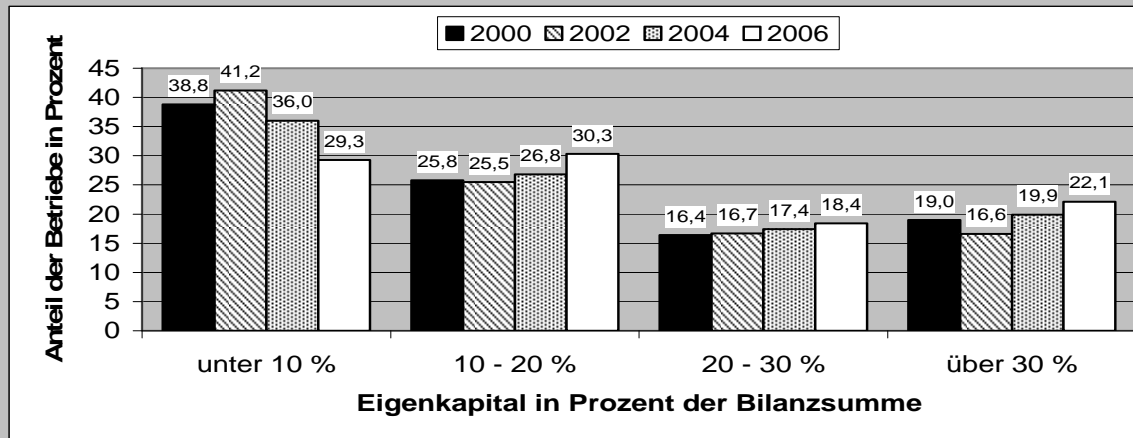


# **Empirische Erkenntnisse zur Finanzierung sowie zum Forderungsmanagement bei Handwerksbetrieben**

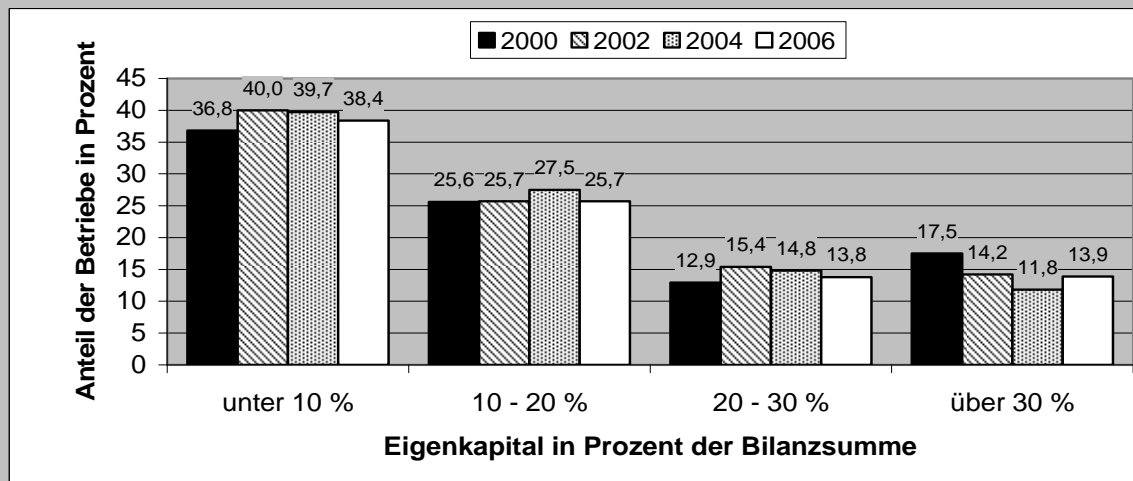
**Dr. Markus Glasl**

Ludwig-Fröhler-Institut für Handwerkswissenschaften, München

# Eigenkapitalausstattung



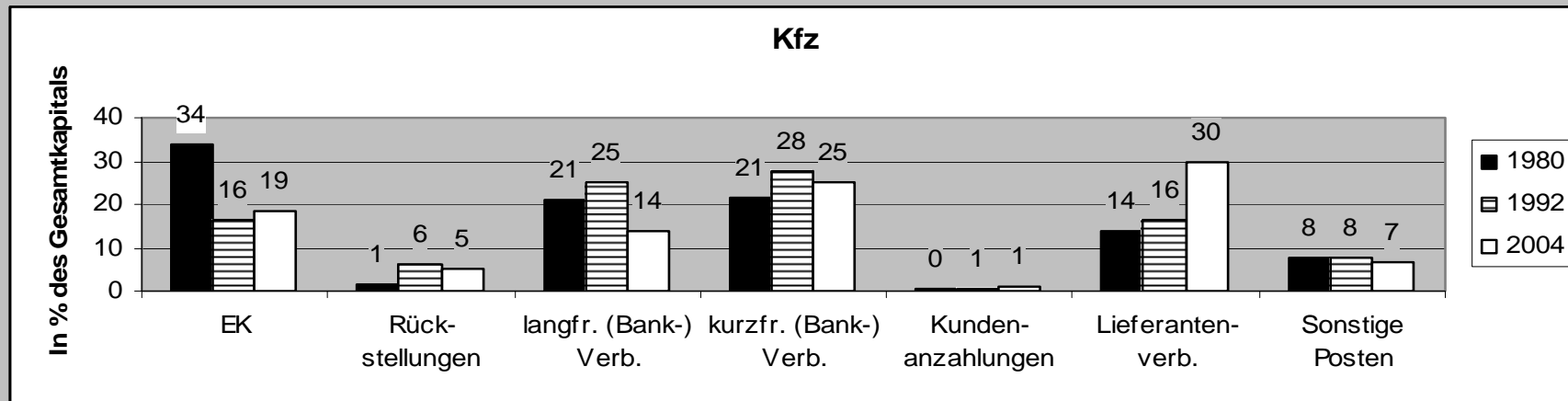
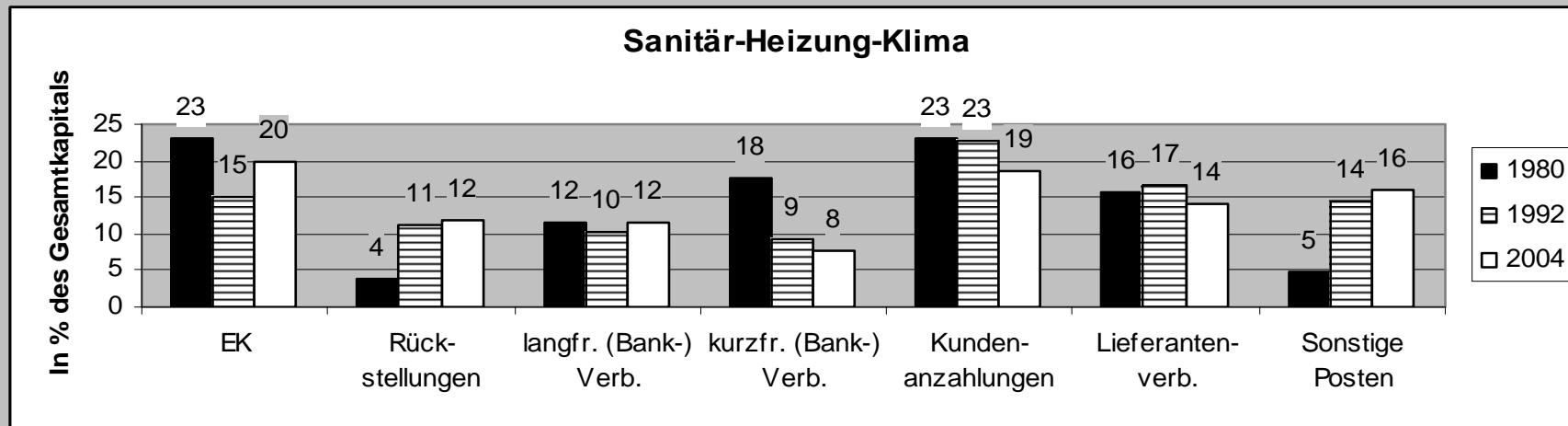
**Mittelstand**



**Handwerk**

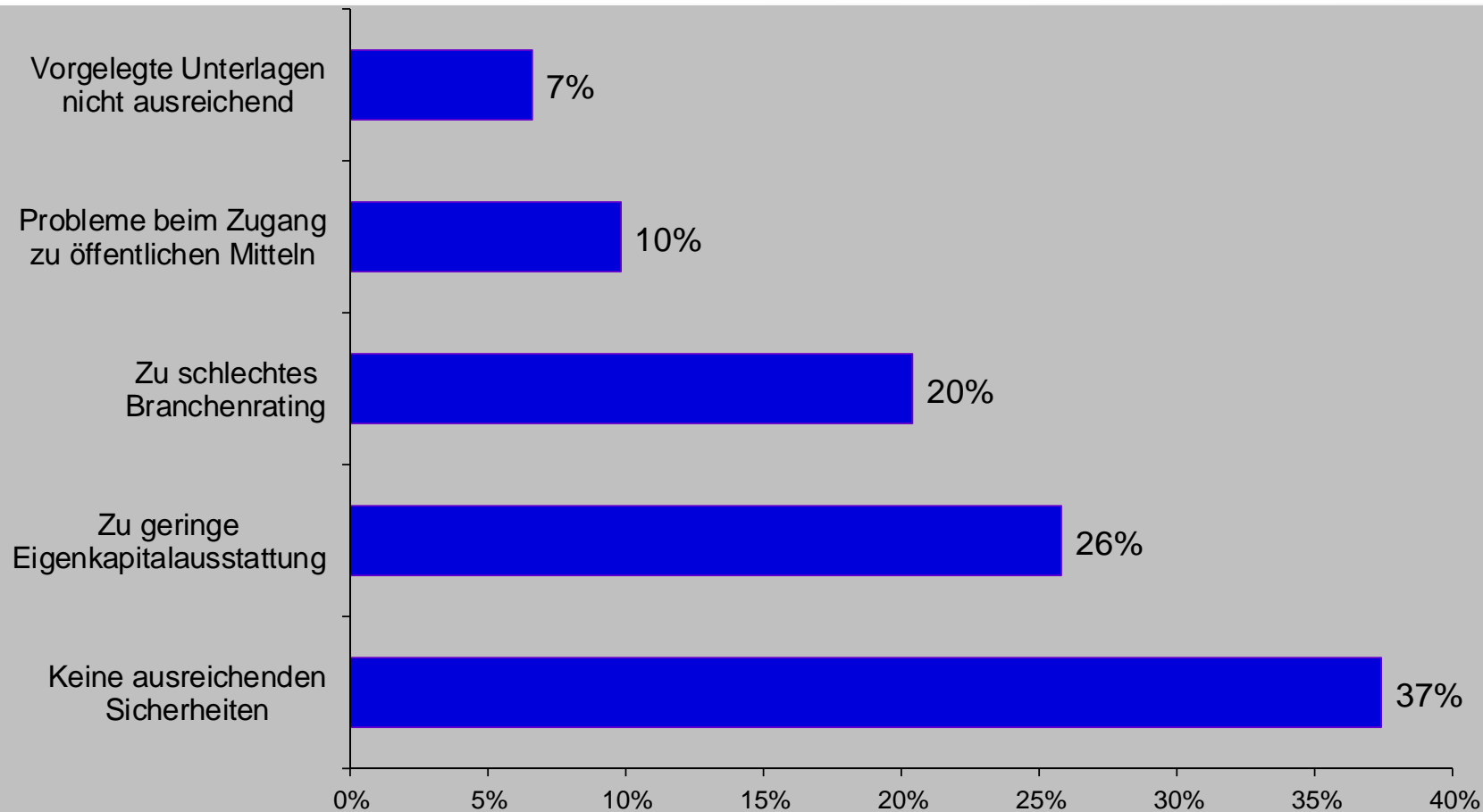
Quelle: Schemp, Eigenkapitalausstattung und Fremdfinanzierung im deutschen Handwerk 2006

# Kapitalstruktur



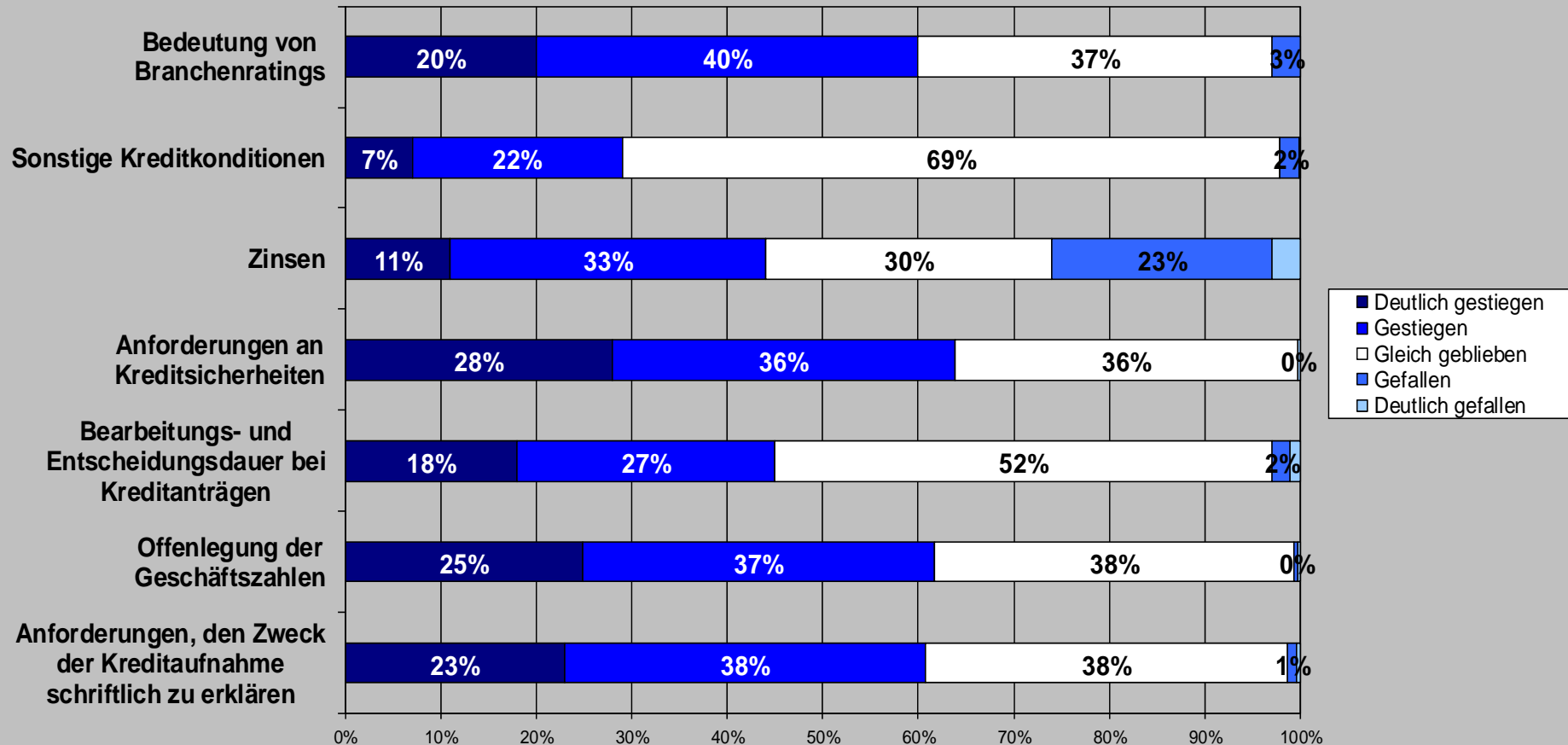
Quelle: Schempp, Eigenkapitalausstattung und Fremdfinanzierung im deutschen Handwerk 2006

# Ursachen für Probleme bei Krediten



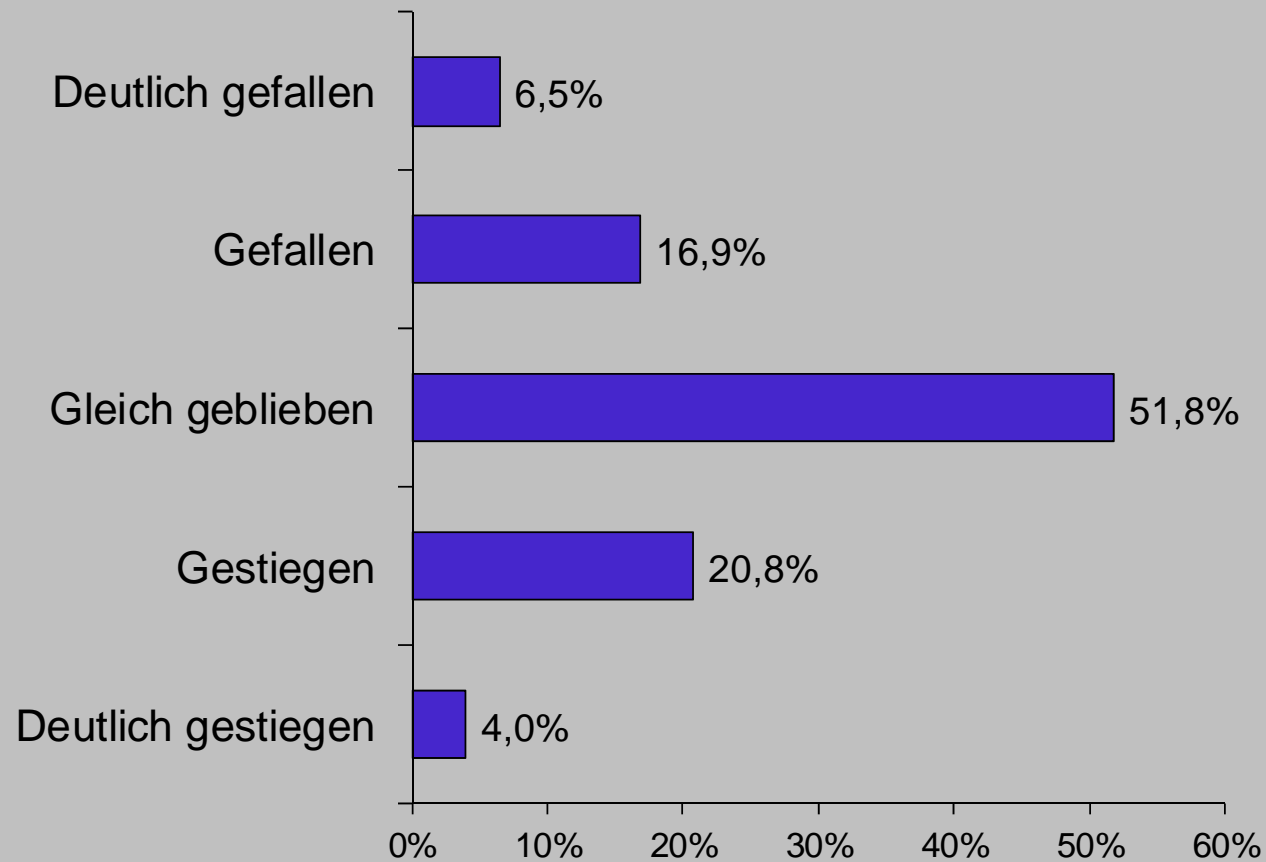
Quelle: Wolf: Die Finanzierungsbedingungen des Handwerks in Krisenzeiten am Beispiel der Wirtschaftskrise 2008/2009, LFI 2000

# Änderungen in Folge der Finanzkrise



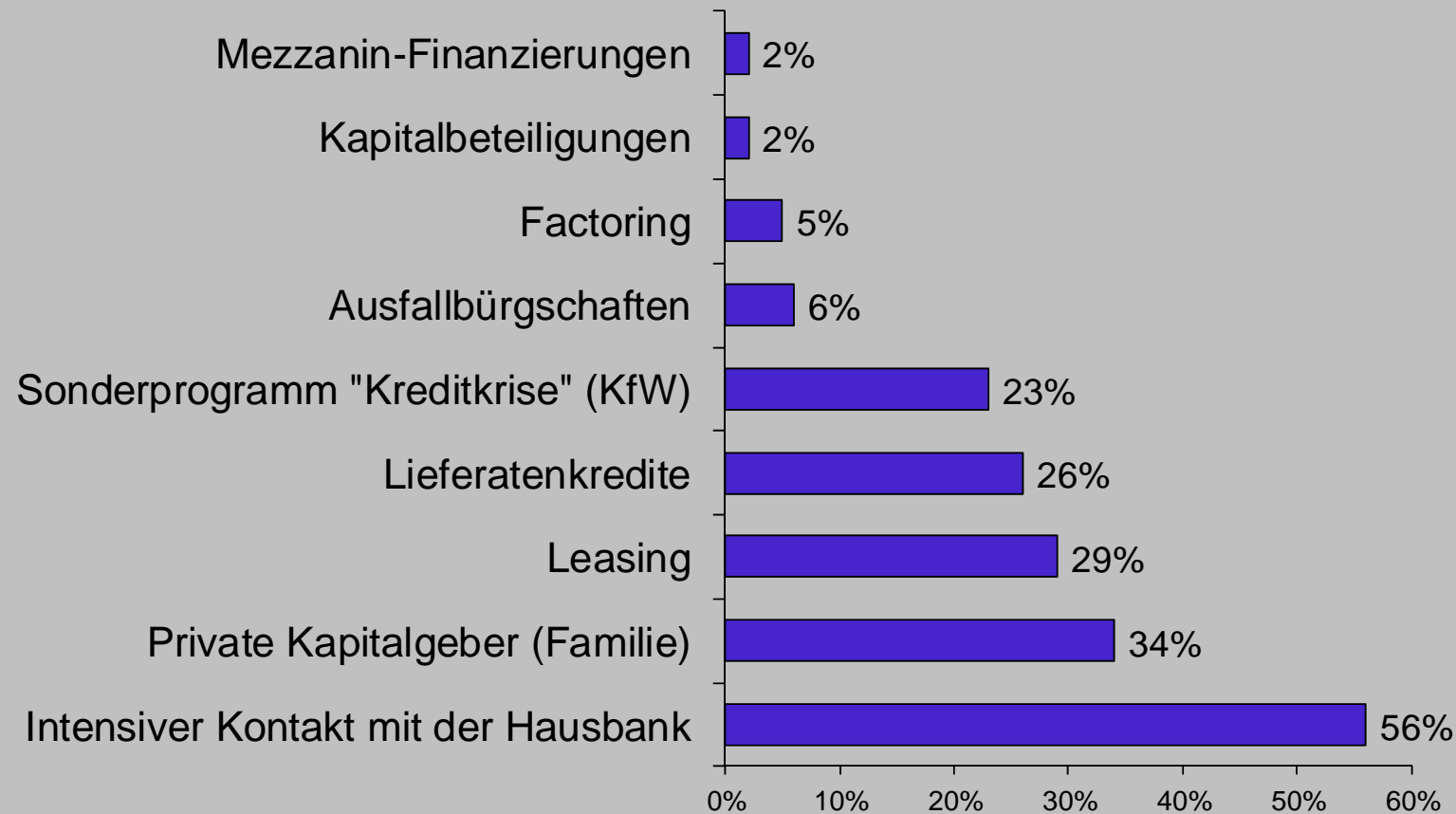
Quelle: Wolf: Die Finanzierungsbedingungen des Handwerks in Krisenzeiten am Beispiel der Wirtschaftskrise 2008/2009, LFI 2009

# Veränderung der Ratingnote



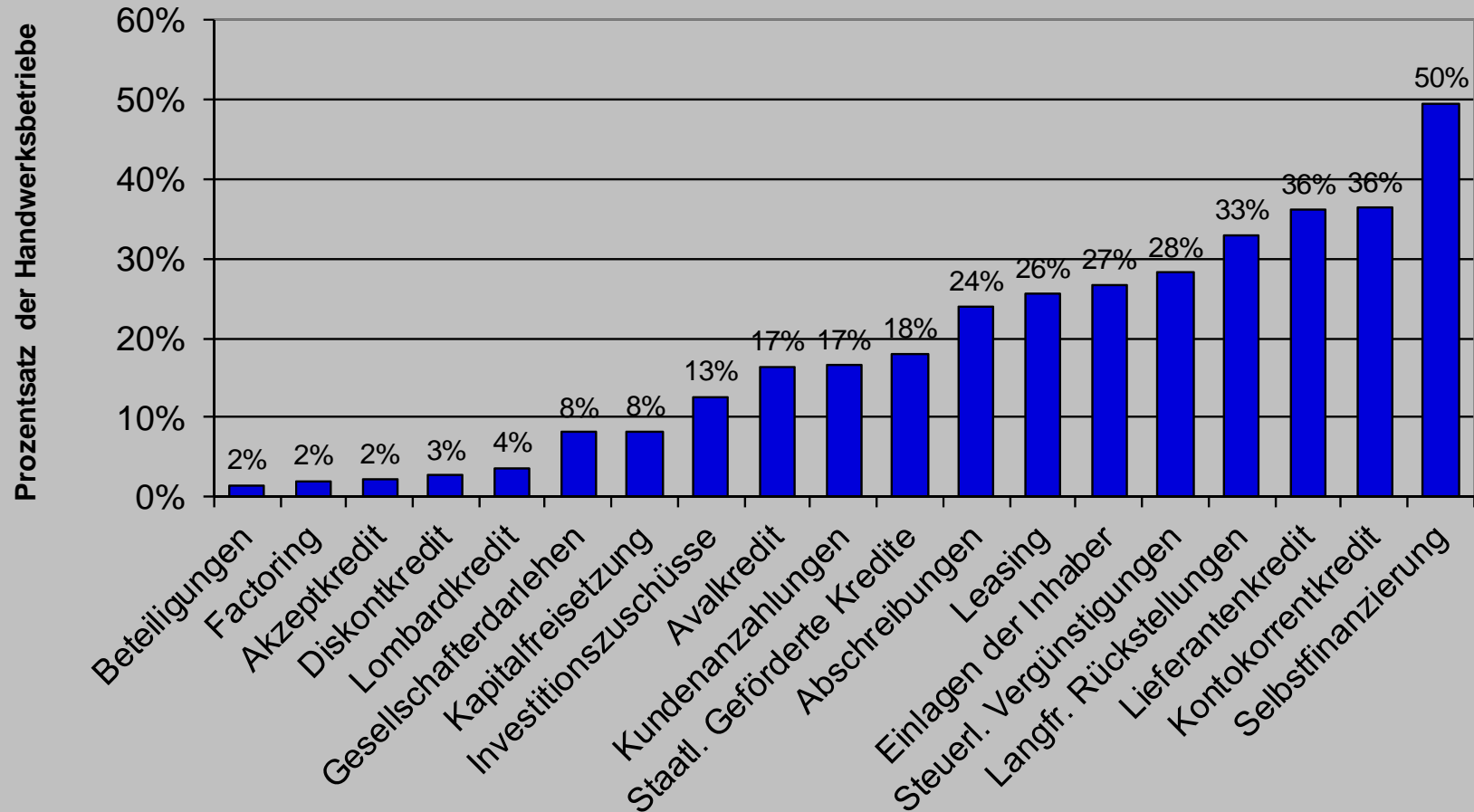
Quelle: Wolf: Die Finanzierungsbedingungen des Handwerks in Krisenzeiten am Beispiel der Wirtschaftskrise 2008/2009, LFI 2000

# Finanzierungsstrategien



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

# Finanzierungsinstrumente



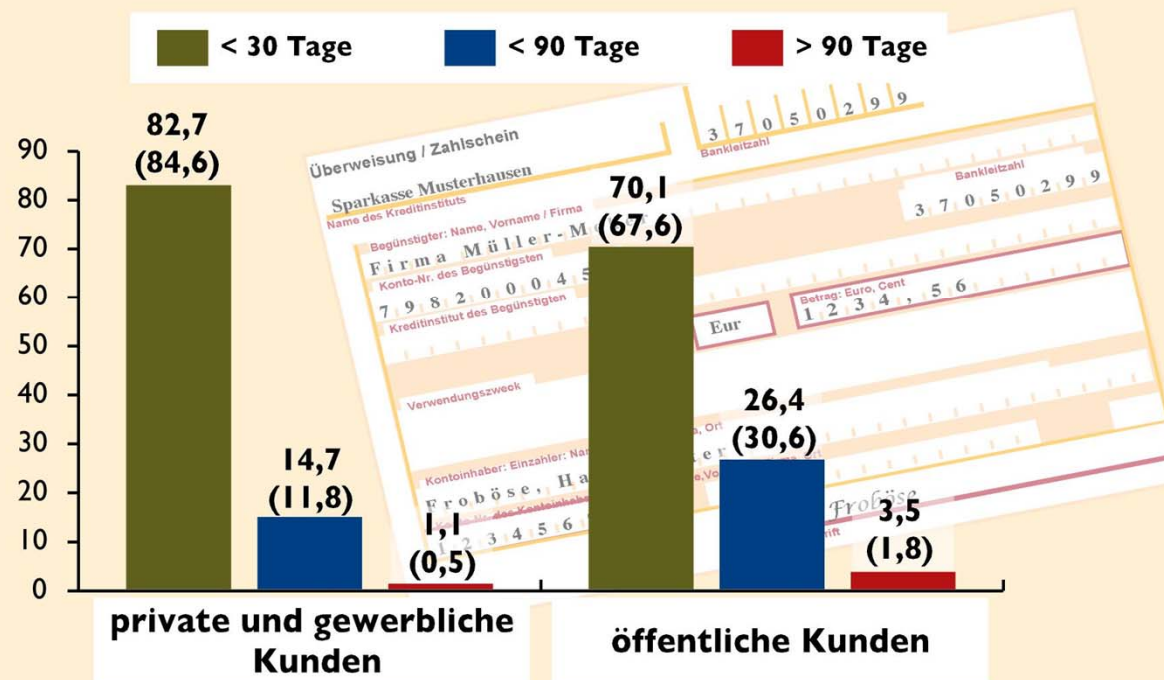
Quelle: Burger, Determinanten und Wirkungen des Finanzierungsverhaltens, LFI 2007



# Zahlungsmoral

## Zahlungsverhalten

### Forderungslaufzeit im Handwerk:



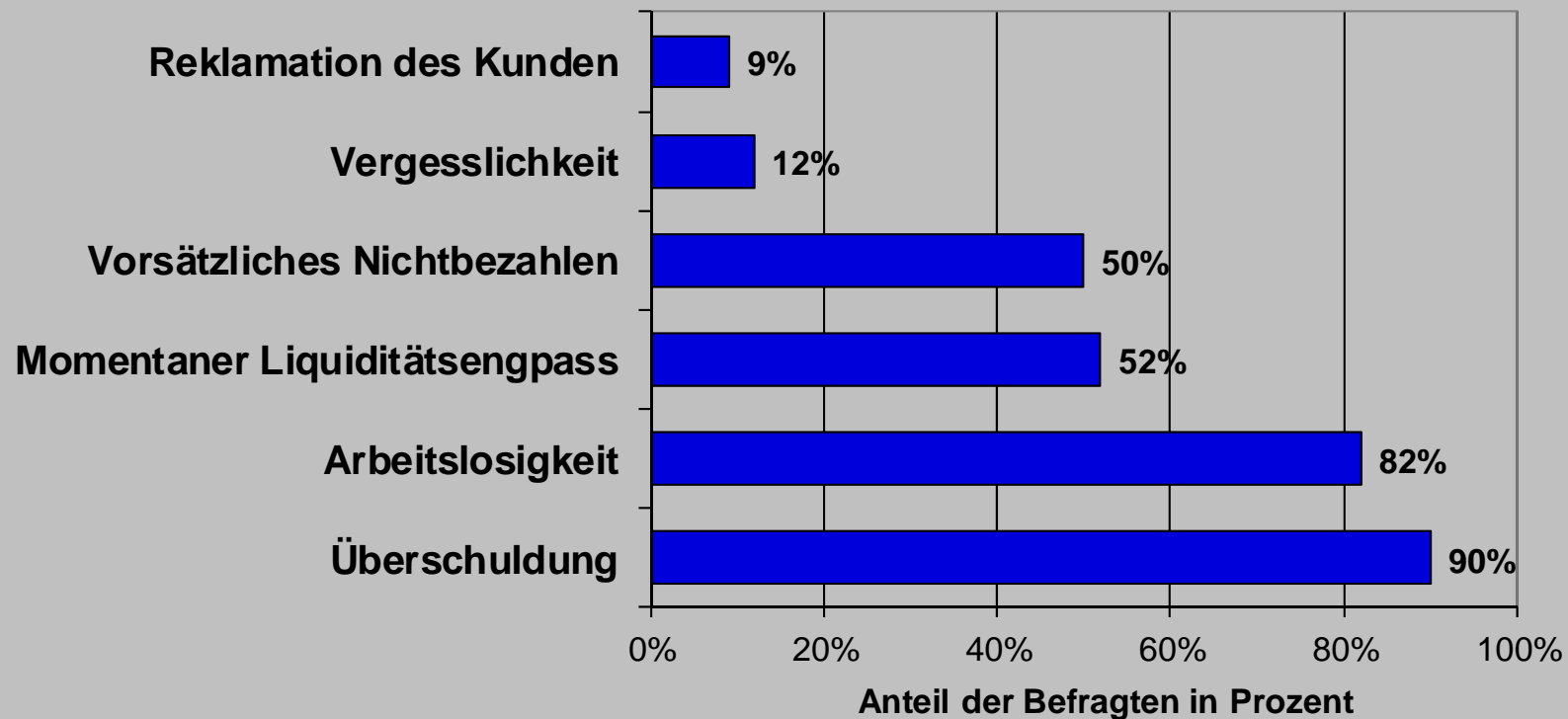
HW/2010/04

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

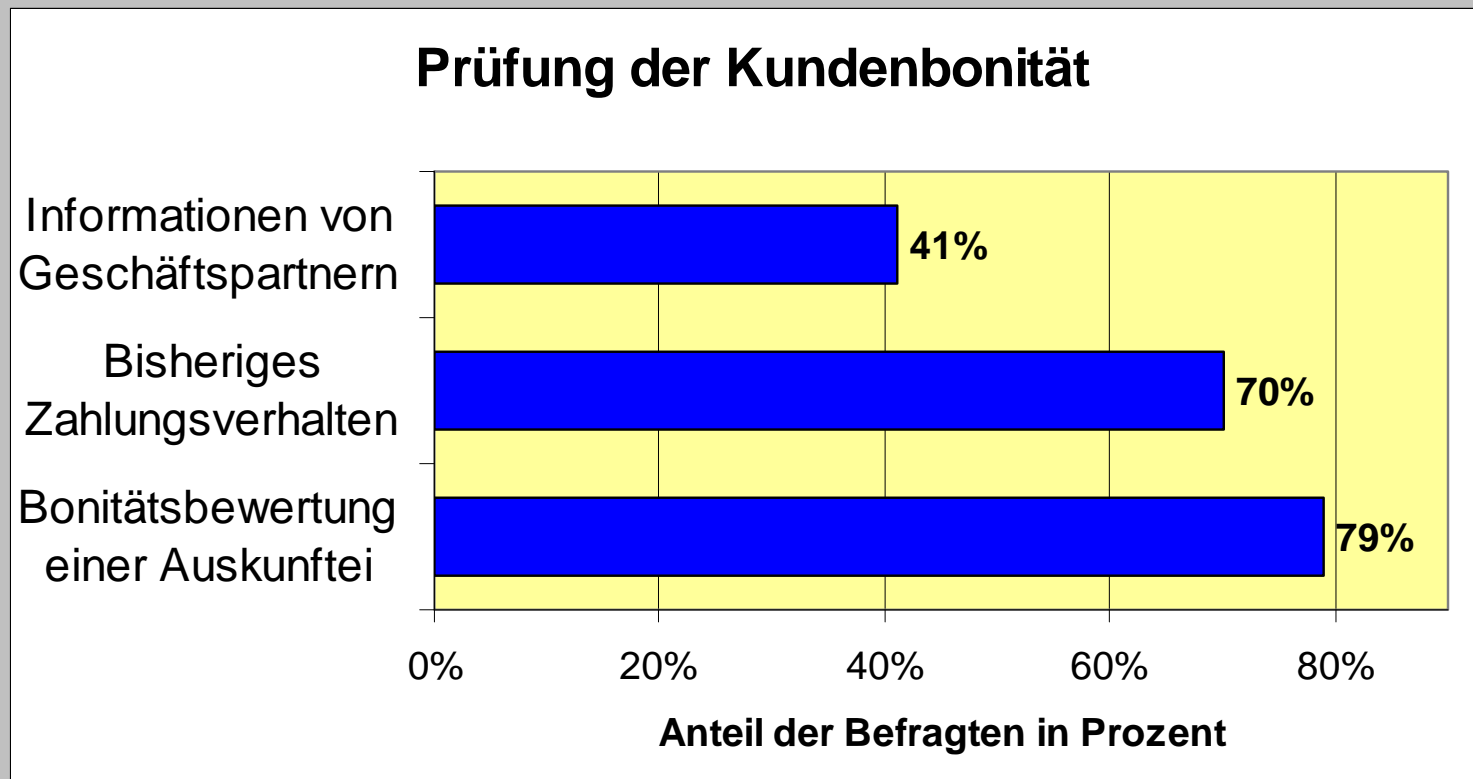
**44 %**

**35 %**

**21 %**

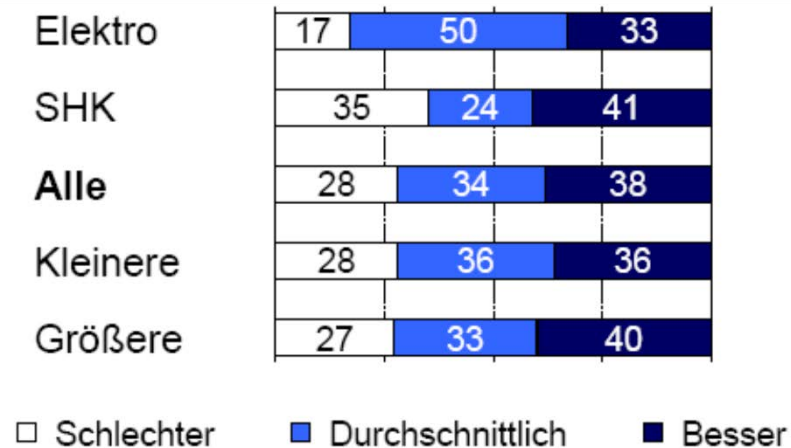
Quelle: Norddeutsches Handwerk

# Bonitätsprüfung (2)



Quelle: Creditreform

# Forderungsmanagement

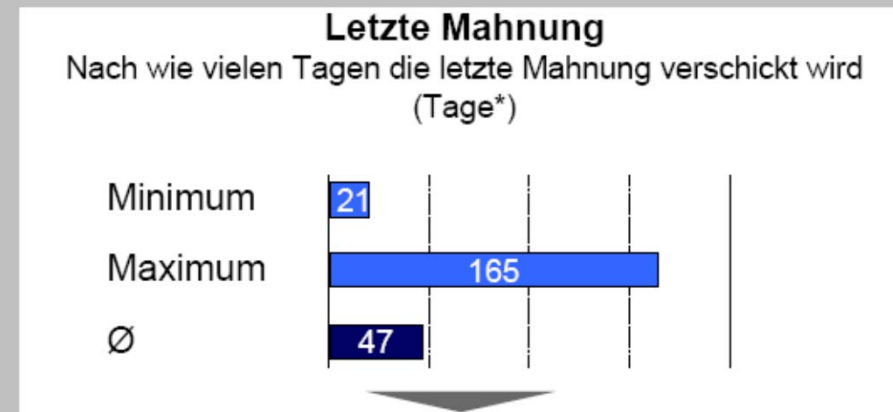
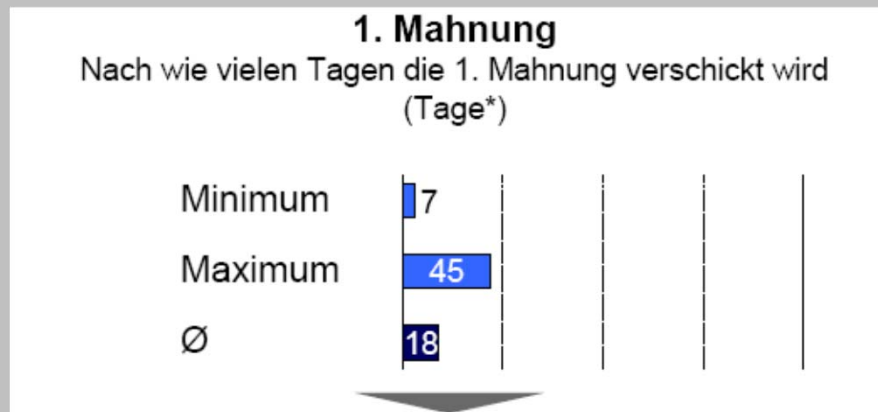
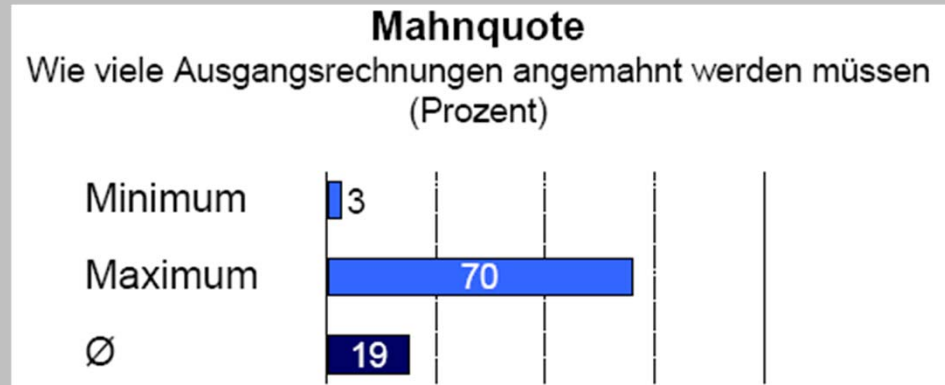


## Jeder dritte Betrieb unterdurchschnittlich

- 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



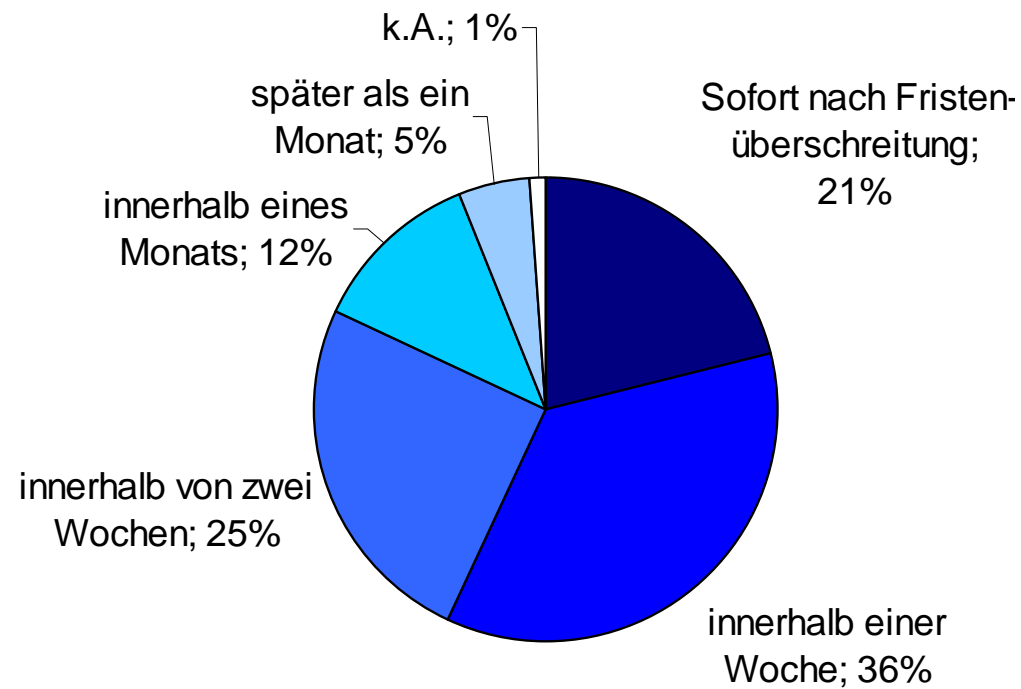
- Viele „halten zunächst Rücksprache“, betreiben Mahnwesen „mit Fingerspitzengefühl“, andere verfahren konsequent „nach Gesetz“

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

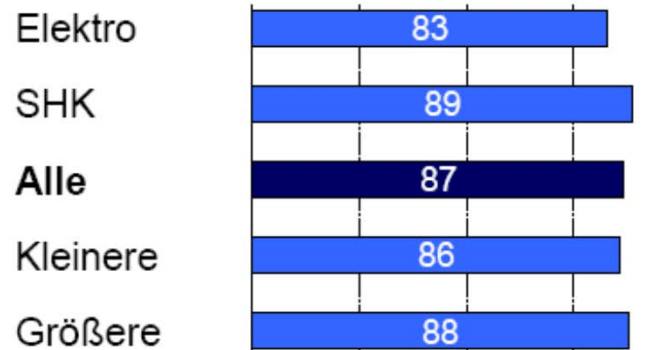
## Versendung der ersten Mahnung



Quelle: Creditreform



# Telefonische Mahnung



## Fast alle rufen auch an

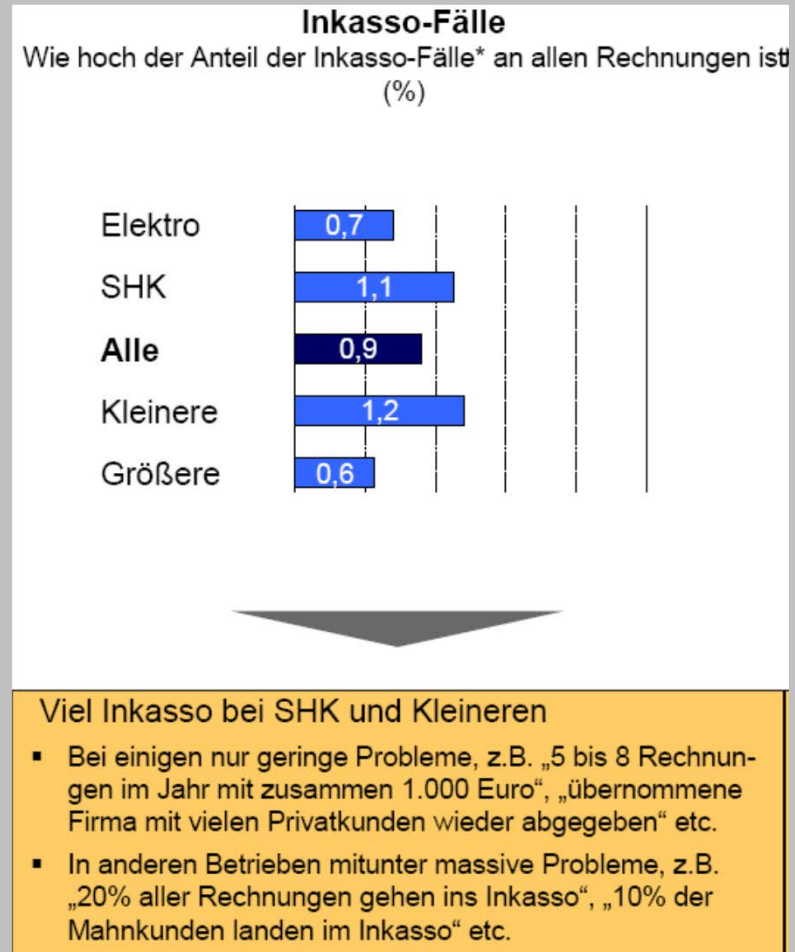
- Mehrzahl der Betriebe mit Telefon-Inkasso, z.B. „gerade im Projektgeschäft“, „ist der beste Weg“, „kennen Zahlungsmoral der Kunden i.d.R. viele Jahre“ etc.
- Einige nicht oder selten, „nur, wenn jemand 10 Jahre oder länger Kunde ist“, „bei wenigen Kunden und größeren Beträgen“, „kommt nicht in Frage,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

Quelle: HIT Hanseatische Inkasso-Treuhand GmbH

## Creditreform:

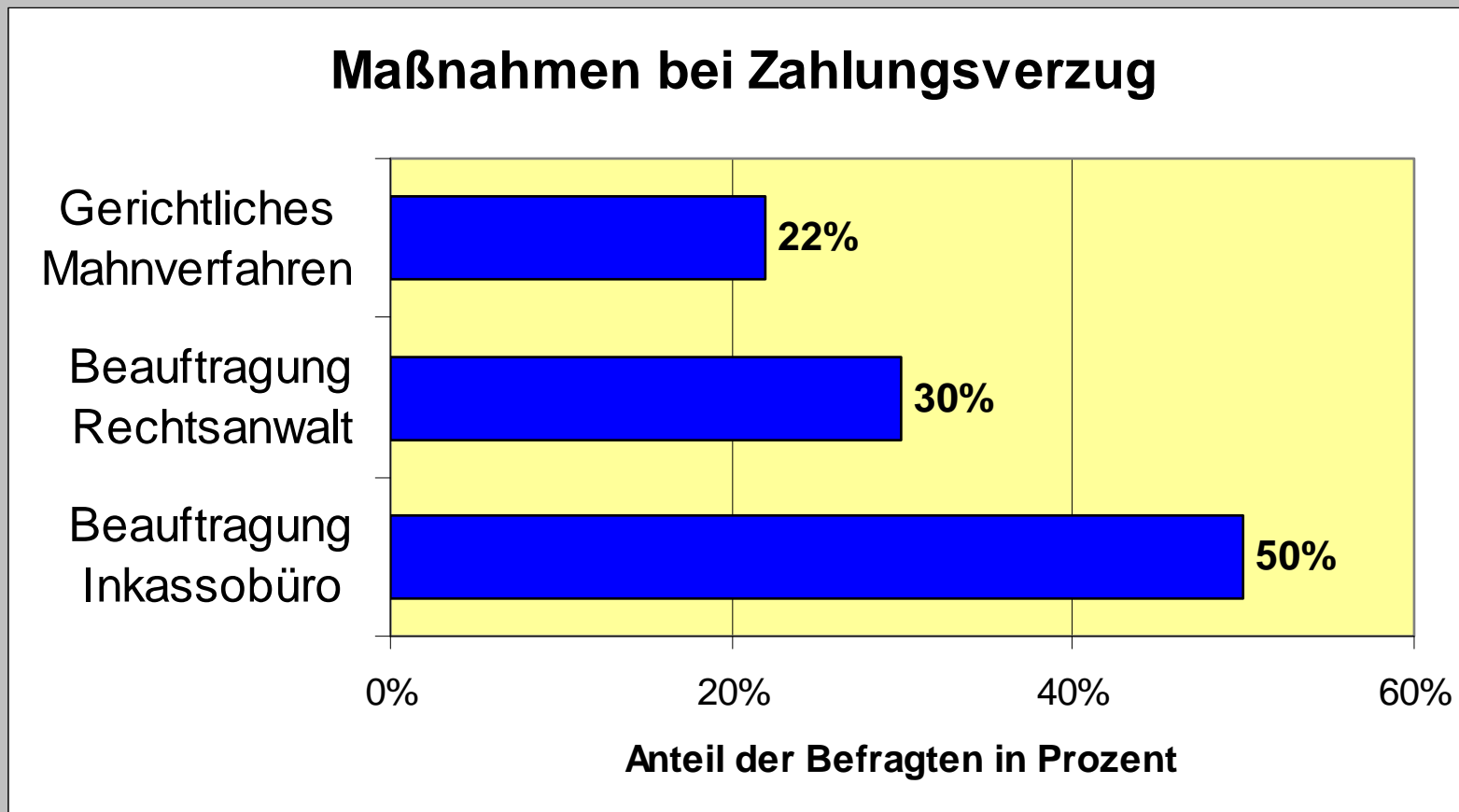
„39 Prozent der Betriebe bevorzugen persönliche telefonische Kontaktaufnahme.“

# Inkasso-Fälle



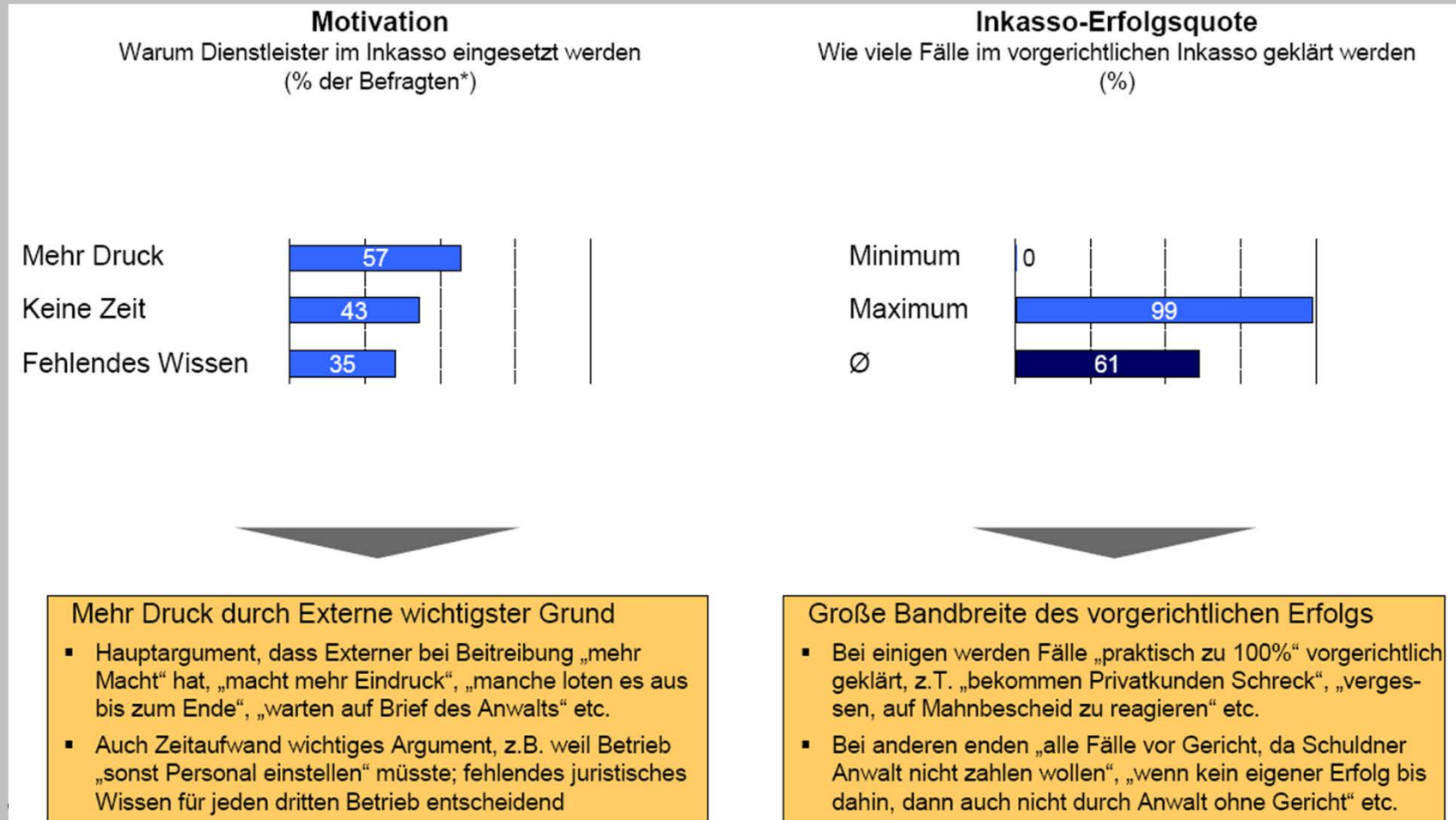
Quelle: HIT Hanseatische Inkasso-Treuhand GmbH

# Inkasso-Durchführung



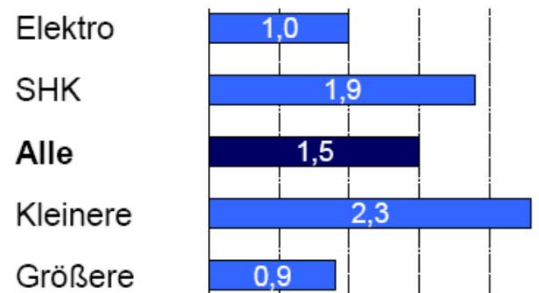
Quelle: Creditreform

# Inkasso-Ziele und Erfolgsquote



# Forderungsverluste

**Forderungsverluste**  
 Welcher Anteil vom Umsatz ausgebucht werden muss  
 (%)



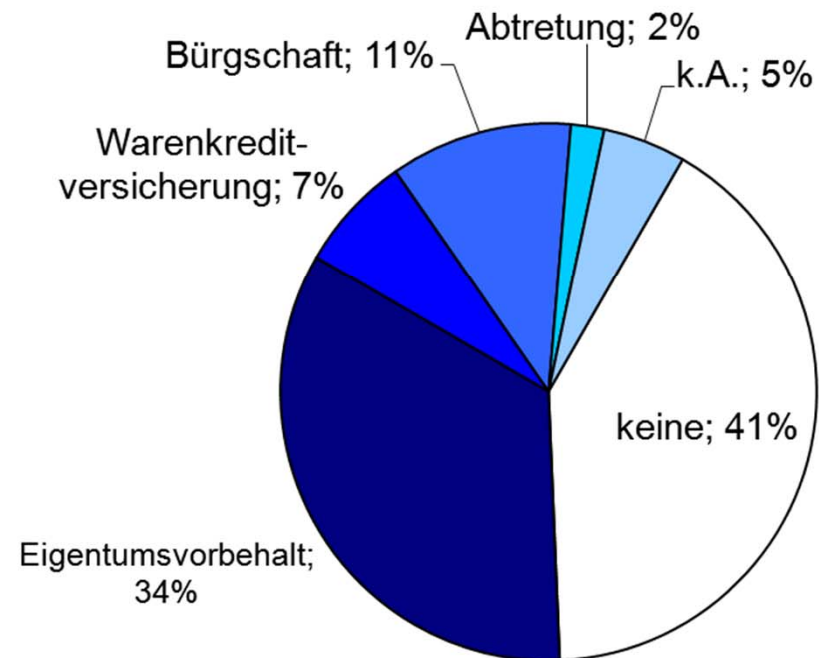
**Auch höchste Verluste bei SHK und Kleineren**

- 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