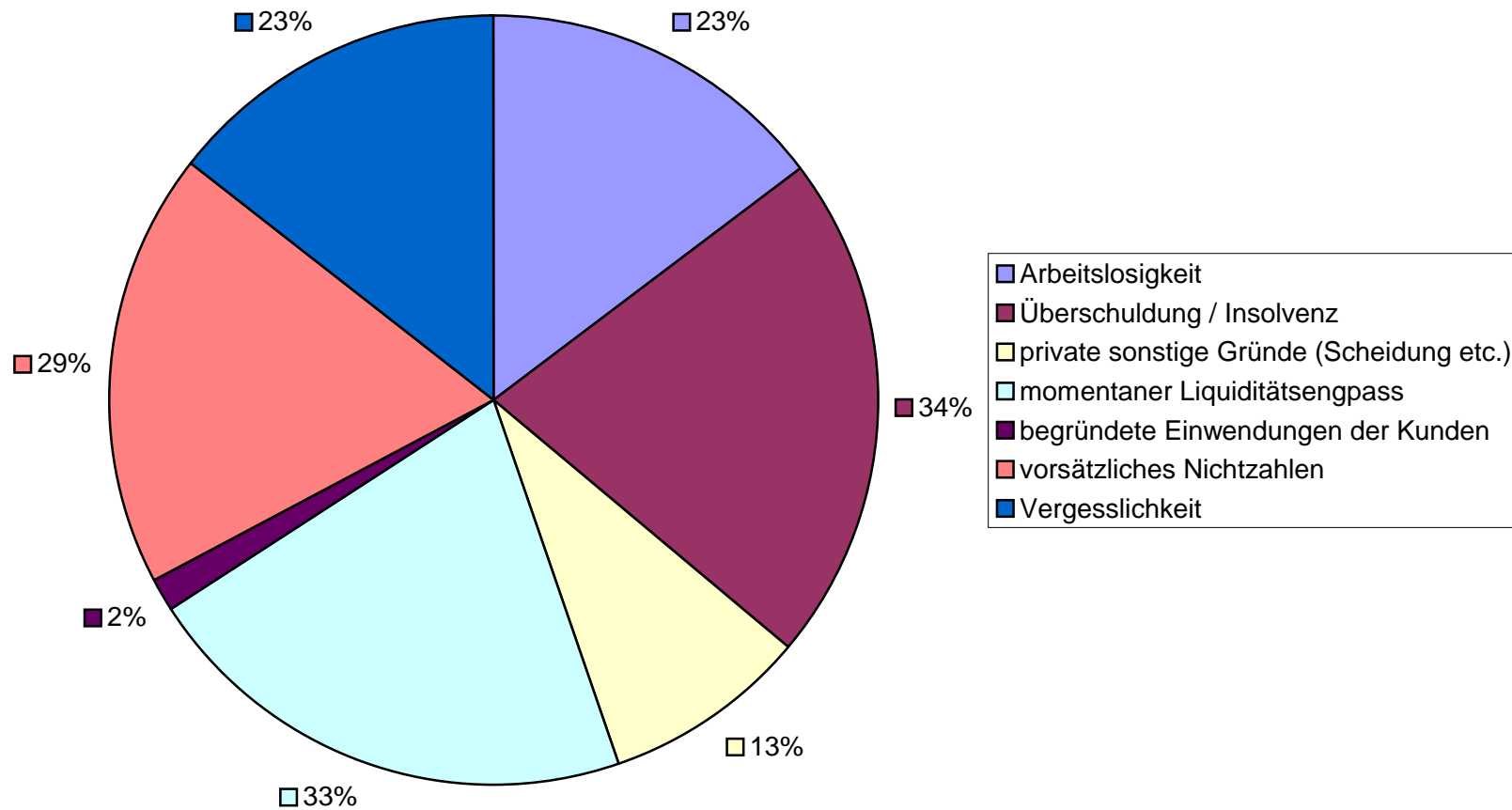
Wie lange ist die durchschnittliche Dauer zwischen Rechnungsstellung und Zahlung?



Woran liegt es Ihrer Meinung nach, dass Ihre gewerblichen Kunden / Unternehmen Probleme mit dem Zahlen haben?



Woran liegt es Ihrer Meinung nach, dass Ihre privaten Kunden / Verbraucher Probleme mit dem Zahlen haben?



Welche Maßnahmen halten Sie generell für sinnvoll, um offenen Forderungen und einem Liquiditätsausfall vorzubeugen?

