

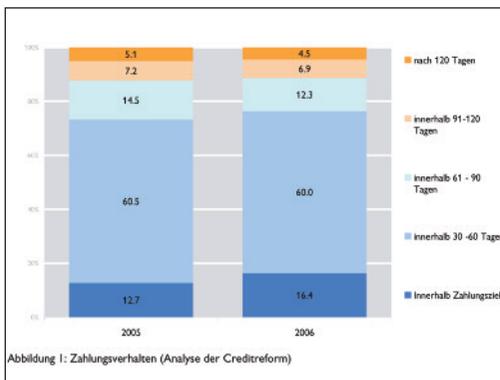
Zahlungsverhalten in der Schweiz



Raoul Egeli

Debitorenverluste müssen nicht tatenlos hingenommen werden. Dank gezielter Prävention lassen sie sich erfolgreich vermeiden.

Im Gleichschritt mit dem Konjunkturanstieg hat sich auch das Zahlungsverhalten in der Schweiz leicht verbessert. Im Jahr 2006 wurden 16.4 % der Zahlungen innerhalb der Zahlungsfrist beglichen. Im Vorjahr waren es lediglich 12.7 %. Leider wurden aber nach wie vor 60 % aller Zahlungen erst mit einem Zahlungsverzug von bis zu 30 Tagen beglichen. Gegenüber dem Vorjahr ist dies eine Verbesserung von 0.5 %.



Zahlungen, die erst nach 120 Tagen beglichen wurden, machen noch einen Anteil von 4.5 % aus (im Vorjahr 5.1 %). Der durchschnittliche Zahlungsverzug betrug somit 22 Tage.

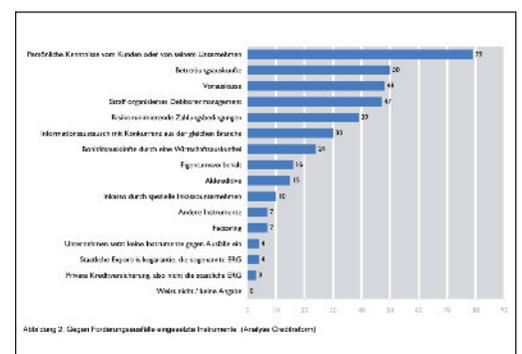
Regionale Untersuchungen des Schweizerischen Gläubigerverbandes Creditreform belegen, dass Zürcher und Ostschweizer am schnellsten bezahlen. In der Nordwestschweiz betrug der durchschnittliche Zahlungsverzug 23 Tage.

Trotz dieser leichten Verbesserung hat sich die Situation für die Unternehmer also nicht wesentlich verändert. Um so wichtiger bleibt ein gut funktionierendes Credit- und Debitorenmanagement (CDM).

Analysiert man aber die Massnahmen, die zur Vermeidung von Debitorenverlusten ergriffen werden, ergibt sich ein eher düsteres Bild. Das Problem wird vielerorts nicht an den Wurzeln angepackt – die Folge: viele Unternehmen verschenken wertvolle Liquidität. Gemäss einer weiteren gesamtschweizerischen Umfrage des Schweizerischen Verbandes Creditreform im Jahr 2006 gaben 79 % der Befragten an, sich durch persönliche Kenntnisse vor schlechten Kunden zu schützen.

Dieser hohe Anteil überrascht. Doch schaut man genauer hin, stellt man fest, dass diese angebliche Kenntnis des Kunden sehr oberflächlich ist – sie beruht nicht auf Fakten, sondern auf blossem Glauben. So werden dementsprechend Anzeichen einer sich anbahnenden Insolvenz oft übersehen oder einfach ignoriert.

Nicht selten fehlt es auch an Mut, langjährige Kundenbeziehungen rechtzeitig zu beenden, weil man sich verpflichtet fühlt. Immerhin gaben 50 % der Befragten an, die Bonität des Kunden mittels einer Betreuungsauskunft zu prüfen. Diese Unternehmen haben das Kernproblem erkannt. Vertrauen ist gut, Kontrolle aber besser! Ein Kontrollsystem ist aber nur dann effizient, wenn man auch seine Schwächen kennt. Betreuungsauskünfte erteilen Auskunft über das Vorhandensein von Betreibungen und Verlustscheinen am angefragten Ort. Bei Firmen ist deshalb immer am Hauptsitz anzufragen. Hat die Firma ihren Sitz gewechselt, muss zwingend auch am alten Standort eine weitere Anfrage getätigt werden.



Das gleiche Prozedere gilt für Privatpersonen. Hier ist aber zusätzlich noch eine Einwohnerauskunft einzuholen, um zu sehen, wann eine Person zugezogen ist. Gegebenfalls ist sodann am früheren Wohnort eine weitere Betreuungsauskunft einzuholen.

Ist eine Person in den letzten drei Jahren mehrmals umgezogen, sind dementsprechend mehrere Einwohner- und Betreuungsauskünfte nötig. Dies ist nicht nur eine kostspielige, sondern auch eine zeitraubende Angelegenheit. Gerade renitente Schuldner nutzen diese Schwäche im System bewusst aus, um ihre Insolvenz zu verschleiern – auf Kosten der gutgläubigen Lieferanten. Eine Betreuungsauskunft enthält zudem keine Informationen über Anzeichen einer drohenden Insolvenz. Solche umfassenden Informationen – die für die Vermeidung von Debitorenverlusten unverzichtbar sind – werden nur in einer Wirtschaftsauskunft abgebildet.

Hierauf ist Creditreform spezialisiert. Ihre Wirtschafts- und Bonitätsauskünfte sind von hoher Prognosefähigkeit. Bereits 24 % aller Unternehmen schützen sich dank dieser präventiven Informationen erfolgreich vor Debitorenverlusten. Ein erfolgreiches Credit- und Debitorenmanagement (CDM) umfasst verschiedene Instrumente, die je nach Bedarf eines Unternehmens in unterschiedlicher Ausprägung zum Einsatz gelangen.

Raoul Egeli