

Datum
18.06.2015

Seite
1/3

Bei Rückfragen
Dominic Gantner
Tel: +43 1 810 5333 595
dominic.gantner@ruv.at

Information für die Medien

Forderungsausfälle bedrohen den Mittelstand

Aktuelle R+V-Umfrage belegt: Besonders kleine und mittelständische Unternehmen geraten schnell in Liquiditätsnot und sind häufig nicht ausreichend abgesichert

Wien, 18.06.2015. Auch wenn die Zahl der Unternehmensinsolvenzen insgesamt rückläufig ist: Gerade kleinere Unternehmen sind aufgrund mangelndem Risikomanagements weiterhin am stärksten gefährdet. Zahlungsverzögerungen und bestrittene Forderungen können bereits dramatische Folgen haben. Das hat eine aktuelle Untersuchung der R+V Versicherung bestätigt. R+V, in Österreich auf die Absicherung von Unternehmensrisiken kleiner und mittelständischer Unternehmen (KMU) spezialisiert, befragte Entscheidungsträger aus Großhandel, Bauwesen und produzierendem Gewerbe zur Zahlungsmoral ihrer Kunden und welche Konsequenzen sich daraus für das eigene Unternehmen ergeben.

„Tendenziell verfügen KMU im Gegensatz zu Großunternehmen über eine geringere Kapitalausstattung, weniger Ressourcen für Debitoren- und Risikomanagement sowie eine höhere Abhängigkeit von einzelnen Kundenverbindungen. Umso wichtiger ist für diese Unternehmen die Absicherung gegen Forderungsausfälle. „Wie es darum steht, wollten wir mit unserer Umfrage ebenfalls herausfinden“, erläutert Dr. Martin Beste, Hauptbevollmächtigter der R+V in Österreich.

Weniger als die Hälfte zahlt pünktlich

Auf die Frage nach der Zahlungsmoral der Kunden brachte die R+V-Befragung ein ernüchterndes Ergebnis: Bei einem durchschnittlichen Zahlungsziel von 14 Tagen werden nur 40 Prozent aller Rechnungen pünktlich bezahlt. Kleinere Unternehmen des produzierenden Gewerbes sind davon besonders betroffen.

Als Hauptursachen für die verspätete Zahlung von Forderungen geben 39 Prozent der Befragten Liquiditätsengpässe bei ihren Kunden an. Für 37 Prozent handelt es sich dabei um eine branchenübliche Vorgehensweise (**Chart 1**).

Existenzbedrohung Zahlungsausfall

Aus einem Zahlungsverzug kann auch schnell ein Zahlungsausfall werden – mit gravierenden finanziellen Konsequenzen. Denn die entgangenen Forderungen lassen sich in der Regel nur durch erheblichen Mehrumsatz ausgleichen. Einfaches Beispiel: Erleidet ein Unternehmen einen verhältnismäßig geringen Zahlungsausfall von 5.000 Euro, so muss es bei einer Umsatzrendite von vier Prozent bereits einen Mehrumsatz von 125.000 Euro erwirtschaften.

Die Rahmenbedingungen für zusätzliches Geschäft sind jedoch aktuell nicht einfach: Das Österreichische Institut für Wirtschaftsforschung attestiert der heimischen Wirtschaft derzeit nur ein sehr mageres Wachstum. Das betrifft besonders auch das produzierende Gewerbe und das Bauwesen.

Drei Viertel aller Unternehmen mit bestrittenen Forderungen konfrontiert

Als weitere Hauptgründe für unpünktliche Zahlungen gaben die Teilnehmer der Umfrage Bestreitungen mit sieben Prozent und Insolvenz mit sechs Prozent an.

Bestreitungen sind jedoch ein zunehmend bedeutendes Thema, wie die Analyse ebenfalls ergab: 77 Prozent aller Befragten waren innerhalb des letzten Geschäftsjahres mit der Bestreitung ihrer Forderungen konfrontiert. Bei 31 Prozent der Unternehmen werden sogar bis zu fünf Prozent der Rechnungen bestritten - eine relativ hohe Quote (**Chart 2**).

Dr. Beste dazu: „Aus unserer Sicht besonders erschreckend ist auch, dass fast die Hälfte der Unternehmen aus Kostengründen auf rechtliche Schritte gegen bestrittene Forderungen verzichtet hat, obwohl sie wussten, dass zu Unrecht bestritten wurde.“ Besonders kleinere Unternehmen scheuen den hohen Zeit- und Kostenaufwand, den eine Rechtsverfolgung bedeutet (**Chart 3**).

Nachholbedarf: Großteil der Unternehmen unzureichend informiert

Dass nicht nur die Insolvenz eines Kunden, sondern bereits Zahlungsverzüge und bestrittene Forderungen drastische Folgen haben können, bestätigt die Analyse der R+V ebenfalls: So ist ein Drittel der befragten Firmen dadurch bereits selbst in Liquiditätsengpässe geraten (**Chart 4**). Ein Viertel der Unternehmen sah sich mit einer restriktiveren Kreditvergabe ihrer Hausbank konfrontiert.

Trotz der drohenden Konsequenzen hat sich die überwiegende Mehrheit (70 Prozent) der Befragten bislang nicht aktiv mit entsprechenden Versicherungslösungen zu Zahlungsausfällen beschäftigt. Mehr als drei Viertel der Unternehmen zeigte allerdings Interesse an entsprechenden Angeboten (**Chart 5**).

Das signalisiert uns, dass die Versicherungsbranche hier großen Nachholbedarf hat bezüglich der Darstellung des Nutzens entsprechender Absicherungsmöglichkeiten“, resümiert Dr. Beste.

„Für unsere Vertriebspartner bedeutet dies gleichzeitig ein riesiges Potenzial. Durch Fachschulungen sowie eine einfache, verständliche und leicht zu handhabende Produktlösung wollen wir Makler aktiv dabei unterstützen, dieses Potenzial zu heben“.

Während klassische Warenkreditversicherungen in der Grundausstattung lediglich Forderungsausfälle bei Insolvenz des Kunden abdecken, inkludiert das Produkt der R+V standardmäßig eine Entschädigung von Zahlungsverzügen bereits zwei Monate nach Fälligkeit. Ebenfalls automatisch im Versicherungsschutz enthalten ist eine Rechtschutzdeckung bei bestrittenen Forderungen.

Genau jene Deckungsbausteine wurden im Rahmen der Untersuchung von den Unternehmen als am interessantesten bewertet (**Chart 6**).

Schulungsinitiative für Versicherungsmakler

Um Versicherungsmakler im Bereich Kreditversicherungen fit zu machen, bietet R+V heuer eine bundesweite Schulungsreihe an. Interessierte finden die Termine auf www.ruv.at.

Ergänzt wird das Schulungsangebot durch Online-Seminare zum Thema Warenkreditversicherung. Makler können sich kostenfrei unter www.webinare-ruv.at anmelden.

Zur Studie

Auftraggeber: R+V Allgemeine Versicherung AG, Niederlassung Österreich,
Befragung: 30.4. - 17.5.2015 durch meinungsraum.at
Befragte: 70 Entscheider in kleinen und mittelständischen Unternehmen. Befragt wurden Verantwortliche in der Finanz & Buchhaltung und Entscheider für Versicherungsfragen im Großhandel, Bauwesen und in der Herstellung von Waren (inkl. Maschinenbau) mit jeweils 1 - 249 Beschäftigten und einem Umsatz bis 100 Millionen Euro.
Methode: Online-Befragung

Über R+V

R+V ist der Versicherer der Genossenschaftlichen FinanzGruppe Volksbanken Raiffeisenbanken in Deutschland und betreut rund acht Millionen Kunden mit über 24 Millionen Versicherungsverträgen.

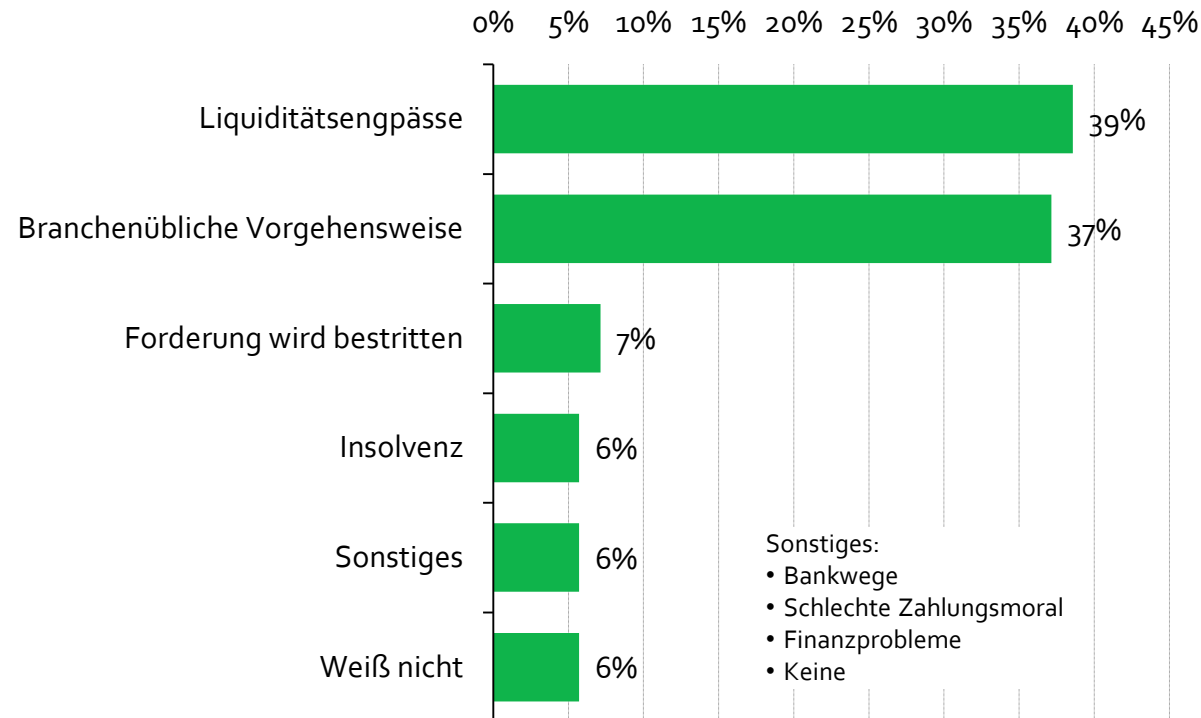
Beitragseinnahmen in Höhe von über 14 Mrd. Euro sowie ein „AA-„ Rating von Standard & Poor's unterstreichen die Finanzkraft des Unternehmens und machen R+V zu einem soliden Partner bei der Absicherung von Unternehmensrisiken.

Mit über 50 Jahren Erfahrung zählt R+V zu den führenden Kreditversicherern im deutschsprachigen Raum. Kernprodukte sind die Garantievericherung, die Warenkreditversicherung sowie die Vertrauensschaden-Versicherung.

In Österreich bietet R+V über ihre Niederlassung Spezialversicherungen für kleine und mittelständische Unternehmen an, welche ausschließlich über Versicherungsmakler vertrieben werden. Neben der Kreditversicherung umfasst das Produktspektrum die Bereiche Haftpflicht-, Technische- sowie Transport- und Tierversicherungen.

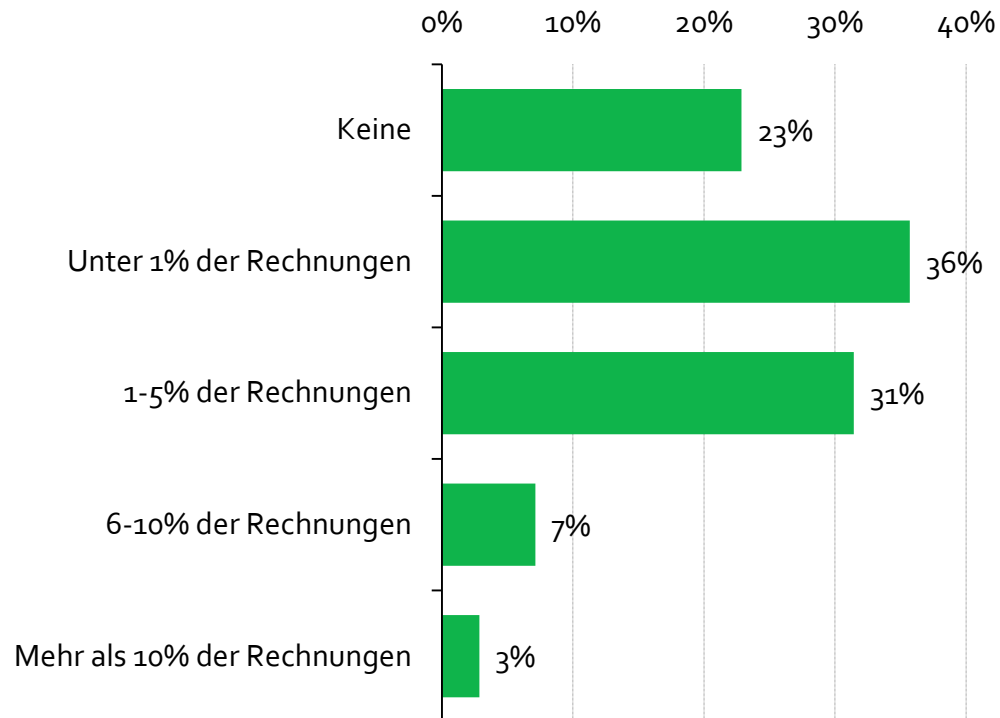
Die häufigsten Gründe für unpünktliche Zahlungen: Liquiditätsengpässe & Branchenübliche Vorgehensweise

Chart 1. Was sind aus Ihrer Sicht die Hauptgründe dafür, dass Kunden Ihre Rechnungen nicht pünktlich bezahlen?



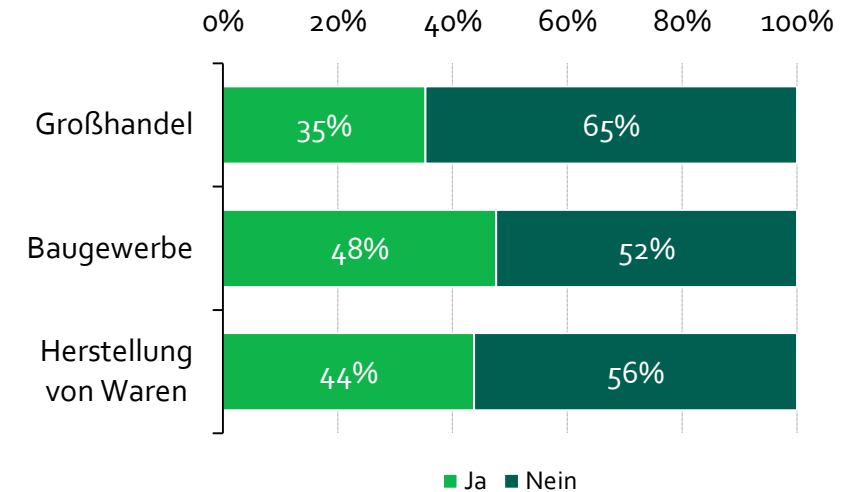
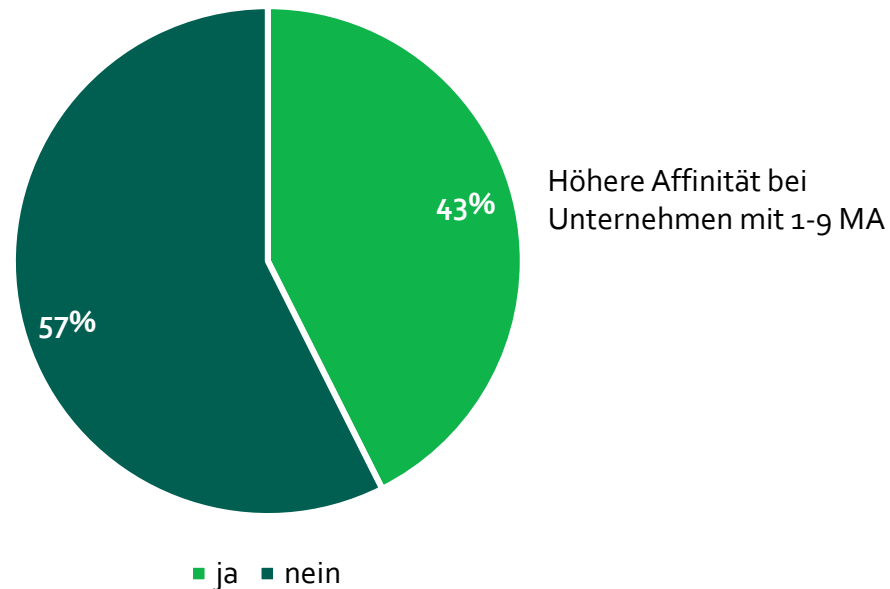
Nur bei 23% der Unternehmen wurden keinerlei Forderungen im letzten GJ bestritten

Chart 2. Wie häufig waren Sie im letzten Geschäftsjahr damit konfrontiert, dass Kunden Ihre Forderungen bestritten haben? Bitte geben Sie den Prozentsatz der Rechnungen an bei denen Ihre Forderung bestritten wurde.



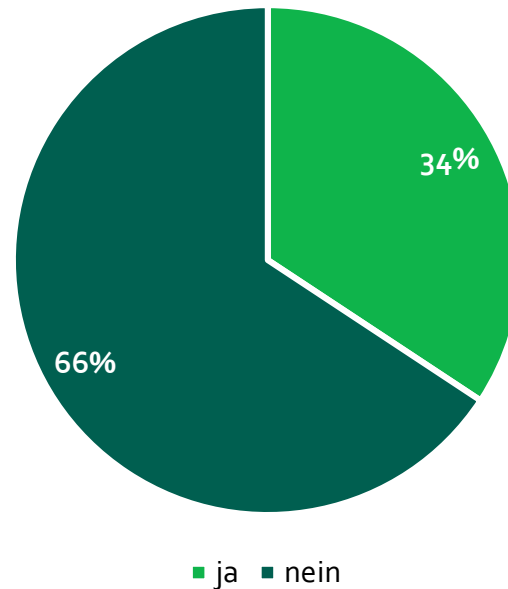
43% haben aus Kostengründen bereits auf rechtliche Schritte verzichtet – UN mit 1-9 MA öfter, größere UN weniger oft

Chart 3. Haben Sie aus Kostengründen bereits auf rechtliche Schritte gegen eine bestrittene Forderung verzichtet obwohl Sie wussten, dass die Forderung zu Unrecht bestritten wurde?



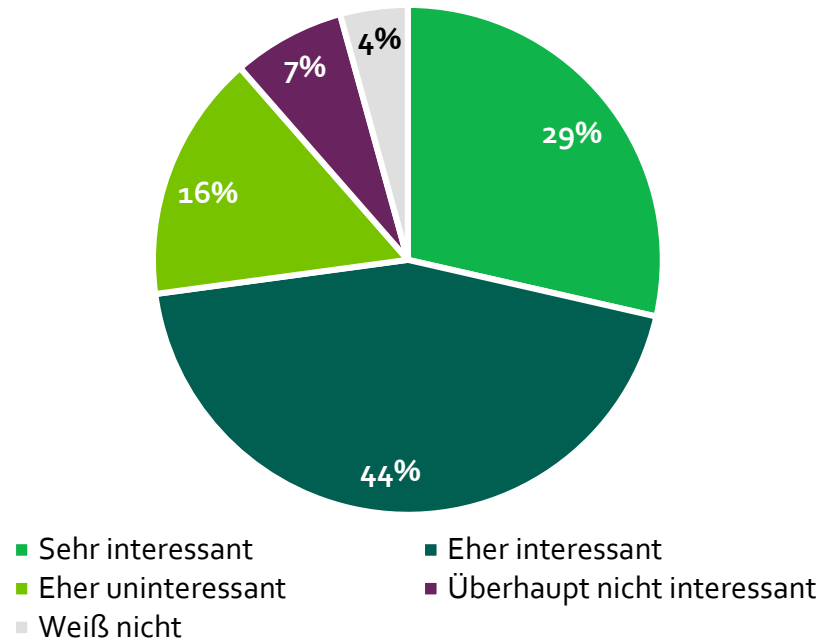
1/3 sind bereits selbst in Liquiditätsengpässe geraten

Chart 4. Sind Sie selbst bereits in Liquiditätsengpässe geraten, weil Ihre Kunden nicht rechtzeitig gezahlt haben oder Forderungen bestritten haben?



Für 73% ist das Produkt interessant

Chart 5. Stellen Sie sich vor es gibt eine Versicherung, die folgende Punkte beinhaltet: • Versicherung von Forderungen bei Zahlungsunfähigkeit im In- und Ausland UND • Kreditprüfung Ihrer Kunden UND • Entschädigung bei Zahlungsverzug nach 2 Monaten bei inländischen Kunden UND • Inkassoverfahren bei ausländischen Kunden UND • Übernahme von Rechtsverfolgungskosten vor Gericht



Versicherungen von Rechtsverfolgungskosten & Entschädigung bei Zahlungsverzug sind für Unternehmen am interessantesten

Chart 6. Inwieweit sind folgende Versicherungsangebote für Ihr Unternehmen interessant?

