

BONITÄTSRISIKEN
ERKENNEN
BEWERTEN
VERMEIDEN

2., ÜBERARBEITETE AUFLAGE

RAOUL EGELI

Bonitätsrisiken

Erkennen, bewerten, vermeiden

2., überarbeitete Auflage

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 2018

ISBN 978-3-7255-7890-0

www.schulthess.com

ÜBERSICHT

	Geleitwort	12
	Vorwort	14
1	Zahlen und Fakten	20
2	Geschäftsbeziehungen	44
3	Charakteristik des Businesspartners	72
4	Kredit- und Forderungsmanagement	114
5	Akquisition	134
6	Prävention	146
7	Realisation	190
8	Analyse	236
9	Integration	242
10	Zusammenfassung	254
11	Anhang	260
12	Zum Autor	274

INHALTSVERZEICHNIS

Geleitwort	12
Vorwort	14
1 Zahlen und Fakten	20
1.1 Konkurszene in der Schweiz	20
1.2 Firmen	22
1.3 Privatpersonen/Überschuldung	27
1.4 Wirtschaftlicher Schaden	31
1.5 Gläubigerschutz	32
1.6 Datenschutz	33
1.6.1 Datenschutz EU	34
1.6.2 Datenschutz Europarat	34
1.6.3 Exterritoriale Wirkung des Datenschutzes	35
1.6.4 Revision der schweizerischen Datenschutzgesetzgebung	36
1.7 Antizyklisches Verhalten	37
1.8 Grundlagen	38
2 Geschäftsbeziehungen	44
2.1 Unternehmen	45
2.2 Risikomanagement des Unternehmens	46
2.2.1 Risikobeurteilung	47
2.2.2 Internes Kontrollsystem	50
2.3 Businesspartner-Management im Unternehmen	52
2.3.1 Kenntnis über den Businesspartner	53
2.3.2 Arbeitsgemeinschaften	57
2.3.3 Zusammenfassung	58
2.4 Charakteristik des Businesspartners	60
2.4.1 Identifikation	61
2.4.2 Identifikationsmerkmale	62
2.4.3 Spezialbereich Geldwäschereigesetz	64
2.4.4 Wirtschaftliche Verflechtungen	66

3	Charakteristik des Businesspartners	72
3.1	Bonität	72
3.2	Beispielhafte Entwicklung einer Insolvenz	72
3.3	Haftungsverhältnisse	73
3.4	Revisionsstelle	75
3.5	Beurteilungshilfen	78
3.5.1	Score	79
3.5.2	Rating	79
3.5.3	Anwendung von Ratings und Scores	81
3.5.4	Kriterien für ein vertrauenswürdigen Rating	84
3.6	Bonitäts- und Wirtschaftsauskünfte	85
3.6.1	Informationsgehalt einer Bonitäts- und Wirtschaftsauskunft	88
3.6.2	Unbeauftragtes Rating (Bonitätsindex)	89
3.6.3	Entscheidungshilfen in der Auskunft	91
3.6.4	Datenschutz	92
3.7	Intensität der Businesspartner-Prüfung	93
3.7.1	Businesspartner-Prüfung	94
3.7.2	Entscheidungsfindung	99
3.7.3	Wahl des Businesspartners	101
3.7.4	Initialprüfung des bestehenden Partnernetzwerkes	104
3.7.5	Prüfung der Businesspartner als Teil des IKS	108
3.8	Konkurrenzbeobachtung	109
3.9	Prüfung der eigenen Bonität	110
4	Kredit- und Forderungsmanagement	114
4.1	Kompensation der Debitorenverluste durch Mehrumsätze	116
4.2	Kreditmanagement als Teil des Working Capital Management	118
4.3	Folgen eines ungenügenden Kredit- und Forderungsmanagements	120

4.4	Spannungsfeld zwischen Verkauf und Finanzen	121
4.4.1	Verkauf und Marketing	122
4.4.2	Aufgaben des Rechnungswesens	124
4.4.3	Interessenkollision	125
4.5	Risikomanagement aus Sicht des Kredit- und Forderungsmanagements	126
4.5.1	Unternehmensrisiken	128
4.5.2	Kreditrisiko	128
4.5.3	Ausfallrisiko	128
4.5.4	Liquiditätsrisiko	129
4.5.5	Klumpenrisiko	129
4.6	Rechtliche Grundlagen	129
5	Akquisition	134
5.1	Vertragswesen	134
5.2	Zahlungskonditionen	136
5.3	Identifikation der Vertragspartei	137
5.4	Aktuelle Kundenstammdaten	137
5.5	Erfahrungen aus dem Verkauf	138
5.6	Kennen der Kreditlimite des Kunden	138
5.7	Reklamationsbearbeitung	138
5.8	Rückprovisionierung bei Forderungsausfällen	141
5.9	Zusammenfassung der Aufgaben bei der Akquisition	142
6	Prävention	146
6.1	Kundensegmentierung	146
6.2	Kreditlimite pro Kundensegment	147
6.3	Bonitätsbeurteilung	150
6.4	Informationsquellen für die Prävention	150
6.4.1	Einbezug der Primärdaten	151
6.4.2	Amtliche Auskünfte	152
6.4.3	Betreibungs- und Einwohnerauskunft	153

6.4.4	Grundbuchauskunft	154
6.4.5	Steuerauskunft	157
6.4.6	Andere amtliche Informationsquellen	158
6.5	Strukturierter Kreditentscheid	160
6.6	Risikogerechter Einsatz von Bonitäts- und Wirtschaftsauskünften	162
6.7	Monitoring	165
6.8	Sicherungsmöglichkeiten	166
6.9	Erwachsenenschutz	168
6.10	Konzerngesellschaften	170
6.11	Auslandgeschäfte	170
6.12	Kreditfähigkeitsprüfung unter dem Konsumkreditgesetz	172
6.13	Versicherungscharakter des Kredit- und Forderungsmanagements	174
6.14	Prompte Rechnungsstellung	174
6.15	Wie sieht eine Weisung für das Kreditmanagement in der Praxis aus?	177
6.16	Berechnung des zu erwartenden Verlustes	182
6.17	Bewerten der eigenen Kundeninformationen	182
6.18	Factoring	184
6.19	Warenkreditversicherung	185
6.18	Zusammenfassung der Aufgaben bei der Prävention	185
7	Realisation	190
7.1	Phasen der Realisation	191
7.2	Forderungsmanagement im Überblick	192
7.3	Verkürzen der Debitorenlaufzeiten	192
7.4	Mahnungen	194
7.5	Lieferstopp	199
7.6	Kennzahlen zur Messung der Veränderungen	199

7.7	Verbuchungsarten der offenen Posten	200
7.8	Debitorenverluste	201
7.9	Delkredere	202
7.10	Inkasso	202
7.10.1	Einleiten der Betreuung	203
7.10.2	Betreibung auf Pfändung	207
7.10.3	Betreibung auf Konkurs	209
7.10.3.1	Kollokationsplan, Zwangsverwertung, Verteilung des Erlöses	213
7.10.3.2	Pfandgesicherte Forderungen und Konkursklassen	213
7.10.4	Betreibung auf Pfandverwertung	214
7.10.5	Verlustscheine	215
7.10.6	Realisierung von Verlustscheinen	216
7.10.7	Klagen und Beschwerden	216
7.10.7.1	Forderungsklage	217
7.10.7.2	Anerkennungsklage	218
7.10.7.3	Anfechtungsklage	218
7.10.7.4	Rechtsvorschlag	219
7.10.7.5	Aberkennungsklage	219
7.10.7.6	Rückforderungsklage	220
7.10.7.7	Negative Feststellungsklage	220
7.10.7.8	Kollokationsklage	221
7.10.7.9	Beschwerde	221
7.10.8	Gerichtskosten und Parteientschädigung	221
7.10.9	Inkassoversicherung	223
7.10.10	Retentionsrecht	223
7.10.11	Bauhandwerkerpfandrecht	224
7.10.12	Nachlassverfahren	225
7.11	Situativer Einsatz der Massnahmen im Forderungsmanagement	229

7.12	Outsourcing des Inkassos	230
7.13	Inkassodienstleistungen	232
7.14	Zusammenfassung der Aufgaben bei der Realisation	233
8	Analyse	236
9	Integration	242
9.1	ERP-Systeme	246
9.2	CRM-Lösungen	247
9.3	Shop-Lösungen	248
9.4	Kreditrisikomanagement-Systeme	248
9.5	Zusammenfassung der Aufgaben bei der Integration	250
10	Zusammenfassung	254
11	Anhang	260
11.1	Abkürzungsverzeichnis	260
11.2	Abbildungsverzeichnis	262
11.3	Quellenverzeichnis	266
11.4	Stichwortverzeichnis	269
12	Zum Autor	274

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 Geschäfts-

beziehungen 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

Geleitwort zur 2. Auflage

Mit der z.T. stark überarbeiteten, vorliegenden 2. Auflage wurden mehrere und hilfreiche Ergänzungen eingeflochten. Erstens: Sämtliche Daten und Fakten wurden auf den aktuellsten Stand gebracht. Dieses «Update» alleine bietet der Leserschaft schon wertvolle Einsichten, wie sich bspw. die Gründungs- und Konkurszahlen oder der wirtschaftliche Schaden und Ausfallrisiken in den letzten Jahren entwickelt haben. Zweitens: Raoul Egeli ist es gelungen, die aktuelle Debatte über die Betroffenheit der Unternehmen aufgrund der Revision der Datenschutzgesetzgebung profund aufzuarbeiten und bietet somit mögliche Handlungsanweisungen für Unternehmen, um sich vorzubereiten und abzusichern. Drittens: Die (überarbeiteten) Ausführungen zum Risiko-, Kredit- und Forderungsmanagement sind in ihrer Stringenz und Anwendbarkeit für Unternehmen äusserst wertvoll.

Insbesondere KMU erhalten dank der überarbeiteten 2. Auflage ein aktuelles und hilfreiches Kompendium für ihre Management-Aufgaben bezüglich Krediten, Forderungen und Risiken. Mit der 2. Auflage etabliert sich das Buch von R. Egeli als Standardwerk und ist m. E. Pflichtlektüre für unternehmerisch denkende und handelnde Persönlichkeiten.

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 Forderungsmanagement 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

VORWORT ZUR ZWEITEN AUFLAGE

Für viele ist das Kredit- und Forderungsmanagement ein statischer Bereich, der primär durch die gesetzlichen Rahmenbedingungen geregelt wird. Dieser Eindruck trügt. Viele Unternehmen gehen von diesen falschen Tatsachen aus und vernachlässigen aus Unkenntnis und mangelnder Bereitschaft die Auseinandersetzung mit diesem unangenehmen Thema.

Die anstehende Revision des Datenschutzgesetzes erhitzt viele Gemüter. Diese wurde schon 2012 mit der Revision der Europäischen Datenschutzgrundverordnung eingeleitet. Deren Inkraftsetzung erfolgte im Mai 2018. Die Schweiz steht nun vor der Herausforderung, den notwendigen Nachvollzug zu prüfen. Der Bundesrat hat es dabei leider verpasst, den Handlungsspielraum zu nutzen. In der vorliegenden Botschaft wird viel zu viel einfach übernommen. Die Unternehmen müssen mit einer grösseren administrativen Belastung rechnen, um die steigenden Anforderungen umsetzen zu können. Dabei sind gerade sie es, die die Vorfinanzierung zugunsten des Verbrauchers übernehmen.

Die Digitalisierung fördert die Anonymität der Kunden. Damit gewinnt das Kreditmanagement an Bedeutung. Es muss gelingen, Rahmenbedingungen zu schaffen, die es den Schweizer Unternehmen ermöglichen, auch im digitalen Zeitalter erfolgreich zu sein. Denn die Konkurrenz aus dem Ausland schläft bestimmt nicht.

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 Jahren auf einem hohen Niveau eingependelt. Eine Verbesserung ist nicht in Sicht. Seit dem Inkrafttreten der Revision des Obligationenrechtes per 1. Januar 2008 sind zusätzlich Firmenkonkurse nach OR 731b zu nennen (Mängel der Organisation).

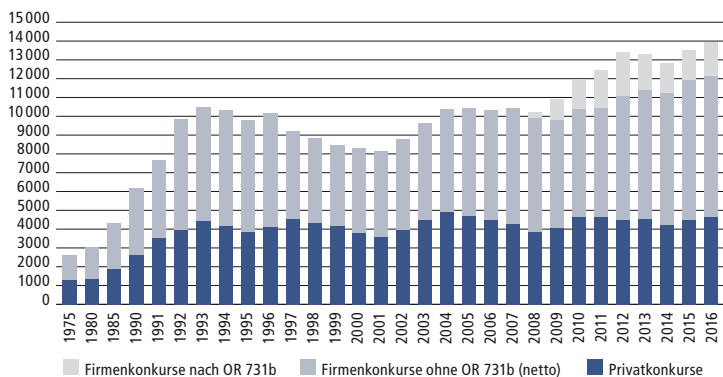


Abbildung 1: Privat- und Firmenkonkurse in der Schweiz (Creditreform)

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 7436 Privatkonkursen wurde 2016 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 Kunden, 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

1.2 Firmen

2016 gab es 570 074 im Handelsregister eingetragene Firmen.

Für eine Analyse der Firmenkonkurse ist wichtig zu wissen, wie viele Firmen es in der Schweiz überhaupt gibt. Im Jahr 2016 waren 570 074 Unternehmen im Handelsregister (HR) eingetragen – mit folgender Zusammensetzung:

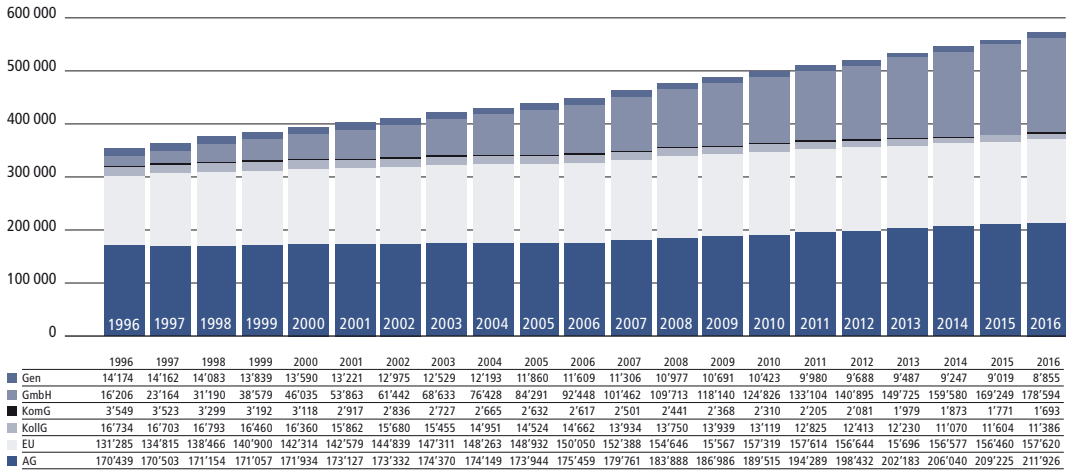


Abbildung 2: Im Handelsregister eingetragene Firmen
(Schweizerisches Handelsamtsblatt)

Die GmbHs haben in den letzten Jahren am stärksten zugenommen.

Auffallend ist, dass die GmbHs am stärksten zunehmen. 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 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).

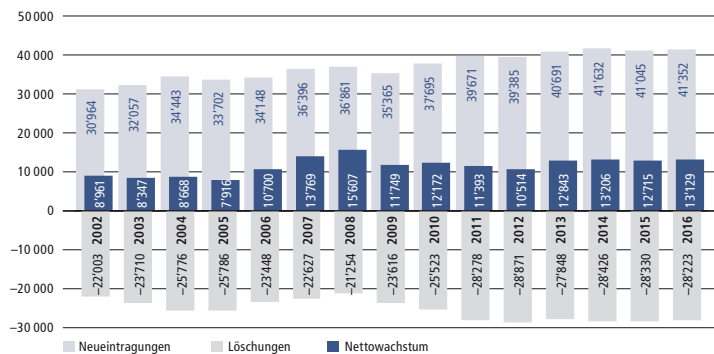


Abbildung 3: Neueintragen, Löschungen, Nettowachstum

Das Nettowachstum pendelte sich in den letzten drei Jahren auf einem Höchststand ein. 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.

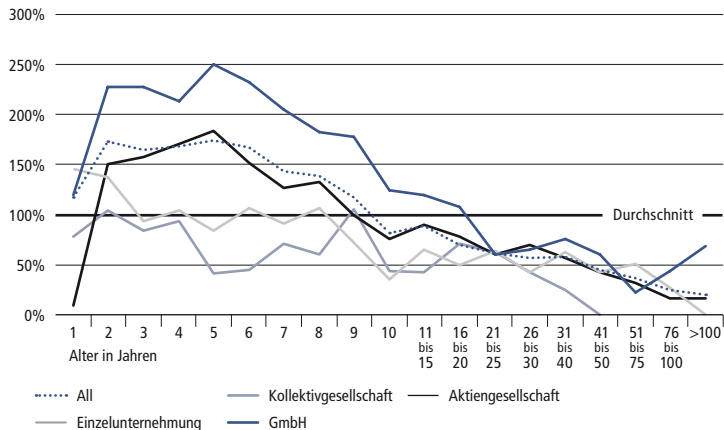


Abbildung 4: Ausfallrisiko im Vergleich zum Durchschnitt nach Rechtsform und Alter (Creditreform)

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.

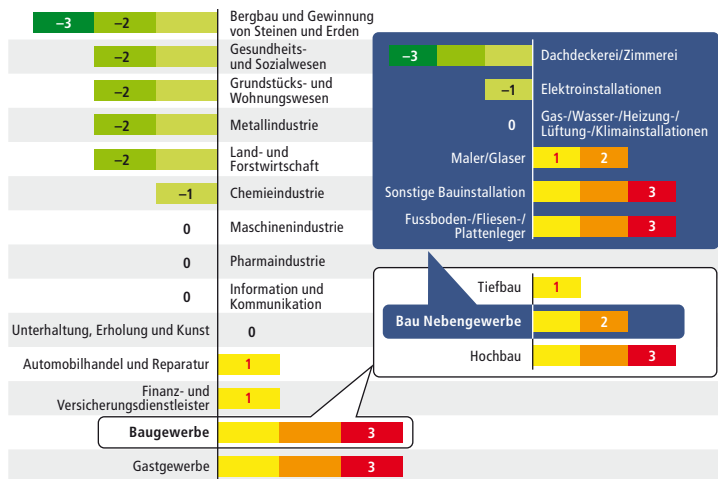


Abbildung 5: Ausfallrisiko am Beispiel der Baubranche (Grafik: SonntagsZeitung, Quelle: Creditreform)

12 ZUM AUTOR



Raoul Egeli, geboren 1968, ist seit 2008 Präsident des Schweizerischen Verbandes Creditreform und seit 2014 Präsident 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.