



Umfrage des Süddeutschen
Gläubigerschutzverband e.V.

Erfahrungen der Mitgliedsunternehmen zum

Zahlungsverhalten

im August 2011

Umfrageergebnisse des Süddeutschen Gläubigerschutzverband e.V. zum Zahlungsverhalten

Der Süddeutsche Gläubigerschutzverband e.V., Stuttgart hat seine Mitglieder im Anschluss an seine letzte Umfrage im Januar 2011 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. Ca. 50% der Mitglieder gaben an, im regionalen Bereich tätig zu sein, 34% betätigen sich deutschlandweit und ca. 31% international. Die Umfrageergebnisse geben ein aktuelles Bild zu ausstehenden Forderungen mittelständischer Betriebe wieder.

Zu den Ergebnissen im Überblick:

Die Zahl der Befragten, welche eine unveränderte Einschätzung zum Zahlungsverhalten abgeben, ist von 71% im Januar 2011 auf 57% sichtbar gesunken. Es wird auch eine deutliche Verbesserung der Lage beim Zahlungsverhalten der Kunden sichtbar: 18% (Januar 2011: 12%) sehen es als verbessert und 7% (Januar 2011: 17%) verschlechtert an. Bei Privatpersonen habe sich das **Zahlungsverhalten** im Verhältnis zur letzten Umfrage nicht verändert, meinten ca. 39% (Januar 2011: 75%) aller Befragten, welche Verbraucher zu ihren Kunden zählen. 7% (zuletzt: 15%) gaben eine Verschlechterung an, wobei 10% (zuletzt: 10%) es als verbessert ansahen. Damit ist seitens der SGV-Mitglieder eine deutliche Verbesserung in der Einschätzung des Zahlungsverhaltens feststellbar. Leicht verändert ist die Einschätzung des Zahlungsverhaltens von Unternehmen zum zuletzt: 57% (zuletzt: 69%) gaben ein unverändertes Zahlungsverhalten an, 10% (zuletzt: 21%) ein verschlechtertes und 14% eine Verbesserung.

Die Befragung ergab eine Zahlungsfrist von der Rechnungsstellung bis zur Zahlung von weniger als sieben Tagen bei immerhin ca. 1 % der Kunden, zwischen 8 und 21 Tagen bei 44%, zwischen 22 und 60 Tagen bei 36% und länger als 61 Tage bei weniger als 1 % der Kunden.

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 24% (zuletzt: 19%), ein momentaner Liquiditätsengpass 17% (zuletzt: 19%), private Gründe wie Scheidung etc. 19% (im zuletzt: 14%), Arbeitslosigkeit 18% (zuletzt: 14%) oder Vergesslichkeit 18% (zuletzt: 14%) den Großteil aus. Bemerkenswert ist aber die Nennung des Grundes „vorsätzliches Nichtbezahlen“ bei 22% (zuletzt: 17%), welcher insgesamt bei der letzten Umfrage erheblich zurückgegangen und nun nur leicht gestiegen ist. Die Anzahl begründeter Einwendungen von Schuldnern mit weniger als 1% (zuletzt: 3%) ist als minimal zu bezeichnen.

Eine Änderung der Einschätzung der Mitglieder ist bei Unternehmen zu verzeichnen: 45% (zuletzt: 35%) der Antworten ergaben einen Liquiditätsengpass als Hauptgrund, Zahlungsausfälle bei Kunden der Kunden sind zu 40% (zuletzt: 23%) als Grund angenommen, mit 22% (zuletzt: 16%) wurde eine schlechte Auftragslage angegeben. Bemerkenswert auch hier, dass der Grund der Insolvenz des Kunden nur von 14% (zuletzt: 9%) genannt wurden. Dies zeigt eine deutliche Einschätzung einer verbesserten Lage bei Unternehmen. Vorsätzliches Nichtbezahlen wurde hier immerhin fast unverändert von 16% (zuletzt: 15%) aller Mitglieder genannt wurde. Fast zu vernachlässigen wurde der Grund „begründete Reklamationen“ mit 2% (zuletzt: 2%).

Hinsichtlich der Bewertung der sinnvollen Maßnahmen zur Vorbeugung eines Forderungsausfalls ist die Einschätzung unverändert geblieben. Unverändert 56% (zuletzt: 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 31% (zuletzt: 32%). Bereits 23% (zuletzt: 20%) sehen die Schulung eigener Mitarbeiter als vordringlich und gar nur 15% (zuletzt: 14%) würden ihre Forderungen direkt an einen Rechtsanwalt abgeben. Der Forderungsverkauf und das Factoring spielt mit nur noch 8% (zuletzt: 7%) aller Nennungen noch keine tragende Rolle.

Der wirtschaftliche Aufschwung scheint bei den befragten Mitgliedern des SGV schon bemerkbar zu sein: 44% sehen zwar keine großen Veränderungen auf sich zukommen, bereits nur noch 10% geben an, von einem Aufschwung noch nichts bemerkt zu haben (zuletzt noch 29%). Allerdings geben unverändert nur 27% an, dass ein Aufschwung bereits jetzt spürbar ist.

Süddeutscher Gläubigerschutzverband e.V.

Kreuznacher Straße 58

70372 Stuttgart

Tel. 0711 55008 0

Mail: info@sgv-stuttgart.de

Pressekontakt: Stephan Kleebauer

Über den SGV

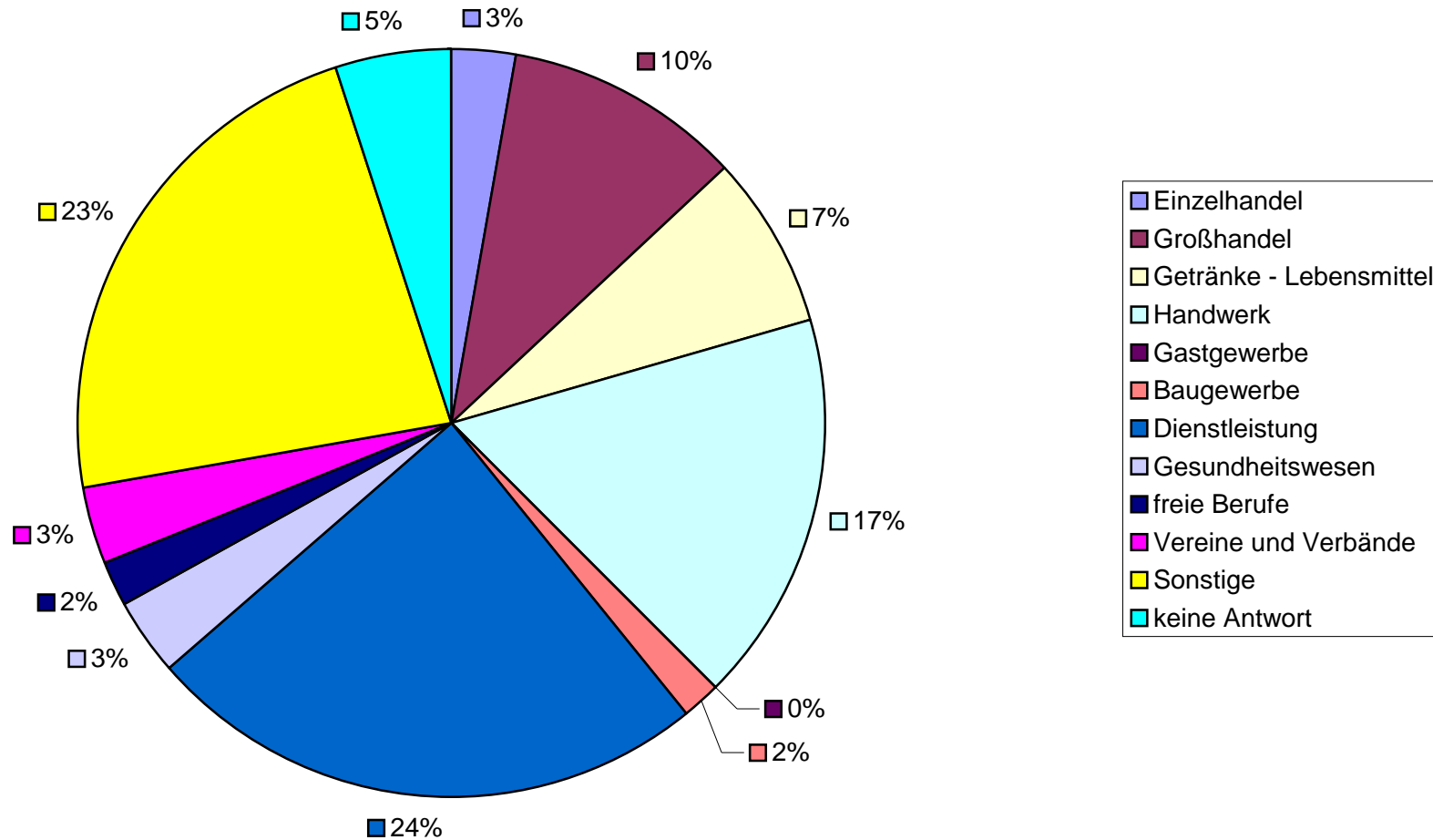
Der Süddeutscher Gläubigerschutzverband e.V. seit 1880 als Vertreter von Gläubigerinteressen

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.

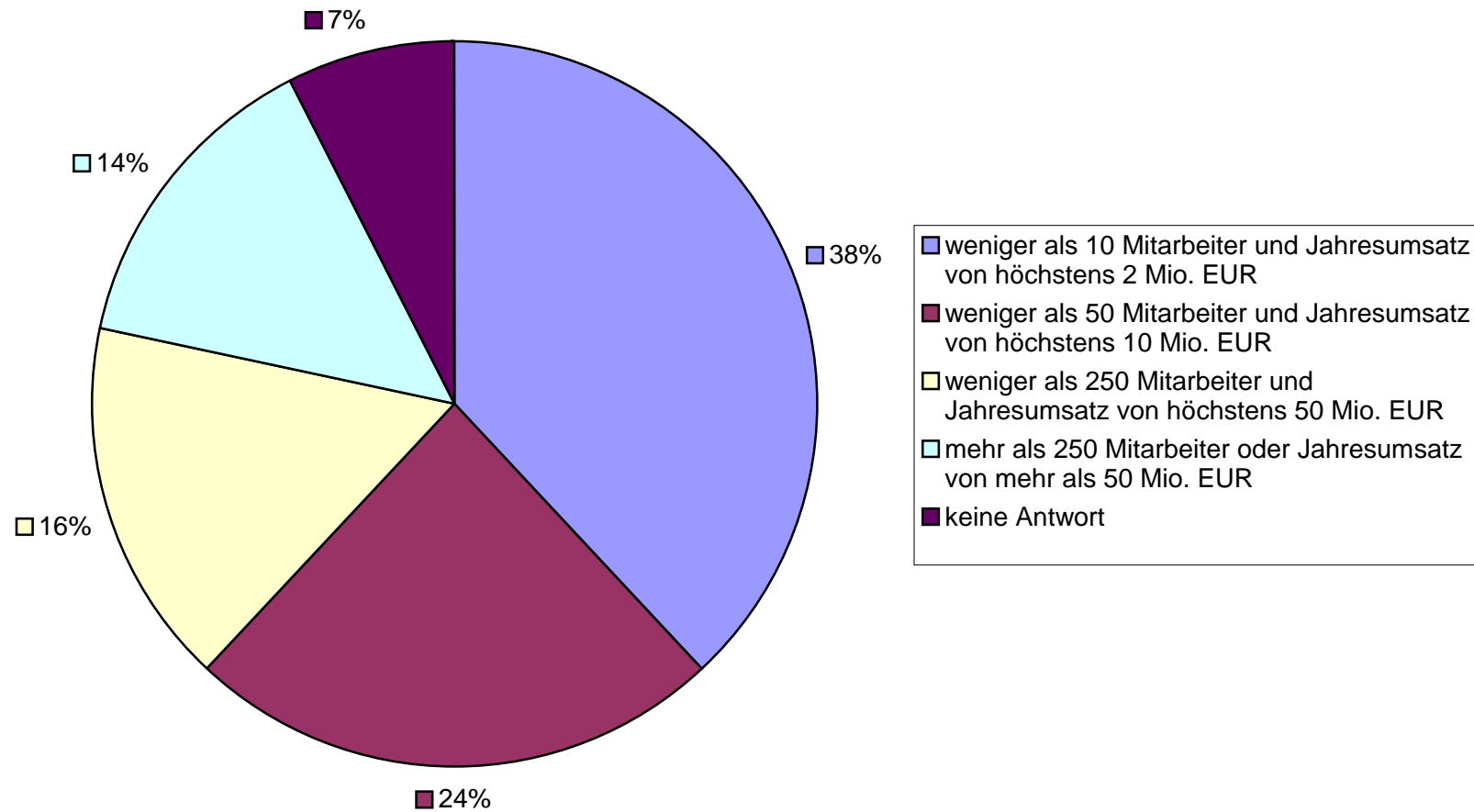
Die Süddeutsche Gläubigerschutzverband GmbH seit 1958 Partner des Mittelstands

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.

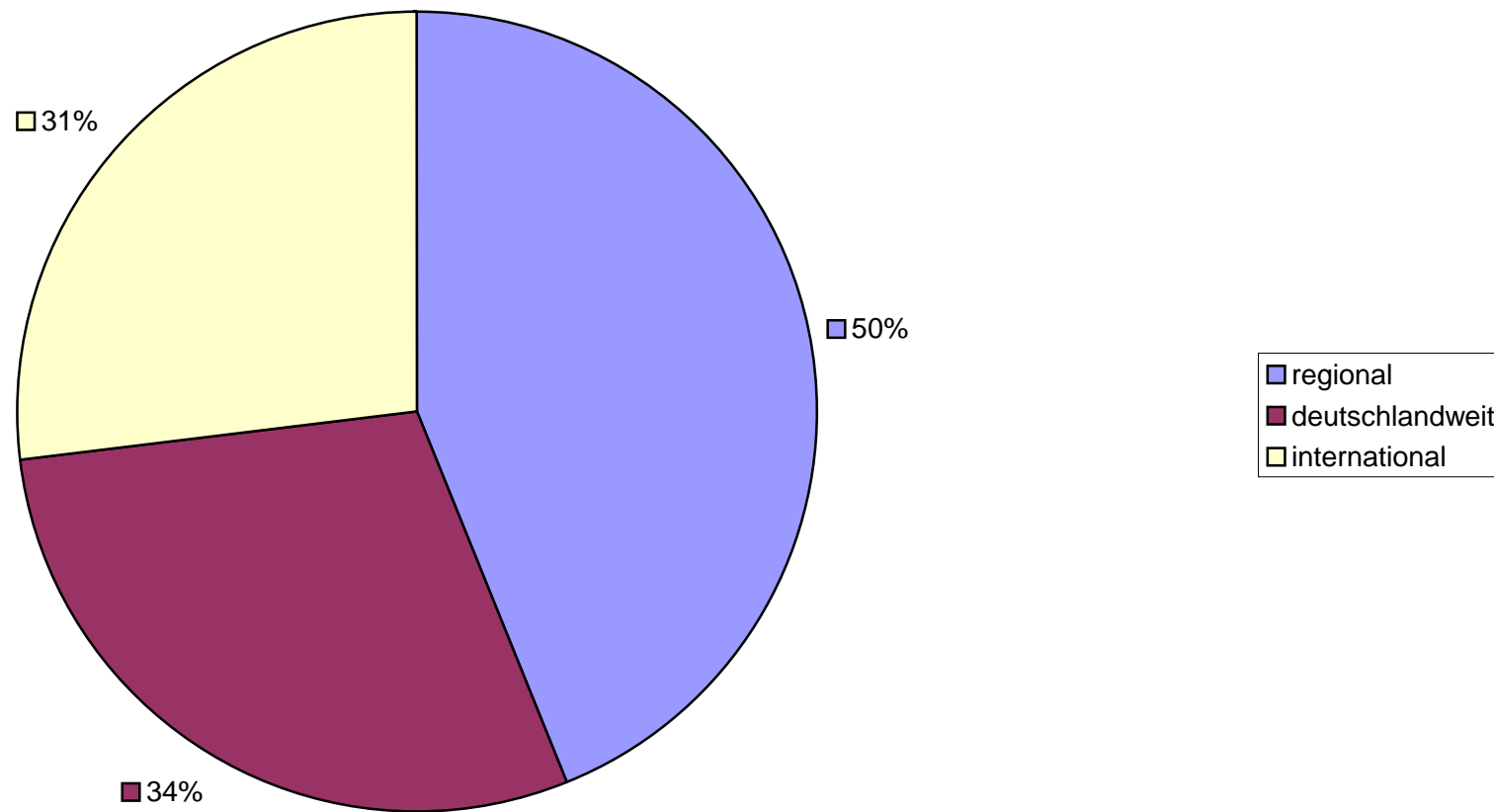
Welcher Branche gehören Sie an?



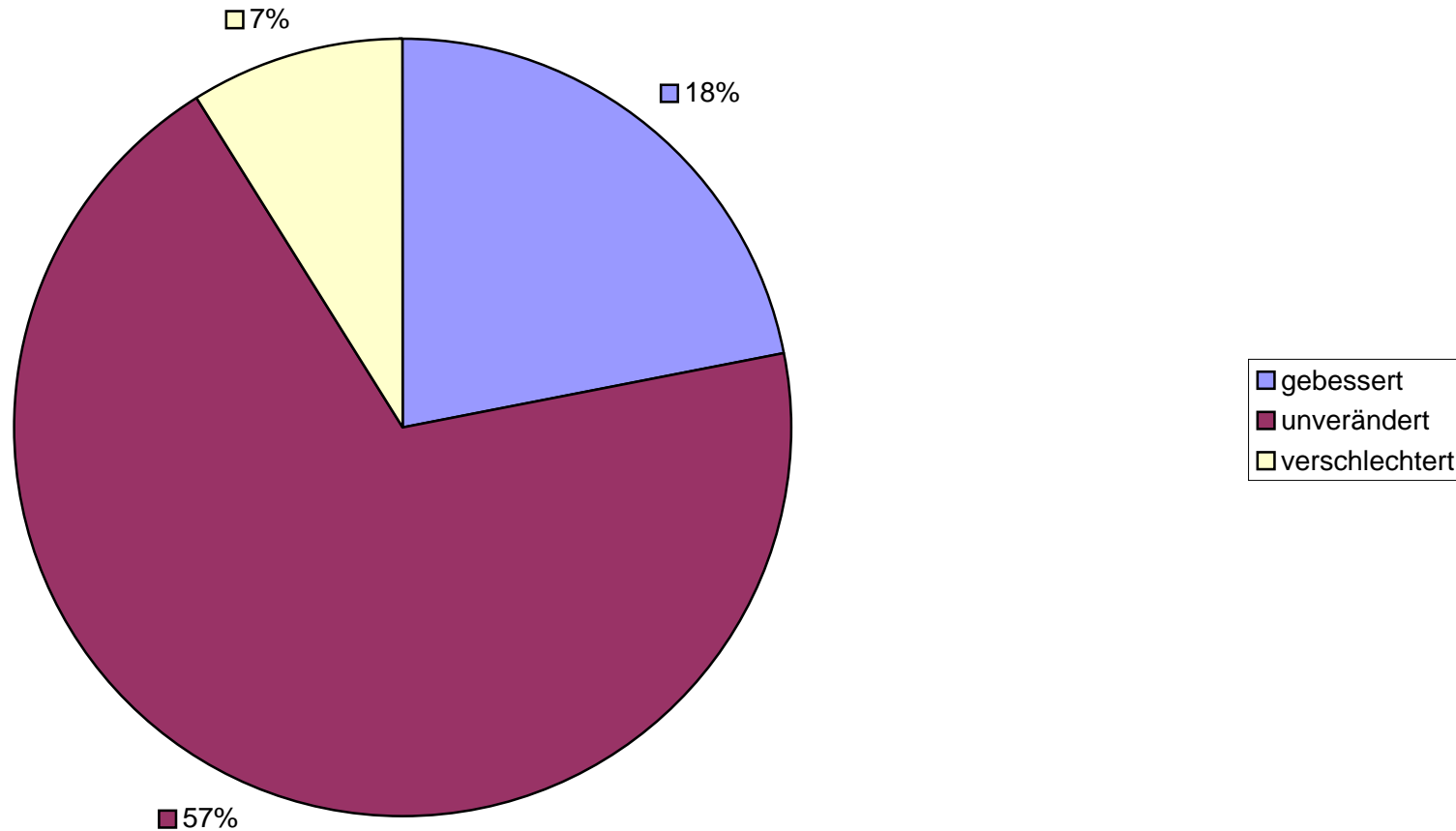
Wie groß ist Ihr Unternehmen?



Sind Sie regional, deutschlandweit oder international tätig?

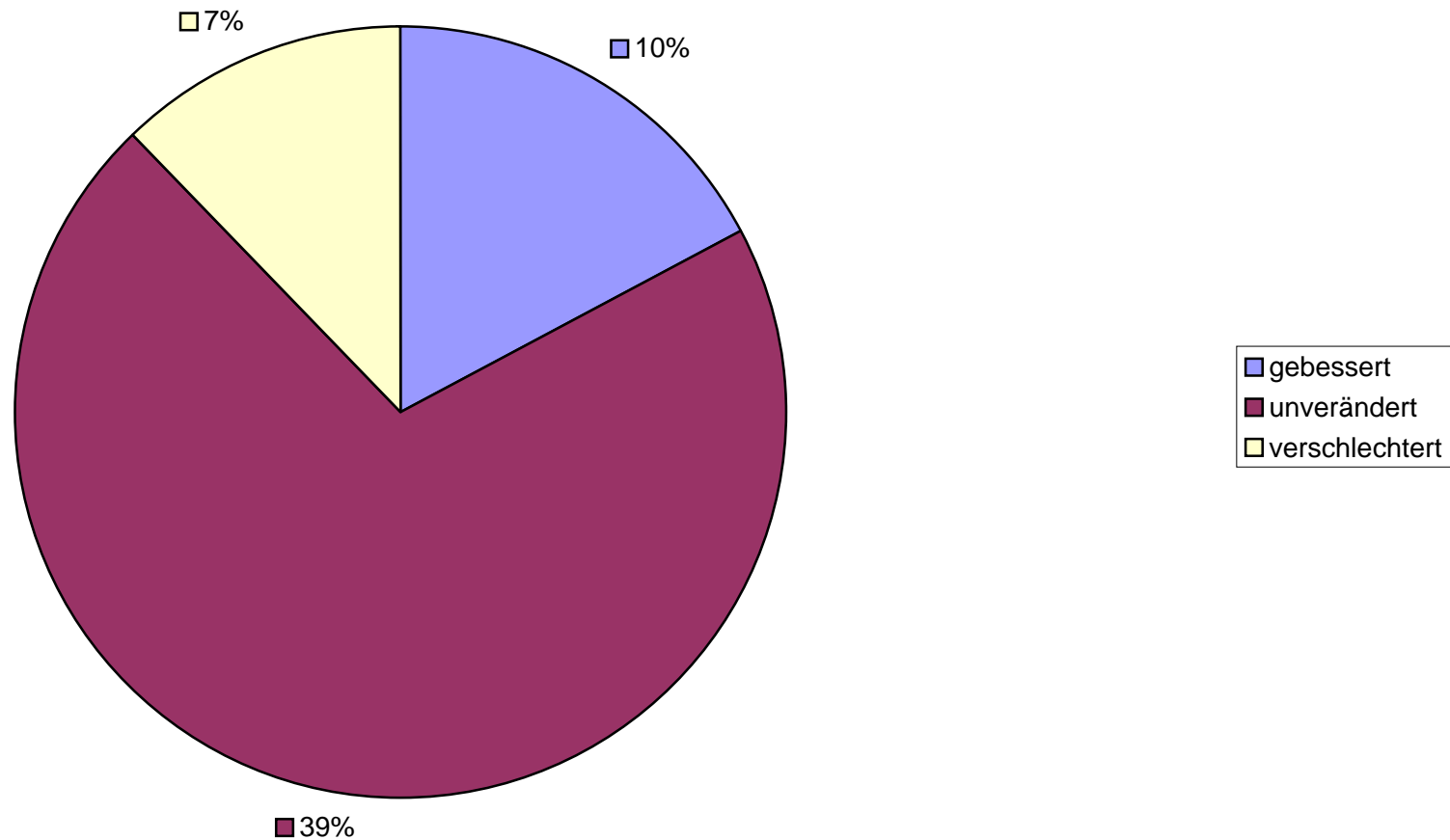


Welche Erfahrungen haben Sie mit dem Zahlungsverhalten Ihrer Kunden im Vergleich zum Vorjahr - hat es sich gebessert, ist es unverändert oder hat es sich verschlechtert?



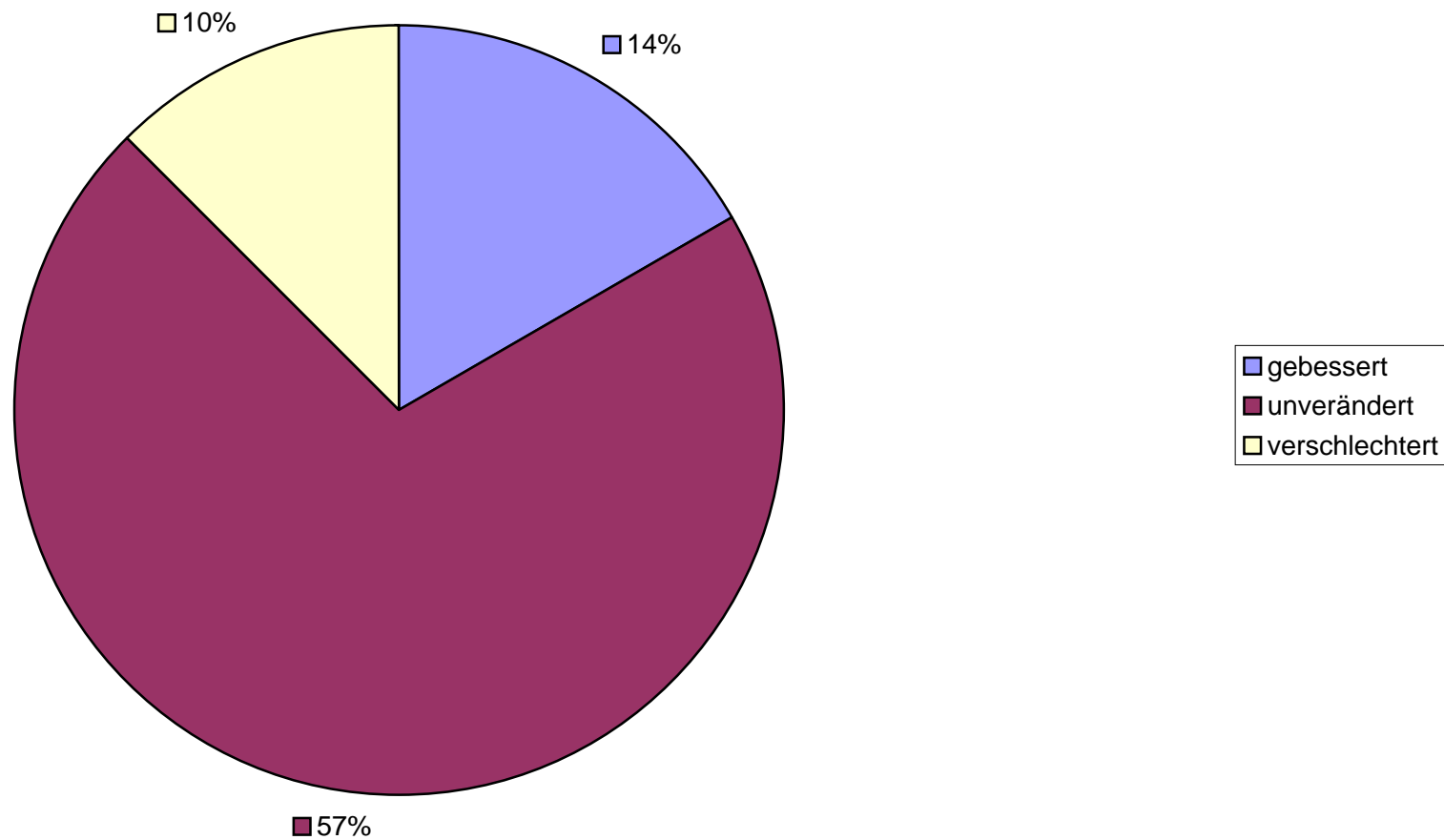
Umfrage zum Zahlungsverhalten

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

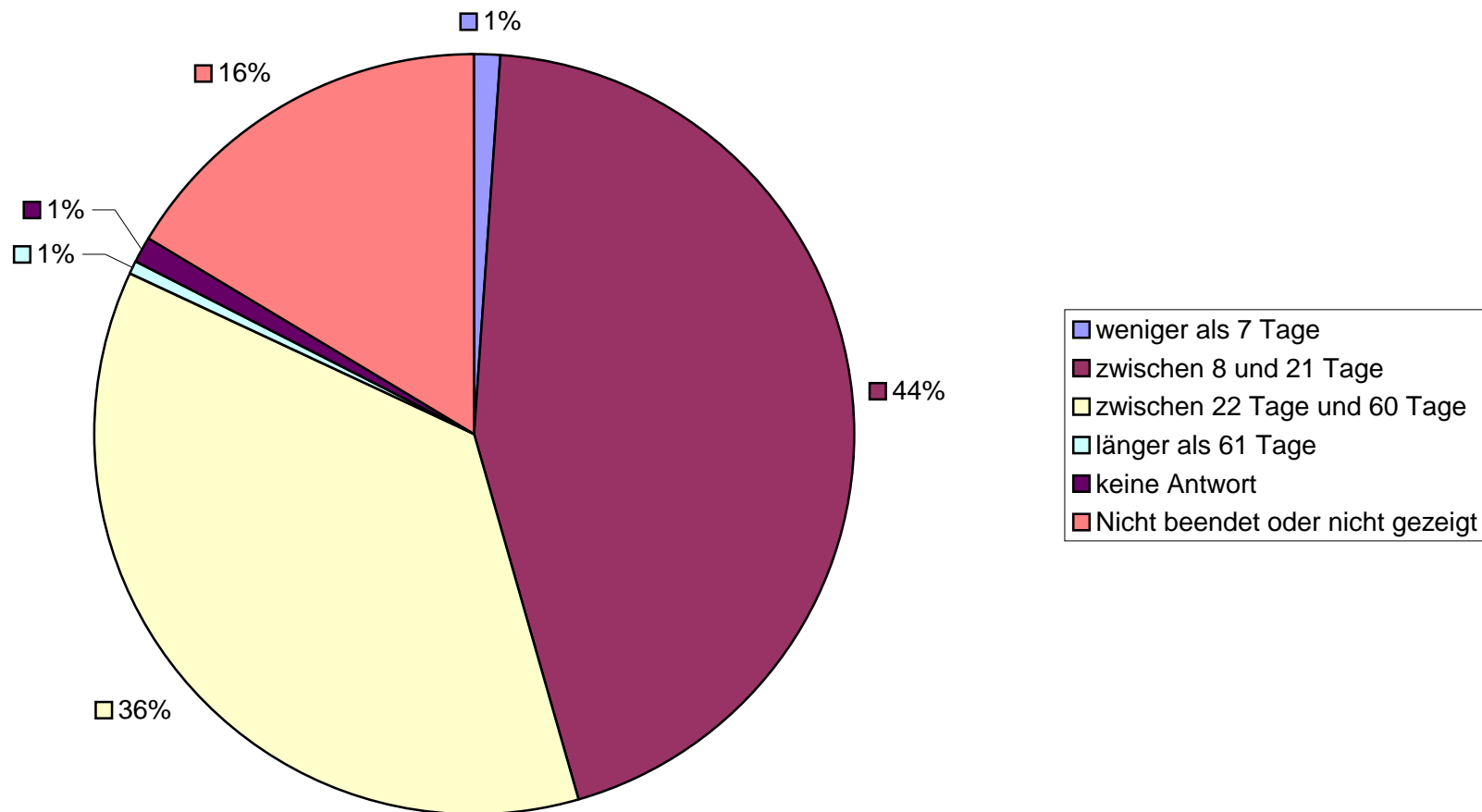


Umfrage zum Zahlungsverhalten

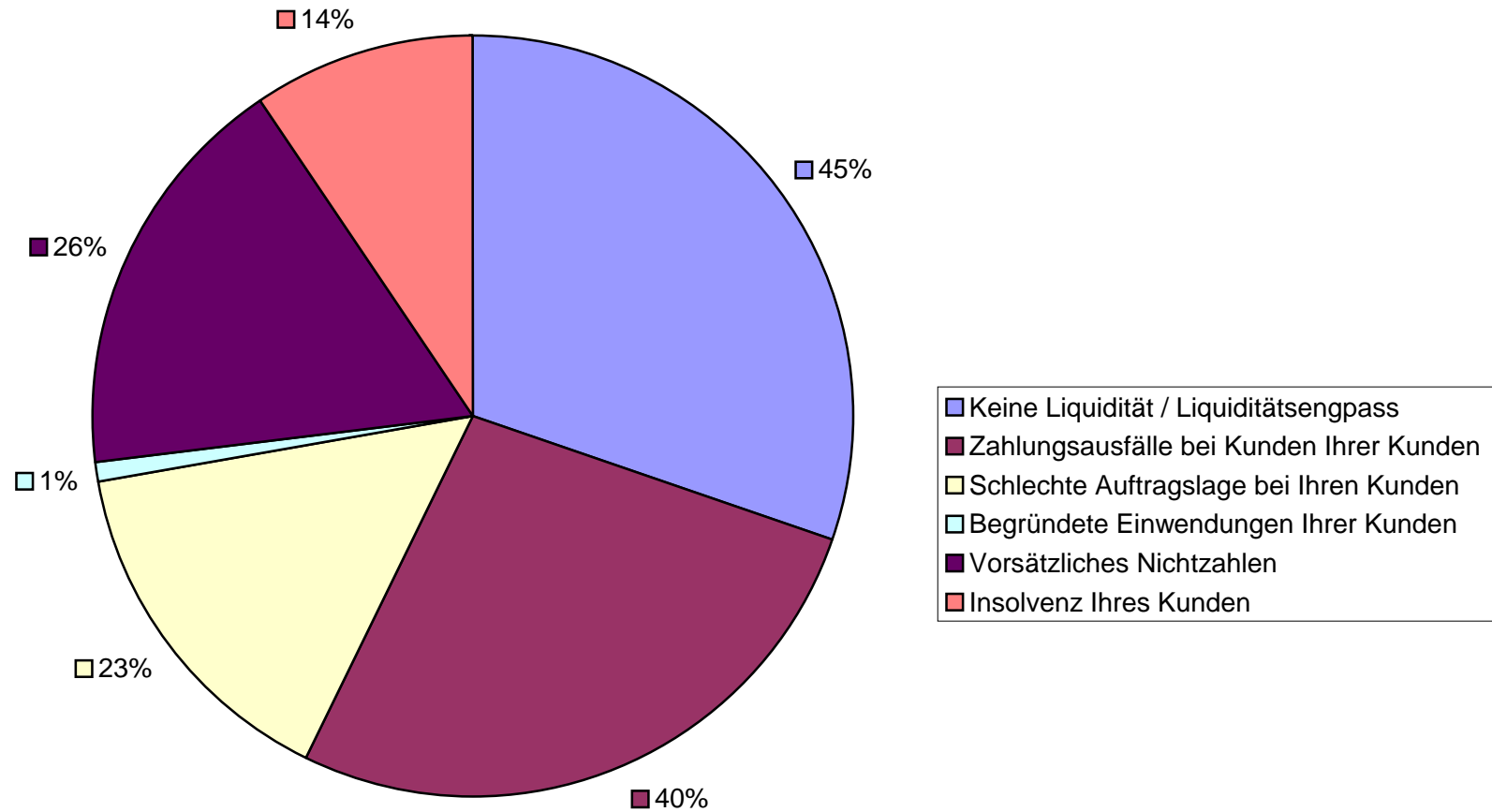
Bezogen auf Firmen/ Unternehmer: Hat sich hier das Zahlungsverhalten verbessert, ist es unverändert geblieben oder hat es sich verschlechtert im Vergleich zum Vorjahr?



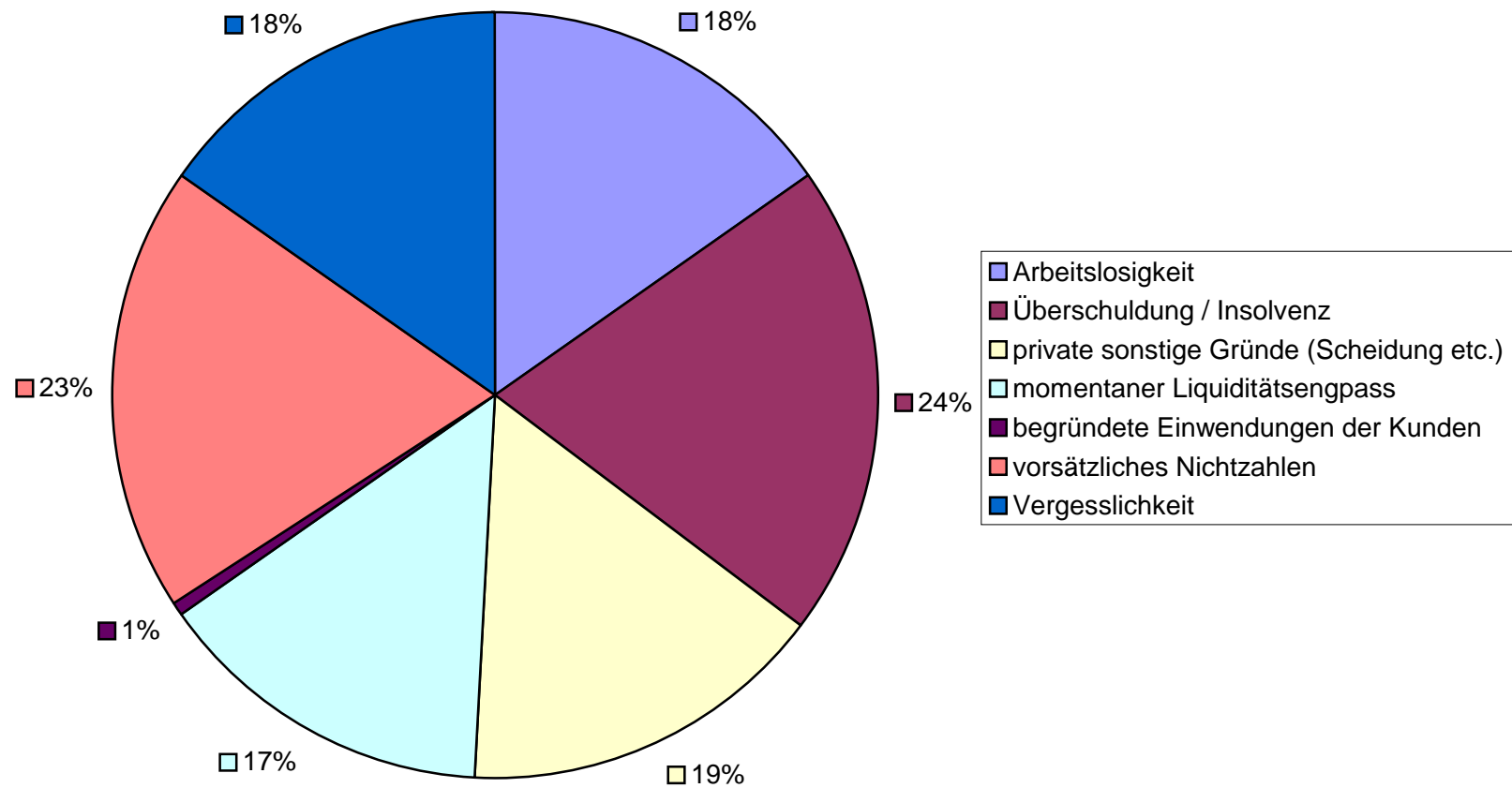
Wie lange ist die durchschnittliche Dauer zwischen Rechnungsstellung und Zahlung?



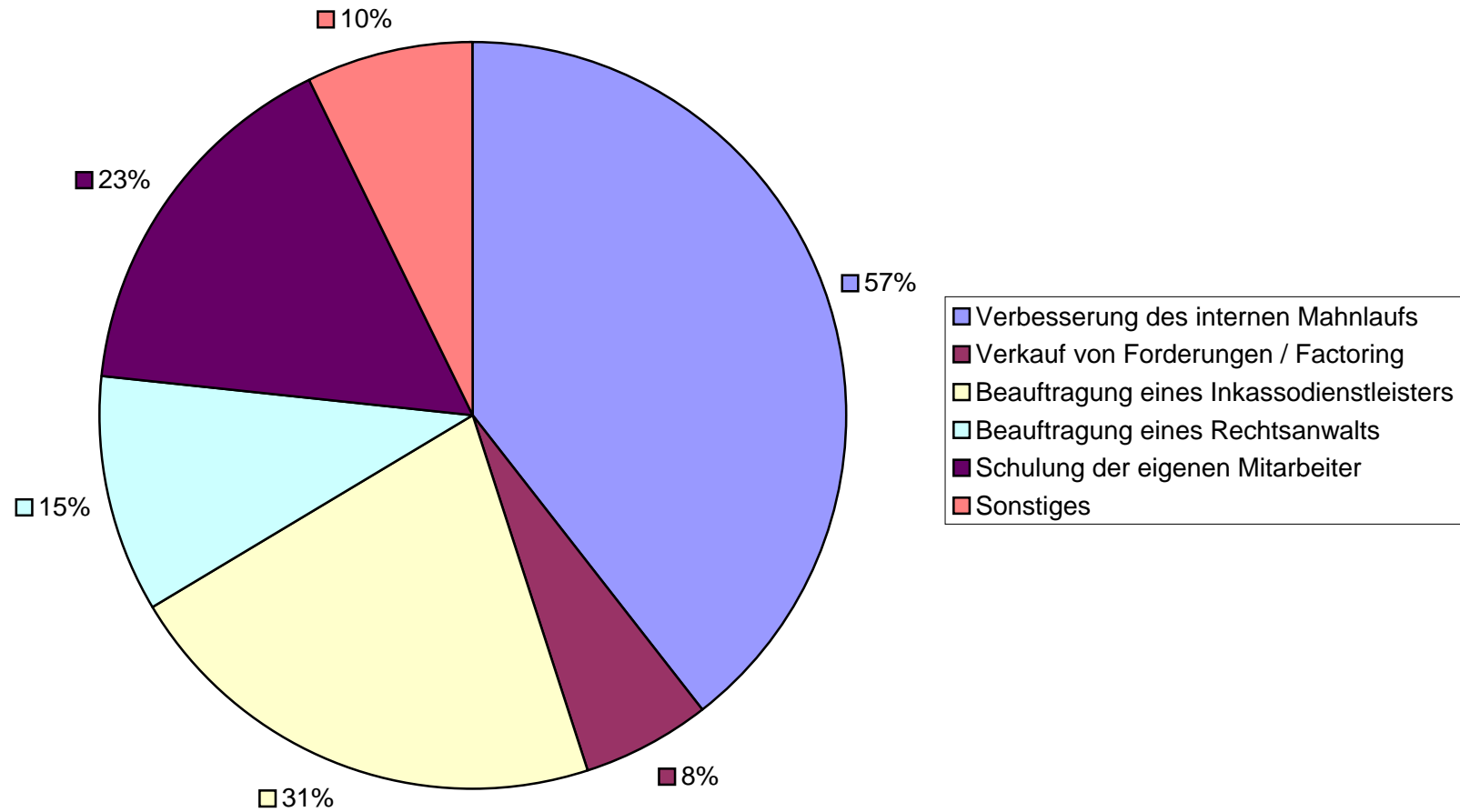
Woran liegt es Ihrer Meinung nach, dass Ihre gewerblichen Kunden / Unternehmen Probleme mit dem Zahlen haben?



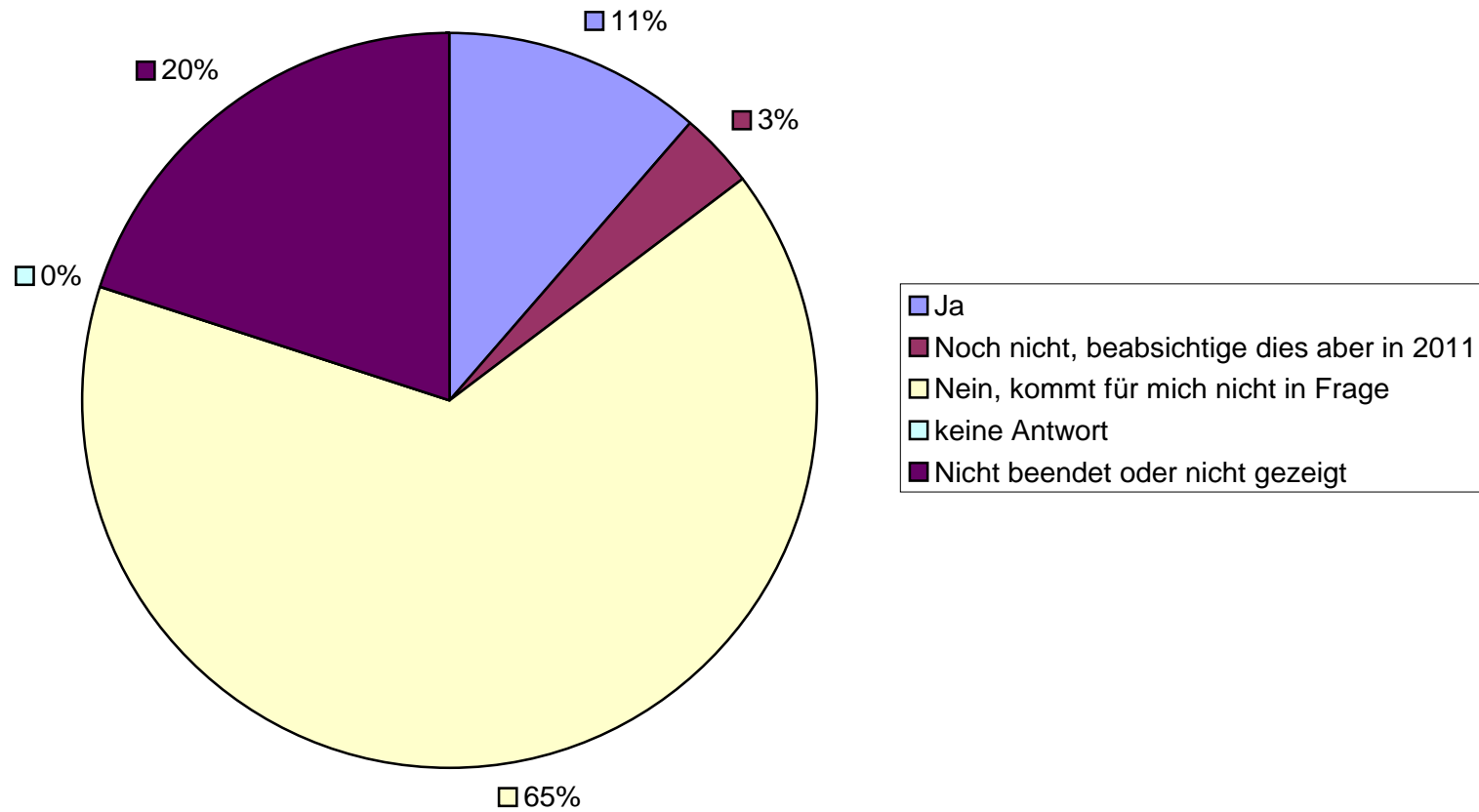
Woran liegt es Ihrer Meinung nach, dass Ihre privaten Kunden / Verbraucher Probleme mit dem Zahlen haben?



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



Betreiben Sie einen online-shop?



Die deutsche Wirtschaft brummt.
Wie beurteilen Sie Ihre eigenen Aussichten 2011?

