

«Die grössten Verluste fährt man mit Stammkunden ein.» Der Schweizer Wirtschaft läuft es derzeit gut. Eine gute Auftragslage darf Unternehmen aber nicht dazu verleiten, wieder grosszügiger zu Kunden zu werden, mahnt Raoul Egeli.

VON THOMAS BERNER

Die Genossenschaft Creditreform vertritt seit 130 Jahren die Interessen von Gläubigern. Ihr Präsident Raoul Egeli hat schon einige Wirtschaftszyklen miterlebt und weiss, dass eine gute Konjunktur nicht dazu führen darf, dass Unternehmen ihr Forderungsmanagement vernachlässigen und bei Kundenanfragen auf Bonitätsprüfungen verzichten.

Herr Egeli, wenn die Wirtschaft wieder anzieht: Bedeutet dies mehr oder weniger Arbeit für die Creditreform?

Raoul Egeli: In wirtschaftlich schwierigeren Zeiten schauen die Unternehmen eher auf die Kosten und geben eher weniger Lieferantenkredite. Auf der anderen Seite wird man gerne grosszügiger, wenn es wirtschaftlich gut läuft. Damit wächst die Gefahr, dass es wieder mehr Inkassofälle gibt. Ferner: Risiken einzugehen gehört zum Unternehmertum. Das heisst: Entscheide können nicht delegiert, sondern müssen selbst gefällt werden. Aus einmal gefällten Entscheiden können aber auch mal Forderungsausfälle erwachsen. Und da unterstützen wir unsere Kunden bei der Durchsetzung ihrer Forderung. Ziel ist es die Forderungen auf dem gütlichen Weg geltend zu machen um unnötige Aufwendungen zu vermeiden. Dies nach dem Motto «schlechtem Geld nicht noch gutes nachwerfen». Gerade das SchKG ist ein komplexes Gesetz mit vielen Fallstricken.

BUCHTIPP

Raoul Egeli ist Geschäftsführer der Creditreform Egeli Gesellschaften in Basel, St.Gallen und Zürich. Seit 2008 ist er Präsident des Schweizerischen Verbandes Creditreform und seit 2009 Vizepräsident von Creditreform International.

Als ausgewiesener Experte rund um Bonitätsrisiken und Forderungsmanagement ist er Verfasser des Buchs «Bonitätsrisiken. Erkennen – bewerten – vermeiden», erschienen im Schulthess Verlag, Zürich (ISBN 978-3-7255-6845-1). Es wird demnächst in einer aktualisierten Version neu aufgelegt. Das Buch liefert fundiertes Hintergrundwissen rund um das Kredit- und Debitorenmanagement sowie zur Prävention von Verlusten.



Um bei der aktuell guten Wirtschaftslage zu bleiben: Wie entwickelt sich da jeweils die Zahlungsmoral? Gibt es da einen Zusammenhang zwischen Konjunktur und pünktlicher Zahlung von Rechnungen?

Die Zahlungsmoral verändert sich mit der Entwicklung der Wirtschaftslage kaum. Man muss dabei etwas unterscheiden zwischen B2B- und B2C-Märkten. Firmen investieren bei guter Wirtschaftslage wieder mehr, was die Wirtschaft ankurbelt. Aber nichtsdestotrotz gibt es auch in solchen Phasen Unternehmen, die Konkurs gehen. Im Consumer-Bereich zeigt sich, dass bei stabilerer Beschäftigungslage Leute wieder eher in der Lage sind, bestehende Schulden abzubauen. Im Prinzip verläuft die Entwicklung antizyklisch, d.h. so zeitversetzt, dass ein Zusammenhang mit der Konjunkturentwicklung kaum nachgewiesen werden kann.

Ein Zeichen dafür, dass es der Schweizer Wirtschaft gut läuft, ist auch die gemäss SHAB rekordhohe Zahl von Neugründungen. Wie sieht es umgekehrt bei den Firmenpleiten aus?

Die absolute Zahl der Neugründungen reichen nicht aus, um die Situation zu beurteilen. Eine Gesellschaft ist schnell gegründet. Dies zeigt sich an den vielen neuen GmbHs mit einem tiefen Kapital. Viele dieser schwach kapitalisierten Gesellschaften überleben die ersten drei bis fünf Jahre nicht. Ein Teil der Neugründungen erfolgt auch aus reiner Not und ist nicht immer gut geplant. Konkurse auf der anderen Seite nehmen zu, sowohl bei Firmen wie auch bei Privaten. Eine erschreckende Tendenz ist, dass immer mehr Leute lernen, mit Schulden umzugehen. Denn ein Konkursverfahren ist sehr aufwendig und in vielen Fällen lohnt sich die Betreuung aufgrund der Kosten nicht. Das heisst, die Zahlen zeigen eigentlich nur die Spitze des Eisbergs.

Das heisst, es gibt eine hohe Dunkelziffer?

Sie müssen sich vorstellen: Den Konkurs zu eröffnen, bedeutet, dass Sie einen Kostenvorschuss von mehreren Tausend Franken leisten müssen. Bei einer Forderung von 5000 Franken kommen da etwa 3000 Franken hinzu. Sie sind am Schluss also derjenige, der den Konkurs vorfinanziert, denn die anderen Gläubiger springen dann nachher mit ihren Forderungen in das Verfahren. Da bleibt Ihnen schliesslich im besten Fall noch eine Konkursrendite von 5 Prozent. So gesehen ist es verständlich, wenn alle verzichten, diesen Vorschuss zu leisten, es sei denn, sie haben eine privilegierte Forderung. Das ist mit ein Grund, sich vorgängig gut über die Bonität zu informieren.

Wenn ich nun als Unternehmen einmal eine Rechnung zu spät bezahle, hat das bereits einen negativen Einfluss auf meine Bonität?

Nein. Aber das ist eine häufige Frage, die von Konsumenten gestellt wird. Sie müssen sich vorstellen: Wenn Sie eine Be-



Raoul Egeli:
«Erschreckende
Tendenz, dass
immer mehr Leute
lernen, mit Schulden
umzugehen.»

Bild: Thomas Berner

treibung mit Rechtsvorschlag haben und alles ist in Ordnung, dann zählt dies nicht. Aber wenn jemand anders vielleicht ein Dutzend solcher Beteiligungen mit Rechtsvorschlag hat, ausserdem noch solche, die nicht bestritten sind sowie diverse Inkassofälle hinzukommen, dann sieht es natürlich anders aus. Es ist auch hier immer eine Frage des Verhältnisses. Bei Firmen spielt auch die Grösse und die Art des Geschäftes eine wichtige Rolle. Unsere Spezialität besteht eben gerade darin, dank unserem Know-how und Fingerspitzengefühl zu einer richtigen Beurteilung zu kommen.

Es scheint, dass gewisse Firmen zu grosse Risiken in Kauf nehmen und so durch Zahlungsausfälle selbst in einen Liquiditätsengpass geraten und deshalb sogar Konkurs anmelden müssen. Inwiefern stimmt dieser Eindruck?

Immer noch zu viele Unternehmen realisieren nicht, dass man die grössten Verluste mit Stammkunden einfährt. Das ist erschreckend. Ein typisches Beispiel verläuft so: Man arbeitet schon seit 15 Jahren zusammen, die Firma hat gerade einen Engpass, ruft an und bittet um Zahlungsaufschub. Und was sagt man einem Geschäftspartner, den man schon seit Jahren kennt? «Geht in Ordnung, wir können warten.» Personen oder Firmen, die in Zahlungsschwierigkeiten geraten, gehen in der Regel nicht strategisch vor. Sondern sie löschen einen Brand dort, wo gerade am lautesten gerufen wird. Und die lautesten sind in der Regel nicht jene, mit denen man ein Stammkundenverhältnis pflegt. Es werden einfach die bezahlt, die am meisten Druck machen. Oft genug ist es dann der gutgläubige Stammlieferant, der bei Forderungen hinten anstehen muss. Das zeigen unsere Erfahrungen.

Dann ist es für viele immer noch ein Tabu, die Bonität eines langjährigen Stammkunden zu prüfen?

Immer weniger. Auch wenn immer noch viele KMU sagen «Ich kenne ja meine Kunden». Unternehmer wollen zwar Risiken eingehen, aber nur kalkulierbare. Wenn die eingegangenen Risiken kalkulierbar sind, hat man später selbst weniger Probleme.

Die Prüfung der Bonität beruht auf Informationen, die in Datenbanken abgelegt sind. Nun tritt im Mai die EU-DSGVO in Kraft, ein neues Schweizer Datenschutzgesetz ist ebenfalls in Arbeit. Wie wird sich dies alles auf Schweizer Firmen auswirken?

Die EU-DSGVO trifft auch Schweizer Firmen. Alle, welche z.B. das Verhalten von EU-Bürgern beobachten, unterstehen der EU-DSGVO. Ebenso unterliegen alle Firmen, welche einer in der EU ansässigen Person ein Angebot unterbreiten, auch wenn es zu keiner Zahlung kommt, dieser Verordnung. Diese EU-Grundverordnung hat deshalb in der Schweiz Handlungsbedarf ausgelöst: Das aktuelle Datenschutzgesetz muss angepasst werden. Es gibt aber noch etwas Zweites, was gerne vergessen geht: nämlich die Konvention 108 des Europarates. Die erneuerte Version muss noch von der Schweiz ratifiziert werden. Sie geht in die gleiche Richtung wie die EU-DSGVO. Es besteht also Druck von zwei Seiten. Letztes Jahr hat der Bundesrat seine Botschaft veröffentlicht, und die Vorlage wird von der entsprechenden Kommission des Ständerats behandelt. Diese fällt schon mal einen weisen Entscheid: Es soll nämlich unterschieden werden zwischen dem Schengen-relevanten Teil, der rasch umgesetzt werden muss – da wurde durch die Administration des Bundes bereits viel Zeit vergeudet –, und einem anderen Teil, der vor allem die Privaten betrifft. Dort geht es nun darum, erst mal den Handlungsspielraum zu analysieren. Das Ziel der EU-DSGVO ist ja, auf Firmen wie Google, Facebook, Amazon einschränkend zu wirken. Als «Kollateralschaden» werden aber auch die übrigen Unternehmen massiv behindert. Käme nun der erste auf dieser Grundverordnung beruhende Entwurf des Schweizer Datenschutzgesetzes zum Tragen, muss man sich fragen, was den Unternehmen überhaupt noch möglich sein wird.

Mit anderen Worten: Man hat den Sack gemeint und den Esel getroffen?

Genau. Anfänglich wurde viel zu viel in das neue Datenschutzgesetz gepackt, das weit über die Ziele der EU-DSGVO hinausschoss. Aber auch jetzt noch sind Punkte in der Vorlage drin, die immer noch zu weit gehen.

Wie sollen sich Unternehmen jetzt schon auf die Umsetzung vorbereiten?

Die Unternehmen müssen in erster Linie prüfen, ob und wie sie unter die Datenschutzgrundverordnung der EU fallen und entsprechend Massnahmen ergreifen. Auf schweizerischer Ebene gilt es, im politischen Prozess viel Überzeugungsarbeit zu leisten. Denn viele Politiker müssen einen Spagat machen: Einerseits versprechen sie ihren Wählern Datenschutz, andererseits wollen sie für eine wirtschaftsfreundliche Schweiz eintreten. Das grösste Problem sehe ich in einem Land mit hohen Produktionskosten wie der Schweiz darin, dass diese hohen Anforderungen die Kosten weiter in die Höhe treibt. Nur Grossunternehmen sind in der Lage, solche Aufwände zu tragen, und es steht zu befürchten, dass das Ganze am Schluss wieder zu Lasten der KMU geht.