



**Umfrage** des Süddeutschen  
Gläubigerschutzverband e.V.

**Erfahrungen der Mitgliedsunternehmen zum**

**Zahlungsverhalten**

**im Januar 2013**

## Umfrageergebnisse des Süddeutschen Gläubigerschutzverband e.V. zum Zahlungsverhalten

Der Süddeutsche Gläubigerschutzverband e.V., Stuttgart hat seine Mitglieder im Anschluss an seine letzte Umfrage 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. 64% der Mitglieder gaben an, im regionalen Bereich tätig zu sein, 26% betätigen sich deutschlandweit und ca. 24% 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 63% im April 2012 auf 68% erneut leicht gestiegen. Es wird eine deutliche Verbesserung der Lage beim Zahlungsverhalten nur noch bei ca. 7 % (April 2012: 10%) der Kunden gesehen, 12% (April 2012: 14%) sehen diese als verschlechtert an. Bei Privatpersonen habe sich das **Zahlungsverhalten** im Verhältnis zur letzten Umfrage nicht verändert, meinten ca. 48% (April 2012: 42%) aller Befragten, welche Verbraucher zu ihren Kunden zählen. 9% (zuletzt: 9%) gaben eine Verschlechterung an, wobei 5% (zuletzt: 6%) es als verbessert ansahen. Damit ist seitens der SGV-Mitglieder die deutliche Verbesserung in der Einschätzung des Zahlungsverhaltens nicht mehr feststellbar. Leicht verändert ist die Einschätzung des Zahlungsverhaltens von Unternehmen zum zuletzt: 63% (zuletzt: 61%) gaben ein unverändertes Zahlungsverhalten an, 17% (zuletzt: 14%) ein verschlechtertes und 5% (zuletzt: 8%) eine Verbesserung.

Die Befragung ergab eine Zahlungsfrist von der Rechnungsstellung bis zur Zahlung von weniger als sieben Tagen bei immerhin ca. 6% (zuletzt: ca. 5%) der Kunden, zwischen 8 und 21 Tagen bei ca. 54% (zuletzt 48%), zwischen 22 und 60 Tagen bei ca. 24% (zuletzt: 31%) und länger als 61 Tage bei ca. 3% (zuletzt: weniger als 2%) der Kunden. Damit attestierten die Mitglieder des SGV tendenziell eine frühere Begleichung der Rechnungen.

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 28% (zuletzt: 24%), ein momentaner Liquiditätsengpass 22% (zuletzt: 27%), private Gründe wie Scheidung etc. 17% (im zuletzt: 18%), Arbeitslosigkeit 17% (zuletzt: 13%) oder Vergesslichkeit 22% (zuletzt: 19%) den Großteil aus. Bemerkenswert ist aber die Nennung des Grundes „vorsätzliches Nichtbezahlen“ bei 21% (zuletzt: 21%), welcher insgesamt seit der letzten Umfrage unverändert geblieben ist. Die Anzahl begründeter Einwendungen von Schuldnern mit weniger als 3% (zuletzt: weniger als 2%) ist als minimal zu bezeichnen.

Eine Änderung der Einschätzung der Mitglieder ist bei Unternehmen zu verzeichnen: 51% (April 2012: 57%) der Antworten ergaben einen Liquiditätsengpass als Hauptgrund. Das stetige Anwachsen und die hohen Zuwachsraten der Vergangenheit konnten wieder leicht gesenkt werden. Zahlungsausfälle bei Kunden der Kunden sind zu 39% (zuletzt: 38%) als Grund angenommen, mit 20% (zuletzt: 22%) wurde eine schlechte Auftragslage angegeben. Bemerkenswert auch hier, dass der Grund der Insolvenz des Kunden nur von 7% (zuletzt: 16%, Januar 2011: 9%) genannt wurden. Der Trend des vorsätzlichen Nichtbezahlens konnte umgekehrt werden: Dieser Grund wurde immerhin noch von 16% aller Mitglieder genannt (zuletzt: 29

Hinsichtlich der Bewertung der sinnvollen Maßnahmen zur Vorbeugung eines Forderungsausfalls ist die Einschätzung unverändert geblieben. Unverändert 56% (zuletzt: 60%) aller Antworten sehen als wichtigste **Maßnahme** zur Verbesserung der Situation die Verbesserung des internen Mahnlaufes – gefolgt von der Beauftragung eines Inkassodienstleisters mit dem Forderungseinzug 39% (zuletzt: 31%). Bereits 23% (zuletzt: 28%) sehen die Schulung eigener Mitarbeiter als vordringlich und gar nur 9% (zuletzt: 13%) würden ihre Forderungen direkt an einen Rechtsanwalt abgeben. Der Forderungsverkauf und das Factoring spielt mit nur noch 9% (zuletzt: 5%) aller Nennungen noch keine tragende Rolle steigt jedoch stetig an.

Der wirtschaftliche Aufschwung scheint bei den befragten Mitgliedern des SGV schon bemerkbar zu sein: 50% sehen keine großen Veränderungen auf sich zukommen (zuletzt: 53%), bereits 19% geben an, von einem Aufschwung noch nichts bemerkt zu haben (Januar 2011 noch 29%, zuletzt 17%). Immer noch 14 % geben an, ein Aufschwung sei spürbar (zuletzt 14%). Aus den Zahlen lässt sich ableiten, dass für die Mitglieder des SGV e.V. die zunächst spürbare Verbesserung der wirtschaftlichen Lage nun wieder deutlich als stabiler angesehen wird.

Die Befragten schätzen bei einer Verkürzung der Wohlverhaltensphase im Insolvenzverfahren bei Ausgleich von mindestens 25% der Verbindlichkeiten durch den Schuldner, dass eine Steigerung der Motivation bei 9% erfolgt. 19% gaben an, dass Sie nicht davon ausgehen das eine höhere Zahlung des Schuldners zu erwarten ist. Nur 13% der Befragten Mitglieder gaben an, dass der Schuldner sein Zahlungsverhalten nach einem Insolvenzverfahren ändern wird. 44% gehen davon aus, dass sich die Zahlungsmoral durch ein Insolvenzverfahren nicht verändert.

**Süddeutscher Gläubigerschutzverband e.V.**

Kreuznacher Straße 58

70372 Stuttgart

Tel. 0711 55008 0

Mail: [info@sgv-stuttgart.de](mailto:info@sgv-stuttgart.de)

Pressekontakt: Stephan Kleebauer

**Über den SGV**

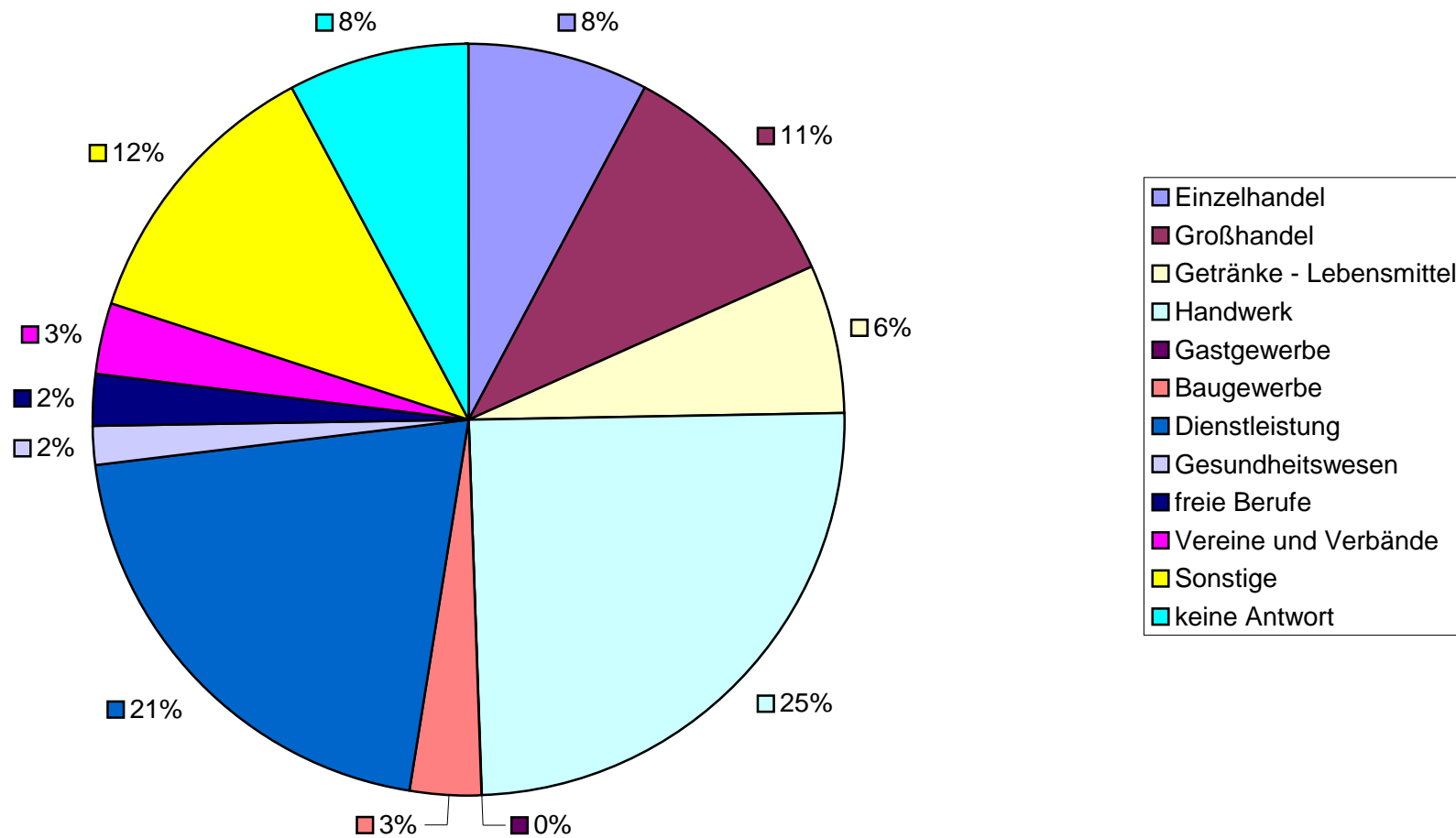
**Der Süddeutscher Gläubigerschutzverband e.V. seit 1880 als Vertreter von Gläubigerinteressen**

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.

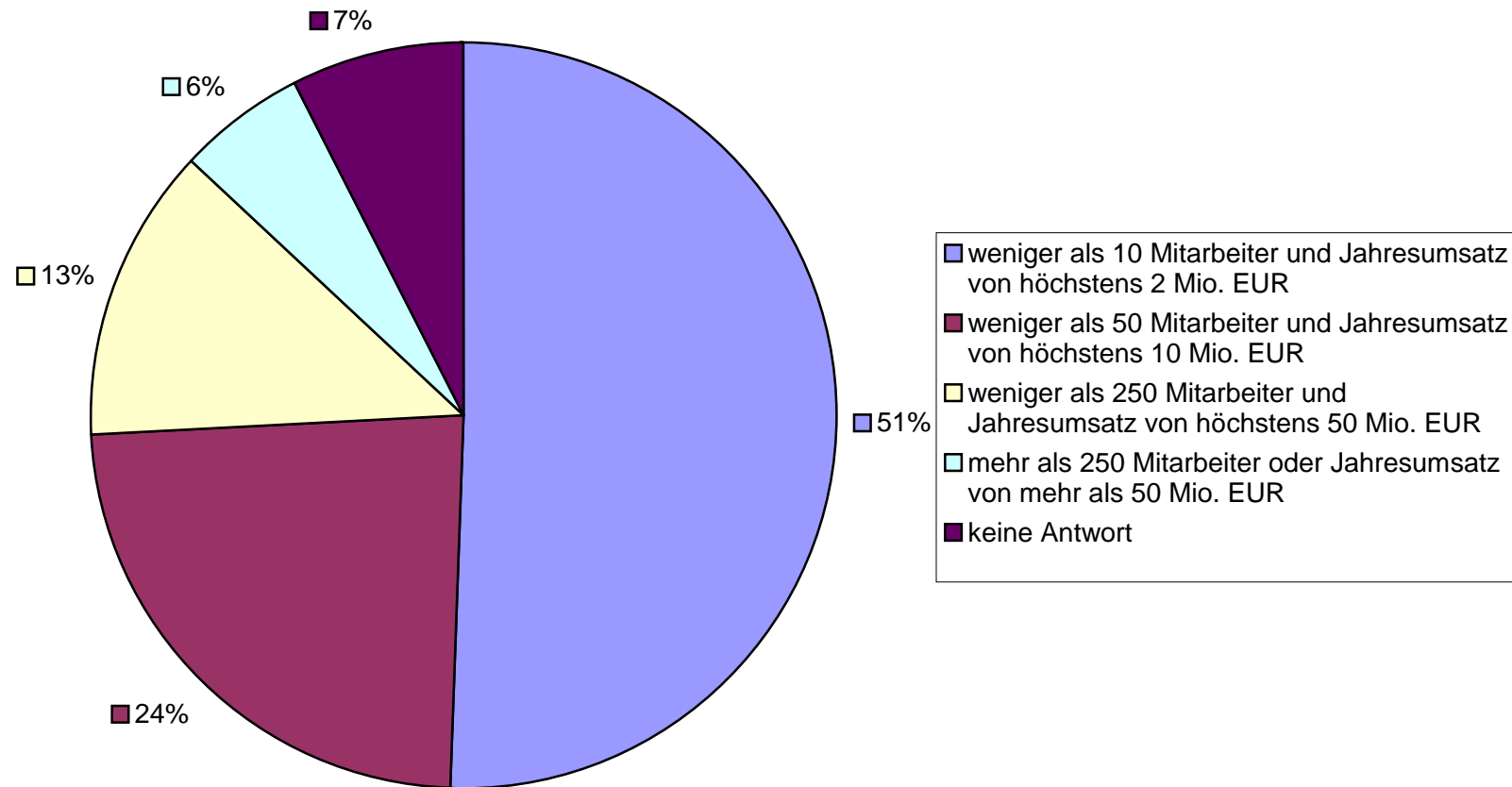
**Die Süddeutsche Gläubigerschutzverband GmbH seit 1958 Partner des Mittelstands**

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?

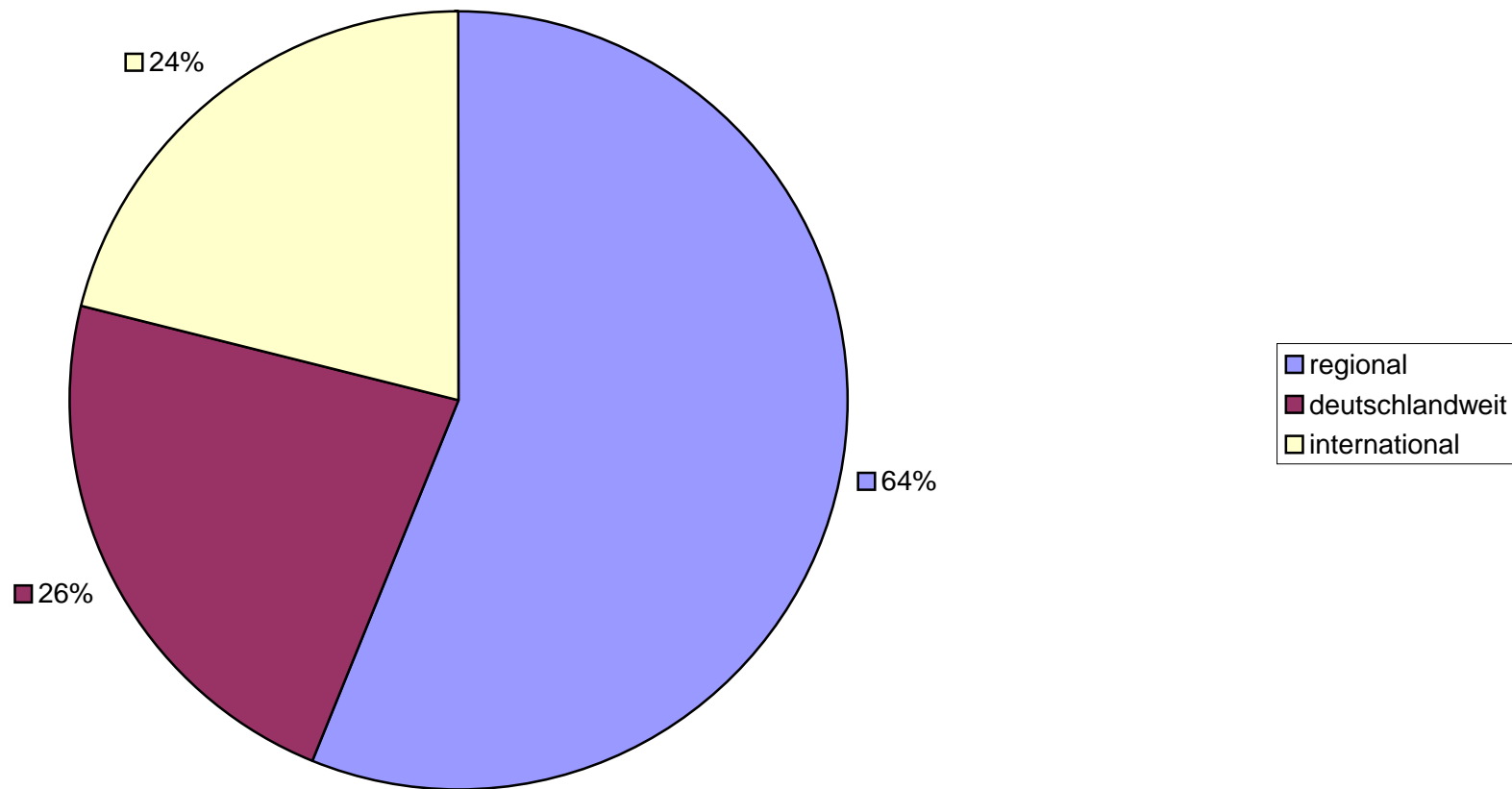


## Wie groß ist Ihr Unternehmen?

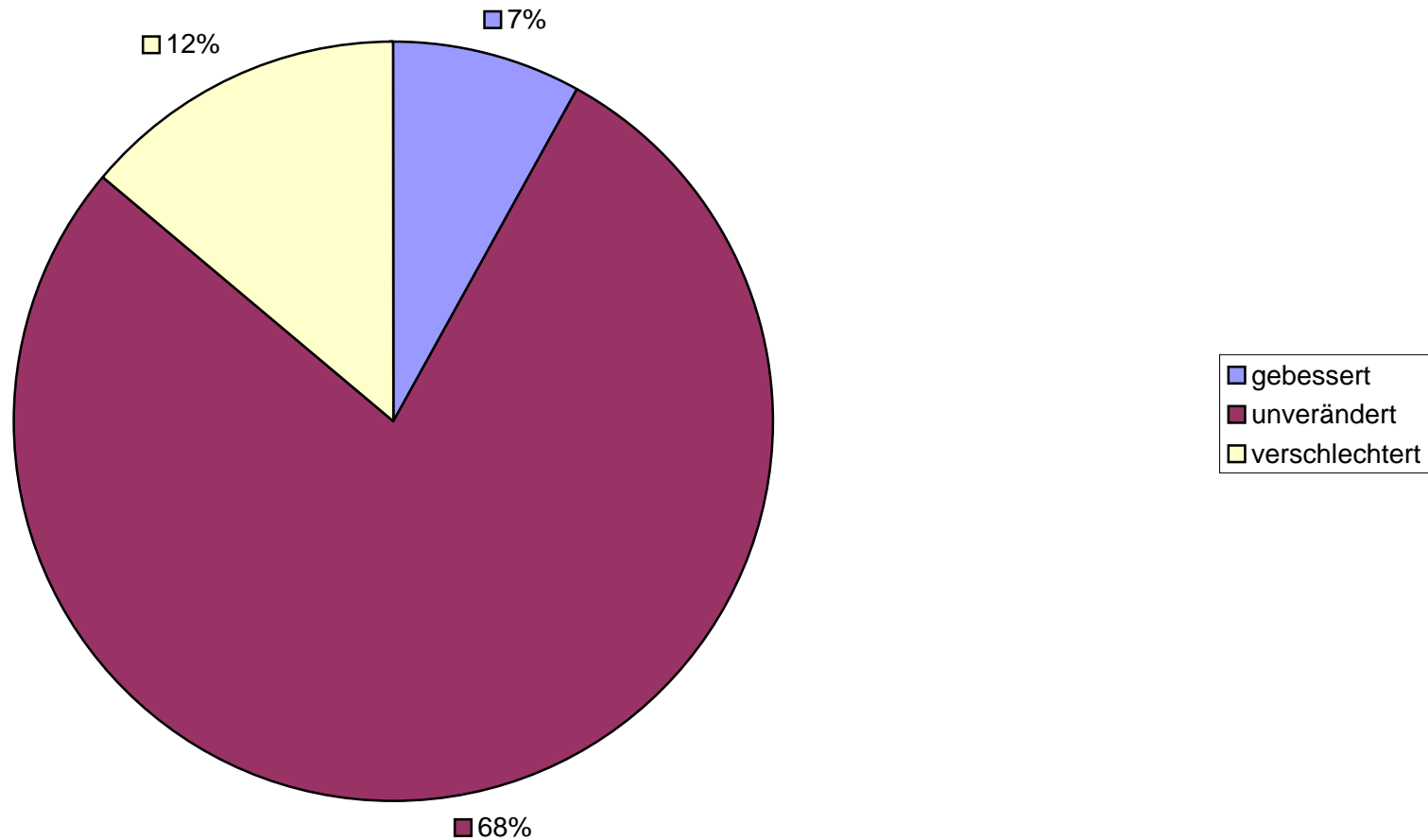


## Umfrage zum Zahlungsverhalten

Sind Sie regional, deutschlandweit oder international tätig?



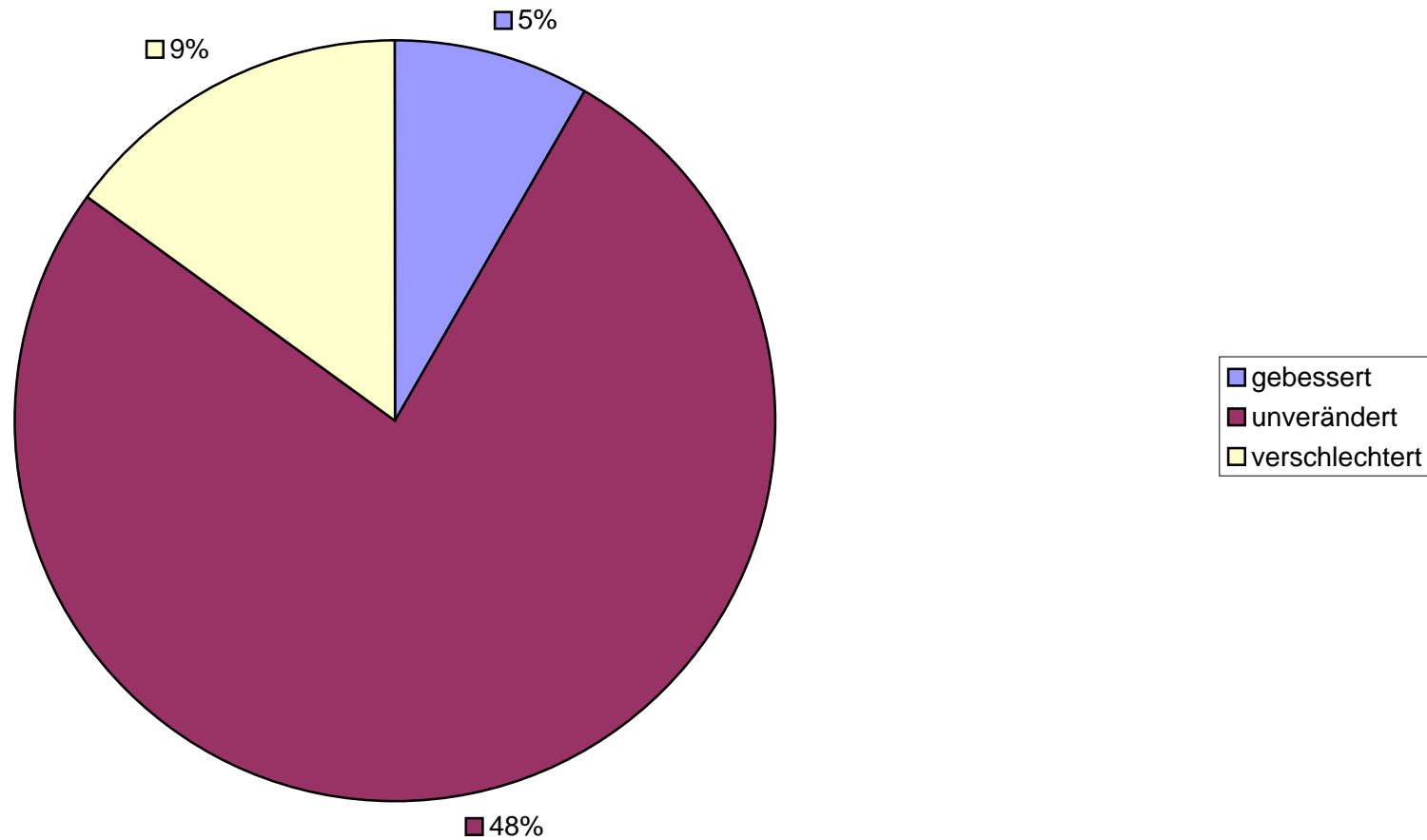
Welche Erfahrungen haben Sie mit dem Zahlungsverhalten Ihrer Kunden im Vergleich zum Vorjahr - hat es sich gebessert, ist es unverändert oder hat es sich verschlechtert?





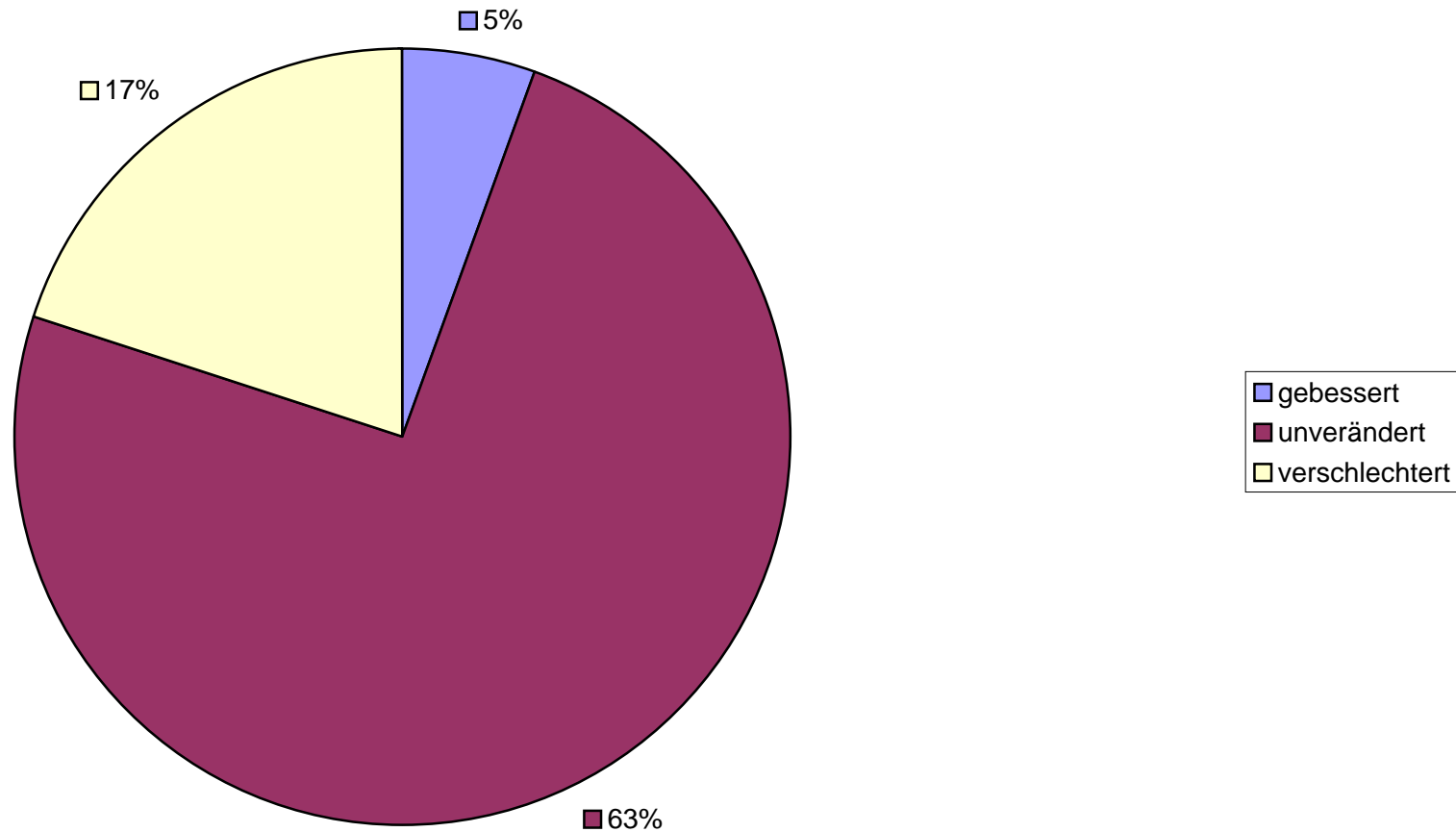
## Umfrage zum Zahlungsverhalten

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

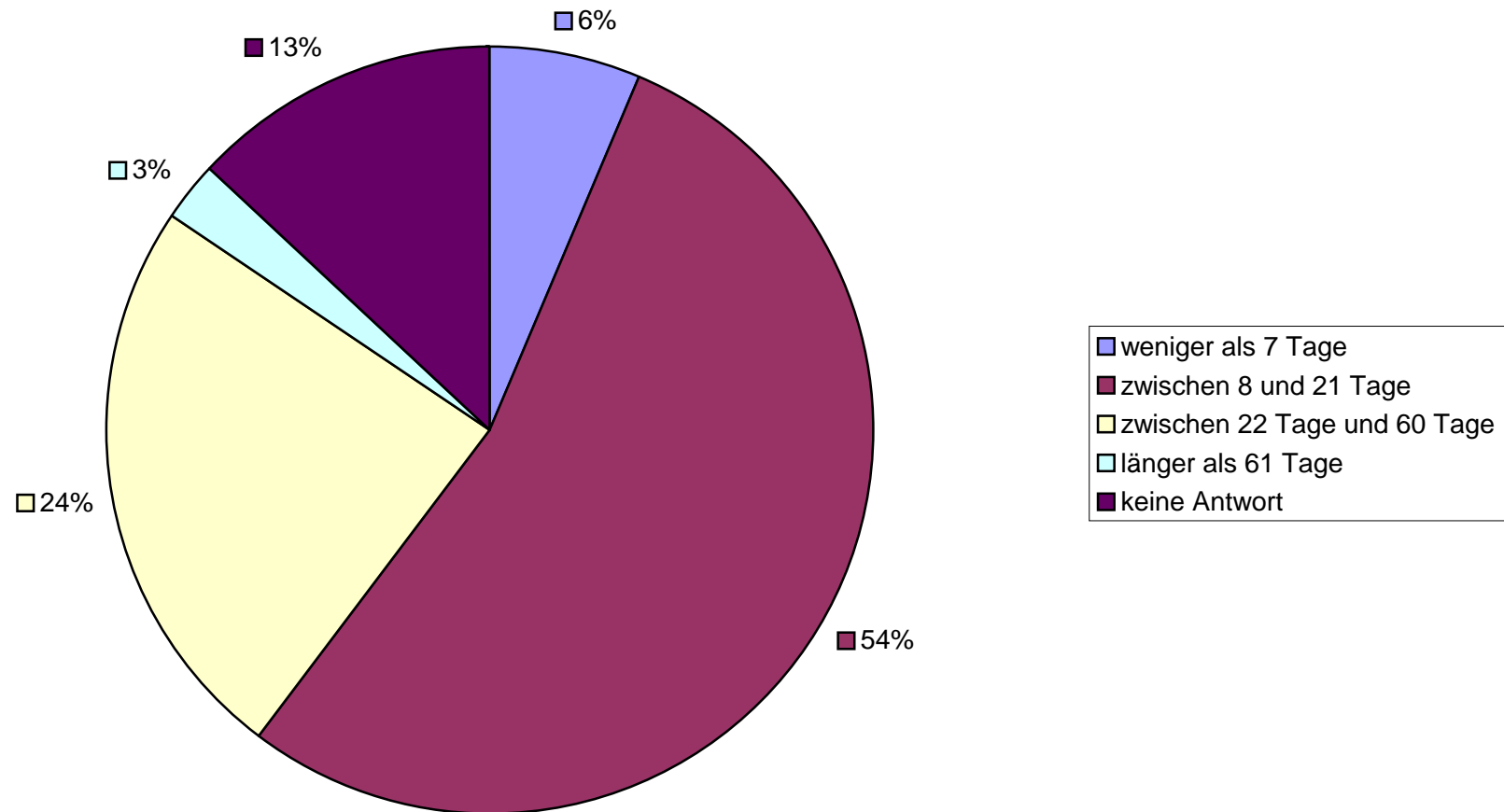


## Umfrage zum Zahlungsverhalten

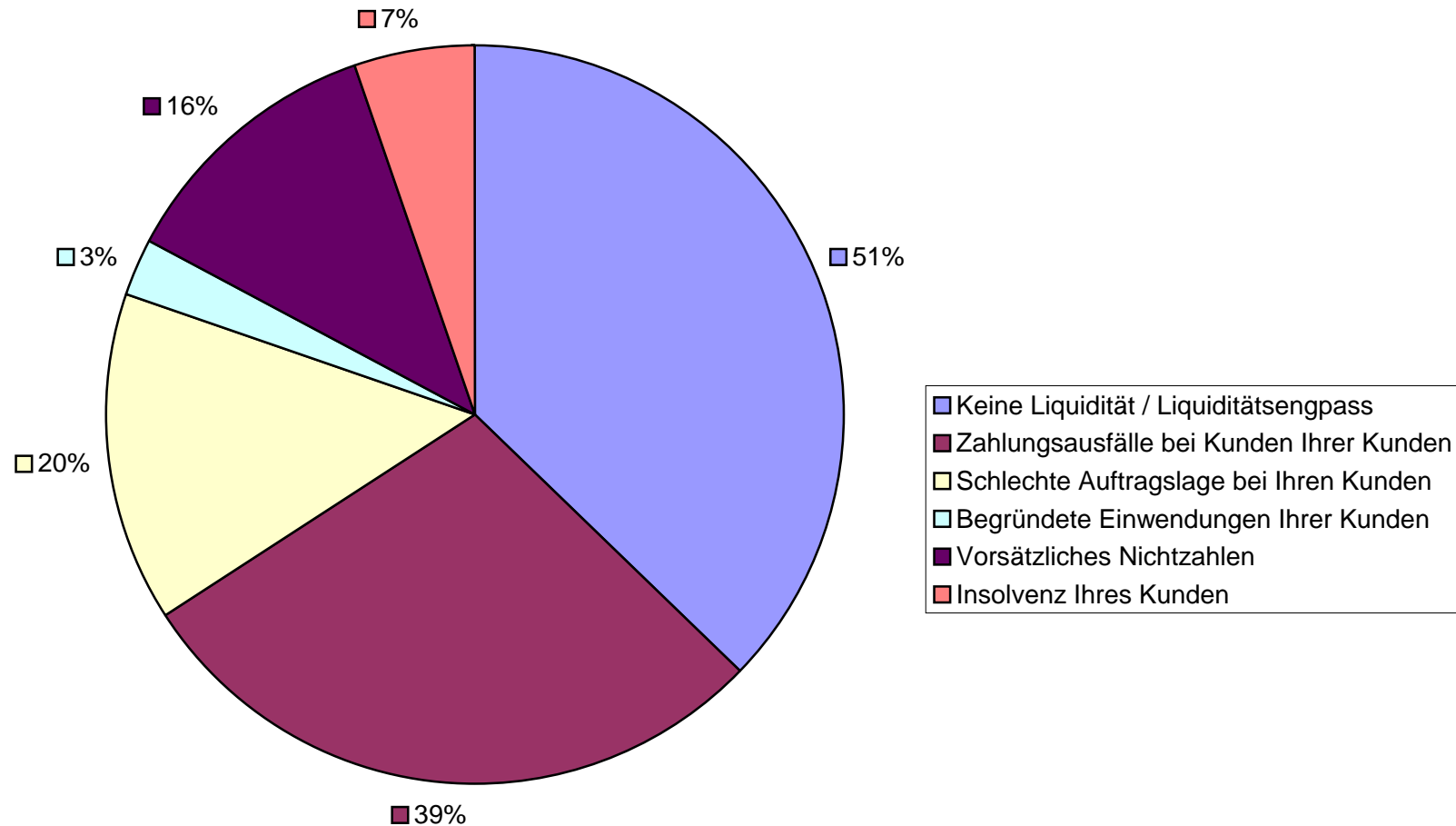
Bezogen auf Firmen/ Unternehmer: Hat sich hier das Zahlungsverhalten verbessert, ist es unverändert geblieben oder hat es sich verschlechtert im Vergleich zum Vorjahr?



Wie lange ist die durchschnittliche Dauer zwischen Rechnungsstellung und Zahlung?

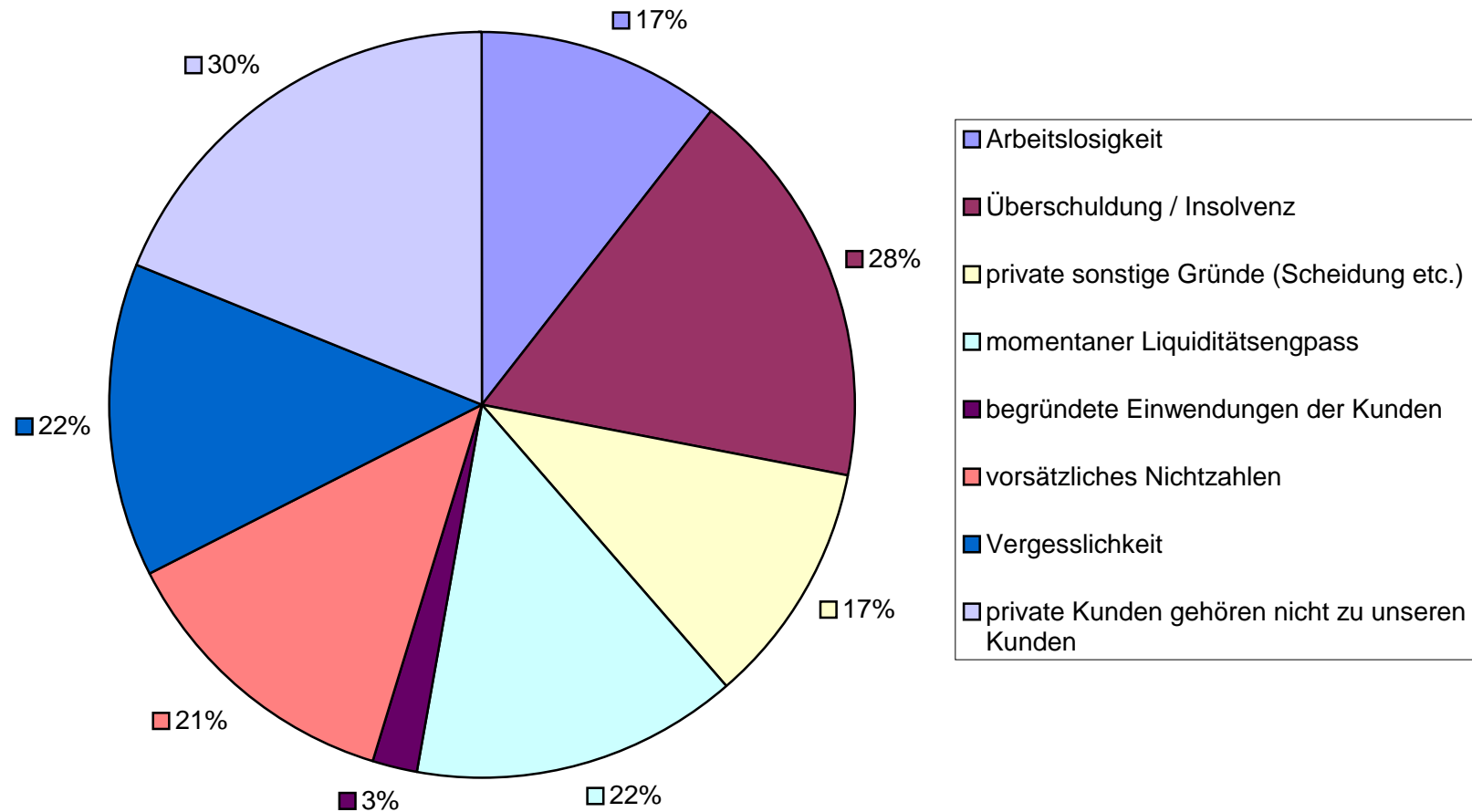


Woran liegt es Ihrer Meinung nach, dass Ihre gewerblichen Kunden / Unternehmen Probleme mit dem Zahlen haben?

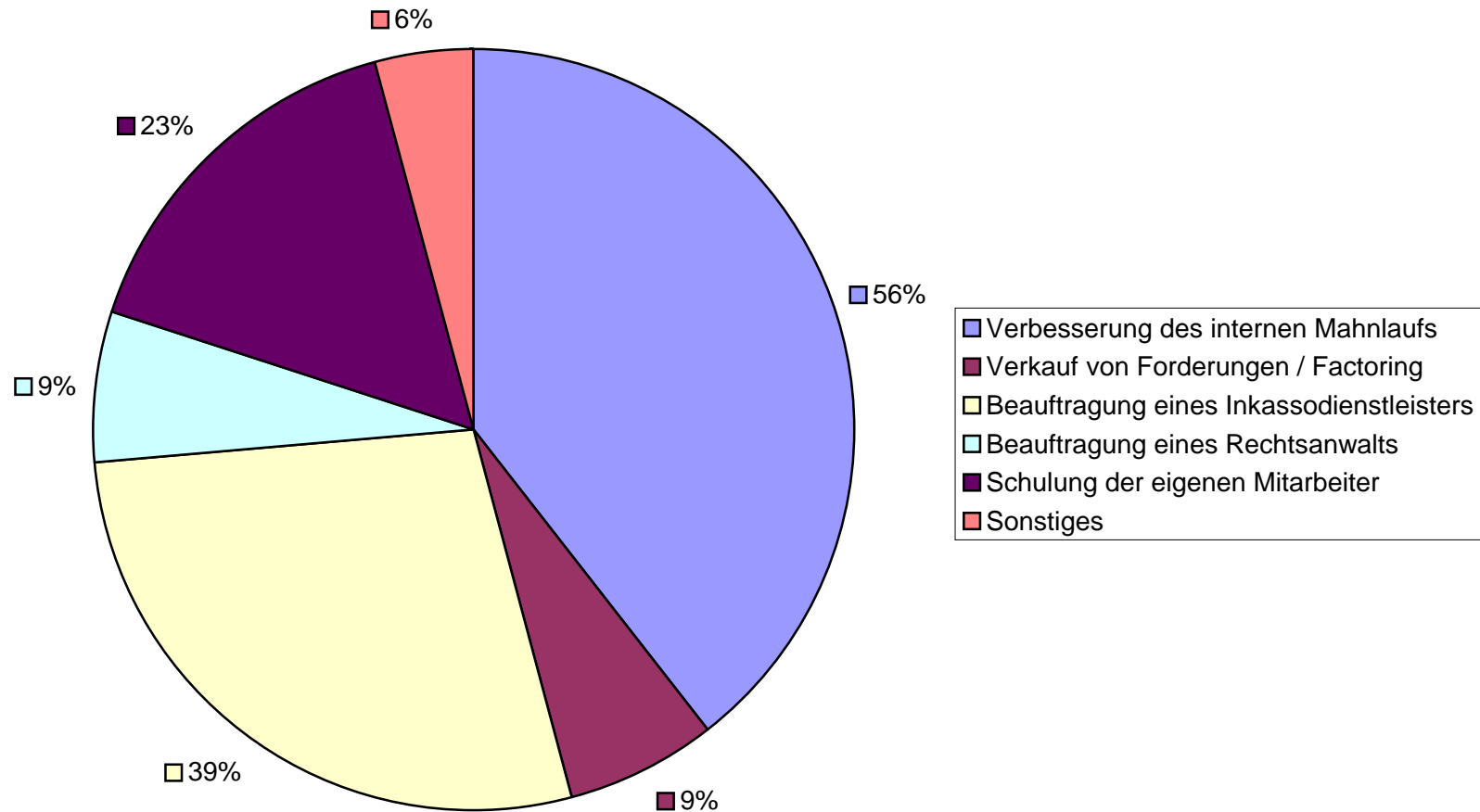


## Umfrage zum Zahlungsverhalten

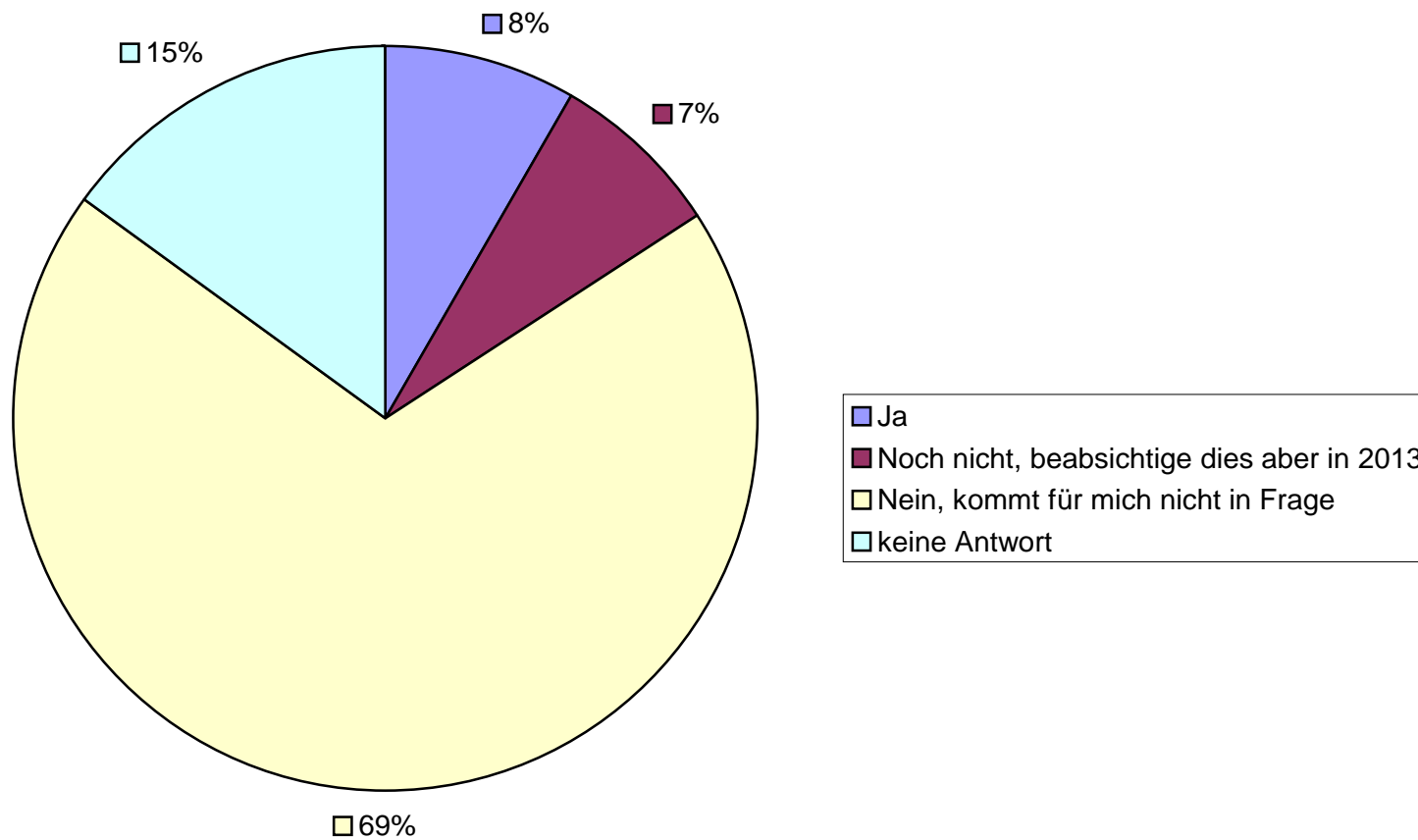
Woran liegt es Ihrer Meinung nach, dass Ihre privaten Kunden / Verbraucher Probleme mit dem Zahlen haben?



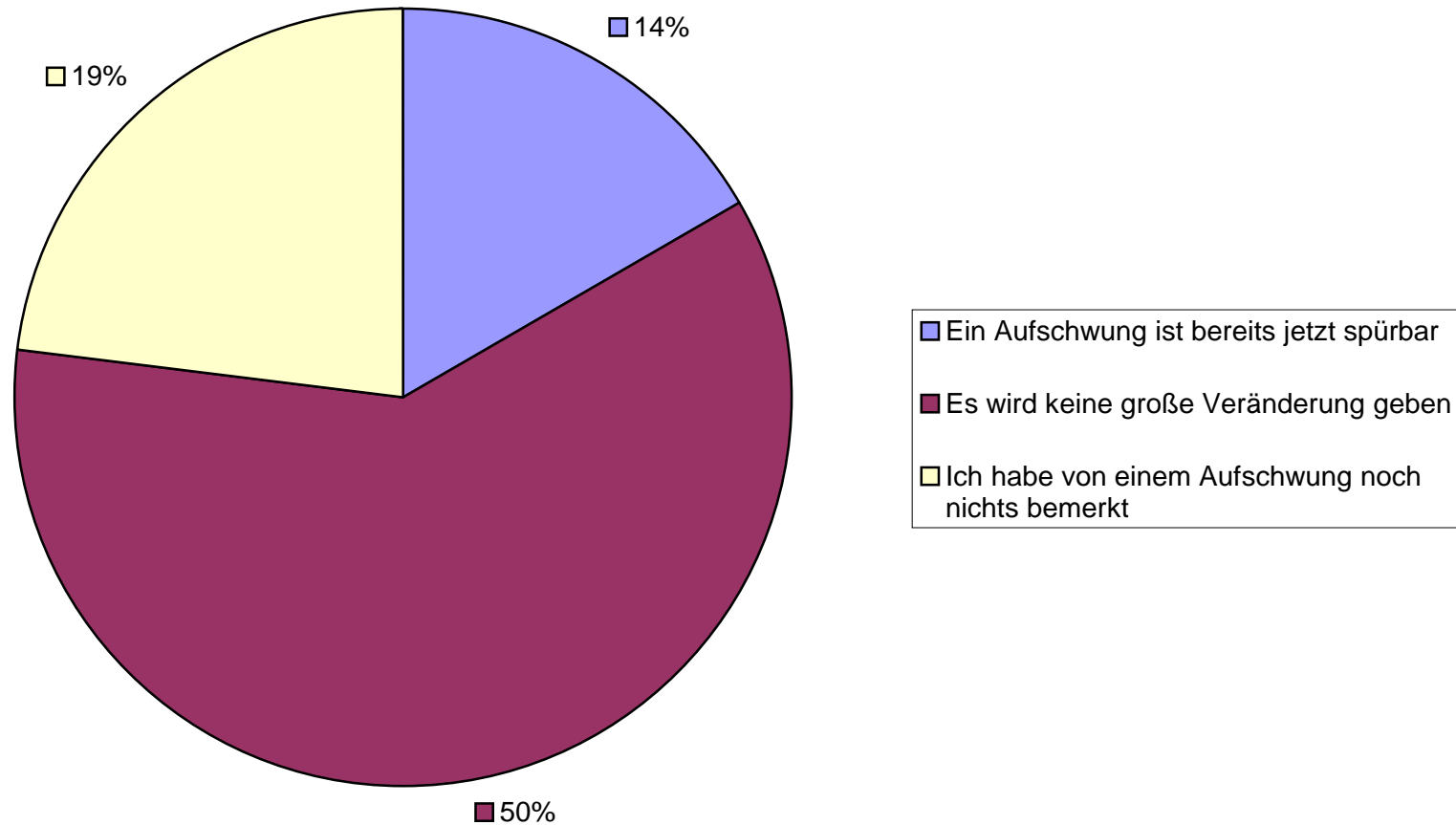
Welche Maßnahmen halten Sie generell für sinnvoll, um offenen Forderungen und einem Liquiditätsausfall vorzubeugen?



## Betreiben Sie einen online-shop?

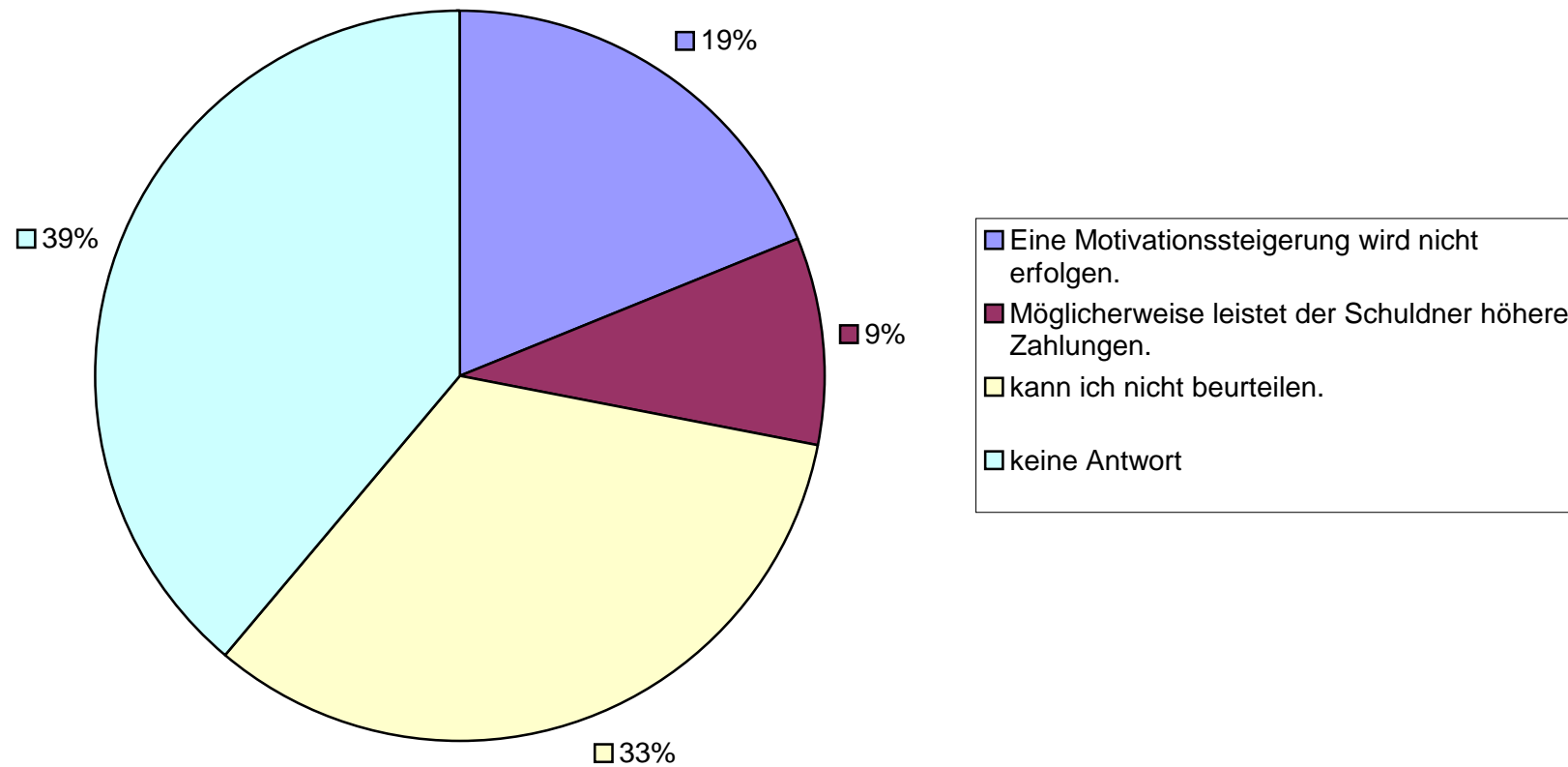


Die deutsche Wirtschaft brummt.  
Wie beurteilen Sie Ihre eigenen Aussichten?





Wird die Verkürzung der Wohlverhaltensphase bei Ausgleich von mindestens 25% den Schuldner motivieren?



Denken Sie, dass der Schuldner mit dem Durchlaufen des Insolvenzverfahrens sein wirtschaftliches Verhalten ändern wird?

