

Das Geschäft mit den Säumigen boomt

INKASSO Unternehmen, die für andere die Rechnungen eintreiben, haben Hochkonjunktur. Gemäss der jüngsten Statistik zur Zahlungsmoral steigt der Aufwand kontinuierlich. Vor allem kleinere und mittlere Firmen können massiv Kosten sparen, wenn sie das sogenannte Factoring auslagern.

MÉLANIE KNÜSEL-RIETMANN

Obwohl die schweizerische Wirtschaft brummt, gibt es immer mehr säumige Zahler. Gemäss Robert Simmen, Geschäftsführer des Verbandes Schweizerischer Inkassotreuhandinstitute, VSI, stieg der Bestand an Verlustscheinen allein im letzten Jahr um 14,3% auf 916171 und dürfte gemäss seinen Schätzungen Ende 2007 die Millionengrenze übersteigen. «Offene Rechnungen können bei KMU zu Liquiditätsengpässen oder gar zur Existenzbedrohung führen», stellt er fest. Säumiges Zahlungsverhalten kommt einer Inanspruchnahme von Lieferantenkrediten zum Nulltarif gleich. Das kann teuer werden. Kein Wunder, plädiert Thomas Widmer vom Inkasso-Unternehmen Arena dafür, «bereits ab mehr als fünf Betreibungen» eine Institution einzuschalten, die darauf spezialisiert ist, Gläubigern die Sorgen um nicht bezahlte Rechnungen abzunehmen.

1,7 Millionen Franken sparen

Widmer und seine Crew wickeln 40000 Mandate pro Jahr ab. Einer seiner guten Kunden ist Kurt Andermatt von der Ochsner Hockey und Inline AG. Dieser KMU-Betrieb beschäftigt 30 Personen, hat ein jährliches Debitorenvolumen von rund 1,7 Mio Fr. und kann, dank der Kooperation mit Arena, einen Mitarbeiter einsparen, der sich sonst «hauptamtlich» mit dem Eintreiben von Forderungen herumschlagen müsste. «Das sind teure Leute. Sie müssen profunde Kenntnisse im Rechtsbereich haben, die Gepflogenheiten der Verfahren in 26 Kantonen und in drei Landessprachen kennen», betont Andermatt.

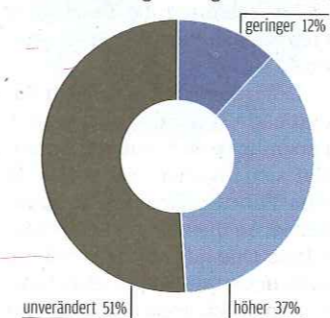
Für Christoph Winterhalter, der das internationale Hochsee-Zentrum führt, kommen zu den genannten Gründen noch seine Aktivitäten im Ausland hinzu. «Ich spare nicht nur Leute ein, sondern gewinne Liquidität.» Und für Björn Palko von Littlebit, einer IT-Handelsfirma, ist ebenfalls die durch solche Dienste in Anspruch genommene «Quasi-Bankfunktion» unentbehrlich: «Meine Geschäftsaktivitäten sind kapitalintensiv»,



Inkasso-Fachleute helfen Unternehmen, langwierige und teure Betreibungen zu vermeiden.

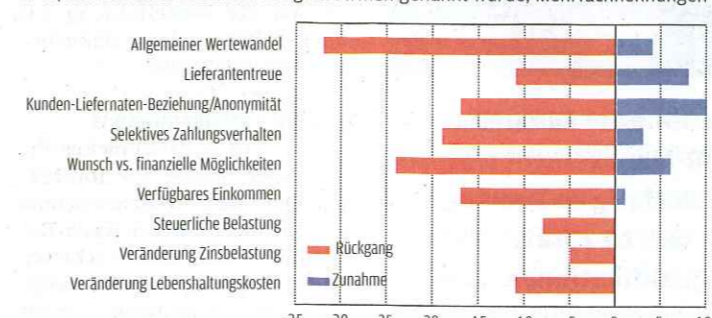
Debitorenkosten steigen

Bewirtschaftung im Vergleich zu 2004



Warum Zahlungsbereitschaft privater Haushalte sinkt

in %, wie oft ein Grund von befragten Firmen genannt wurde, Mehrfachnennungen



FAKTEN

Geschäft mit Schulden ist milliardenschwer

Factoring Unternehmen kaufen Debitoren-Forderungen ab. 2006 machten auf diese Weise abgewickelte und finanzierte Umsätze 3,3 Mrd Fr. aus. Was einer Zunahme um 39% gegenüber dem Vorjahr gleichkommt. Dieses Jahr wurde bereits im 1. Semester die Marke von 2 Mrd Fr. fast erreicht.

Gegenmassnahmen Versuche, nicht bezahlte Rechnungen durch Mehrumsätze zu kompensieren, sind illusorisch, wie Raoul Egeli in seinem Buch «Verluste vermeiden: Erfolgreiches Credit- und Debitorenmanagement in der Praxis» nachweist, das im März 2007 erschienen ist. Die direkten Folgen sind berechenbar, die indirekten (Liquiditätsengpässe, hohe Zinskosten als Folge der Aufnahme von zusätzlichem Fremdkapital und Gewinneinbußen) nicht.

Beispiel eins Der Umsatz beträgt 1 Mio Fr. Bei einer angenommenen Umsatzrendite von 5% macht der Gewinn 50000 Fr. aus. Bei einem Debitorenverlust von 1% reduziert sich der Gewinn auf 40000 Fr. Er müsste also durch einen Mehrumsatz von 200000 Fr. kompensiert werden. Beträgt der Debitorenverlust 2% wäre - unter gleichen Voraussetzungen wie bei Beispiel eins - bereits ein Mehrumsatz von 400000 Fr. nötig, um diese Scharte auszuwetzen.

sagt er und ist froh um ein alternatives Instrument zur Unternehmensfinanzierung.

Wie das funktioniert, skizziert Christian Schepers vom Schweizerischen Factoring Verband: «Der Kunde schliesst einen Vertrag mit einem Factoring-Institut ab. Dieses kauft die Forderungen ab und schreibt den Gegenwert sofort dem Kunden gut.» 10 bis 20% werden als Sicherheit für Skonti oder Mängelrügen einbehalten und nach der Abwicklung der Transak-

tion ausbezahlt. Um Unannehmlichkeiten mit säumigen Zahlern muss sich der Kunde nicht kümmern. Gemäss Schepers liegt die Factoring-Gebühr bei 0,5 bis 1,5% vom Umsatz.

Aufwand markant gestiegen

Eine aktuelle, gross angelegte Studie des Inkasso-Unternehmens Intrum Justitia unter mehreren tausend Unternehmen zeigt, auch künftig dürften Factoring-Unternehmen Hochkonjunktur haben: Im Rahmen der Untersuchung wurde die Frage gestellt, ob der Aufwand für das Eintreiben ausstehender Forderungen in den ver-

Unternehmen schätzen, dass säumiges Zahlen vermehrt unter Kavaliersdelikt fällt.

gangenen drei Jahren zugenommen habe. 37% der Befragten gaben an, dass er markant gestiegen sei (siehe Grafik links).

Gründe für die schleppende Begleichung von Rechnungen gibt es zahlreiche: Gemäss der Studie stufen Unternehmen säumiges Bezahlen von Rechnungen als Kavaliersdelikt ein (siehe Grafik rechts). Das Einhalten der Zahlungsfristen steht zudem in einem direkten Zusammenhang mit dem Bekanntheitsgrad des Anbieters von Waren oder Dienstleistungen. Besteht eine soziale Verbindung wird die Rechnung pünktlicher bezahlt, als wenn die Bestellung via Telefon oder Internet erfolgt.

Unterschiedliche Wahrnehmung

Die Untersuchung von Intrum Justitia beweist zudem, dass Kunden oft selektiv bezahlen: Bei manchen Lieferanten werden die gesetzten Fristen eingehalten, bei anderen nicht. Und schliesslich besteht offenbar eine unterschiedliche Wahrnehmung, wenn es darum geht, die eigene Zahlungsfähigkeit mit dem Wunsch nach Waren oder Dienstleistungen in Einklang zu bringen. Für Bettina Bickel, Presseverantwortliche von Intrum Justitia, ist dieses Resultat keine Überraschung, aber jetzt durch Zahlen erhärtet.