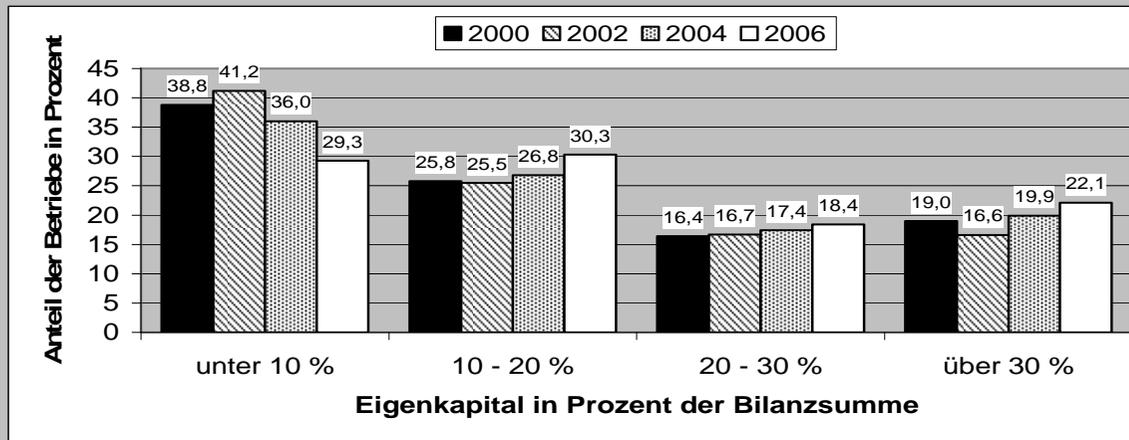


Empirische Erkenntnisse zur Finanzierung sowie zum Forderungsmanagement bei Handwerksbetrieben

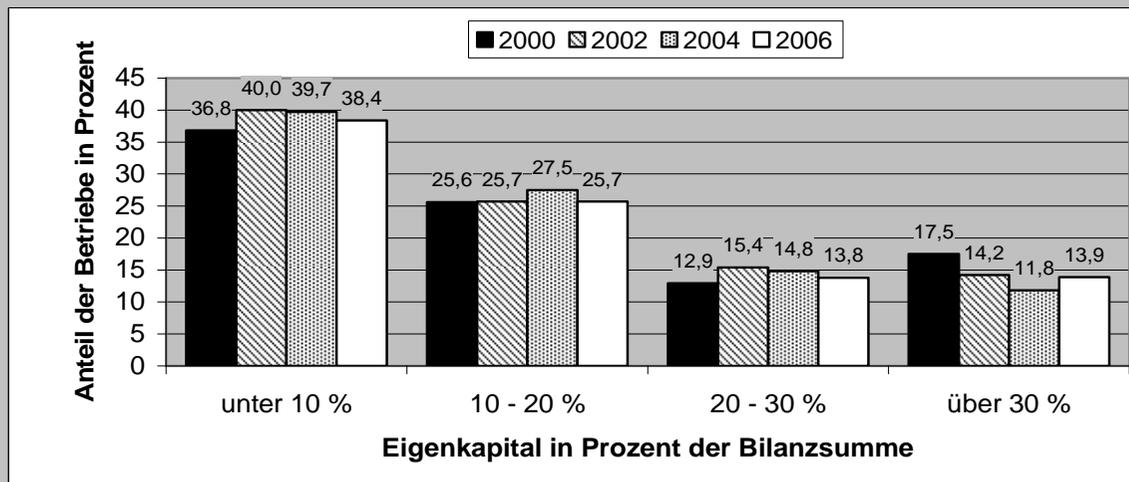
Dr. Markus Glasl

Ludwig-Fröhler-Institut für Handwerkswissenschaften, München

Eigenkapitalausstattung



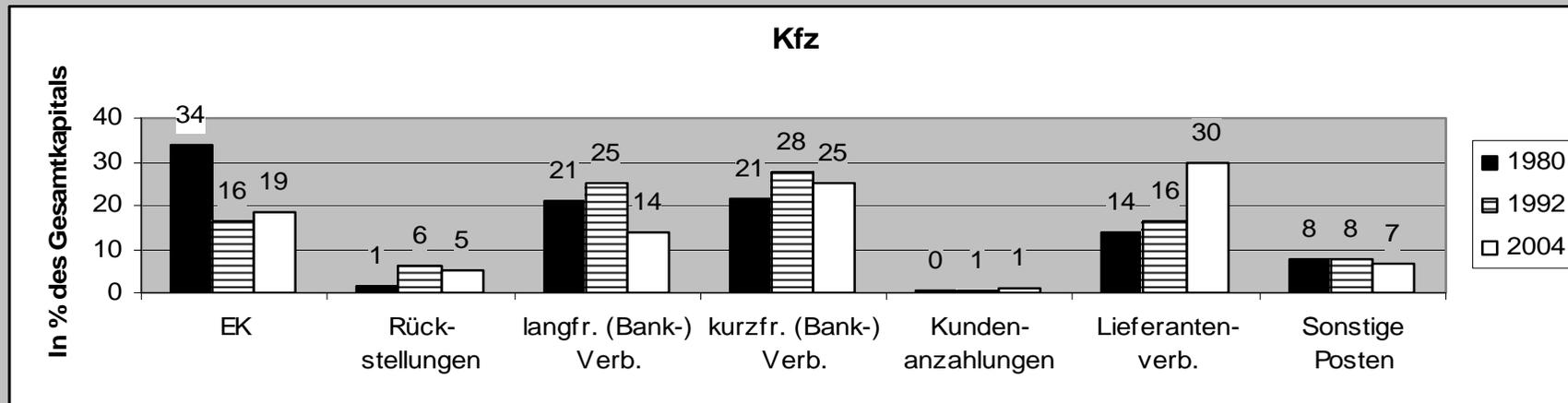
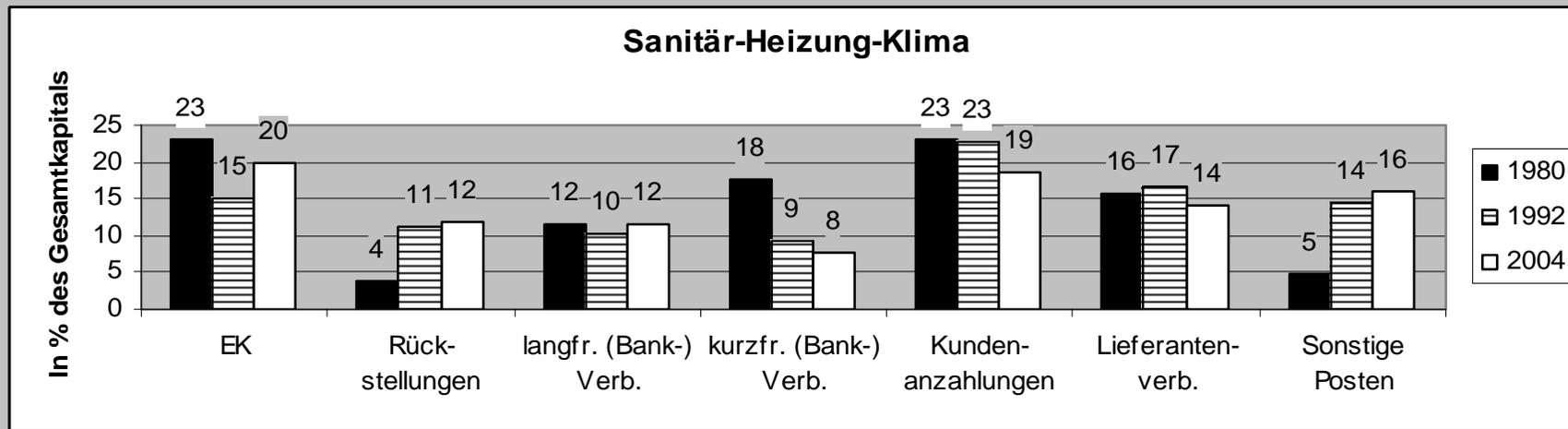
Mittelstand



Handwerk

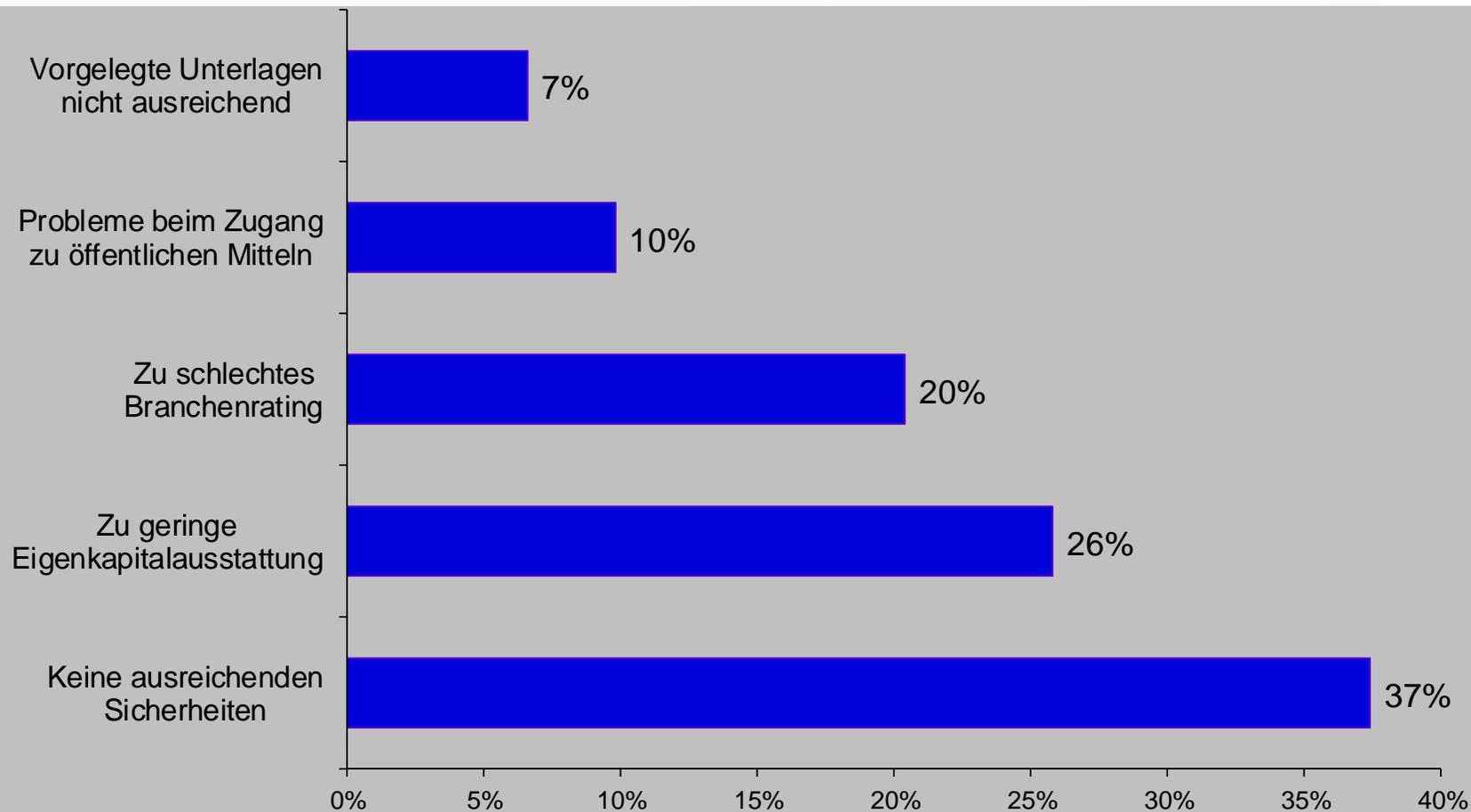
Quelle: Schemp, Eigenkapitalausstattung und Fremdfinanzierung im deutschen Handwerk 2006

Kapitalstruktur



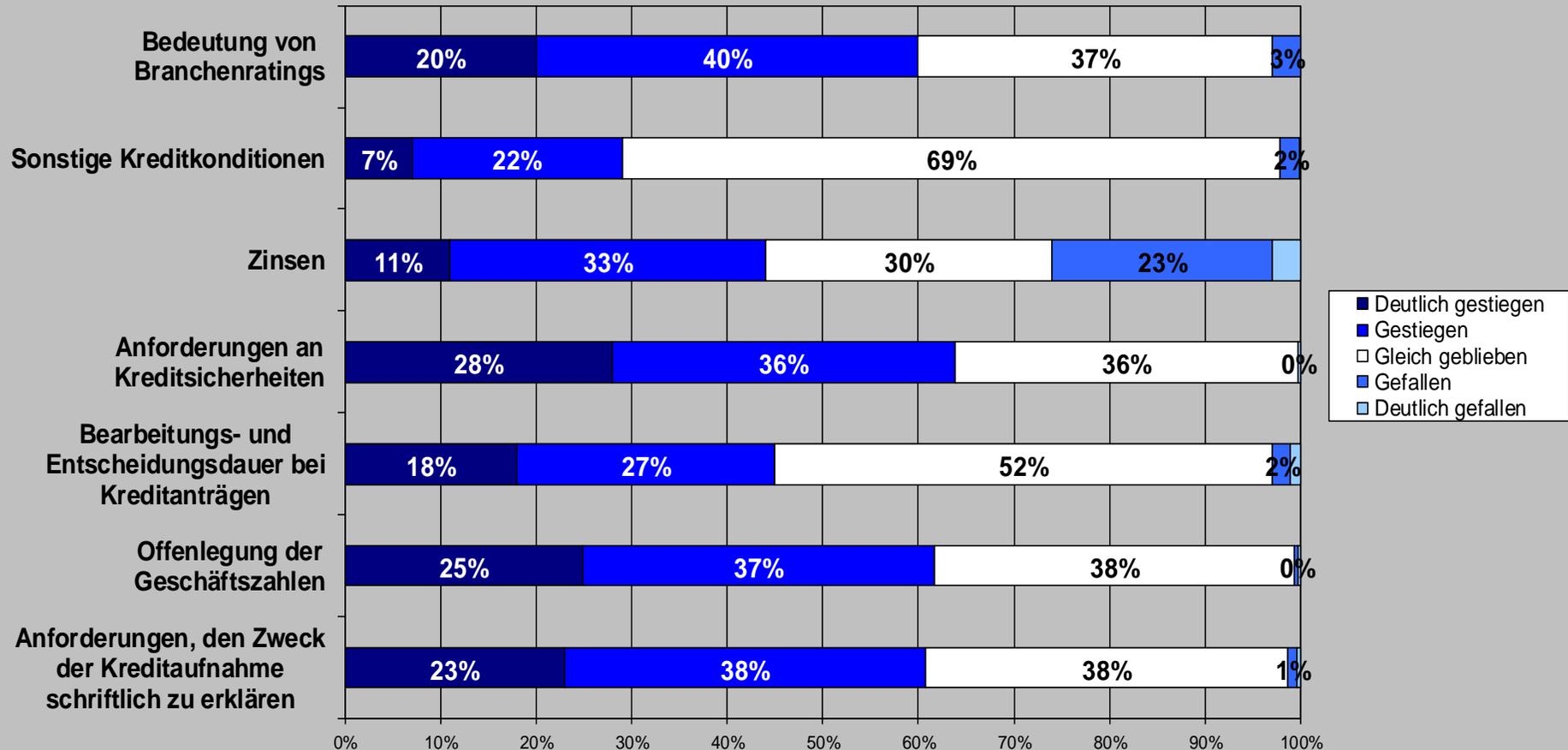
Quelle: Schempp, Eigenkapitalausstattung und Fremdfinanzierung im deutschen Handwerk 2006

Ursachen für Probleme bei Krediten



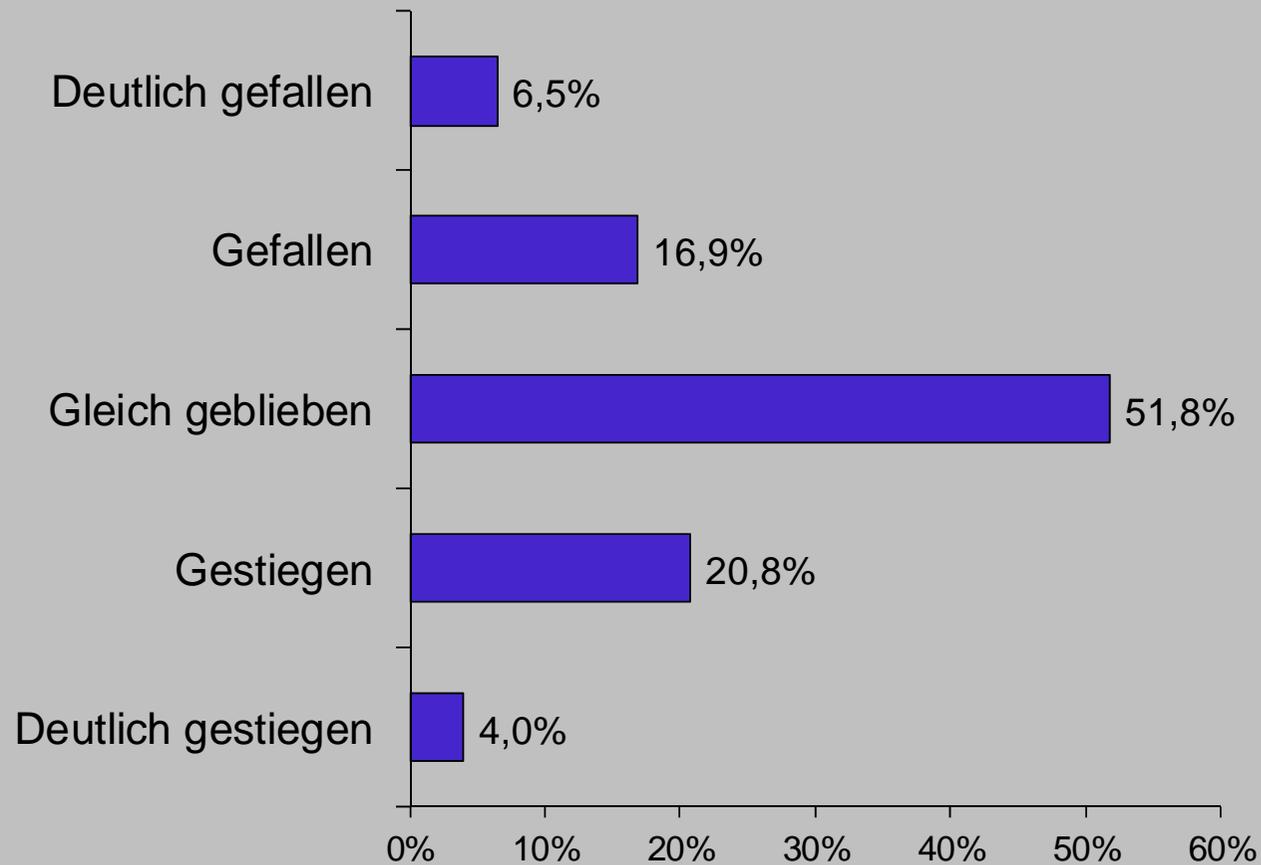
Quelle: Wolf: Die Finanzierungsbedingungen des Handwerks in Krisenzeiten am Beispiel der Wirtschaftskrise 2008/2009, LFI 2000

Änderungen in Folge der Finanzkrise



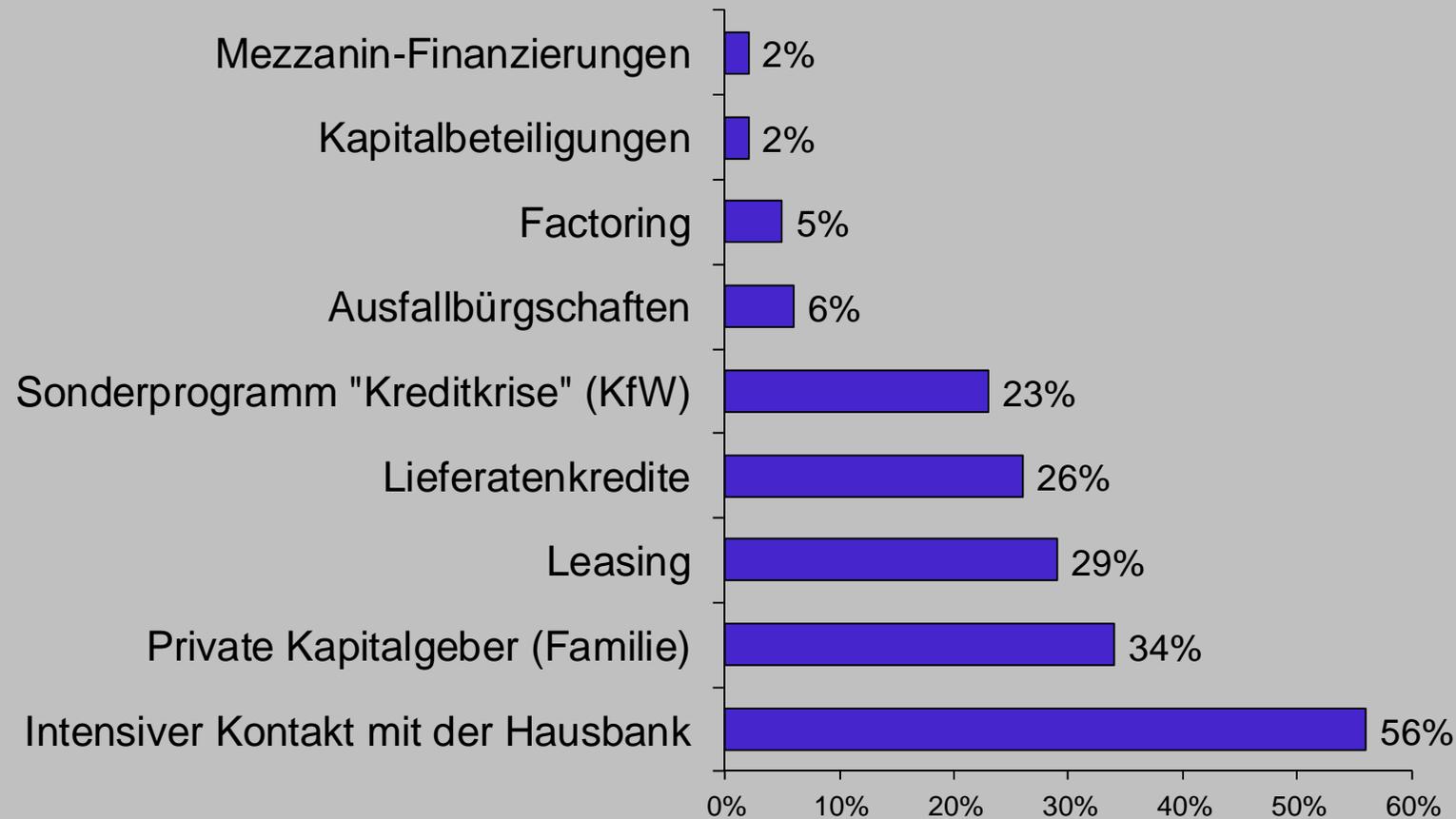
Quelle: Wolf: Die Finanzierungsbedingungen des Handwerks in Krisenzeiten am Beispiel der Wirtschaftskrise 2008/2009, LFI 2009

Veränderung der Ratingnote



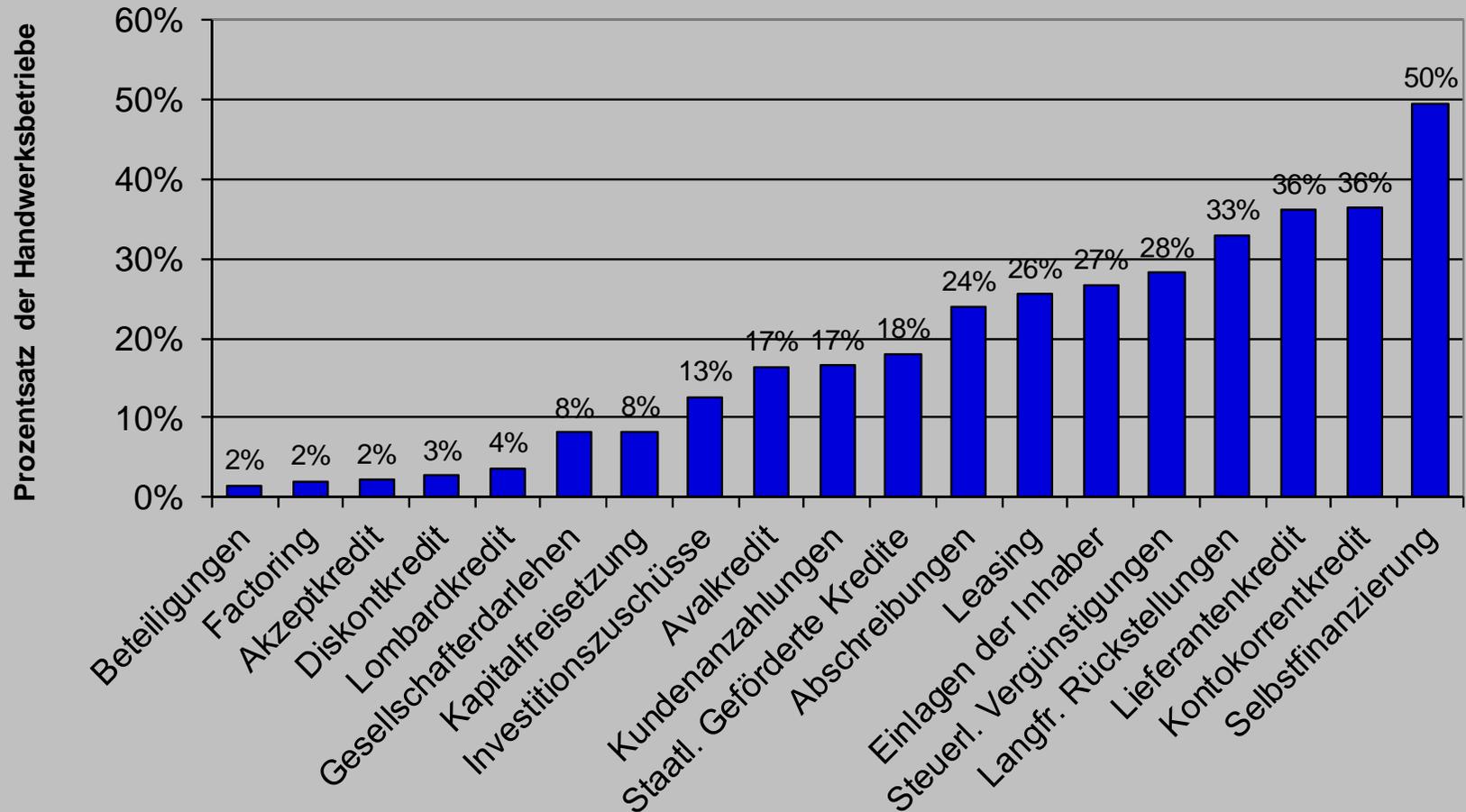
Quelle: Wolf: Die Finanzierungsbedingungen des Handwerks in Krisenzeiten am Beispiel der Wirtschaftskrise 2008/2009, LFI 2000

Finanzierungsstrategien



Quelle: Wolf: Die Finanzierungsbedingungen des Handwerks in Krisenzeiten am Beispiel der Wirtschaftskrise 2008/2009, LFI 2000

Finanzierungsinstrumente

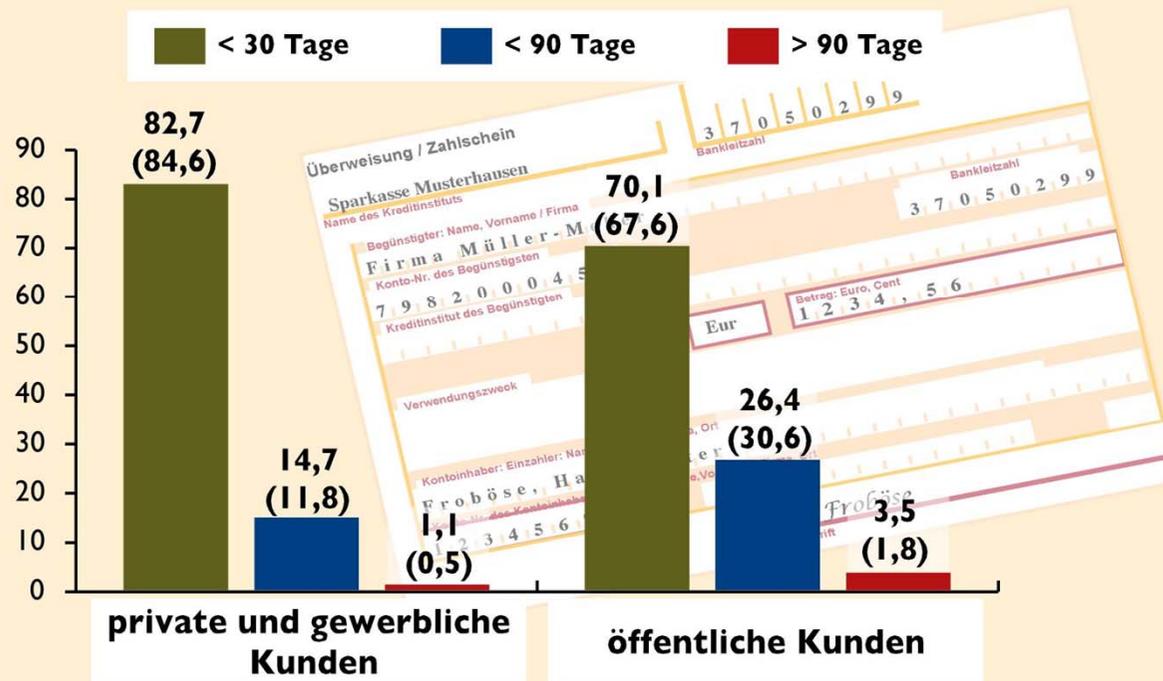


Quelle: Burger, Determinanten und Wirkungen des Finanzierungsverhaltens, LFI 2007

Zahlungsmoral

Zahlungsverhalten

Forderungslaufzeit im Handwerk:



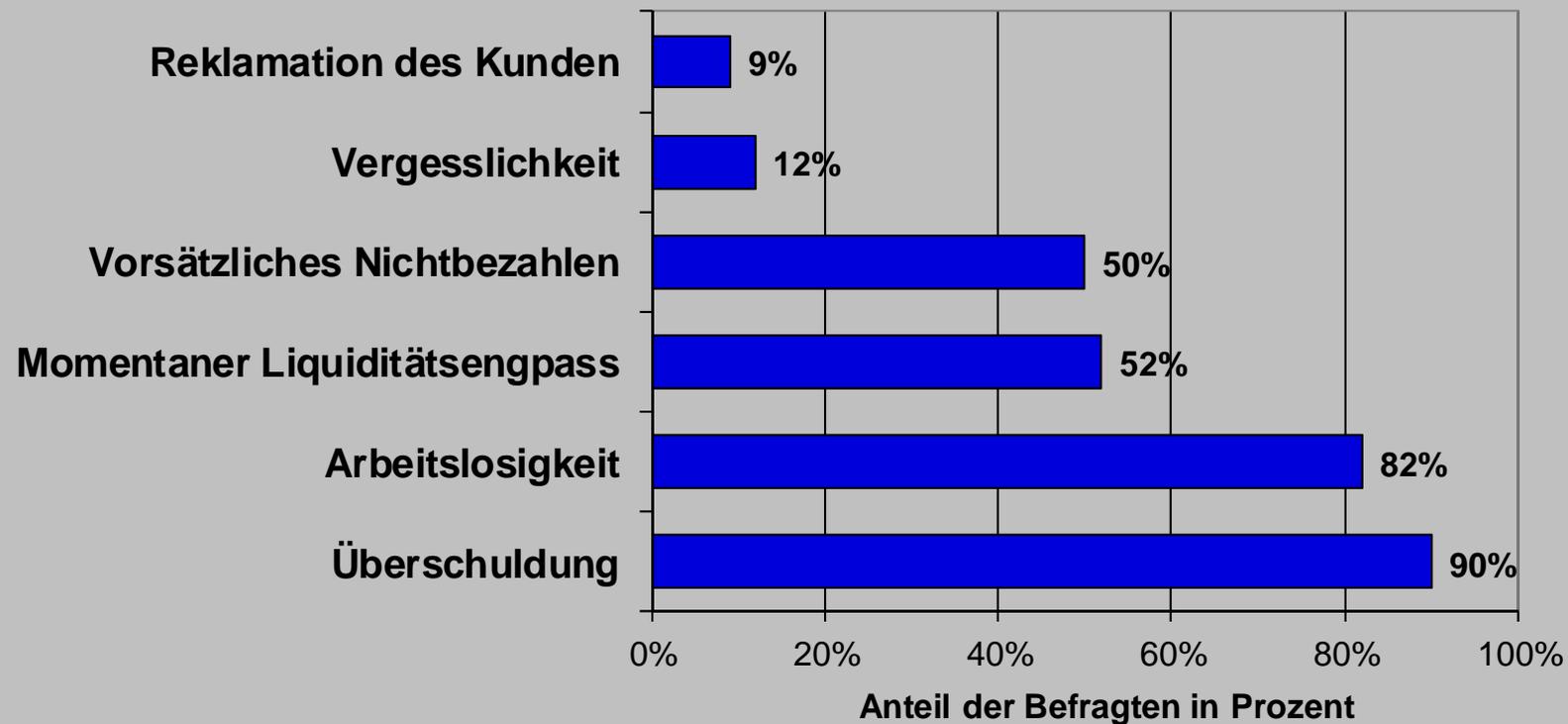
HW/2010/04

Angaben in Prozent der Befragten; () = Vorjahr

Quelle: **Creditreform**

Zahlungsverzug bei Privatkunden

Gründe für das Nichtbezahlen offener Rechnungen



Quelle: Bundesverband Deutscher Inkasso-Unternehmen

Rechnung vs. Barzahlung



Vor allem Kleinreparaturen mitunter nur bar

- Umsatzanteil Nicht-auf-Ziel i.d.R. gering, z.B. „neben Rechnung auf Ziel auch 3% (vom Umsatz) Barzahlung“, dann werden „ab und zu kleinere Sachen bar bezahlt“
- Mitunter aber „bei Privatkunden nur bar, weil Risiko sonst zu hoch“, oder „bei Kleinreparaturen wird sofort kassiert, für 50 Euro lohnt Brief nicht“
- Manche Betriebe mit Lastschriftzahlern „bei Reparaturaufträgen im Kundendienst“, „kleinen Hausverwaltungen“ und „Vermietern, die nicht am Ort wohnen“

Quelle: HIT Hanseatische Inkasso-Treuhand GmbH

Bonitätsprüfung

Gelegentlich,
wenn ich Bedenken habe

Nie,
diese Auskünfte sind mir zu
unzuverlässig

Regelmäßig,
besonders bei
Neukunden

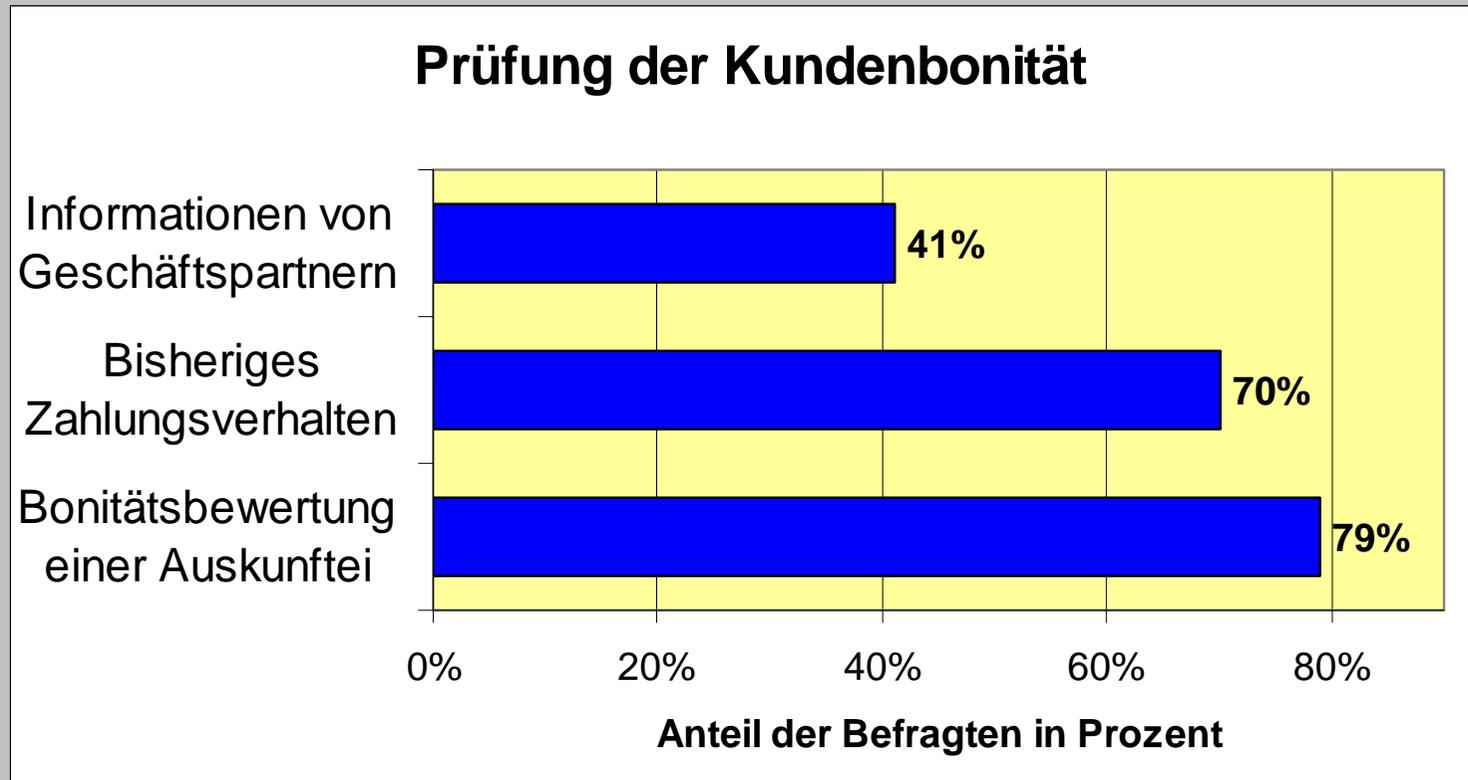
44 %

35 %

21 %

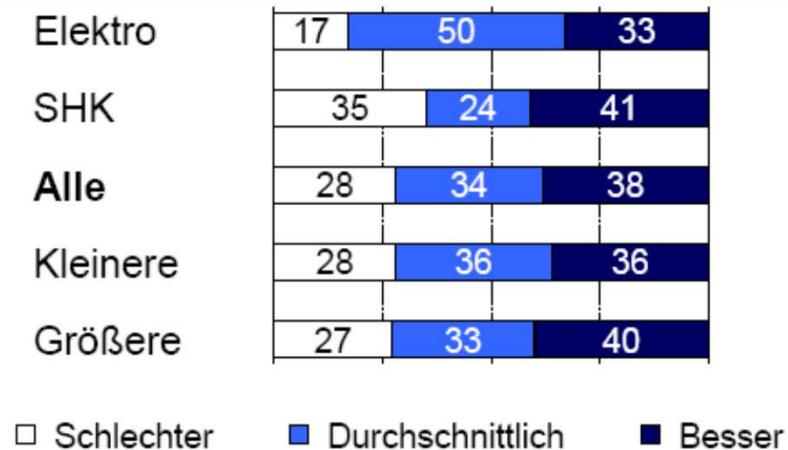
Quelle: Norddeutsches Handwerk

Bonitätsprüfung (2)



Quelle: Creditreform

Forderungsmanagement

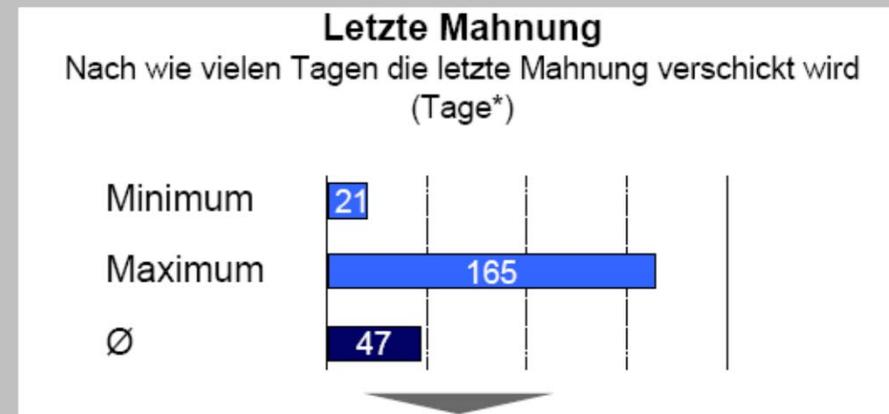
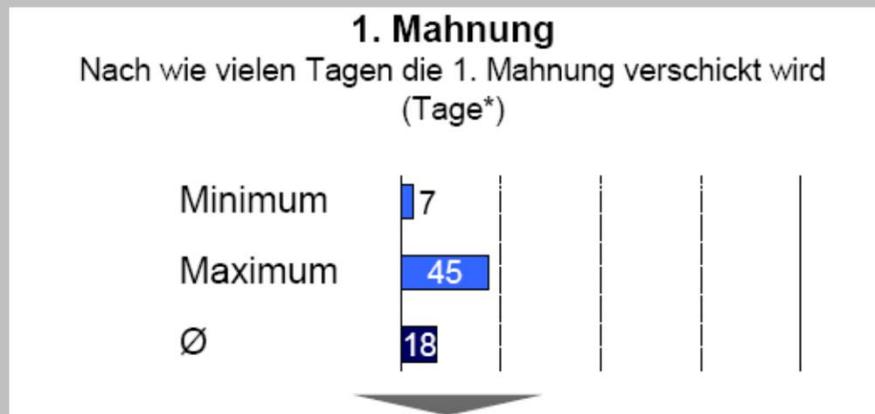
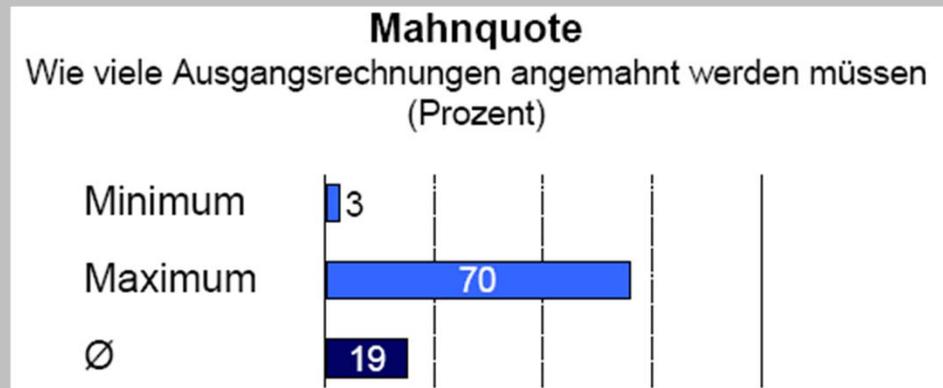


Jeder dritte Betrieb unterdurchschnittlich

- Einige „sehr gut“, haben Forderungsmanagement „straff organisiert“, sind dort „kurz dran“
- Andere „drohen nicht sofort mit Mahnung“, „wollen den Kunden nicht verärgern“, „gehen nicht mit Gewalt gegen Stammkunden vor“ oder sind „mit Büropersonal eng dran“
- Z.T. auch „ganz schlecht, wollen das jetzt ändern“

Quelle: HIT Hanseatische Inkasso-Treuhand GmbH

Mahnwesen



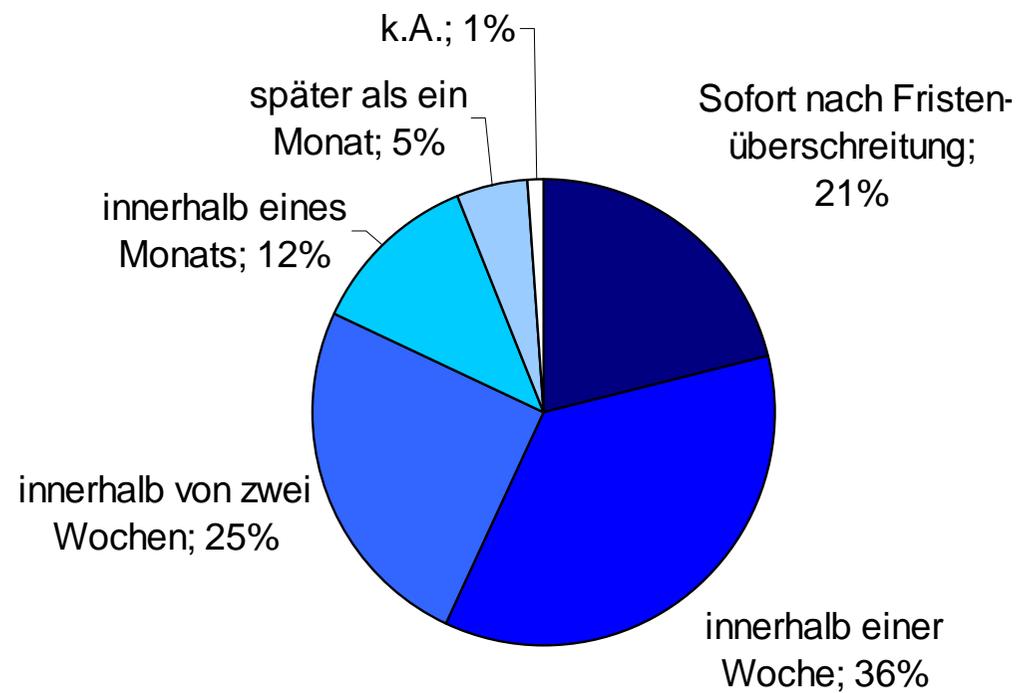
- Viele „halten zunächst Rücksprache“, betreiben Mahnwesen „mit Fingerspitzengefühl“, andere verfahren konsequent „nach Gesetz“

Quelle: HIT Hanseatische Inkasso-Treuhand GmbH

- Bei einem Betrieb „nur 2 Mahnungen, letzte nach 21 Tagen“, bei anderem nur 4 Mahnläufe, d.h. ggf. „3. und letzte Mahnung erst nach mehreren Monaten“

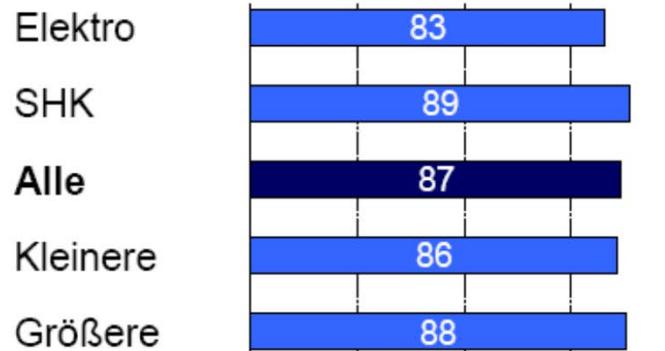
Mahnwesen

Versendung der ersten Mahnung



Quelle: Creditreform

Telefonische Mahnung



Fast alle rufen auch an

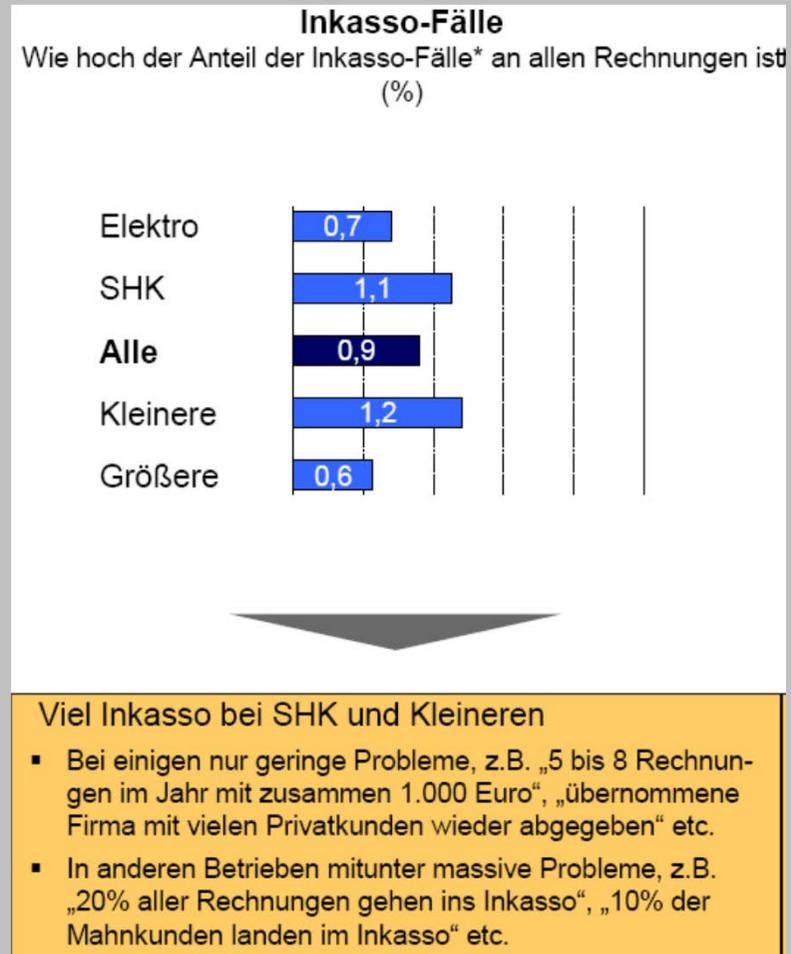
- Mehrzahl der Betriebe mit Telefon-Inkasso, z.B. „gerade im Projektgeschäft“, „ist der beste Weg“, „kennen Zahlungsmoral der Kunden i.d.R. viele Jahre“ etc.
- Einige nicht oder selten, „nur, wenn jemand 10 Jahre oder länger Kunde ist“, „bei wenigen Kunden und größeren Beträgen“, „kommt nicht in Frage, kostet zu viel Zeit“ etc.

Quelle: HIT Hanseatische Inkasso-Treuhand GmbH

Creditreform:

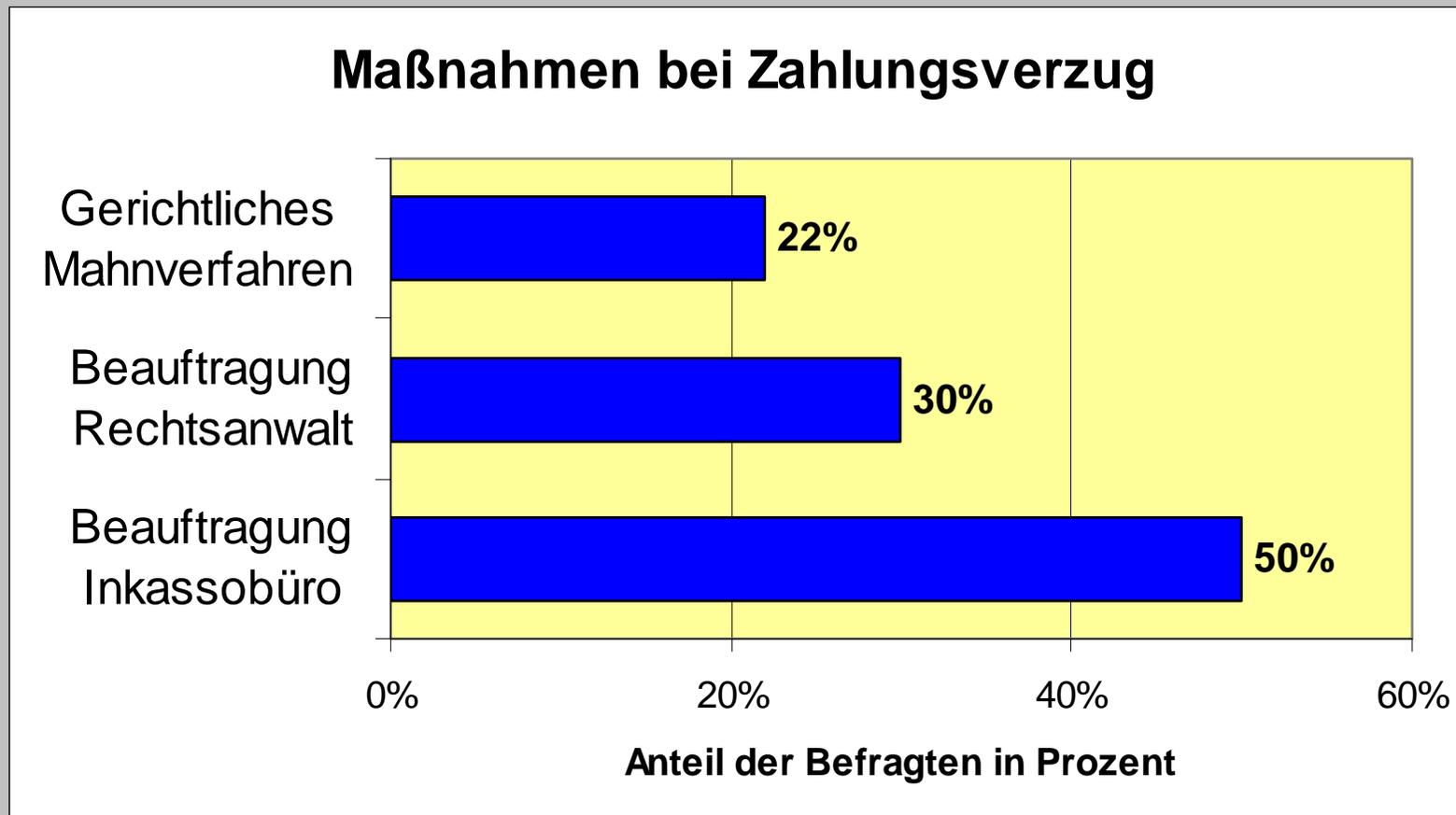
„39 Prozent der Betriebe bevorzugen persönliche telefonische Kontaktaufnahme.“

Inkasso-Fälle



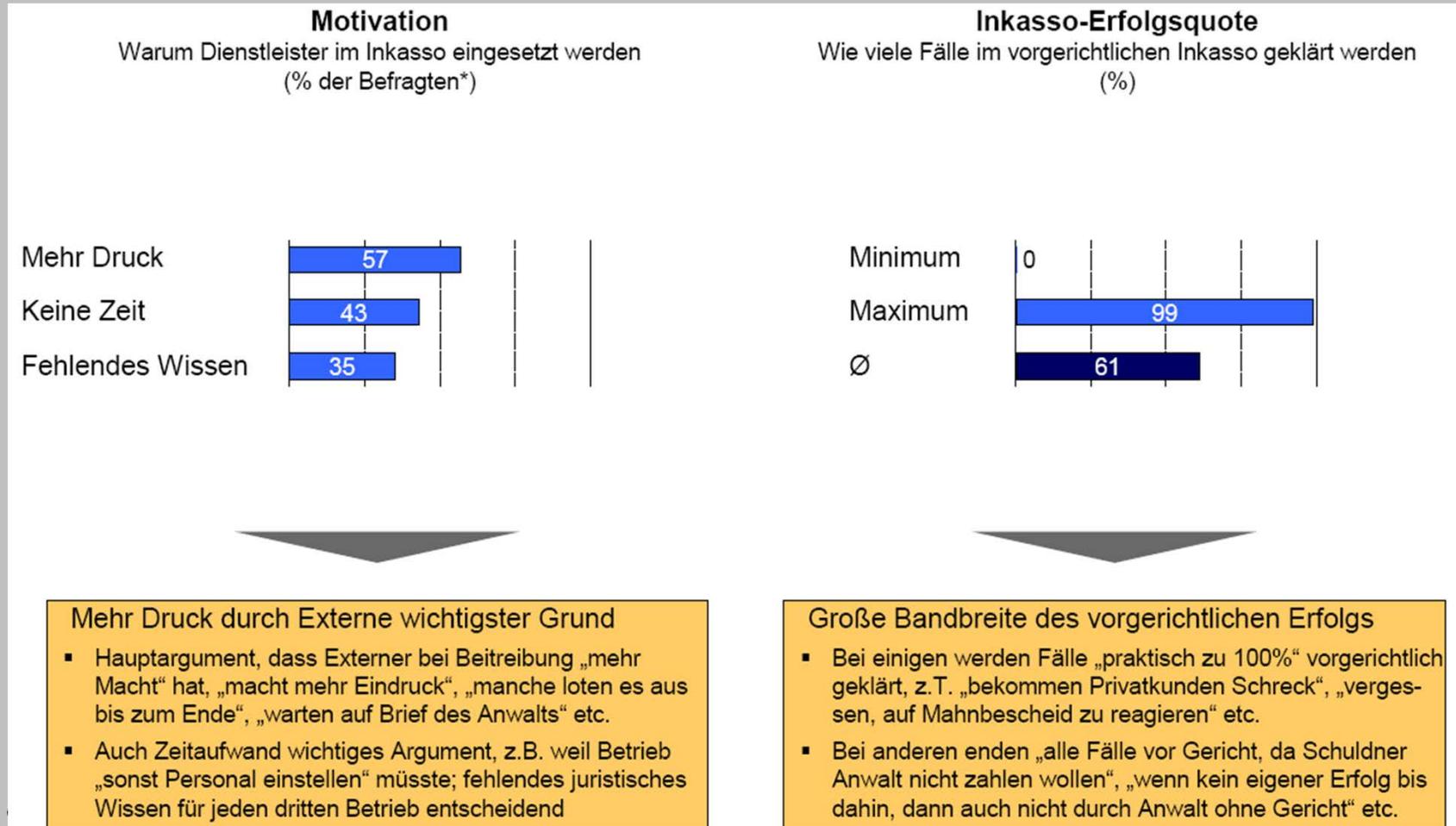
Quelle: HIT Hanseatische Inkasso-Treuhand GmbH

Inkasso-Durchführung



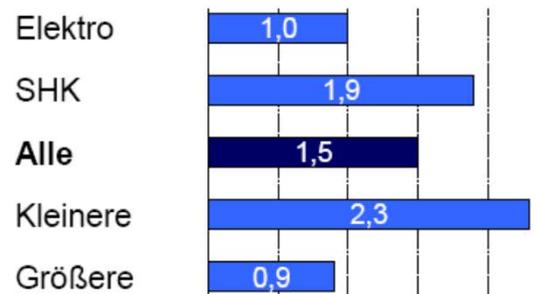
Quelle: Creditreform

Inkasso-Ziele und Erfolgsquote



Forderungsverluste

Forderungsverluste
 Welcher Anteil vom Umsatz ausgebucht werden muss
 (%)



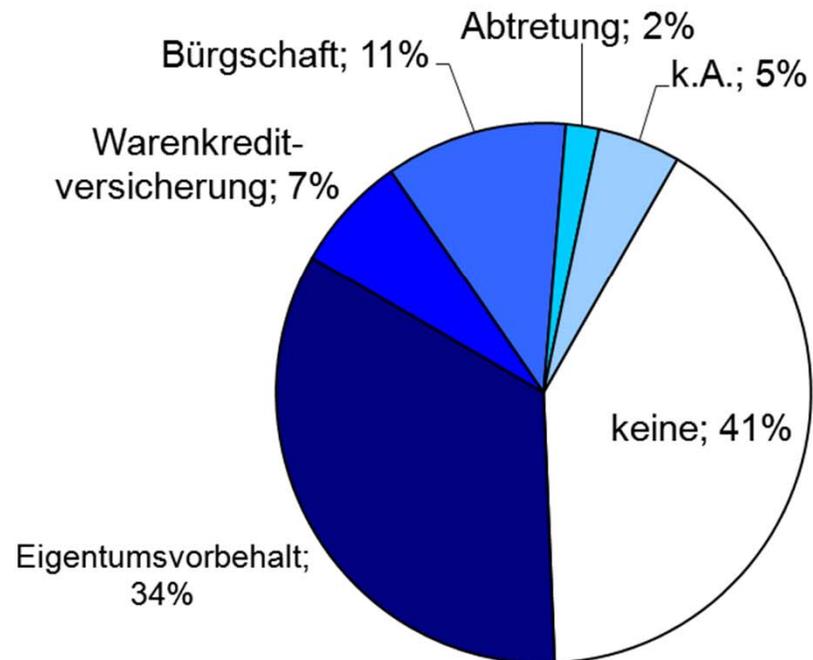
Auch höchste Verluste bei SHK und Kleineren

- Einige Betriebe haben „nur kleine Ausfälle“, „unerheblich, mal 1.000, mal 2.000 Euro“ oder „nur noch 0,5%, da mehr Prävention betrieben wird“
- Andere „setzen kalkulatorisch 3% an“, sehen 2 bis 3% als „üblich im Handwerk“ an oder haben „in manchen Jahren 2 bis 3 Insolvenzen und dann Ausfall bis 5%“

Quelle: HIT Hanseatische Inkasso-Treuhand GmbH

Reaktionsstrategien

Vorrangige Absicherung von Lieferungen/Leistungen



Quelle: Creditreform