

BONITÄTSRISIKEN

ERKENNEN

BEWERTEN

VERMEIDEN

RAOUL EGELI

Bonitätsrisiken

Erkennen, bewerten, vermeiden

RAOUL EGELI

www.bonitätsrisiken.ch

Alle Rechte, auch die des Nachdrucks von Auszügen, vorbehalten. Jede Verwertung ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme.

© Schulthess Juristische Medien AG, Zürich · Basel · Genf 2014

ISBN 978-3-7255-6845-1

www.schulthess.com

Übersicht

Geleitwort	12
Vorwort	14
1 Zahlen und Fakten	16
2 Geschäftsbeziehungen	38
3 Charakteristik des Businesspartners	66
4 Kredit- und Debitorenmanagement	106
5 Aufgaben bei der Akquisition	124
6 Prävention	134
7 Realisation	176
8 Analyse	222
9 Integration	228
10 Zusammenfassung	240
11 Anhang	246

Geleitwort	12
Vorwort	14
1 ZAHLEN UND FAKTEN	16
1.1 Konkurszene in der Schweiz	18
1.2 Firmen	20
1.3 Privatpersonen/Überschuldung	25
1.4 Wirtschaftlicher Schaden	29
1.5 Gläubigerschutz	30
1.6 Antizyklisches Verhalten	32
1.7 Grundlagen	33
2 Geschäftsbeziehungen	38
2.1 Unternehmen	41
2.2 Risikomanagement des Unternehmens	42
2.2.1 Risikobeurteilung	43
2.3 Businesspartner-Management im Unternehmen	48
2.3.1 Kenntnis über den Businesspartner	49
2.3.2 Arbeitsgemeinschaften	53
2.3.3 Zusammenfassung	54
2.4 Charakteristik des Businesspartners	56
2.4.1 Identifikation	57
2.4.2 Identifikationsmerkmale	58
2.4.3 Spezialbereich Geldwäschereigesetz	60
2.4.4 Wirtschaftliche Verflechtungen	62
3 Charakteristik des Businesspartners	66
3.1 Bonität	68
3.2 Beispielhafte Entwicklung einer Insolvenz	68
3.3 Haftungsverhältnisse	69
3.4 Revisionsstelle	71

3.5	Beurteilungshilfen	74
3.5.1	Score	75
3.5.2	Rating	75
3.5.3	Anwendung von Ratings und Scores	77
3.5.4	Kriterien für ein vertrauenswürdige Rating	79
3.6	Bonitäts- und Wirtschaftsauskünfte	80
3.6.1	Informationsgehalt einer Bonitäts- und Wirtschaftsauskunft	83
3.6.2	Unbeauftragtes Rating (Bonitätsindex)	84
3.6.3	Entscheidungshilfen in der Auskunft	86
3.6.4	Datenschutzbestimmungen	87
3.7	Intensität der Businesspartner-Prüfung	88
3.7.1	Businesspartner-Prüfung	89
3.7.2	Entscheidungsfindung	94
3.7.3	Wahl des Businesspartners	96
3.7.4	Initialprüfung des bestehenden Partnernetzwerkes	100
3.7.5	Prüfung der Businesspartner als Teil des IKS	103
3.8	Konkurrenzbeobachtung	104
3.9	Prüfung der eigenen Bonität	105
4	Kredit- und Debitorenmanagement	106
4.1	Kompensation der Debitorenverluste durch Mehrumsätze	110
4.2	Kreditmanagement als Teil des Working Capital Management	112
4.3	Folgen eines ungenügenden Kredit- und Debitorenmanagements	114
4.4	Spannungsfeld zwischen Verkauf und Finanzen	115
4.4.1	Verkauf und Marketing	115
4.4.2	Aufgaben des Rechnungswesens	117

4.4.3	Interessenkollision	118
4.5	Risikomanagement aus Sicht des Kredit- und Debitorenmanagements	120
4.5.1	Unternehmensrisiken	121
4.5.2	Kreditrisiko	121
4.5.3	Ausfallrisiko	122
4.5.4	Liquiditätsrisiko	122
4.5.5	Klumpenrisiko	122
5	Aufgaben bei der Akquisition	124
5.1	Vertragswesen	126
5.2	Zahlungskonditionen	128
5.3	Identifikation der Vertragspartei	128
5.4	Aktuelle Kundenstammdaten	129
5.5	Erfahrungen aus dem Verkauf	129
5.6	Kennen der Kreditlimite des Kunden	130
5.7	Reklamationsbearbeitung	130
5.8	Rückprovisionierung bei Forderungsausfällen	133
5.9	Zusammenfassung der Aufgaben bei der Akquisition	133
6	Prävention	134
6.1	Kundensegmentierung	136
6.2	Kreditlimite pro Kundensegment	137
6.3	Bonitätsbeurteilung	140
6.4	Informationsquellen für die Prävention	140
6.4.1	Einbezug der Primärdaten	141
6.4.2	Amtliche Auskünfte	142
6.4.3	Betreibungs- und Einwohnerauskunft	143
6.4.4	Grundbuchauskunft	144
6.4.5	Steuerauskunft	147
6.4.6	Andere amtliche Informationsquellen	148

6.5	Strukturierter Kreditentscheid	150
6.6	Risikogerechter Einsatz von Bonitäts- und Wirtschaftsauskünften	152
6.7	Monitoring	155
6.8	Sicherungsmöglichkeiten	156
6.9	Erwachsenenschutz	158
6.10	Konzerngesellschaften	160
6.11	Auslandgeschäfte	160
6.12	Kreditfähigkeitsprüfung unter dem Konsumkreditgesetz	162
6.13	Versicherungscharakter des Kredit- und Debitorenmanagements	164
6.14	Prompte Rechnungsstellung	164
6.15	Wie sieht eine Weisung für das Kreditmanagement in der Praxis aus?	167
6.16	Berechnung des zu erwartenden Verlustes	172
6.17	Bewerten der eigenen Kundeninformationen	172
6.18	Zusammenfassung der Aufgaben bei der Prävention	174
7	Realisation	176
7.1	Phasen der Realisation	179
7.2	Forderungsmanagement im Überblick	180
7.3	Verkürzen der Debitorenlaufzeiten	180
7.4	Mahnungen	182
7.5	Lieferstopp	187
7.6	Kennzahlen zur Messung der Veränderungen	187
7.7	Verbuchungsarten der offenen Posten	188
7.8	Debitorenverluste	189
7.9	Delkredere	190
7.10	Inkasso	190

7.10.1	Einleiten der Betreuung	191
7.10.2	Betreibung auf Pfändung	195
7.10.3	Betreibung auf Konkurs	197
7.10.3.1	Kollokationsplan, Zwangsverwertung, Verteilung des Erlöses	201
7.10.3.2	Pfandgesicherte Forderungen und Konkursklassen	201
7.10.4	Betreibung auf Pfandverwertung	203
7.10.5	Verlustscheine	203
7.10.6	Realisierung von Verlustscheinen	204
7.10.7	Klagen und Beschwerden	204
7.10.7.1	Forderungsklage	205
7.10.7.2	Anerkennungsklage	206
7.10.7.3	Anfechtungsklage	206
7.10.7.4	Rechtsvorschlag	207
7.10.7.5	Aberkennungsklage	207
7.10.7.6	Rückforderungsklage	208
7.10.7.7	Negative Feststellungsklage	208
7.10.7.8	Kollokationsklage	208
7.10.7.9	Beschwerde	209
7.10.8	Gerichtskosten und Parteientschädigung	209
7.10.9	Inkassoversicherung	210
7.10.10	Retentionsrecht	211
7.10.11	Bauhandwerkerpfandrecht	212
7.10.12	Nachlassverfahren	213
7.11	Situativer Einsatz der Massnahmen im Debitorenmanagement	216
7.12	Outsourcing des Inkassos	217
7.13	Inkassodienstleistungen	219
7.14	Zusammenfassung der Aufgaben bei der Realisation	220

8	Analyse	222
9	Integration	228
9.1	ERP-Systeme	234
9.2	CRM-Lösungen	235
9.3	Shop-Lösungen	236
9.4	Kreditrisikomanagement-Systeme	236
9.5	Zusammenfassung der Aufgaben bei der Integration	238
10	Zusammenfassung	240
11	Anhang	246
11.1	Abkürzungsverzeichnis	248
11.2	Abbildungsverzeichnis	250
11.3	Quellenverzeichnis	254
11.4	Stichwortverzeichnis	257
Zum Autor		260

Wer wirtschaftliche Verantwortung trägt, muss sich der Gefahren des Wirtschaftens bewusst sein. Denn Unternehmertum heisst vor allem, Risiko auf sich nehmen – das Hinfallen ist halt leider inbegriffen. Unternehmerisches Agieren beinhaltet, Chancen zu erkennen, Anerkennung zu erhalten und Geld zu verdienen. Doch das Bewusstsein und das Erkennen von Gefahren allein reichen nicht aus. Wer sein Unternehmen lenken, gestalten und weiterentwickeln will, braucht auch das Rüstzeug für den Krisenfall. Unternehmen tun also gut daran, wenn sie sich – nicht immer, aber ab und zu – Gedanken über mögliche Bonitätsrisiken machen. Das gilt für Jungunternehmen genauso wie für etablierte Firmen. Die Realität spricht nämlich eine deutliche Sprache: Konkurse von Firmen und Privatpersonen haben in den letzten Jahren in der Schweiz erschreckend zugenommen. Der volkswirtschaftliche Schaden ist gigantisch und milliardenschwer; nur schon die Verluste aus erledigten Konkursverfahren betragen 2,2 Milliarden Schweizer Franken, hinzu kommt ein Vielfaches dieses Betrages aus nicht statistisch erfassbaren Verlusten wie beispielsweise aus erfolglos eingestellten Konkursverfahren.

Hier setzt der Autor Raoul Egeli an. Er ist ein Kenner der Bonitätsrisiken von Privatpersonen und Unternehmen (er schätzt den Schaden aus Konkursen auf beachtliche 2% des Bruttoinlandproduktes). Die Fülle an Informationen gleich zu Beginn des Buches ist aus wirtschaftlicher und politischer Sicht wertvoll und spannend zugleich. Der Leser darf sich über gut recherchierte Fakten und klare Meinungsäusserungen des Autors freuen.

Die Makroperspektive wird mit der Detailbetrachtung ergänzt: Über Jahrzehnte hat Raoul Egeli in seiner Funktion als Präsident des Schweizerischen Verbandes Creditreform sowie als Unternehmer die Krisen von Firmen und die damit verbundenen Schicksale von Menschen studiert. Er hat dabei unzählige Firmen beraten und ihnen mit Rat und Tat zur Seite gestanden. Das Buch bietet deshalb ein hervorragendes Raster für den Umgang mit Bonitätsrisiken an. Wie der Titel beschreibt wird systematisch die Handhabung von Bonitätsrisiken anhand der Geschäftsbeziehungen vorgestellt. Zentrale Bereiche wie beispielsweise das Kredit- und Debitorenmanagement, die Kreditlimiten bei Akquisitionen, Präventivmassnahmen oder handfestes Inkasso-Vorgehen werden in einer gut verständlichen Praktikersprache vermittelt. Gerade die vielen Tipps und Detailbetrachtungen sind für den Leser sehr lohnend. Das Buch besticht durch Klarheit in der Vorgehensweise und gibt Antworten auf existenzielle unternehmerische Fragen: Wie erkenne ich Bonitätsrisiken? Wie kann ich sie bewerten? Wie vermeiden? Es gehört somit zum 1 × 1 der unternehmerischen Handlungsfähigkeit.

Prof. Dr. Urs Fueglistaller, Direktor KMU-HSG

Falsch eingeschätzte Bonitätsrisiken haben weitreichende Folgen – und wie die Konkursstatistiken zeigen, nicht selten fatale. Viele Unternehmen sind sich dieses Risikos zu wenig bewusst. Der Grund: Sie verstehen sich nicht als Kreditgeber. Faktisch aber ist jedes Unternehmen, das Kunden auf Rechnung beliefert, ein solcher Kreditgeber, also die meisten Klein- und Mittelbetriebe genauso wie grosse Konzerne. Entsprechend ist das Gesamtvolumen an Lieferantenkrediten in der Schweiz ein bedeutender Wirtschaftsfaktor. Genaue Zahlen gibt es leider nicht. Doch dürften die Verhältnisse mit jenen in Deutschland vergleichbar sein. Dort zeigen die periodischen Berichte der Deutschen Bundesbank, dass die Lieferanten die wichtigsten Kreditgeber sind. So lag im Jahr 2011 das Gesamtvolumen der Lieferantenkredite in Deutschland bei 365 Mrd. Euro und damit rund 50% über dem Volumen der kurzfristigen Bankkredite.

Das Bezahlen auf Rechnung ist bei den Kunden natürlich sehr beliebt. Es ist die bequemste Möglichkeit der Fremdfinanzierung. Der Knackpunkt: Kunden reizen immer häufiger die Zahlungsziele aus; ja, viele zahlen ihre Rechnungen mit notorischer Verspätung, und ein beträchtlicher Prozentsatz gar nicht. Kein Wunder ist die schlechte Zahlungsmoral inzwischen für viele Unternehmen ein ernstes Problem. Vor allem Liquiditätsengpässe machen zu schaffen und sind notabene der wichtigste Auslöser für Pleiten. Diese Entwicklung gibt berechtigterweise Anlass zur Sorge. Doch Unternehmen sind der schlechten Zahlungsmoral nicht einfach hilflos ausgeliefert. Bonitätsrisiken lassen sich heute mit dem richtigen Know-how gut in den Griff kriegen. Eine erfolgreiche Prävention setzt aber voraus, dass Risiken überhaupt erkannt und richtig bewertet werden. Genau hier setzt das vorliegende Buch an. Es bietet wertvolles Grundlagenwissen – aus der Praxis für die Praxis! – und gibt fundierte Antworten auf Fragen wie: Welche Bonitätsauskünfte machen im konkreten Fall Sinn? Wo gibt es versteckte Risiken? Wie komme ich bei säumigen Zahlern zu meinem Geld? Was bringt eine Systemintegration?

Bei aller Prävention darf man sich nichts vormachen. Risiken gehören zum Unternehmensalltag. Ein kluges Kredit- und Debitorenmanagement verhindert darum auch keine Umsätze. Vielmehr schafft es Spielräume, um mit Bonitätsrisiken angemessen umzugehen. Wer Risiken richtig einschätzt, kann beispielsweise die Zahlungskonditionen besser auf die Kunden abstimmen und, falls nötig, frühzeitig Sicherungsmassnahmen ergreifen. Zudem steigert eine effiziente Organisation auch die Chancen für den Fall, dass eine Forderung auf dem komplizierten Rechtsweg durchgesetzt werden muss.

Als Präsident der grössten Gläubigerschutzorganisation der Schweiz ist es mir auch ein wichtiges Anliegen, auf die teilweise prekären Rahmenbedingungen hinzuweisen. Schweizer Unternehmen leiden unter vielfachen gesetzlichen Einschränkungen. Zunehmend auch im Bereich des Gläubigerschutzes. Bislang war es unbestritten: Wer auf Rechnung einkaufen will (und das ist die Mehrzahl der Kunden und Konsumenten), muss in Sachen Bonität eine saubere Weste haben. Datenschutzaktivisten, die populistisch ein umfassendes «Recht auf Vergessen» fordern, wollen mit diesen ebenso bewährten wie fairen Spielregeln brechen. Hier braucht es Solidarität unter den Unternehmen – und Engagement für eine Datenschutzpolitik mit dem richtigen Augenmass, die auch die Interessen der Gläubiger anerkennt, etwa an aussagekräftigen Bonitätsinformationen.

Ich danke allen, die zu diesem Werk beigetragen haben. Besonderen Dank schulde ich Prof. Dr. Urs Fueglistaller von der Universität St.Gallen für sein prägnantes Geleitwort. Und schliesslich möchte ich meiner Frau und meinen Kindern danken. Sie wissen, was mir meine Arbeit bedeutet, und ohne ihre liebevolle Unterstützung wäre dieses Buch – wie auch schon die vorhergehenden – nicht möglich gewesen.

Raoul Egeli

1

ZAHLEN UND FAKTEN

1 ZAHLEN UND FAKTEN

Privat- und Firmenkonkurse sind in den letzten Jahren markant angestiegen. Eine Besserung ist nicht in Sicht.

1.1 Konkurszene in der Schweiz

Die Entwicklung der Konkurszene in der Schweiz gibt allen Anlass zur Sorge. Die Konkurse sind in den vergangenen Jahrzehnten sowohl bei Privatpersonen als auch bei Firmen markant angestiegen und haben sich in den letzten zwei Jahren auf einem hohen Niveau eingependelt. Eine Verbesserung ist nicht in Sicht. Seit dem Inkrafttreten der Revision des Obligationenrechtes per 1. Januar 2008 kommen auch Firmenkonkurse nach OR 731b hinzu (Mängel der Organisation). Die Folge ist ein neuer Höchststand (vgl. Abbildung 6: *Firmenkonkurse aufgeschlüsselt nach der Ursache [Creditreform]*).

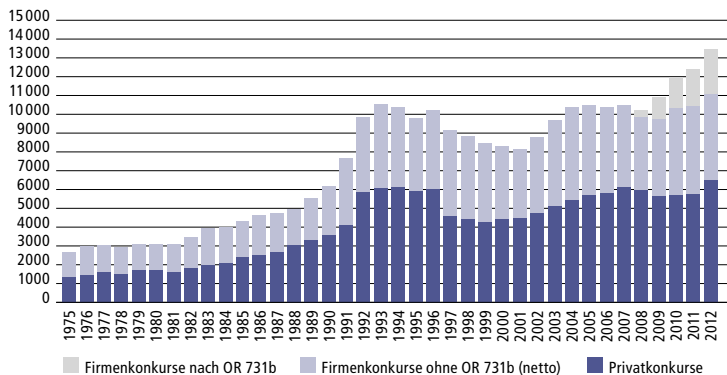


Abbildung 1: Privat- und Firmenkonkurse in der Schweiz (Creditreform)

Seit 2001 nehmen die Privatkonkurse wieder markant zu.

Auffallend ist, dass nach dem Jahr 1997 die Privatkonkurse zeitweise stark zurückgegangen sind. Grund dafür war nicht eine verbesserte Wirtschaftslage, sondern die auf den 1.1.1997 erfolgte Einführung des neuen Schuldbetreibungs- und Konkursgesetzes (SchKG). Mit dem revidierten Gesetz wurden die Hürden für den Privatkonkurs erhöht. Dem Konkursrichter muss seither glaubhaft gemacht werden, dass eine Schuldenbereinigung aussichtslos wäre. Seit 2001 nehmen die Privatkonkurse wieder zu. Mit 6571 Privatkonkursen wurde 2012 ein neuer Höchststand erreicht.

Eine weitere besorgniserregende Tendenz ist die zunehmende Jugendverschuldung. Ursachen gibt es verschiedene. Die Dunkelziffer dürfte darüber hinaus gross sein, da oftmals die Eltern den Jugendlichen unter die Arme greifen, um grösseren Schaden zu vermeiden.

Besorgniserregend ist die Zunahme der Jugendverschuldung.

Wie der folgende Artikel aus der NZZ belegt, gibt es auch gewisse Kunden, vor denen man sich schlicht schützen muss:

Warnung vor Millionenbetrügereien

Vorsicht bei neuen Kunden

(ap) Die Zürcher Kantonspolizei warnt vor Millionenbetrügereien. Sie meldet, dass in den letzten Monaten mehrere sogenannte Bestellungs betrügereien mit einer Schadenssumme von mehreren Millionen Franken begangen worden sind. Die Betrügereien wickeln sich gemäss Kantonspolizei immer nach demselben Muster ab: Neue Kunden bestellen Waren und bezahlen die erste Lieferung bar. Kurze Zeit später wird eine viel grössere Warenmenge bestellt. Auf Grund der ersten positiven Erfahrung wird die Lieferung gegen Rechnung gebilligt – sie wird aber nie bezahlt.

Ein anfänglicher Barzahlungsverkauf ist noch keine Garantie für die Bonität des Kunden.

Waren wie Zigaretten, Getränke, elektronische Artikel und Baustoffe würden anschliessend auf dem Graumarkt mit einem Einschlag von 50 Prozent verkauft. Die Kantonspolizei empfiehlt deshalb, neuen Kunden mit der nötigen Vorsicht zu begegnen, selbst wenn Handelsregister- und Betriebsauskünfte in Ordnung seien. Unternehmen seien besser geschützt, wenn die Frist für neue Kundenchaft, bis zu der bar bezahlt werden muss, verlängert wird und Kreditlimiten herabgesetzt werden. Auch sollten interne Kontrollsysteme überprüft und verschärft werden. Wenn es sich bei einem neuen Kunden beispielsweise um eine Gesellschaft handelt, die erst gegründet wurde, oder wenn sie häufig Mutationen in der Verwaltung, in der Geschäftskontrolle oder im Domizil aufweise, seien dies Alarmzeichen. Das Einholen von Wirtschaftsauskünften könne ebenfalls vor Schaden schützen, heisst es zum Schluss im Warnschreiben der Kantonspolizei.

Bei Neukunden ist besondere Vorsicht geboten. Empfehlenswert ist das Einholen von Bonitäts- und Wirtschaftsauskünften.

Neue Zürcher Zeitung, 22.5.2004, Nr. 117, S. 55

2012 gab es 520 153 im Handelsregister eingetragene Firmen.

1.2 Firmen

Für eine Analyse der Firmenkonkurse ist wichtig zu wissen, wie viele Firmen es in der Schweiz überhaupt gibt. Im Jahr 2012 waren 520 153 Unternehmen im Handelsregister (HR) eingetragen – mit folgender Zusammensetzung¹:

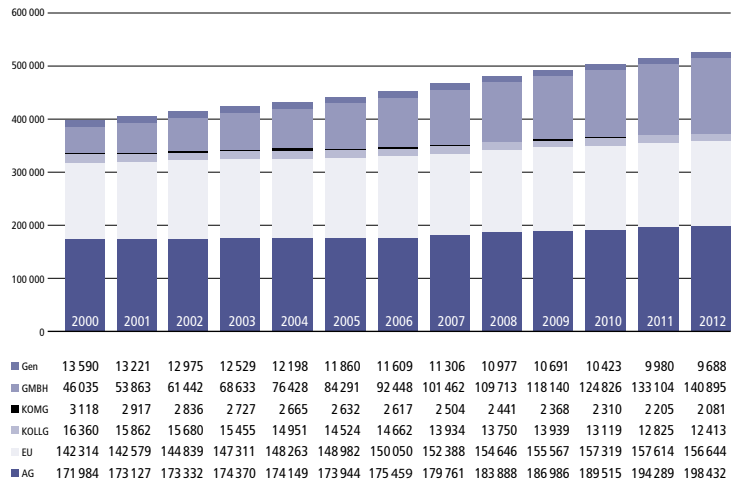


Abbildung 2: Im Handelsregister eingetragene Firmen
(Schweizerisches Handelsamtsblatt)

Die GmbHs haben in den letzten Jahren am stärksten zugenommen.

Auffallend ist, dass die GmbHs am stärksten zugenommen haben. Die Ursache für diese Zunahme dürfte darin zu suchen sein, dass man für die Gründung einer GmbH nur ein Stammkapital von CHF 20 000 braucht. Bis Ende 2007 musste dieses nicht einmal voll einbezahlt werden – es genügten 50%. Das Mindestkapital für eine AG beträgt immerhin CHF 100 000, wovon die Hälfte zwingend liberiert werden muss. Im Gegensatz zur AG benötigte die GmbH auch keine Revisionsstelle. Die am 1. Januar 2008 in Kraft getretene Revision des Obligationenrechts führte zu einer Annäherung beider Gesellschaftsformen. Die GmbH

¹ In dieser Zahl nicht enthalten sind Vereine, Stiftungen, in- und ausländische Zweigniederlassungen sowie andere spezielle Rechtsformen.

benötigt zwar nach wie vor nur ein Stammkapital von CHF 20 000.00 gegenüber einem Mindestkapital von CHF 100 000.00 bei der AG. Bei der GmbH ist jedoch neu eine vollständige Einzahlung vorgeschrieben (Art. 774 i.V. mit 777c OR). Die Pflicht zur Einsetzung einer Revisionsstelle ist neu von der Rechtsform unabhängig. Sie richtet sich ausschliesslich nach der volkswirtschaftlichen Bedeutung bzw. Finanzkraft und Betriebsgrösse eines Unternehmens, nicht mehr nach dessen rechtlichem Gewand (vgl. Art. 727 OR und 818 OR).

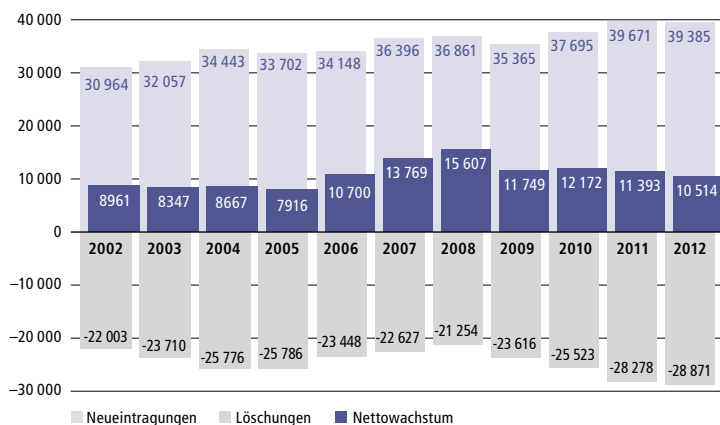


Abbildung 3: Neueintragungen, Löschungen, Nettowachstum

Das Nettowachstum erreichte im Jahr 2008 einen Höchststand. Zwar wurden 2012 noch mehr Firmen gegründet, doch verzeichneten in diesem Jahr auch die Löschungen einen Rekordwert. Dabei muss aber berücksichtigt werden, dass in der Statistik auch die Löschungen aufgrund von Mängeln in der Organisation enthalten sind (Art. 731b OR).

Eine grössere Bedeutung als das Insolvenzrisiko hat das Ausfallrisiko. Das heisst, entscheidend ist nicht das Datum der Konkursöffnung, sondern der Zeitpunkt, an dem eine Firma ihren Zahlungsverpflichtungen nicht mehr nachkommen kann. Dieser liegt nicht selten relativ lange vor der eigentlichen Konkursöffnung.

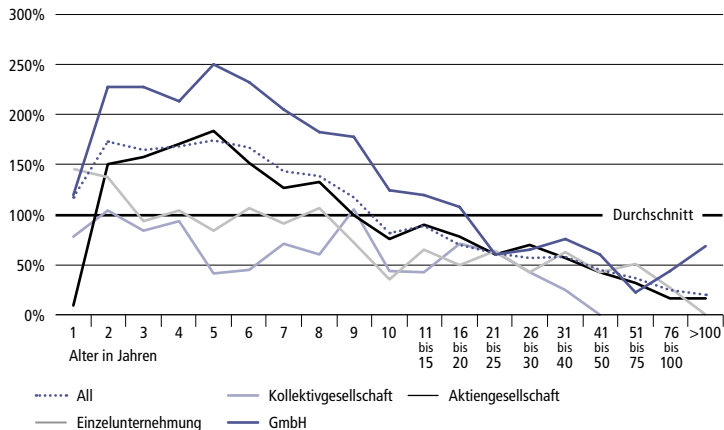


Abbildung 4: Ausfallrisiko im Vergleich zum Durchschnitt nach Rechtsform und Alter (Creditreform)

Die Grafik zeigt für die GmbH ein höheres Ausfallrisiko als für eine AG, wobei das Risiko zwischen dem zweiten und fünften Jahr am höchsten ist. Grund ist meist das fehlende Kapital. Nach drei bis vier Jahren muss der Unternehmensgründer oft neues Kapital aufbringen, um die Schliessung seines Unternehmens zu verhindern. Ab dem zehnten Jahr sinkt das Ausfallrisiko unter den Durchschnitt.

Arbeitslosigkeit treibt viele Arbeitnehmer in eine ungesicherte Selbständigkeit.

Die mit dem geringsten Mindestkapital ausgestattete Rechtsform der GmbH wird vielfach gewählt, um das Haftungsrisiko möglichst kostengünstig zu beschränken. Viele Gründer von GmbHs werden durch den Verlust ihrer Stelle in die Selbständigkeit getrieben und hoffen, so mit vergleichsweise geringem Mitteleinsatz ein neues Auskommen zu finden. Das notwendige Kapital stammt in diesen Fällen oft aus der dritten Säule. Gerät eine solche Firma in Zahlungsschwierigkeiten, sind nicht nur die Gläubiger die Geprellten, sondern der Unternehmer läuft darüber hinaus Gefahr, durch den Verlust seiner Altersvorsorge zum Sozialfall zu werden. Die Folgekosten bezahlt einmal mehr die Allgemeinheit.

Dazu kommen gemäss Schätzung der Creditreform noch mehr als 150 000 nicht im HR eingetragene Firmen. Es handelt sich dabei um Einzelfirmen, bei denen der Eigentümer als Privatperson mit seinem ganzen Vermögen haftet. Anzunehmen ist, dass viele dieser Einzelfirmen eintragungspflichtig wären. Denn grundsätzlich ist ein Eintrag im Handelsregister bereits ab einem Umsatz von CHF 100 000 vorgeschrieben (vgl. Art. 36 Handelsregisterverordnung).

Gemäss Creditreform gibt es rund 150 000 nicht im Handelsregister eingetragene Einzelfirmen. Der Inhaber haftet mit seinem Privatvermögen.

Dass das Ausfallrisiko auch innerhalb einer Branche sehr stark variieren kann, zeigt das Beispiel der Baubranche.

Bekanntlich weist das Baugewerbe zusammen mit dem Gastgewerbe insgesamt ein relativ hohes Branchenrisiko auf. Das Baugewerbe ist die dritt wichtigste Branche. Für die Bewertung des tatsächlichen Ausfallrisikos ist es entscheidend, dass man das Abschneiden der einzelnen Untergruppen innerhalb des Baugewerbes kennt. Die Unterschiede sind sehr markant.²

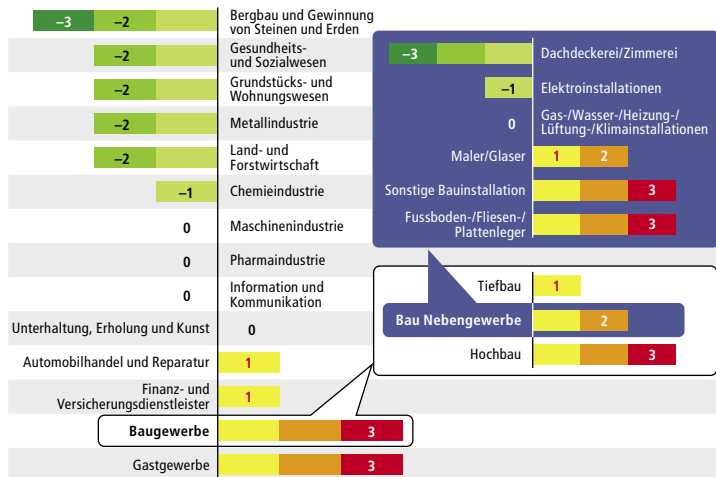


Abbildung 5: Ausfallrisiko am Beispiel der Baubranche (Grafik: SonntagsZeitung, Quelle: Creditreform)

² Creditreform Report 2013, S.14.

ZUM AUTOR



Raoul Egeli, geboren 1968, ist seit 2008 Präsident des Schweizerischen Verbandes Creditreform und seit 2009 Vizepräsident von Creditreform International. Zudem ist er Geschäftsführer der Creditreform Egeli Gesellschaften in Basel, St. Gallen und Zürich. 2009 bis 2013 war er auch Zentralpräsident von TREUHAND|SUISSE. Raoul Egeli studierte an der Fachhochschule für Wirtschaft in St. Gallen und ist Autor mehrerer Fachbücher.